Nr. 01/2010 · € 2,- 44861

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

WIRTSCHAFT REGIONAL

Kreditklemme im Mittelstand



- KfW-Förderprogramme
- Finanzierung & Leasing
- Personalmanagement
- Fort- und Weiterbildung
- Insolvenzrecht

www.wirtschaftregional.net

Täglich aktuelle Wirtschaftsnews

National - Regional

www.wirtschaftregional.net



DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

WIRTSCHAFT REGIONAL.net

Wirtschaft Regional · Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold
Telefon: 0 52 31 / 98 10 00 · Fax: 0 52 31 / 9 81 00 33

Folgen der Krise erfolgreich abgefedert

Das vergangene Jahr ist vor allem durch die Wirtschafts- und Finanzkrise geprägt worden. Mit großen Anstrengungen ist es gelungen, die Folgen der Krise abzufedern. Die von Land und Bund zur Verfügung gestellten Hilfen wurden von rd. 11.000 Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen in Anspruch genommen. Mit einem Kreditvolumen von zusammen 1,65 Milliarden Euro wurden der NRW.BANK-Mittelstandskredit sowie das KfW-Sonderprogramm 2009 stark nachgefragt. Die Zahl der Bürgschaftszusagen ist im vergangenen Jahr ebenfalls deutlich angestiegen. Es zeigt sich, dass vor allem mittelständische Unternehmen diese Angebote nutzen konnten. Auch wenn viele Wirtschaftsindikatoren inzwischen wieder eine positive Entwicklung vorhersagen, so werden die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auch in diesem Jahr noch zu spüren sein. Die Gefahr einer Kreditklemme für den Mittelstand scheint noch nicht in allen Fällen gebannt. Daher muss die ausreichende Bereitstellung von Kapital durch die Banken gewährleistet werden, um notwendige Zukunftsinvestitionen der Betriebe zu ermöglichen. Erste Banken haben bereits signalisiert, dass sie entsprechende Kreditangebote zur Verfügung stellen wollen.

Neben diesen aktuellen Herausforderungen werden wir in Nordrhein-Westfalen den erfolgreichen Weg unserer bisherigen Mittelstandspolitik konsequent fortsetzen und auch zukünftig sämtliche mittelstandsrelevanten Maßnahmen in Mittelstandspaketen zusammenfassen. So werden wir den weiteren Ausbau einer mittelstandsfreundlichen Verwaltung vorantreiben, um die Unternehmen spürbar und nachhaltig von Bürokratiebelastungen zu befreien. Aus Erfahrung wissen wir, dass ein einfacher, transparenter und nachvollziehbarer Verwaltungsvollzug für die Unternehmen von zentraler Bedeutung ist, um ehrgeizige und innovative Unternehmensziele umzusetzen. Dieses gilt nicht zuletzt auch für die Gründung neuer Unternehmen. Unser Ziel für 2010 ist, die Rahmenbedingungen für einen dynamischen und zukunftsorientierten Mittelstand in Nordrhein-Westfalen weiter zu optimieren. ■



Christa Thoben, Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen. (Foto: MWME)





TITELTHEMA - Kreditklemme

08 Neue Kapitalregeln könnten Banken belasten

09 „Die Probleme verschärfen sich“

11 Kreditklemme im Mittelstand

MANAGEMENT
Förderprogramme

13 Unterstützung in schwierigen Zeiten

Finazierung & Leasing

17 Institutionelle Investoren

19 Dept-Equity-Swap

Insolvenzrecht

20 Risiken der umsatzsteuerlichen Organschaft in der Krise

Personal

31 Es gibt noch verborgenes Potenzial

MANAGEMENT
Weiterbildung

35 Fernost im Visier

FINANZEN & STEUERN

24 Strategieüberprüfung: Wenn nicht jetzt, wann dann?

INVESTITION & TECHNOLOGIE
Verkehr

42 Professionelle Logistik spart Kosten

Fertigungs- und Prozesstechnik

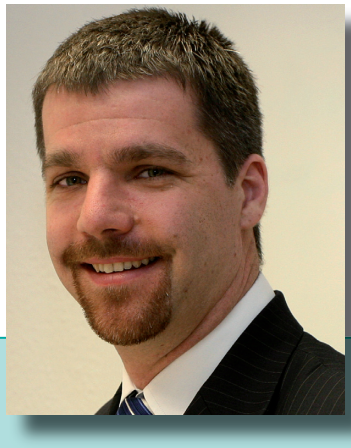
44 Leistungsstarker IT-Dienstleister

RUBRIKEN

05 Gründer des Monats: Orconomy
06 Firmenportrait: Gustav Steinmeier GmbH & Co. KG
45 Markt & Angebote
46 Impuls
46 Impressum

Prozesse optimieren

Die Orconomy GmbH wurde 2009 gegründet und hilft seitdem ihren Kunden aus Produktion, Logistik und Service durch effiziente Planung und Steuerung Kosten zu sparen. Wirtschaft Regional im Interview mit Dr. Jens Peter Kempkes:



Dr. Jens Peter Kempkes. (Foto: WiR)

Herr Kempkes, mit der Unterstützung von PACE (Paderborn Institute for Advanced Studies in Computer Science and Engineering) haben Sie ein eigenes Unternehmen mit dem Namen „Orconomy" gegründet. Was bieten Sie Ihren Kunden an?

Dr. Kempkes: Die Orconomy unterstützt ihre Kunden beim Kosten sparen. Sie macht Prozesse effizienter und stabiler durch den Einsatz mathematischer Optimierungstechnologien. Im Wesentlichen entwickelt sie passgenaue Software, die entweder im Hintergrund arbeitet oder den Planer unmittelbar an der Oberfläche unterstützt um Fragestellungen zu bearbeiten. Diese mathematische Optimierungssoftware sind im Prinzip hochspezialisierte Algorithmen, mit denen sie auch als Anwender schon einmal in Kontakt gekommen sind. Diese Algorithmen werden beispielsweise in Navigationsgeräten eingesetzt. Dort sind sie sehr einfach zu bedienen. Es gibt eine Oberfläche, die jeder verstehen kann und sie unterstützen Sie bei Ihrer Fahrt. Und ähnlich machen wir das dann auch für Firmen: Dort dann individuell auf die Anforderungen der entsprechenden Firmen abgestimmt.

Solche Optimierungsverfahren sind ja nicht neu. Was ist das Besondere an Ihrer Dienstleistung?

Dr. Kempkes: Ja, in der Tat wird im Bereich des Operation Research (OR), also jener Wissenschaft der Verbesserung, seit vier bis fünf Jahrzehnten geforscht. Die Ergebnisse, die Fortschritte der letzten Jahre, insbesondere im Bereich des Operation Research aber auch der IT, ermöglichen uns jetzt breitere Fragestellungen zu bearbeiten. Und wir als Orconomy sind spezialisiert im Bereich des OR und bieten Ihnen an, diese Methoden passgenau zu nutzen. Der Vorteil ist im Wesentlichen die Abgrenzung zur Standardsoftware. Sie bekommen eine Lösung, die auf Ihr Unternehmen zugeschnitten ist.

Vita von Dr. Jens Peter Kempkes:

Dr. Kempkes lernte, nach seinem Studium der Wirtschaftsinformatik, IT-Projektmanagement im Sillicon Valley, dem Herzen der IT-Branche. Mit einem international tätigen Team entwickelte er Webplattformen und Analyseprodukte. Zur Promotion im Bereich des Operations Research kehrte er nach Deutschland zurück und arbeitete drei Jahre als Forscher und Produktmanager am Daimler Forschungszentrum in Ulm. Hier erwarb er, in zahlreichen Kundenprojekten, das notwendige Know-How zur passgenauen Umsetzung von Optimierungsprojekten in komplexen Umfeldern. Seine tiefen Kenntnisse der mathematischen Optimierung belegte er mit seiner Dissertation und promovierte im Alter von 28 Jahren an der Universität Paderborn.

Wie schnell rentiert sich eine solche Investition im Durchschnitt?

Dr. Kempkes: Das hängt natürlich sehr von dem Projekt ab. Im Moment legen die Kunden sehr großen Wert darauf, dass sich solche Projekte sehr schnell rentieren. In der Regel in einem Zeitraum von drei bis sechs Monaten. Es gibt einige Fragestellungen die sich unmittelbar rentieren können und noch Projekte, die länger angelegt sind, gerade in Branchen, die vielleicht nicht in Jahren, sondern eher in Jahrzehnten denken. (...) ■

➔ **www.wirtschaftregional.info**

Ein vollständiges Videointerview zum Thema finden Sie in der Onlineausgabe auf dieser Seite.

Leistung schafft Vertrauen

Wie verwandelt sich ein kleiner Betrieb, der Zwei- und Viertaktmotorräder produziert, in ein modernes Dienstleistungsunternehmen der Nutzfahrzeugbranche?

Geschäftsführer Jörg Steinmeier findet es gar nicht so schwer und meint: „Mit unserer ganzen Erfahrung, unserem Engagement und dem Gespür für die Bedürfnisse unserer Kunden waren wir in der Vergangenheit und werden wir in der Zukunft erfolgreich sein."

Damals, vor 85 Jahren, fing alles mit der Produktion von Zwei- und Viertaktmotorrädern und Repa-



Jörg Steinmeier, Geschäftsführer der Gustav Steinmeier GmbH & Co. KG in der vierten Generation. (Foto: Steinmeier)

raturen von Maschinen aller Art an. Im Jahr 1924 mietete Gustav Steinmeier geeignete Räumlichkeiten an und schnell wurden die ersten Lehrlinge und Gesellen eingestellt. Heute beschäftigt das Unternehmen Steinmeier 56 Mitarbeiter und 8 Auszubildende. Jörg Steinmeier betont als Unternehmer und Mitglied der Kfz-Innung in Bielefeld: „Die ständige Fort- und Weiterbildung der Mitarbeiter ist für das Unternehmen und damit auch für den Kundenservice unerlässlich!" Seit 1951 ist Steinmeier Meiller (Kipper) Vertrags- und Servicepartner im Großraum Bielefeld. 1995 wurde die Vertretung für Palfinger (Ladekräne) für den Raum Ostwestfalen übernommen und zwei Jahre später kommt die Generalvertretung von Neoplan hinzu. Hier fließt eine Menge Erfahrung aus verschiedenen Bereichen zusammen. „Eine Besonderheit ist unsere seit 1972 existierende Rahmenrichtabteilung", erklärt Jörg Steinmeier. Spezialisten mit langjähriger Erfahrung helfen, wenn es um Richtarbeiten im Karosserie- Fahrerhaus- und Rahmenbereich geht. Durch Unfall- oder Betriebsschäden verbogene Rahmen und Aufbauten von LKW, Omnibussen, Aufliegern, Anhängern, Geländewagen, Containern, Wechselpritschen, Maschinen, Baugeräten und Kippersystemen werden wieder in die richtige Form gebracht und anschließend per modernsten Laser millimetergenau vermessen.

Das Unternehmen Steinmeier gestaltet auch individuelle Fahrgestellrahmen nach Kundenwunsch, wie Rahmenverkürzungen, Radstandsverlängerungen und -veränderungen. Auch werden Aufbauten montiert und die Fahrzeuge für die unterschiedlichsten Zwecke ausgebaut. Für den führenden Ladekranhersteller Palfinger und den Kipperhersteller Meiller ist Steinmeier der Kfz-Hydraulik-Spezialist. „Vom Liefern, über das Montieren und Reparieren bis zu allen „UVV"-Kranabnahmen bieten wir alle Serviceleistungen an", so Jörg Steinmeier. Über eine 24-Stunden Hotline können Kunden den Ersatzteil-Notdienst jederzeit erreichen. Seit Juli 2000 ist das Qualitätsmanagement der Firma Steinmeier durch den TÜV nach der Norm DIN ISO zertifiziert und wurde 2009 erneut rezertifiziert. „Die Norm DIN EN ISO 9001:2008 versetzt uns mehr denn je in die Lage unsere Dienstleistungen und alle damit zusammenhängenden Prozesse und Kennzahlen auszuwerten, um unseren Kunden optimalen Service bieten zu können!", sagt Stefan Kessler, zuständig für das Qualitätsmanagement im Unternehmen.



Neues „Airbag“-System

Seit 2008 ist das Unternehmen Steinmeier exklusiver Vertriebspartner für das „Roof Safety Air Bag“-System im Raum Ostwestfalen. Geschäftsführer Jörg Steinmeier erklärt das System:

„Folgende winterliche Gefahrenszene hat fast jeder schon einmal erlebt: Man fährt hinter einem Lkw und plötzlich lösen sich von dessen Dach Eisschollen die auf der eigenen Windschutzscheibe oder unmittelbar vor dem eigenen Fahrzeug zerbersten. Sie sind genauso gefährlich wie Stahlplatten oder Steine, die auf die Fahrbahn geworfen werden. Im Einzelfall können sie sogar Autoscheiben durchschlagen. Der Versuch der Autofahrer, diesen Geschossen auszuweichen, führt immer wieder zu schweren Unfällen.“

Abhilfe schafft da das „Roof Safety Air Bag“-System (RSAB): Mit Hilfe eines mittig im Innenraum des Aufliegers zwischen Plane und Dachspriegeln angebrachten aufblasbaren Luftschlauchs, kann die Neigung der Dachplane verändert werden. Durch die Zuführung von Luft aus dem Druckluftsystem der Bremsanlage, wird der Air-Bag innerhalb von zwei Minuten auf einen Durchmesser von 175 Millimetern aufgeblasen und formt somit aus der flachen Dachplane ein Satteldach. Die sich normalerweise in den Standzeiten des Lkw ansammelnden Wassermassen werden auf diese Weise gänzlich vermieden, da sie umgehend links und rechts der Plane abfließen können. Die Bildung der gefährlichen Eisschollen bleibt damit aus. Der Fahrer löst diesen Vorgang bei längeren Pausen oder Stillstandzeiten durch das Umlegen eines sich an der RSAB-Steuerung befindlichen Hebels aus. Vor dem Weiterfahren wird mittels Steuerhebel die Luft in etwa zweieinhalb Minuten evakuiert. Es entsteht ein Unterdruck im Schlauch wodurch eine Längsstabilisierung des Planendachs gewährleistet wird, was wiederum eine längere Haltbarkeit der Dachplanen und der Schlaufen beinhaltet. ■

www.steinmeier.de

Chronik der Gustav Steinmeier GmbH & Co. KG

1924	Gründung des Unternehmens durch Herrn Gustav Steinmeier in angemieteten Räumen. Produktion von Zwei- und Viertaktmotorrädern, Reparaturen von Maschinen aller Art und Betrieb einer Tankstelle. Einstellung der ersten Lehrlinge und Gesellen.
1945	Übernahme der Vertretung für KRUPP-Lastkraftwagen. Reparatur für alle PKW´s und Nutzfahrzeuge als Neubeginn nach dem 2. Weltkrieg. Anfangs mit insgesamt 8 Mitarbeitern und eigenem Servicefahrzeug.
1951	Übernahme der MEILLER-Kipper-Vertretung für den Großraum Bielefeld. Reparaturen von Kfz.- Hydraulikanlagen aller Art.
1965	Übernahme der SIMCA-PKW-Vertretung mit Verkauf und Service.
1972	Anschaffung einer amerikanischen Rahmenrichtanlage für Nutzfahrzeuge.
1981	Bau einer neuen Werkhalle für unseren Karosseriefachbetrieb. Beginn von Unfallinstandsetzungen an LKW und Omnibussen bis hin zu Großschäden. Gründung eines eigenen Kfz.-Elektriker-Fachbetriebes.
1995	Übernahme der PALFINGER-Ladekran-Vertretung für den Raum Ostwestfalen
1997	Stationierung der eigenständigen Neoplan-Generalvertretung Ostwestfalen auf unserem Betriebsgelände
1999	75jähriges Firmenjubiläum am 1. Oktober. Bau einer Prüfhalle mit computerunterstütztem Bremsenprüfstand. Erlangung der Qualifikation als anerkannter Betrieb zur Durchführung von Sicherheitsprüfungen (SP) nach §29 StVZO.
2006	Volker Steinmeier übergibt das Unternehmen an Jörg Steinmeier in der vierten Generation.
2008	Steinmeier wird exklusiver Partner von RSAB - Roof Safety Air Bag.
2009	Qualitätsmanagement wird nach DIN EN ISO 9001:2008 rezertifiziert und nach der 5S-Methode für Sauberkeit, Ordnung und Sicherheit (SOS) zertifiziert.

Neue Kapitalregeln könnten Banken belasten



Strengere Eigenkapitalvorschriften könnten die Gewinne der Banken schrumpfen lassen und für weniger Kredite sorgen. Schon jetzt ist absehbar, dass sich viele Banken in den nächsten Jahren entweder frisches Eigenkapital beschaffen oder aber ihre Bilanz verkleinern müssen, um die Vorgaben zu erfüllen.

Denn die derzeit beim Baseler Ausschuss in Bearbeitung befindliche Modifikation der Basel II-Eigenkapitalregeln könnten in deutlich höheren Mindestkapitalanforderungen für Banken münden. Wie die Nachrichtenagentur Reuters berichtet, hat sich der Vorsitzende des Gremiums und Gouverneur der niederländischen Notenbank, Nout Wellink, dahingehend geäußert, dass sich die Mindestquote um „einige Prozentpunkte“ erhöhen könnte. Man habe diese schärferen Anforderungen aber noch nicht im Detail diskutiert. Der Ausschuss-Vorsitzende merkte dazu jedoch an, dass ein Ausbau der Kapitalpuffer nur nach Überwindung der aktuellen Finanzkrise darstellbar sei. Auch die Ergänzung von Basel II um eine feste Verschuldungsgrenze (Leverage Ratio) befindet sich beim Baseler Ausschuss immer noch in Prüfung. Nout Wellink erklärte, dass mit einer Leverage Ratio ein „Sicherheitsnetz“ für Basel II eingezogen werden könnte.

Zum Stand der Diskussion bei diesem Thema, führte Wellink aus: „Ich denke, dass das gesamte Paket in der ersten Jahreshälfte 2010 komplettiert wird und das im Falle der internen Verständigung auch eine Leverage Ratio enthalten sein wird.“ Die ersten Experten haben nun Schätzungen vorgelegt, welche Folgen das haben kann. Der französische Broker Cheuvreux hat in einer Studie über 34 große europäische Banken geschätzt, was das konkret bedeutet. „Das wird die Profitabilität der Banken belasten, manche stärker, manche schwächer“, sagt Cheuvreux-Bankanalyst Joachim Müller. Er geht davon aus, dass die Eigenkapitalrendite der Banken bis 2011 dadurch im Durchschnitt von 13,6 auf 11,3 Prozent sinken wird.

Außerdem reicht das Eigenkapital, das die Banken bislang vorhalten, nicht in allen Fällen aus. Denn die Eigenkapitalvorschriften werden vermutlich von vier auf acht Prozent erhöht. Hinzu kommt, dass die Kapitalvorschriften für bestimmte Vermögenswerte auch noch strenger werden. Beide Effekte gemeinsam dürften in Europa zu einem Kapitalbedarf von knapp 90 Mrd. Euro führen.

Alternativ müssten die Banken ihre Bilanzen schrumpfen lassen. Das aber würde ihre Kreditkapazität verringern. Die Folgen wären höhere Zinsen sowie eine striktere Vergabe von Krediten. ■



„Die Probleme verschärfen sich“

Arbeitgeberpräsident Dr. Dieter Hundt bereitet die Kreditversorgung der Unternehmen Sorgen. Er fordert noch mehr staatliches Engagement, damit das zarte Pflänzchen Aufschwung nicht eingeht.

Im Aufschwung steigt der Kreditbedarf der Betriebe. Dieter Hundt, Präsident der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), glaubt, dass der Bedarf nicht gedeckt werden kann, wenn der Staat nicht handelt.

Sie haben vor dem Konjunkturgipfel im Bundeskanzleramt eindringlich vor einer drohenden Kreditklemme gewarnt. Ist die Gefahr abgewendet?

Nein, aber wir haben sehr deutlich gemacht, dass eine erhebliche Kreditklemme droht. In der Praxis wird es für die Unternehmen immer schwieriger, notwendige Kredite zu erhalten. Das gilt hinsichtlich Bürokratie und Konditionen. Nun wollen Banken und Sparkassen, ob alleine oder gemeinsam, Fonds auflegen, um den Unternehmen Mittel zur Verfügung zu stellen. Ob dies reicht, wird die notwendige Konkretisierung erweisen.

Ist das seriös, wenn Sparkassen und Deutsche Bank sowie Commerzbank einen Fonds vorschlagen, ohne vorher miteinander gesprochen zu haben?

Da bin ich ganz egoistisch. Ich begrüße, wenn es zusätzliche Möglichkeiten gibt, um den Kreditbedarf der Unternehmen zu erfüllen.

Brauchen wir überhaupt noch mehr Geld? Die Mittel des Deutschlandfonds sind doch bei weitem nicht ausgeschöpft.

Das ist so und dies hängt mit der Konstruktion zusammen. Die Anträge an die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) laufen über die Hausbanken, die sich gegenwärtig äußerst zögerlich verhalten.

Ist es nicht auch einfach so, dass die Möglichkeiten zur Kreditvergabe geschrumpft sind? Die großen Auslandsbanken sind weg, durch Fusionen gibt es weniger Anbieter, und die Landesbanken beschäftigen sich aufgrund anderer Probleme gegenwärtig eher weniger mit dem Kreditgeschäft.



Arbeitgeberpräsident Dr. Dieter Hundt (Foto: BDA)

Die Erklärung ist richtig. Zudem haben die Kreditinstitute aber Schwierigkeiten durch die Eigenkapitalvorschriften. Daraus entstehen die Probleme für die

Mit Mut und Zuversicht aus der Krise

- **Die Banken werden alle weiteren Wertberichtigungsbedarf haben.**
- **Die Bankbilanzen sind vielfach immer noch mitAltlasten und Hochrisikopapieren belastet.**
- **Die Banken müssen bestehende Unternehmenskredite mit mehr Eigenkapital unterlegen, weil sich die Ratings vieler Unternehmen krisenbedingt verschlechtern.**
- **Die Auslandsbanken ziehen sich weitgehend aus dem Kreditgeschäft zurück.**
- **Gleichzeitig müssen sich die Banken auf verschärfte Eigenkapitalbedingungen einstellen.**
- **Der Kreditbedarf der Unternehmen wird bei anziehender wirtschaftlicher Entwicklung wachsen.**

Betriebe, die sich noch verschärfen werden. 2009 ist für die deutsche Wirtschaft ein katastrophales Jahr, so dass die Banken zusätzliche Wertberichtigungen bilden müssen. Hinzu kommt ein schlechteres Rating der Betriebe, die aber für die Aufschwungphase mehr Kredite benötigen. Das ist eine Schere, die mir beträchtliche Sorgen bereitet. Dagegen muss etwas getan werden.

Die Forderung, dass die Banken ihre Kredite mit mehr Eigenkapital unterlegen sollten, ist doch eigentlich richtig. Das war schließlich eine der Lehren aus der Krise. Jetzt wollen Sie davon auf einmal nichts mehr wissen.

Natürlich ist die Forderung nach mehr Eigenkapital für die Banken richtig. Aber es muss die aktuelle Lage berücksichtigt werden. Wir müssen die Verbriefung von Unternehmenskrediten wieder in Gang bringen. Gewiss waren solche Geschäfte auf der Basis zweitklassiger amerikanischer Immobilienkredite eine entscheidende Ursache für die Krise. Aber für deutsche Unternehmenskredite hat das sehr gut funktioniert. Die Ausfallrate war sehr gering. Wir benötigen die Verbriefung solcher Kredite für die Zukunft dringend, damit die Banken Eigenkapital freimachen können und zusätzlichen Spielraum erhalten. Meine Vorstellung ist, dass Staat und Hausbanken einen Haftungsanteil für die Verbriefungen übernehmen.

Noch mehr Staat?

Nicht in Form zusätzlicher Mittel, sondern durch Übernahme von Bürgschaften aus dem Deutschlandsfonds.

Ist das im Endeffekt nicht dasselbe?

Das gilt nur im ungünstigsten Fall der Insolvenz. Aber welches ist die Alternative? Natürlich gäbe es die Möglichkeit, Basel II zu lockern, was ich auch immer wieder angeregt habe. Aber das ist auf internationaler Ebene äußerst schwierig.

Es gibt auch Kritiker, die Basel II die Schuld an der Kreditklemme geben.

Wie auch immer: Wir brauchen jetzt Regelungen, die schnell sicherstellen, dass die Realwirtschaft ausreichend mit Krediten zu verkraftbaren Konditionen versorgt wird. Dass Basel II kurzfristig überarbeitet wird, ist unwahrscheinlich. Bankfachleute sagen mir auch, dass es nicht möglich ist, dieses Regelwerk vorübergehend auszusetzen. Wir sind aber in einer extrem schwierigen Lage. In vielen Unternehmen der industriellen Kernbranchen, also zum Beispiel Automobilindustrie, Maschinenbau, Stahl und Chemie, werden wir über das Gesamtjahr gerechnet Produktionsrückgänge in der Größenordnung von bis zu 40 Prozent haben. Aus diesem tiefen Tal geht es seit September zwar wieder aufwärts, aber wir sind noch lange nicht oben. Wir müssen daher jede Chance nutzen, den weiteren Aufstieg sicherzustellen.

Ein Interview der Stuttgarter Zeitung vom Dezember 2009. Das Gespräch führten Joachim Dorfs und Michael Heller. ■

Kreditklemme im Mittelstand

Die Commerzbank steht dem Mittelstand in der Krise und im Aufschwung zur Seite. „Es gibt tatsächlich Unternehmen, die eine Kreditklemme befürchten. In Abschwungphasen benötigen viele Unternehmen weniger Kredite, da diese zunächst ihre Lagerbestände herunterfahren werden. Ferner sind sie in ihrer Investitionsneigung zurückhaltender.



Dr. Christoph Halstrick, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Commerzbank Bielefeld und zuständig für das Mittelstandsgeschäft. (Foto: Commerzbank Bielefeld)

Doch bald muss der Aufschwung finanziert werden. Und gerade in dieser Situation, etwa ab Februar 2010, werden viele Unternehmen für 2009 verschlechterte Ergebnisse vorlegen. Dadurch sinkt ihr Rating. Das müssen die Banken berücksichtigen“, informiert Dr. Christoph Halstrick, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Commerzbank Bielefeld und zuständig für das Mittelstandsgeschäft.

„Doch auch in diesem Umfeld wird die Commerzbank weiter Kredite vergeben. Dabei werden wir künftig die mittelfristigen Aussichten einer Firma stärker berücksichtigen. Selbst wenn ihre Lage 2009 und 2010 noch schwierig ist, sie aber grundsätzlich eine positive Perspektive hat, können wir dann einen Kredit geben. Unternehmen, die gute Chancen haben, dürfen nicht durch einen Liquiditätsengpass in Schwierigkeiten geraten.“

Neues Kreditprogramm: 5 Milliarden Euro mehr für den deutschen Mittelstand

Ab Januar 2010 wird die Commerzbank durch ein neues Programm für den deutschen Mittelstand das Kreditangebot für Firmen mit 2,5 bis 500 Millionen Euro Umsatz um fünf Milliarden Euro erhöhen. Mit diesem Plafond wird die Commerzbank als Marktführer ihrer besonderen Verantwortung für den Mittelstand gerecht.

retailercommunication
partner für werbung

3. Machen Sie richtig Druck!
80er-Raster, 4c mit partieller Lackierung auf Munken pure, 80g/m². Alles verstanden? Müssen Sie nicht. Unsere Produktioner sorgen dafür, dass Ihre Werbung auch richtig zu Papier gebracht wird.

Neugierig? Dann rufen Sie an!
Industriestraße 9 | 49584 Fürstenau
Fon (0 59 01) 93 04-0 | **Fax** (0 59 01) 93 04-18
E-Mail info@retailer-communication.de
Web www.retailer-communication.de

Fortsetzung folgt...

Die Strategie der Commerzbank beruht darauf, Unternehmen mit überzeugendem Geschäftsmodell weiterhin in vollem Umfang als Finanzierungspartner zur Seite zu stehen und sie verstärkt bei ihren Aktivitäten im In- und Ausland zu begleiten. „Damit sind wir sehr gut aufgestellt und stärken unsere Position als leistungsfähiger und verlässlicher Partner für den Mittelstand“, so Dr. Halstrick.

Renaissance der Hausbank

„Die Kreditbereitschaft seitens der Commerzbank in Bielefeld ist – bei entsprechenden Ratings – ungebrochen“, versichert Dr. Halstrick „Der Mittelstand in unserer Region ist größtenteils gut aufgestellt. Die Unternehmen haben frühzeitig durch Anpassung der Kostenstrukturen an ihre Umsatzentwicklung die erforderlichen Maßnahmen eingeleitet. Wir sind uns im Mittelstandsgeschäft auch in der Banken- und Konjunkturkrise treu geblieben und haben an unserem bewährten Betreuungsmodell festgehalten. Natürlich setzen wir uns mit aktuellen Entwicklungen kritisch auseinander und versuchen, gemeinsam mit den Unternehmen Lösungen zu erarbeiten, die sie durch die Krise führen. Die Kunden sehen bei uns einen hohen Grad an Kontinuität, der ihnen sehr wichtig ist. Wir haben gezeigt, dass wir auch in schwierigen Zeiten an der Seite unserer mittelständischen Kunden stehen.
Unsere Kunden, die mit uns als ihre Hausbank eine langjährige Beziehung pflegen, profitieren vom gegenseitigen Vertrauen und beiderseitigem Interesse am Erhalt der Geschäftspartnerschaft. Das schließt eine hohe Finanzierungsbereitschaft ein.“ ■





KfW-Bildarchiv / Fotograf: Thomas Klewar



Unterstützung in schwierigen Zeiten

Langsam erholt sich der Mittelstand wieder von der weltweiten Finanzkrise. Aber wie kann der leichte Aufwärtstrend nachhaltig finanziert werden? Für viele Unternehmen führte die Umsatzentwicklung im letzten Jahr zunehmend zu einer Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen. Es wird immer schwieriger, Kredite zu bekommen, und wer eine Zusage erhält, muss tendenziell mehr bezahlen. Eine wichtige Anlaufstation ist hier die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Um die Finanzierungssituation der Unternehmen in Zukunft zu stabilisieren, hat die KfW im Rahmen der Maßnahmenpakete der Bundesregierung ein Sonderkreditprogramm aufgelegt. So stehen in den Jahren 2009 und 2010 zusätzlich bis zu 40 Mrd. EUR für Investitionen, zur Liquiditätssicherung und für die Finanzierung von Betriebsmitteln zur Verfügung. Im KfW-Sonderprogramm wird für die Hausbanken optional eine Haftungsfreistellung bei Investitionen von bis zu 90 Prozent und für Betriebsmittel von bis zu 60 Prozent angeboten. Durch diese Risikoentlastung wird den Hausbanken die Kreditvergabe erleichtert.

Die Anschaffung neuer Maschinen, die Umsetzung einer neuen Geschäftsidee oder Verbesserung des Eigenkapitals – es gibt viele Gründe, warum sich kleine und mittlere Unternehmen (KMU) auf die Suche nach Fördermitteln begeben. WiR – Wirtschaft Regional gibt ihnen hier eine kleine Übersicht über mögliche Förderungen für kleine und mittlere Unternehmen:

StartGeld / Mikrodarlehn

Das KfW-StartGeld fördert alle Formen der Existenzgründung: die gewerbliche und freiberufliche Errichtung eines Unternehmens, die Übernahme eines bestehenden Betriebes sowie den Erwerb einer tätigen Beteiligung. Es kommt auch für Gründungen infrage, die zunächst als Nebenerwerb angelegt sind (z. B. parallel zu Beruf oder Studium), solange sie mittelfristig als Vollerwerbsbetrieb geplant sind. Die Antragstellung ist bis zu einem Unternehmensalter von drei Jahren möglich, wenn weniger als 50 Mitarbeiter beschäftigt sind. Gründer und junge Unternehmen können im Rahmen des KfW-StartGelds bis zu 50.000 EUR zur Finanzierung von Sachinvestitionen erhalten (davon max. 20.000 EUR für Betriebsmittel). Der Investitionsbetrag kann darüber liegen, wenn der übersteigende Betrag mit Eigenmitteln finanziert wird. Betriebsmittel sind z. B. Personal- und Mietkosten oder Aufwendungen für Marketingmaßnahmen.



LIQUIDITÄT TROTZ KRISE...

Die Kosten und Verpflichtungen laufen weiter, aber die Einnahmen gehen zurück. Zur Lösung dieser Probleme installieren wir seit Jahren schlagkräftige Vertriebsinstrumente und umsetzungsfähige Restrukturierung-Konzepte bei unseren Mandanten und stehen jederzeit für Informationsgespräche bereit. Gerne übersenden wir Ihnen unser Leistungsverzeichnis.

TH. PLOSS UNTERNEHMENSBERATUNG GMBH & CO.KG · Heinrichstraße 2 · 32545 Bad Oeynhausen
Tel. 0 57 31 - 2 53 50 · Fax 0 57 31 - 2 53 52 · info@ploss-concept.de · www.ploss-concept.de

PLOSS Concept

Unternehmerkredit

Der „KfW-Unternehmerkredit“ richtet sich sowohl an bestehende Unternehmen als auch an Existenzgründer. Gefördert werden in- und ausländische Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft, die sich mehrheitlich in Privatbesitz befinden und deren Gruppenumsatz 500 Mio. EUR nicht überschreitet. Auch freiberuflich Tätige sowie freiberufliche und gewerbliche Existenzgründer können den „KfW-Unternehmerkredit“ beantragen. Die Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder der Erwerb einer tätigen Beteiligung zum Zweck des Haupterwerbs wird ebenfalls unterstützt. Darüber hinaus können natürliche Personen, die Gewerbeimmobilien zum Zweck der Vermietung oder Verpachtung erwerben wollen, ebenfalls gefördert werden. Bis zu 10 Mio. EUR pro Vorhaben können Unternehmer oder Existenzgründer im Rahmen des „KfW-Unternehmerkredits“ von der KfW erhalten. Mit dem „KfW-Unternehmerkredit“ können alle Investitionen sowie Betriebsmittel in Deutschland und im Ausland mitfinanziert werden, die einer mittel- oder langfristigen Mittelbereitstellung bedürfen und einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen, z. B.:

- Erwerb von Grundstücken und Gebäuden Baumaßnahmen
- Kauf von Maschinen, Anlagen, Fahrzeugen und Einrichtungen
- Erwerb von Betriebs- und Geschäftsausstattungen
- Immaterielle Investitionen in Verbindung mit Technologietransfer
- Übernahme eines bestehenden Unternehmens oder Erwerb einer tätigen Beteiligung
- Betriebsmittel





KfW-Bildarchiv / Fotograf: Holger Peters

Unternehmerkapital

Mit der innovativen Produktfamilie Unternehmerkapital bietet die KfW Mittelstandsbank Ihnen als Gründer, Freiberufler oder Mittelständler langfristige Nachrangdarlehen an. Nachrangdarlehen zeichnen sich dadurch aus, dass der Darlehensgeber im Rang hinter die Forderungen aller übrigen Fremdkapitalgeber zurücktritt und die Darlehen somit eine eigenkapitalnahe Funktion haben.
In der Regel sind keine Sicherheiten erforderlich. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass natürliche Personen als Endkreditnehmer gleichwohl persönlich für die Rückzahlung des Darlehens haften. Nach-



KfW als Begleiter zum Kredit, Berater erteilt einer Kundin die gewünschten Informationen (Quelle: KfW Bildarchiv)

rangdarlehen bündeln damit die Vorteile von Fremd- und Eigenkapital, verbessern auf diese Weise die Bonität eines Unternehmens und erleichtern ihm den Zugang zu weiteren Finanzierungsmitteln.

Das Unternehmerkapital setzt sich aus zwei Bausteinen zusammen:

1. ERP – Kapital für die Gründung
Hier können sich Existenzgründer und junge Unternehmer bis drei Jahre nach Geschäftsaufnahme mit Kapital versorgen. Folgende Investititionen können finanziert werden:

- Grundstücke, Gebäude, Baunebenkosten
- Betriebs- und Geschäftsausstattung
- Kaufpreis eines Unternehmens
- oder Unternehmensteils
- Warenlager
- Extern erworbene Beratungsleistungen
- Kosten für erste Messeteilnahmen

2. KfW – Kapital für Arbeit und Investitionen
Unternehmen, die mehr als drei Jahre am Markt sind können den Kredit in Anspruch nehmen. Finanziert werden Investitionen, die neue Arbeitsplätze schaffen oder vorhandene sichern, z. B.

- Grundstücke und Gebäude
- Baumaßnahmen
- Kauf von Maschinen, Anlagen und Einrichtungsgegenständen
- Übernahme eines bestehenden Unternehmens
- Betriebsmittel in Höhe von 20 Prozent der förderfähigen Investitionen

www.wirtschaftregional.info

Weitere Fördermöglichkeiten finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.

ZWECKBAU





Meisterstück-HAUS Zweckbau
Otto Baukmeier Holzbau-Fertigbau GmbH & Co. KG

Otto Körting Str. 3
31789 Hameln

Telefon:
0 51 51/95 38 95
Fax: 0 51 51/39 51

E-Mail:
zweckbau@
meisterstueck.de

Meisterstück HAUS
www.meisterstueck.de

Genussrechtskapital statt Gesellschafterdarlehen

Einer der häufigsten Anwendungsbereiche für Debt-Equity-Swaps ist die Umwandlung von Gesellschafterdarlehen in Mezzanine Kapital, wie dem Genussrechts- oder Stillen Gesellschaftskapital. Besonders wirkungsvoll ist diese Maßnahme, wenn das Mezzanine Kapital in der Bilanz unter dem Eigenkapital ausgewiesen wird. In diesem Fall kann sogar die drohende bilanzielle Überschuldung, also ein nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag, abgewendet werden.

Auch für den Gesellschafter ist eine mit Genussrechten verbundene Nachrangigkeit des Mezzanine Kapitals nur auf den ersten Blick nachteilig: Im Krisenfall kann er sein Geld nämlich in Form eines Gesellschafterdarlehens auch nicht abziehen warum dann nicht die bilanziell vorteilhaftere Finanzierungsform wählen?

Wird bei der Ausgestaltung des Mezzanine Kapitals eine Verlustbeteiligung vereinbart, können entstehende Verluste des Unternehmens den Kapitalgebern übertragen werden. Auch hierdurch ist eine Verbesserung der Bilanzsituation möglich. Es wird in der Gewinn- und Verlustrechnung ein außerordentlicher Ertrag aus Verlustzuweisung generiert, der einen sonst entstehenden Jahresfehlbetrag bis zur schwarzen Null ausgleichen kann.

Eine dritte Variante des Debt-Equity-Swap stellt die Umwandlung des von fremden Darlehensgebern gewährtem Kapitals mit deren Zustimmung in Eigenkapital oder Eigenkapitalersatz dar. So können etwa Bankkredite abgelöst oder umgewandelt werden, um eine bilanzielle Überschuldung zu vermeiden und eine Unternehmenssanierung durchzuführen. Dieser Weg hat nicht nur bilanzschonende Wirkung, er bietet zudem den Vorteil, dass die von der Liquiditätslage unabhängige Zinslast entfällt. Stattdessen hat der Kapitalgeber Anspruch auf gewinnabhängige Ausschüttungen, ähnlich den Dividenden der Aktiengesellschaften, so dass in Krisen- oder Investitionsphasen keine belastenden Zahlungen fällig werden. ■



Foto: fotolia.com

TradeConcept Unternehmensberatung e.Kfm.
Leasing&more Schlüter e.Kfm.

Finanzierungslösungen für den Mittelstand:

- Sale-and-lease-back
- Technologie-Leasing
- Factoring
- Mezzanine-Kapital
- Privat Equity Beteiligung

Bernd Schlüter
Westfalenweg 215 b
33415 Verl
Tel. 05246-70320
www.easyleas.de
info@easyleas.de

Foto: Fotolia.com



Institutionelle Investoren

Institutionelles Beteiligungskapital stellt im Rahmen der Gesamtfinanzierungsstrategie eine interessante Ergänzung einer Kapitalmarktemission dar.

Anders als bei einer Kapitalmarktemission stammt das Beteiligungskapital hier nicht von privaten Anlegern, sondern von Banken, Beteiligungsgesellschaften, Private-Equity- und Mezzanine-Fonds. Dieses so genannte „institutionelle Private Equity" ist ein attraktiver Finanzierungsweg für Unternehmen mit guten Wachstumsaussichten und für etablierte mittelständische Unternehmen, die ein Expansionsvorhaben, einen Unternehmenskauf, eine Nachfolgelösung, einen Gesellschafterauskauf oder ein Spin-off finanzieren wollen.

Im angelsächsischen Raum finanzieren sich über ein Viertel der Unternehmen hauptsächlich über Private Equity. Auch in Deutschland hat institutionelles Private Equity vor dem Hintergrund der veränderten Kreditvergabepraxis der Banken und der Eigenkapitalbedarfs des Mittelstands stark an Bedeutung gewonnen. Für den kapitalsuchenden Unternehmer bzw. das kapitalsuchende Unternehmen ist eine Finanzierung über institutionelle Kapitalgeber ohne die Begleitung eines erfahrenen Marktteilnehmers jedoch mit „Fallstricken" verbunden. Nicht jedes Unternehmen eignet sich für die Aufnahme von institutionellem Beteiligungskapital und die Auswahl des passenden Finanzierungspartners erfordert neben entsprechender Branchenkenntnis vor allem gute Kontakte. Inzwischen sind allein in Deutschland weit über 900 Beteiligungsgesellschaften und Fonds in diesem Bereich tätig, die sich in vielen Aspekten voneinander unterscheiden.

Die Beteiligung der Kapitalgeber erfolgt in der Regel in Form von eigenkapitalähnlichen Mezzanine-Instrumenten wie Genussrechten, stillen Beteiligungen und Nachrangdarlehen, seltener auch als Vollgesellschafter. Ein über die Wahrnehmung von Informationsrechten hinausgehender Einfluss auf die Geschäftsführung bzw. das operative Geschäft wird den Kapitalgebern regelmäßig nicht eingeräumt. ■

WMS RECHTSANWÄLTE



Dr. Klaus Stein
Rechtsanwalt • Steuerberater



Dr. Herbert Buschkühle, LL.M.
Rechtsanwalt • Steuerberater
Fachanwalt für Steuerrecht

Rheiner Landstraße 195b
49078 Osnabrück

Telefon 0541 / 9 44 22 600
Telefax 0541 / 9 44 22 660

info@wms-recht.de
www.wms-recht.de



Dr. Diethard Breitkopf, LL.M.
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht



Dr. Rolf Kreimer, LL.M.
Rechtsanwalt

Wir sind eine auf ganzheitliche Beratung von Familienunternehmen im Wirtschafts- und Steuerrecht spezialisierte Anwaltskanzlei.
Zu unseren Mandanten gehören mittelständische Unternehmen, Unternehmer und ihre Familien.

Leasing sichert Liquidität

Alternative Finanzierungsmöglichkeiten werden gerade jetzt in der Krise noch immer zu wenig genutzt. Das Leasing ist eine der bevorzugten außenfinanzierten Investitionsformen und hat ein Marktvolumen von etwa 51 Milliarden Euro im Jahr 2008 in Deutschland erreicht. Damit ist Leasing bei vielen Unternehmen ein wichtiger Bestandteil der Unternehmensfinanzierung.

Die Kreditbedingungen der Banken haben sich in den letzten Monaten verschlechtert und im Jahr 2010 wird es wohl nicht anders aussehen. Gerade Banken scheuen das Risiko von Investitionen bei kleinen und mittelständischen Unternehmen vor dem Hintergrund sinkender Umsätze und teilweise auch Erträge. Nun kann sich auch nicht jedes Unternehmen leisten, Investitionen aus dem Cash-Flow der laufenden Geschäfte zu tätigen. Das Leasing ist eine Möglichkeit Investitionen zu tätigen, ohne die Liquidität zu überstrapazieren.
Leasing kann auch zusätzliche Liquidität schaffen. So gibt es ein „Sale-and-leas-back“ -Verfahren, indem Unternehmer werthaltige Teile Ihres Anlagevermögens (z.B. Maschinen) an einen Leasinggeber verkaufen und diese wieder zurückmieten.

„Es ist wichtig, sich rechtzeitig über die verschiedenen Möglichkeiten zu informieren und nicht erst, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist!“ betont Bernd Schlüter vom Beratungsunternehmen Leasing & more aus Verl. Leasing hat Vorteile in den gleichmäßig und genau kalkulierbaren Raten, es entstehen keine zusätzlichen Kosten (pay as you earn-Effekt), es ist eine hohe Flexibilität gegeben und es können auch steuerliche Vorteile genutzt werden. „Wir haben uns auf den Bereich Technologie-Leasing, vom der IT/Software über die Büroausstattung bis zu Maschinen, spezialisiert. Zum Beispiel muss eine Büroeinrichtung beim Kauf über 13 Jahre abgeschrieben werden, beim Leasing können es 62 Monate sein!“, erklärt Inhaber Bernd Schlüter. Die Finanzierung eines Unternehmens sollte breit aufgestellt sein. Neben der Hausbank sollten andere Möglichkeiten genutzt werden, um die finanzielle Abhängigkeit von einem Unternehmen und das damit einhergehende Risiko zu minimieren. Für das gesamte Finanzkonzept ist es unerlässlich ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital zu haben. Mit dem Leasing haben Unternehmen die Möglichkeit das Eigenkapital zu schonen und trotzdem wettbewerbsfähig zu bleiben.



Bernd Schlüter (Foto: Bernd Schlüter)

Neben der eigenen Nutzung kann Leasing als strategisches Vertriebsinstrument eingesetzt werden. Wird Leasing von Verkäufern aktiv genutzt, kann dies helfen mehr Aufträge zu realisieren. Der Absatz und Umsatz wird stabilisiert. „Unser Unternehmen berät sie umfassend im Aufbau vom Leasing als Vertriebsinstrument und wir betreuen Ihre Kunden vom Abschluss bis zum Vertragsende.

Gerade in der individuellen und flexiblen Gestaltung der Leasingverträge liegt ein großes Potential. Wir betreuen einen Umsatz im Neugeschäft von ca. 3 Mio. Euro pro Jahr. Das setzt eine hohe Professionalität und Vertrauen in unsere Beratung voraus!“, sagt Bernd Schlüter. ■

Debt-Equity-Swap

Für viele deutsche Mittelständler besteht aktuell zum Ende des Geschäftsjahres noch die Möglichkeit, auf ihren Jahresabschluss Einfluss zu nehmen. Der traditionell schwachen Eigenkapitalausstattung kann mit einfachen Mitteln wie dem so genannten Debt-Equity-Swap begegnet werden.

Debt-Equity-Swap (engl.: to swap = umwandeln) bedeutet Umwandlung von Verbindlichkeiten in Eigenkapital. Unternehmen können auf diesem Wege ohne Zuführung von Liquidität ihre Bilanzstruktur und hierbei insbesondere die Eigenkapitalquote verbessern. Wird diese Maßnahme noch im aktuellen Geschäftsjahr vollzogen, hat dies bereits Auswirkungen auf das Rating der Hausbanken ab dem Jahr 2008. Die Eigenkapitalquote ist eine der wichtigsten Positionen des bankeninternen Ratings und damit Grundvoraussetzung einer Fremdkapitalaufnahme.

Hinter einem Debt-Equity-Swap verbirgt sich die Zeichnung einer neuen Beteiligung, bei der als Einlage nicht eine Barzahlung sondern die Einbringung einer Forderung gegen das Unternehmen geleistet wird. Damit vereinigen sich Gläubiger und Schuldner in einer Person und das Unternehmen wird von einer Verbindlichkeit befreit.



Die drei Hauptanwendungsformen des Debt-Equity-Swap:

- Umwandlung von Gesellschafterdarlehen in Mezzanine Kapital
- Verlustzuweisung an Kapitalgeber
- Umwandlung von Darlehen Dritter in Eigenkapital(-ersatz) ■

Westerfeldstraße 136
33613 Bielefeld
Telefon: (0521) 986070
Telefax: (0521) 9860799
E-Mail: mail@hessepartner.de
www.hessepartner.de

Steuerberatungsgesellschaft
H&P Hesse & Partner GmbH



Als Dienstleistungspartner betreuen wir mittelständische Unternehmen (KMU) aller Branchen und Rechtsformen in ihrer gesamten unternehmerischen Tätigkeit – von der Unternehmensgründung bis zur Nachfolgeplanung – sowie deren Inhaber in persönlichen Angelegenheiten. Wir sind ein schlagkräftiges Team und gehen gezielt auf Ihre Bedürfnisse und Anforderungen ein.
Informiert sein ist uns wichtig. Mit unseren ETL-Verbundpartnern (www.ETL.de) bieten wir interdisziplinäre Kompetenzen für Sie und Ihr Unternehmen aus einer Hand!

▶ Erfolg ist kein Zufall, sondern ein Ergebnis!

Beratung, klassisch und mehr...

- ▶ aktive Gestaltungsberatung zur wirtschaftlichen/steuerl. Optimierung
- ▶ betriebswirtschaftliche Analysen/ Begleitung
- ▶ Unternehmensnachfolgeplanung
- ▶ Erbschaftsberatung/Erbschaftsteuer
- ▶ Existenzgründung
- ▶ ...

Risiken der umsatzsteuerlichen Organschaft in der Krise

Bei der Beratung von Unternehmen in der Krise ist häufig die Erfahrung zu machen, dass Unternehmer sich über die Risiken einer umsatzsteuerlichen Organschaft nicht im Klaren sind.

Eine umsatzsteuerliche Organschaft liegt vor bei einer finanziellen, wirtschaftlichen sowie organisatorischen Eingliederung der Organgesellschaft in das Unternehmen des Organträgers.

Hierzu ein Beispiel, das in der Praxis sehr häufig zu finden ist:
A ist alleiniger Gesellschafter der A-GmbH und deren einziger Geschäftsführer. A hat das ihm gehörende Grundstück mit aufstehender Halle an die A-GmbH vermietet. Umsatzsteuerlich gilt die Organgesellschaft (A-GmbH) als unselbständiger Teil des Unternehmens des Organträgers (A). Alleiniger Steuerschuldner innerhalb des Organkreises ist der A als Organträger. In dessen Umsatzsteuererklärung sind die von der Organgesellschaft getätigten Umsätze zu erfassen. In der Praxis werden jedoch die Umsätze seitens der Organgesellschaft erklärt. In der Krise bzw. bei einer Insolvenz kann dies zu erheblichen Auswirkungen in Bezug auf den Organträger führen. Der Besitzunternehmer, in unserem Beispiel der A, ist der Steuerschuldner und hat rückständige Umsatzsteuer der A-GmbH als Organträger zu zahlen.
Dies gilt insbesondere auch für den sog. Vorsteuerrückforderungsanspruch des Finanzamtes für ge-

DEITMER UND PARTNER GMBH

WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFT
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT

Wir verfügen über langjährige Erfahrung auf dem Gebiet betriebswirtschaftlicher Sachverständigen-Gutachten, insbesondere über:

- Bewertung von Unternehmen und Beteiligungen
- Spruchstellenverfahren
- Gesellschafts- und erbrechtliche Auseinandersetzungen
- Scheidungsfolgen
- Insolvenzverschleppung
- Berechnung von Schadenersatzansprüchen (entgangener Gewinn / Verdienstausfall)

Voßgasse 3 48143 Münster
Tel.: 02 51 / 41 70 2-0 / Fax: 02 51 / 41 70 2-33
wp@deitmer.de / www.deitmer.de



Rechtsanwalt Andreas Schiller (Foto: HNP)

zogene Vorsteuern aus Rechnungen der Gläubiger, deren Forderungen bis zur Insolvenz nicht beglichen wurden. Risiken ergeben sich des Weiteren im Rahmen eines vorläufigen Insolvenzverfahrens, da der vorläufige Insolvenzverwalter den Unternehmensbetrieb fortführen und insoweit auch Umsätze tätigen kann, die der Umsatzsteuerpflicht unterliegen. Der Besitzunternehmer bleibt bis zur Insolvenzeröffnung der Schuldner der Umsatzsteuer, obwohl er auf die Fortführung des Unternehmens keinen Einfluss mehr hat.

Im eröffneten Insolvenzverfahren der Betriebsgesellschaft kann es dazu kommen, dass der Insolvenzverwalter gegenüber dem Besitzunternehmer Forderungen bezüglich der seitens der Betriebsgesellschaft gezahlten Umsatzsteuern der letzten Jahre geltend macht, was daraus resultiert, dass eigentlicher Schuldner der Umsatzsteuer der Besitzunternehmer ist und nicht die Betriebsgesellschaft, die jedoch regelmäßig in der Praxis die Umsatzsteuern erklärt und an das Finanzamt abführt. In der Krise ist es daher geboten, dass der Unternehmer entsprechenden fachlichen Rat einholt, um solche Risiken durch entsprechende Gestaltungen zu vermeiden. ■

Anzeigenservice

Tel.: 0 52 31 / 98 10 00

Unternehmenskrisen kompetent bewältigen.

B.H.Z

BHZ nimmt Unternehmensprobleme ins Visier.
BHZ ist zielorientierte Beratung von Praktikern.
BHZ ist auf Unternehmensrettung fokussiert.

Das BHZ-Kompetenzteam:
- B3S Management-Beratung
- Handschuh + Lehmann Rechtsanwälte · Fachanwälte
- Zahlmann + Partner Steuerberatungsgesellschaft

Löhner Straße 78
32584 Löhne
T 0 57 31 / 86 68-04
F 0 57 31 / 86 68-304
www.bhz-team.de

HANDSCHUH + LEHMANN

RECHTSANWÄLTE · FACHANWÄLTE

KANZLEI MINDEN

MATTHIAS LEHMANN
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Insolvenzrecht

MARIANNE POEPPEL
Rechtsanwältin

ANNIKA HEINRICH
Rechtsanwältin

Hermannstraße 7 · 32423 Minden
Tel.: (05 71) 97 41 15 - 0
Fax: (05 71) 97 41 15 - 40

Email: info@RAeHandschuh.de
www.RAeHandschuh.de

KANZLEI BÜCKEBURG

OLAF HANDSCHUH
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

MONIKA BRÜNGER
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Familienrecht

MANUEL WIESEHAHN
Rechtsanwalt

ANIKA NIERMANN
Rechtsanwältin

Mindener Straße 6 · 31675 Bückeburg
Tel.: (0 57 22) 96 67 4 - 0
Fax: (0 57 22) 96 67 4 - 40

Email: info@RAeHandschuh.de
www.RAeHandschuh.de

KANZLEI LÖHNE

DR. JUR. TIM JUNGMICHEL
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Verkehrsrecht

Löhner Straße 78 · 32584 Löhne
Tel.: (0 57 31) 8 66 85 00
Fax: (0 57 31) 8 66 85 01

Email: info@RAeHandschuh.de
www.RAeHandschuh.de

KOOPERATIONSPARTNER

ZAHLMANN & PARTNER
Steuerberatungsgesellschaft
Wirtschaftsprüfer - Steuerberater

Löhner Straße 78 · 32584 Löhne
Hermannstraße 7· 32423 Minden
Tel.: (05 71) 97 40 57 00
Fax: (05 71) 97 40 57 29

Sanierung auch ohne Insolvenzverfahren möglich

Gerade in der derzeitigen weltwirtschaftlichen Situation stehen viele Unternehmen vor teilweise existenziellen Problemen. Diese wirtschaftlichen Probleme machen zwischenzeitlich nicht einmal mehr Halt vor Branchen, die bisher als krisenfest galten.

Oft wurden die Geschäftsführungen von Unternehmen „über Nacht" mit massiven Auftrags- und Umsatzeinbrüchen sowie Forderungsausfällen infolge von Insolvenzen ihrer Kunden kalt erwischt, was wiederum einen erheblichen Sanierungsdruck auslöste. In meiner langjährigen Tätigkeit als Sanierungsberater und Insolvenzverwalter musste ich leider immer wieder feststellen, dass die von der Geschäftsführung eines Unternehmens erkannten Sanierungsnotwendigkeiten nicht mit der erforderlichen Professionalität angegangen und umgesetzt wurden. Oft ist in der rückschauenden Betrachtung durch die Geschäftsführung festgestellt worden, dass sie Sanierungs- bzw. Umstrukturierungsmaßnahmen nicht auf einander abgestimmt und in eine Gesamtstrategie eingebettet hatten. Die Vornahme einzelner Änderungen wie z. B. die Senkung der Personalkosten oder die Verbesserung des Debitorenmanagements können nur einzelne Symptome der sich stetig verstärkenden Unternehmenskrise lindern, sind aber langfristig wenig erfolgversprechend beim Versuch, sie zu überwinden. Es liegt auch in der Natur der Sache, dass die Unternehmensleitung oftmals „betriebsblind" ist und lieb gewonnene „heilige Kühe" keiner objektiven Bewertung unterziehen möchte. Auch dieser menschlich verständliche Faktor ist häufig ein Grund für eine fehlende, notwendige Neuausrichtung des Unternehmens. Die Folge sind dann, wenn überhaupt, nur kurzfristige Entspannungseffekte im Unternehmen, ohne Nachhaltigkeit.



Olaf Handschuh (Foto: Handschuh + Lehmann)

Vor der Unternehmenssanierung und -neustrukturierung ist eine schonungslose Aufarbeitung des Ist-Zustandes des Unternehmens unerlässlich. (...)

HNP | Hermeling Schiller Nientker Breher
Steuerberater | Rechtsanwälte
Partnerschaftsgesellschaft

Andreas Schiller
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Insolvenzverwaltungen

Dipl.-Kfm. Carsten Hermeling
Steuerberater

Fenny Nientker
Steuerberaterin

Silvia M. Breher
Rechtsanwältin

BERSENBRÜCK
Lindenstraße 3 | 49593 Bersenbrück
FON 5439.80915.0 FAX 05439.80915.69

OSNABRÜCK
Fürstenauer Weg 220 | 49090 Osnabrück
FON 0541.963 85 99.0 FAX 0541.963 85 99.10

LINDERN
Löninger Straße 8 | 49699 Lindern
FON 05957.88 89.0 FAX 05957.88 89.29

WEBSITE www.hnp-ra.de | www.hnp-stb.de
EMAIL info@hnp-ra.de | info@hnp-stb.de

www.wirtschaftregional.info

Die Fortsetzung des Artikels finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.

Rückgewähr von Darlehen in der Krise



Rechtsanwalt Dr. Rolf Kreimer, LL.M. (Foto: WMS)

Die Wirtschaftskrise hält uns nun schon seit über einem Jahr in Atem. Für die GmbH in der Krise hat das Gesetz zur Modernisierung des GmbH-Rechts (MoMiG) zahlreiche Neuregelungen gebracht. Diese betreffen auch das heikle Thema „Rückgewähr von eigenkapitalersetzenden Gesellschafterdarlehen".

Das Recht der Gesellschafterdarlehen richtete sich vor der GmbH-Reform maßgeblich nach einigen Spezialregelungen des GmbH-Gesetzes und einer Fülle von Gerichtsentscheidungen. Die Thematik war so verworren, dass selbst Experten daran verzweifelten. Damit hat das MoMiG aufgeräumt. Die Regelungen wurden drastisch entrümpelt und in die Insolvenzordnung verlagert. In der Neuregelung existiert der Begriff des eigenkapitalersetzenden Darlehens nicht mehr. Für sämtliche Gesellschafterdarlehen wird angeordnet, dass diese in der Insolvenz nachrangig zu befriedigen sind. Korrespondierend dazu unterliegt die Rückgewähr von Gesellschafterdarlehen im letzten Jahr vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens der sog. Insolvenzanfechtung. Das heißt: Ist ein Gesellschafterdarlehen innerhalb eines Jahres vor Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens zurückgewährt worden, kann der Insolvenzverwalter Rückerstattung der Zahlung verlangen. Dies gilt entsprechend für die Gewährung von Sicherheiten in den letzten zehn Jahren vor diesem Zeitpunkt – eine „brutale", aber einfache Lösung. Dennoch: Was so einfach klingt, ist nicht ohne Risiken für die Beteiligten. Denn die Regelung gilt unabhängig davon, ob die Gesellschaft bei der Darlehensrückgewähr in der Krise war. Danach kann der Insolvenzverwalter selbst dann Rückerstattung verlangen, wenn die Gesellschaft im Zeitpunkt der Darlehensrückgewähr wirtschaftlich „kerngesund" war. Besonders problematisch ist der Fall, dass derjenige, der seinen Geschäftsanteil veräußert und sich vorher noch sein Gesellschafterdarlehen zurückgewähren lässt, die Zahlung zurückerstatten muss, wenn der Erwerber die GmbH binnen Jahresfrist nach Darlehensrückgewähr in die Insolvenz wirtschaftet. Wer seinen Geschäftsanteil veräußern möchte und der Gesellschaft ein Darlehen gewährt hat, tut also gut daran, bei Übertragung des Geschäftsanteils auch seine Darlehensforderung zu übertragen.

Fazit: Die Rückgewähr von Gesellschafterdarlehen bleibt auch nach der Reform des GmbH-Rechts ein „heißes Eisen"! ■



KLEIN · GREVE · DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

▸ **Rüdiger Klein**
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Einer von uns **für Sie.**

Detmolder Straße 10 | 33604 Bielefeld | Telefon: (0521) 964 68-0 | www.kgd-anwalt.de

Strategieüberprüfung: Wenn nicht jetzt, wann dann?

Serie: Management in turbulenten Zeiten (Teil 6): Bekanntlich reichen kurzfristige Maßnahmen zur Kosten- und Liquiditätsoptimierung nicht aus, um Wettbewerbsvorteile und profitables Wachstum nachhaltig zu sichern. Darüber hinaus gilt es, die strategische Ausrichtung des Unternehmens auf den Prüfstand zu stellen und vor dem Hintergrund der sich rasant verändernden Rahmenbedingungen zu optimieren.

Die zentralen Fragen der Strategieüberprüfung lauten: Wie erfüllt das Unternehmen heute die Erfolgsfaktoren des Marktes und welchen Anforderungen muss es sich in Zukunft stellen? Wofür steht das Unternehmen heute und in der Zukunft? Wie entwickeln sich die Kunden und welche Produktentwicklungen sind notwendig? Und last but not least: Wie finanziere ich die Strategie? Diese Fragen lassen sich durch ein rasches und systematisches Vorgehen in sechs Schritten beantworten:

Schritt 1: Um die Ausgangsposition zu bestimmen werden die Erfolgsfaktoren des Marktes bzw. des Geschäftsfelds ermittelt und bewertet, ob und wieweit das eigene Unternehmen diese Erfolgsfaktoren erfüllt. So erhält man bereits erste Hinweise auf mögliche Verbesserungen. Die Faktoren sind natürlich je nach Branche und Art des Marktes (Volumen- oder Spezialmarkt) unterschiedlich. Typische Erfolgsfaktoren können z. B. ein sehr gutes Preis- Leistungsverhältnis, die Produkt- oder Servicequalität, die Beherrschung einer bestimmten Technologie oder besonders effiziente Prozesse sein.
Schritt 2: In diesem Schritt geht es um die Aufnahme und Bewertung der Unternehmensprozesse (Geschäftsmodell) und die Identifikation ihrer erfolgskritischen Komponenten. Das Ergebnis ist eine Stärken-Schwächenanalyse der Prozesse (Zeit, Kosten, Qualität) mit Beurteilung der eigenen Kernkompetenzen. In Schritt 3 werden die aktuellen Markt und Wettbewerbschancen erarbeitet und bewertet. Wettbewerbs- und Marktanalysen (Marktvolumen, -potentiale, Technologieentwicklung), eine Aufnahme und Bewertung der zukünftigen Kundenanforderungen sowie die Abschätzung der Umsatzchancen und -risiken einzelner Produkt- und Kundengruppen sind hierbei die entscheidenden Bausteine. Wichtig ist ebenfalls die Einschätzung, in wieweit das Unternehmen bereits heute in der Lage ist auf neue Herausforderungen reagieren zu können: Lassen sich zukünftige Marktanforderungen mit den vorhandenen Ressourcen erfüllen oder muss investiert werden?



Michael Schäfer, Geschäftsführer, Partner der argenus GmbH (Foto: argenus GmbH)

Die sechs Schritte der Strategieüberprüfung

1. **Identifizieren Sie die Erfolgsfaktoren Ihres Marktes/Geschäftsfeldes**
2. **Bestimmen Sie die für den Erfolg wesentlichen Geschäftsprozesse**
3. **Bewerten Sie die Marktattraktivität Ihres Angebotes und Ihre Wettbewerbsfähigkeit – heute und in Zukunft**
4. **Prüfen Sie strategische Alternativen und Optionen und leiten Sie daraus Ihren neuen Kurs ab**
5. **Prüfen Sie die Machbarkeit und erstellen Sie ein Finanzierungskonzept**
6. **Legen Sie einen Aktionsplan fest und setzen Sie Ihn um**

Schritt 4 ist sicher sehr entscheidend. Denn nun gilt es, aus einer Fülle von Möglichkeiten auszuwählen und sich für eine strategische Option zu entscheiden. Denn strategisches Handeln bedeutet vor allem, Verzicht zu üben und sich ganz und gar auf einige wenige Felder, Märkte und Kundengruppen zu konzentrieren. Nur so lassen sich letztlich entscheidende Wettbewerbsvorteile erlangen.

Der Erfolg hängt jedoch nicht davon ab, eine lohnende strategische Option zu erkennen, sie muss auch umsetzbar sein. In Schritt 5 muss daher in jedem Fall eine Machbarkeitsprüfung in Bezug auf die gewählte Strategie erfolgen. Welche Ressourcen werden benötigt? Welche sind bereits vorhanden und wo muss investiert werden? Diesem Investitionsplan schließt sich zwingend eine Rentabilitäts- und Finanzplanung unter verschiedenen Szenarien an, um Chancen und Risiken der gewählten Strategie sowie die Finanzierbarkeit abschließend bewerten zu können. Das Wichtigste zum Schluss: Die meisten Pläne und Strategien scheitern nicht an der Schwäche ihrer Konzepte, sondern an Mängeln in der Umsetzung. Im sechsten Schritt ist daher unbedingt darauf zu achten, dass die vereinbarten Maßnahmen auch umgesetzt, die Dinge einfach getan werden. So banal es klingen mag, kann einer disziplinierten Umsetzung und der Maßnahmenkontrolle jedoch nicht genug Aufmerksamkeit geschenkt werden. Unternehmen, die diese Schritte konsequent gehen und leben, werden deutlich häufiger mit neuen Produkten oder Dienstleistungen im Markt erfolgreich sein und auch in der Zukunft neue Märkte und Kunden hinzugewinnen. ■

Greven · Münster

Lauscher Schürmann

Hartmut Brandt
Rechtsanwalt

Tätigkeitsschwerpunkte:
Arbeitsrecht, Gesellschaftsrecht, Insolvenzrecht

Jörg Pellmann
Rechtsanwalt

Tätigkeitsschwerpunkte:
Gesellschaftsrecht, Insolvenzrecht





Greven Kard.-v.-Galen-Str. 5, 48268 Greven
Tel. 02571/ 86 -0, Fax -44
E-Mail: greven@lauscher-partner.de

Münster Hüfferstr. 73-79, 48149 Münster
Tel. 0251/ 384998 -0, Fax -99
E-Mail: muenster@lauscher-partner.de

MIT-Audit GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
www.lauscher-partner.de

Unternehmenskommunikation ist auch Mitarbeiterkommunikation

„Man kann nicht nicht kommunizieren“ – Das gilt besonders für Unternehmen. Stimmt die Mitarbeiterverständigung nicht, ist es nur eine Frage der Zeit, bis die Kunden den Wind der schlechten Stimmung mitbekommen und ihrerseits unzufrieden sind.



Mitarbeiterkommunikation wird großgeschrieben bei connectiv!, besonders kümmert sich Hermann Silies um die Jüngsten im Team: Hermann Silies (rechts), Geschäftsführer bei connectiv!, mit den Azubis Carina Eling, Raphael Otten (hinten) und Patrick Burke (vorne). (Foto: connectiv! eSolutions GmbH)

Das Thema Unternehmenskommunikation wird von vielen Führungskräften stiefmütterlich behandelt und häufig mit einem „Dafür haben wir keine Zeit“ abgetan. Dabei trägt – neben der Außendarstellung – die interne Kommunikation entscheidend zur Imagebildung und dem Geschäftserfolg bei.

Der Lingener IT-Dienstleister connectiv! eSolutions legt großen Wert auf die Verständigung innerhalb des Teams und die Unternehmensdarstellung nach außen. Mehr als die Hälfte der Mitarbeiter steht täglich im Kundenkontakt. Da muss die interne Kommunikation stimmen und sich an Abmachungen gehalten werden, auch wenn es mal eng wird.
Dass die Mitarbeiter nicht nur qualifiziert, sondern vor allem motiviert sein müssen, darauf setzen die geschäftsführenden Gesellschafter Sven Becker, Hermann Silies und Thomas Thyen seit der Gründung vor mehr als 11 Jahren. So verbindet connectiv! sein Personalmanagement und die interne Kommunikation direkt mit der Außendarstellung. Das wirkt sich positiv auf die Kundenzufriedenheit aus. „Nicht nur im persönlichen Gespräch, son-

mentoring akademie°
Nutzen Sie Mentoring als innovatives und wirkungsvolles Personalentwicklungsinstrument! Die Beteiligten entwickeln ihre Kompetenzen eigenverantwortlich, effizient und situativ.
www.mentoring-akademie.com
Mentoring Akademie | Klingenderstr. 10-14 | 33100 Paderborn | Tel.: 05251 150-361



Von links nach rechts: Carina Eling, Patrick Burke, Raphael Otten, Hermann Silies (Geschäftsführer), Marcel Thole und Heinz Bernd Westermann. (Foto: connectiv! eSolutions GmbH)

dern auch über einen internen E-Mailverteiler an alle Mitarbeiter tauschen wir uns regelmäßig aus. Beispielsweise, wenn ein neuer Mitarbeiter kommt, Online-Projekte erfolgreich umgesetzt sind oder wenn die nächste connectiv!-Party ansteht", erzählt Hermann Silies. Alle Mitarbeiter haben Zugriff auf das CRM-System, das sie über Kundendaten und -projekte informiert. Das System kann das tägliche Miteinander im Büro jedoch nicht ersetzen. Es dient lediglich als Hilfsmittel.

Die offene Kommunikation im connectiv!-Team trägt in hohem Maße zur Stimmung auf Kundenseite bei. Viele der Kunden spüren, wenn das Arbeitsklima gut ist und die Mitarbeiter um die Kundenzufriedenheit bemüht sind. „Manche Kunden sagen sofort, wenn etwas gut läuft oder hätte anders laufen sollen. Da freut man sich immer, wenn etwas Positives zurückkommt, muss aber auch einstecken können und sollte Kritik zwar ernst, aber nicht persönlich nehmen", erzählt Raphael Otten, Auszubildender zum Fachinformatiker bei connectiv!.

Durch die Zufriedenheit seiner Mitarbeiter gelingt es connectiv! nicht nur geschäftlich, sondern partnerschaftlich mit dem Kunden zusammenzuarbeiten. Mitarbeiter und Kunden verhelfen damit dazu, sich gegenseitig zu reflektieren und weiterzuentwickeln. Ein Prozess, der das Team immer wieder fordert und Zeit, Arbeit und Mühe kostet, es aber auf Dauer seinem Unternehmensziel näherbringt: Noch zufriedenere Kunden durch noch zufriedenere Mitarbeiter und damit langfristigen Erfolg am Markt. ■

SP Data

Software für das Personalwesen

Flexibel, modern und zuverlässig – SP_Data bietet zukunftsweisende Softwarelösungen für mittlere und größere Unternehmen.

+ Branchenübergreifende Lösungen für mehr als 1.200 Kunden
+ Optimaler Bedienkomfort
+ Integration von Office Programmen
+ Frei definierbare Zusatzfelder
+ Anpassbare Auswertungen und Schnittstellen
+ Datenschutz und Datensicherheit mit SQL-Datenbanken
+ Abbildung aller Tarife

Personalmanagement
Bewerberverwaltung
Elektronische Personalakte
Umfangreiches Berichtswesen

Personalabrechnung
Zertifikate: ITSG, Soka Bau, ZVK, VBL, See-BG
Aktuelle Abrechnungsformen wie z.B. KUG und ATZ
Integrierter Mitarbeiterkalender

Personalzeitwirtschaft
Zeiterfassung und -abrechnung
Zutrittskontrolle
Hardware führender Hersteller

Personaleinsatzplanung
Bedarfsorientierte Schicht-, Dienst-, und Einsatzplanung

Mitarbeiterportal
Mitarbeiterinformationssystem
Antrags- und Genehmigungsverfahren
An- und Abwesenheitsübersicht

Personal perfekt organisieren

SP_Data GmbH & Co.KG
Engerstraße 147
32051 Herford
fon 0 52 21 | 91 40 444
fax 0 52 21 | 91 40 445
e-Mail info@spdata.de

www.spdata.de

Mythos und Logos der Zeitarbeit

Dipl.-Betrw. Detlef Schober, ein Geschäftsführer der AMZ Personal Gruppe, über „be-drücken-des“ und „ver-rücktes“ der Zeitarbeit und worum es wirklich geht.

Noch vor zehn Jahren war es vermessen, die Zeitarbeit als einen Frühindikator (early bird) für Konjunkturveränderungen zu bezeichnen. Zwischenzeitlich wird kaum noch jemand etwas anderes behaupten wollen. Sie ist in vielen Fällen zu einem festen Bestandteil der ganzjährigen Personalplanung geworden. Ja, in Einzelfällen stellt sie sogar die Mehrheit der beschäftigten Mitarbeiter. Zeitarbeit brückt kaum mehr nur einzelne Personalengpässe, sie spiegelt mehr denn je die Ungewißheit der Wirtschaft und macht deutlich, dass nichts so sicher geworden ist, wie die Unsicherheit. Und es wird erwartet, dass Zeitarbeit demnächst wieder erheblich wachsen wird.



Ein Geschäftsführer der AMZ Personal Gruppe: Diplom-Betriebswirt Detlef Schober. (Foto: AMZ Personal GmbH)

Kosten flexibilisieren ist nicht gleich „billige“ Arbeit. Mit Zeitarbeit können Kosten intelligent flexibilisiert werden. Qualifikation steht dann zur Verfügung, wenn sie gebraucht wird und nicht länger. „Gebraucht“ kann mittlerweile durchaus mehrere Jahre bedeuten, heisst aber auch immer, dass sie einen Wert hat. „Wert-Arbeit“ ist nicht billige Arbeit; denn diese wäre wertlos; sie wiegt nicht schwer, weil sie keiner wirklich braucht.

Wer meint mit noch so vielen Ausschreibungen gebrauchte Arbeit billig einkaufen zu können, verengt seinen Blick auf wertlose Arbeit und wird letztlich enttäuscht. Personaldiscounter offenbaren gleichsam ihre Flanke. Dem althergebrachten - nicht mehr zeitgemäßen - Image der Branche wird in der Öffentlichkeit ungerechtfertigt Vorschub geleistet. Verdanken stetig mehr Geringqualifizierte der Zeitarbeit ihre berufliche Existenz durch ein tariflich geregeltes Auskommen, so bietet sie mittlerweile für Höher- und Hochqualifizierte ungeahnte Perspektiven. Wert-Arbeit macht sich gerade an diesen Parametern fest und erfordert von der Zeitarbeit ein Höchstmaß an Kompetenz, Engagement und Verantwortungsbereitschaft für ihre Dienstleistung.

Vollgas im Leerlauf

Wer im Wettbewerb hingegen bewußt Vollgas tritt und gleichsam den Leerlauf einlegt, verfolgt eine Absicht, die erst gar nicht eingelöst werden soll. Hochglänzende Marketing-Mätzchen der Personaldiscounter kündigen Vollgas an, münden hingegen häufig im Leerlauf des „nehmen-Sie-uns-Anbiederns“ für jeden Preis. Der Wert der Arbeit und der Mensch als dessen Träger stehen nicht zur Disposition. Wer eine anspruchsvolle Personaldienstleistung mit ausschließlich flacher Auftragsakquisition gleichsetzt, „enttäuscht“ alle Beteiligten.

Arbeit mit Zukunft ...

... ist vor dem Hintergrund der künftigen Herausforderungen schwer exakt zu definieren. Klar sollte es jedoch sein, dass es nicht nur aktuell um Wert-Arbeit geht, sondern auch um Wert-erhalt durch Personalentwicklung aber auch durch modernen Arbeits- und Gesundheitsschutz.

Aufgabe des early bird ist es, Veränderungen nicht nur anzuzeigen, sondern auch zukunftsfähige Beschäftigungsmodelle anzuregen, die eine Option für Sicherheit und Perspektive in der noch weiter zunehmenden Unsicherheit der Wirtschaft bieten. Im Fokus stehen Konzeptionen, die Qualifikationen stetig mit den dynamischen Tätigkeitsanforderungen in Einklang bringen – sonst nichts! ■

Aufklärung der Zeitarbeit

Unternehmen, die nach dem Arbeitnehmerüberlassungsgesetz arbeiten, sind heute ein fester Bestandteil der Wirtschaft. Sogar in der Rezession sind die Zahlen der eingesetzten Leiharbeiter weiterhin angewachsen und Prognosen sagen voraus, das Zeitarbeitsfirmen bei dem anstehenden Aufschwung als Gewinner hervorgehen.

Die Unternehmen, die sich Zeitarbeitsunternehmen, Personaldienstleister oder andere Namen geben, arbeiten jedoch alle nach dem gleichen Prinzip. Das Arbeitnehmerüberlassungsgesetz steht im Vordergrund und wird durch die verschiedenen Tarifverträge (BZA, IGZ, AMP) gestützt. Selbst eigene „Haustarife“ sind im Umlauf, da von der Regierung kein Mindestlohn für den Bereich vorgegeben wird. Teilweise werden Mitarbeiter mit Dumpinglöhnen eingestellt und müssen nach einem Monat getaner Arbeit weiterhin Unterstützung vom Staat beziehen, um sich die Butter für das Brot kaufen zu können. ARRIBA Personalmanagement GmbH wurde am 15. April 2008 als Inhabergeführtes Unternehmen gegründet. Der Inhaber verfügt über 12 Jahre Zeitarbeitserfahrung und hat alle Höhen und Tiefen der Zeitarbeit durchlebt. Er gründete dieses Unternehmen jedoch mit einer leider nicht mehr alltäglichen Firmenphilosophie. Jeder Mitarbeiter erhält grundsätzlich einen unbefristeten Arbeitsvertrag. Der Mindestlohn für ungelernte Arbeitskräfte fängt bei 7,50 €/ geleistete Arbeitsstunde an. Auch für qualifizierte Mitarbeiter werden höhere Löhne gezahlt, wie jeder der o.g. Tarifverträge vorschreibt. Zusätzliche Sozialleistungen, wie eine Betriebsrente, Vermögenswirksame Leistungen, sowie Urlaubs- und Weihnachtsgeld bereits in dem ersten Jahr der Beschäftigung bei ARRIBA Personalmanagement GmbH runden die Sache ab. Dennoch sind die Verrechnungssätze, die der Entleiher für eine ARRIBA-Mitarbeiterstunde entrichten darf, konkurrenzfähig mit hiesigen Mitbewerbern. Durch diese Vorgehensweise erhält ARRIBA Personalmanagement GmbH eine höhere Zufriedenheit der Mitarbeiter und gleichzeitig eine erhöhte Produktivität. Das so oft angesprochene „Wir-Denken“ wird bei ARRIBA Personalmanagement GmbH umgesetzt und die Mitarbeiter stehen gegenseitig für sich ein. Bereits nach der geringen Zeit, in der das Unternehmen besteht, kristallisiert es sich heraus, dass diese Methodik sehr Erfolgversprechend und Zukunftsweisend ist. ■



Andre Gravemeier (Foto: ARRIBA)

AMADEUS FIRE
ACCOUNTING · OFFICE · BANKING · IT-SERVICES

Wir bringen die Profis ins Spiel!

Sie möchten bei unerwarteten Ausfällen oder Personalengpässen bestens gerüstet sein? Kein Problem! Greifen Sie auf die stärkste Mannschaft zurück, die Ihnen der Markt bietet.

Mit den Dienstleistungen spezialisierte Zeitarbeit, Personalvermittlung und Interim-/Projektmanagement unterstützen wir Sie im kaufmännischen Bereich und im IT-Umfeld.

Sprechen Sie mit uns und lassen auch Sie sich begeistern!

Amadeus FiRe AG Niederlassung Bielefeld
Detmolder Str. 18 · 33604 Bielefeld · Tel. 0521 520174-0 · E-Mail: bielefeld@amadeus-fire.de

Amadeus FiRe Marktführer im Finanz- und Rechnungswesen

Effiziente Personallösungen, perfekt auf Ihre Anforderungen zugeschnitten in den Bereichen:

- ACCOUNTING
- OFFICE
- BANKING
- IT-SERVICES

...ich bin begeistert!



SPEZIALISIERTE ZEITARBEIT · PERSONALVERMITTLUNG · INTERIM-/PROJEKTMANAGEMENT · WEITERBILDUNG www.amadeus-fire.de



Barbara Tigges-Mettenmeier gründet OWLs erste Mentoring Akademie. (Foto: Mettenmeier)

OWLs erste Mentoring Akademie startet

Mentoring gehört zu den wirksamsten Instrumenten der Personalentwicklung. Es ist zeit- und kostensparend und bringt das maximale Ergebnis für alle Beteiligten. Barbara Tigges-Mettenmeier hat OWLs erste Mentoring Akademie ins Leben gerufen und hilft, Potenziale zu entwickeln.

Mentoring wird in der Personalentwicklung als Instrument zur Kompetenzentwicklung eingesetzt", weiß Barbara Tigges-Mettenmeier aus langjähriger Tätigkeit im Personalmanagement. Mit der Mentoring Akademie bietet sie zertifizierte Qualifizierungen für Mentorinnen und Mentoren, konzipiert und leitet Mentoring-Projekte für Unternehmen und berät Mentees umfassend zu Entwicklungsmöglichkeiten durch Mentoring.

Gewinn für alle Beteiligten

„Mentoren und Mentorinnen sind Karrierebegleiter für zielorientierte Nachwuchskräfte. Es geht um die Unterstützung durch eine erfahrene Person und um informelle Hinweise, die nicht in der Literatur zu finden sind", beschreibt Tigges-Mettenmeier die Mentoring-Idee. Seit mehreren Jahren leitet die Personalexpertin u. a. das Cross-Mentoring-Programm „PePon – Personalpotenziale nutzen!". Es ist ein vom Ministerium für Generationen, Familie, Frauen und Integration des Landes NRW initiiertes und gefördertes Projekt in OWL. PePon unterstützt Unternehmen dabei, die Potenziale weiblicher Nachwuchskräfte im Unternehmen zu erkennen, zu fördern und zu nutzen. Diese sind schneller und erfolgreicher im Unternehmen verankert, verstehen die Unternehmenskultur und steigen durch Mentoring schneller auf. Mentorinnen und Mentoren profitieren vom Austausch mit jungen, zielorientierten Menschen.

Langfristiger Erfolg durch Qualifizierung

„Durch die Mentorinnen- und Mentoren-Ausbildung professionalisieren wir spezifische Kompetenzen und schaffen Impulse für die tägliche Arbeit als Führungskraft", beschreibt die Personalberaterin die Qualifizierung. Lehrinhalte sind u. a. Systemisches Coaching, Supervision, Change-Management oder Kompetenzdiagnostik.

Das erste Modul startet am 11. und 12. März 2010. ■

Ihr „bärenstarker" Personal-Dienstleister seit 1984

www.AL-Zeitarbeit.de
✆ 05 21 / 96 44 96

AL Arbeitnehmer-Leasing GmbH
Am Bahnhof 6 · 33602 Bielefeld
Info@AL-Zeitarbeit.de

ARRIBA Personalmanagement GmbH
...bringt die Sache auf den Punkt!
- Arbeitnehmerüberlassung
- Arbeitnehmervermittlung
- On – Site - Management
- Outsourcing

Mühlenstr. 14
49549 Ladbergen
Tel. 0 54 85 / 830 666
Fax 0 54 85 / 830 665
www.arriba-personal.de
info@arriba-personal.de

Es gibt noch verborgenes Potenzial

Steigender Preisdruck, immer kürzere Lieferzeiten und schwankende Auftragslagen – der Markt fordert Unternehmen ein großes Maß an Flexibilität und Reaktionsfähigkeit ab. Der kostenoptimierte Einsatz wertvoller Arbeitskraft bildet einen entscheidenden Stellhebel für den unternehmerischen Erfolg. In vielen Unternehmen liegt hier noch verborgenes Potenzial für Einsparungen und Produktivitätssteigerungen.

Immer mehr Unternehmen flexibilisieren und optimieren ihre Arbeitsorganisation. So können sie auf schwankende Kundennachfrage und Auftragseingänge angemessen reagieren, ohne die Wünsche der Beschäftigten nach mehr Zeit-Souveränität zu vernachlässigen. Viele Betriebe bieten zwar unterschiedliche Arbeitssysteme an, diese erweisen sich in der Praxis aber oft als wenig effizient: Überstunden und Personalkosten steigen, der Verwaltungsaufwand nimmt zu, ohne dass Kundenorientierung und Effizienz zunehmen. Gründe hierfür sind die fehlende Verknüpfung von Arbeitszeitkonten, der Arbeitsorganisation und der Personaleinsatzplanung.



Stefan Post, Geschäftsführer SP_Data. (Foto: SP_Data)

Stärker als herkömmliche Arbeitssysteme bedürfen flexible Arbeitsorganisationen eines aktiven Managements. Neben der Planung und Steuerung gehören hierzu transparente, aktuelle Informationen, die Beteiligung der Entscheidungsträger/-innen und das Einbeziehen der Beschäftigten und deren Wünsche. Um diesen komplexen Anforderungen einer effizienten Personaleinsatzplanung gerecht zu werden, nutzen immer mehr Unternehmen eine leistungsstarke Software. „Bei der Auswahl sollte man darauf achten, dass es sich um eine Standardsoftware mit hohem Individualisierungsgrad handelt, um die Bedürfnisse der eigenen Branche optimal umsetzen zu können. Ein weiteres, wichtiges Kaufkriterium sollte die Kompatibilität sein. Die Software sollte über frei definierbare Schnittstellen für vor- und nachgelagerte Systeme, wie Personalmanagement, Personalabrechnung und Zeitwirtschaft verfügen," so Stefan Post, Geschäftsführer der SP_Data GmbH & Co. KG aus Herford, seit 1988 mit der Entwicklung von Software für das Personalwesen erfolgreich am Markt. ■

Arbeitsschutz-Management-System 2012
Qualität tut gut !
AMZ
Arbeit mit Zukunft
www.amz-personal.de

Top Personaldienstleistung

es geht um

"Wert-Arbeit"

und sonst nix!

Ahlen
Tel. (0 23 82) 80 54 47

Bad Oeynhausen
Tel. (0 57 31) 1 53 62 61

Bielefeld
Tel. (0 52 1) 55 75 23 - 0

Georgsmarienhütte
Tel. (0 54 01) 84 24 - 0

Minden
Tel. (0 571) 720 52 - 0

www.amz-personal.de

Ein Benchmark, das hilft

Der Unternehmensverband „Aktive Unternehmen im Westmünsterland e.V.“ (AIW) führt im Januar/Februar 2010 erstmals ein Benchmark der Gehälter für Führungspositionen und andere Leistungsträger im Westmünsterland durch. Ziel ist es den Mitgliedsunternehmen, aber auch anderen teilnehmenden Unternehmen, eine möglichst konkrete Hilfestellung bei der Findung fairer Einkommen Ihrer Führungskräfte und Leistungsträger zu geben.

Zwar existieren bereits im Internet mehrere Unterstützungsangebote zur Gehaltsfindung. Sie alle haben aber eines gemeinsam: Sie berücksichtigen nicht die regionale Einkommenssituation sowie die regionale Nachfrage und das regionale Angebot.

Während in den großen Ballungsräumen zumeist große, bekannte Firmen das Einkommensniveau deutlich bestimmen und dabei die zum Teil sehr hohen Lebenshaltungskosten berücksichtigen, stehen die Unternehmen abseits dieser Zentren vor der Frage, welche Entlohnungen für gute Führungskräfte und gesuchte Spezialisten attraktiv und motivierend sind und die zumeist wesentlich günstigeren Lebenshaltungskosten berücksichtigen. Letztlich soll das regionale „Marktpreisniveau“ in den „oberen Etagen“ für das westliche Münsterland ermittelt werden. „Dann wissen Sie nachher besser, ob Sie angemessen bezahlen und vielleicht auch, warum es Ihnen in der Vergangenheit schwer fiel, gute Mitarbeiter für Ihr Unternehmen zu gewinnen“, so Projektleiter Paul-Peter Groten von der Ahauser Personalberatung PPG personal+marketing.



Projektleiter Paul-Peter Groten von der Ahauser Personalberatung PPG personal+marketing. (Foto: PPG)

Das Konzept des Benchmarks besteht aus einfachen Fragebögen, die vollkommen anonym an die mit der methodischen Beratung und praktischen Durchführung beauftragten Personalberatung eingesendet und dort ausgewertet werden. Die teilnehmenden Firmen erhalten dann vom AIW die Auswertung der Ergebnisse, wenn Sie sich dort als Teilnehmer haben registrieren lassen. Die Teilnahme ist für AIW-Mitglieder kostenlos, die übrigen teilnehmenden Unternehmen können gegen eine geringe Gebühr die Ergebnisse erwerben.

Die Trennung von anonymen Fragebögen und Teilnehmerregistrierung gewährleistet, dass die Antworten auf den Fragebögen keinem Unternehmen, erst recht keiner Person zugeordnet werden können und so absolute Vertraulichkeit gewährleistet ist.

„Für den Benchmark ist es wichtig, dass möglichst viele Unternehmen teilnehmen“, erklärt Paul-Peter Groten, zugleich Betreiber des Führungskräfteportals „Münsterlandmanager.de“. „Nur dann sind die Werte statistisch aussagekräftig und repräsentativ.“ Er fordert daher alle Unternehmen im Westmünsterland auf, an dem Gehaltsvergleich teilzunehmen und fügt hinzu: “Bei hinreichendem Interesse soll das Benchmark zu einer regelmäßigen Studie über das Einkommen von Führungskräften werden und damit zu einem wichtigen Hilfsinstrument für Unternehmer.“ ■

Qualifizierung der Mitarbeiter

Zur Qualifizierung der Mitarbeiter gehören Aktivitäten, Programme und Richtlinien zur Schulung für die Arbeitsaufgaben. Innerhalb eines Unternehmens wird die Qualifizierung der Mitarbeiter auf die Ziele oder die Strategie des Unternehmens abgestimmt. Dies hilft dem Unternehmen dabei, Visionen in Maßnahmen und Maßnahmen in Ergebnisse umzuwandeln.

In der modernen, sich so schnell wandelnden globalen Wirtschaft kommt es noch mehr darauf an, zu prüfen, wie Mitarbeiter ihre Aufgaben morgen erledigen sollen, und nicht, wie sie es in der Vergangenheit getan haben. Ergebnisse sind Kennziffern, die erst mit Verzögerung vorliegen. Die Unternehmen müssen die richtigen Mitarbeiter mit den richtigen Fähigkeiten in allen Ebenen des Unternehmens platzieren.



Der Prozess beginnt mit der Strategie des Unternehmens. Darauf aufbauend werden die verwendeten Prozesse und die Leistungen definiert, die von den Abteilungen, von den Arbeitseinheiten und/oder den einzelnen Mitarbeitern erwartet werden. Aus jeder dieser Leistungen können Anforderungen an Arbeitsplätze oder Teams mit spezifischen Fähigkeiten, Wissen und persönlichen Werten oder Überzeugungen abgeleitet werden. Durch einen Vergleich der aktuellen Fähigkeiten mit dem identifizierten Bedarf werden Lücken bei Qualität, Quantität oder Ort der verfügbaren Fähigkeiten deutlich. Dann kann ein Qualifizierungsplan erstellt werden, der beschreibt, wie die erkannten Lücken durch Weiterbildung, Beförderung, Mentoren, Bindung der Mitarbeiter sowie Einstellung neuer Talente geschlossen werden können. Regelmäßige Überwachung und Aktualisierung sorgt dafür, dass der Plan relevant bleibt und den aktuellen Bedarf an Mitarbeitern reflektiert. ■





Wolfgang Zastrozny, Leiter der DEKRA Akademie GmbH OWL. (Foto: W. Zastrozny)

Innovative Qualifizierungs-konzepte von morgen

Was könnte ein Einweisungscenter für Bedienelemente in Personen- und Nutzfahrzeugen leisten? Die DEKRA Akademie bietet bundesweit Ausbildungsberufe und Trainingsmaßnahmen in unterschiedlichen Berufsbranchen an.

Von eintägigen bis mehrmonatige Seminare können Unternehmen unterschiedliche Weiterqualifizierungen aus dem Handwerk und der Industrie angeboten werden. Die DEKRA Akademie entwickelt zur Zeit ein Weiterqualifizierungskonzept, dass in einem hohen Maße zukunftsorientiert Anforderungsprofile berücksichtigt. So z.B. ein Bildungskonzept für die Einweisung von Kraftfahr- und Nutzfahrzeugen. Kraftfahrzeuge werden unter sicherheitsrelevanten Aspekten immer „intelligenter". Dabei wird es zunehmend immer wichtiger, die komplexen Bedienfunktionen von Autos besser zu beherrschen. Gerade unter sicherheitstechnischen Aspekten wird dem Nachweis (Bedien-Führerschein) über das „richtige Bedienen von Autos" zukünftig eine besondere Bedeutung zukommen. Auch in Fragen der Garantieansprüche im Schadensfall oder bei Verursachung von Unfällen wird es vielleicht zukünftig notwendig sein, den Nachweis zu erbringen, ordnungsgemäß, entsprechend dem Fahrzeugtyp, in unterschiedlichen Bedienfeldern unterwiesen worden zu sein. Bedienelemente können noch so übersichtlich angeordnet sein. Schon das Multifunktionslenkrad mehrerer namhafter Autohersteller kann schon einige Mühe bereiten, es richtig und sicher zu bedienen. Selbst das richtige Bedienen eines Autoradios stellt heute einige Anforderungen an den Autofahrer. Bedienhandbücher bis zu 450 Seiten stark, weisen im Stichwortverzeichnis heutiger Neuwagen von A – Z, bis zu 620 Stichworte auf. Etwa jedes dritte Stichwort wird in den Handbüchern mit Hinweisen auf „Unfall-", „Vergiftungs-" , „Brand-„ oder „Verletzungsgefahr!" bei Fehlbedienungen kommentiert! Das „Intelligente Auto" von heute und erst recht von morgen bedarf daher zunehmend aus sicherheitsrelevanten Überlegungen heraus einer kompetenten und ausführlichen kundenorientierten Einweisung. Das Bedienerhandbuch soll im Einweisungs-Center der DEKRA Akademie Punkt für Punkt in der Praxis mit den Kundinnen und Kunden durchgearbeitet werden. Damit bietet in Zukunft die DEKRA Akademie Bielefeld ein Servicepaket, das Kunden eines Neu-, Jahres- oder Gebrauchtwagens, z.B. beim Autoverkauf von Autohäusern z.B. in Form eines Gutscheins „Zur Einweisung in Ihr neues Fahrzeug" ausgegeben werden kann. ■





Fernost im Visier

Ohne Zweifel hat sich China ökonomisch in die erste Reihe gespielt, und sein Gewicht wird zunehmen. In der Krise zeigt sich das Land der Mitte mit hohen Wachstumsraten sogar als Lokomotive der kränkelnden Weltwirtschaft. Die Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) verstärkt daher ihre internationalen Aktivitäten in Richtung Fernost.

Fundierte Kenntnisse in Sprache, Kultur und ökonomischen Besonderheiten Chinas werden dringend benötigt. Der akademische Nachwuchs mit diesem Wissen verfügt über einen wertvollen Qualifikationsvorsprung. Der Austausch auf Hochschulebene bietet die Chance, Lehre und Forschung präzise auf die Bedürfnisse der Unternehmen beider Seiten auszurichten. Bereits seit 2006 unterhält die FHDW Beziehungen zu der in Jinan beheimateten Shandong Economic University (SEU). 1952 gegründet, hat sich die SEU inzwischen zu einer international anerkannten Hochschule entwickelt und bildet zur



So wird Fachhochschule der Wirtschaft auf Chinesisch geschrieben. Prof. Dr. Stefan Nieland, Leiter der FHDW in Paderborn, begrüßt die ersten chinesischen Studierenden an der FHDW. (Foto: FHDW)

Zeit 17.000 Studenten aus. FHDW-Absolventen können seit drei Jahren in Jinan studieren, sie belegen Sprachkurse, arbeiten zum Teil als Deutschlehrer und führen Praktika in chinesischen Unternehmen durch. Die ersten acht Studenten der chinesischen Shandong Economic University (SEU) haben jetzt an der FHDW in Paderborn ihr Studium begonnen und wurden offiziell durch Standortleiter Prof. Stefan Nieland begrüßt. „Sie werden seitens der FHDW viel Unterstützung erfahren, unter anderem mit speziellen Sprachkursen und Tutorien“, so Nieland. „Zudem wird sich unsere chinesische Dozentin Liu Yang intensiv um sie kümmern und sie auch mit den hiesigen kulturellen Besonderheiten vertraut machen.“ (...)

www.wirtschaftregional.info

Die Fortsetzung des Artikels finden Sie in unserer Online-Ausgabe auf dieser Seite.





Foto: FLW Herford

Auf die Qualität kommt es an

Der Wohlstand einer Gesellschaft hängt von vielen Faktoren ab, unter anderem auch von ihrem Bildungsstand. Dabei kommt es nicht in erster Linie auf die Quantität, sondern vielmehr auf die Qualität der Bildung an.

Das Friedrich-List-Weiterbildungsinstitut in Herford in Trägerschaft des Herforder Vereins für kaufmännisch-wirtschaftliches Bildungswesen hält für Interessierte ein ausgewähltes Weiterbildungsangebot bereit. Der Umgang mit dem PC ist aus vielen Bereichen des beruflichen Lebens schon seit Jahren nicht mehr wegzudenken. Umso erstaunlicher ist die Tatsache, dass ein großer Teil der Computeranwender heutzutage noch immer nicht das Tastschreiben beherrscht. Dabei lässt sich das professionelle Zehn-Finger-Schreiben auf der PC-Tastatur bereits in nur einem einzigen Tagesseminar mit nachhaltigem Erfolg erlernen. Ein neues Lernkonzept macht das Schnelllernen nicht nur möglich, sondern sorgt auch für Spaß und Leichtigkeit als Schlüssel zum Erfolg. Emotionen, Handlungsorientierung, Mnemotechnik und Gedächtnis-Technik gehören zum neuen EmoLearn-Konzept. Das Friedrich-List-Weiterbildungsinstitut bietet sowohl Tagesseminare als auch Kurse mit zwei Terminen an. Da diese Lernmethode jedem Alter gerecht wird, können auch schon Zehnjährige teilnehmen. Speziell in den Osterferien stehen fünf EmoLearn-Kurse auf dem Programm.

Neben einer breiten Palette an IHK-Prüfungsvorbereitungskursen für Auszubildende in den Bereichen Industrie, Groß- und Außenhandel, Einzelhandel, Verkauf und Handelsassistenten geben nebenbei auch Crash-Kurse wie Buchführung und Kosten- und Leistungsrechnung sowie ein Vorbereitungskurs auf die IHK-Zwischenprüfung für Industrie und Großhandelskaufleute Auszubildenden hilfreiche Unterstützung. Für berufliche Neueinsteiger, Umsteiger oder Wiedereinsteiger mit kaufmännischer Ausbildung, die keine oder nur geringe Praxiskenntnisse in der Buchhaltung haben, sind Grundkurse in der Finanz- und Lohnbuchhaltung mit dem Programm Sage Classic Line sehr effektiv. Auch Buchführungsgrund- und aufbaukurse ohne PC hat das Friedrich-List-Weiterbildungsinstitut seit einem halben Jahr ins Programm aufgenommen. Ein einmal wöchentlich stattfindender Abendkurs „Business English“ kann von Interessierten ab Anfang Februar als Vorbereitung auf das London Chamber of Commerce and Industry (LCCI) Certificate, second level, genutzt werden, ist aber nicht Bedingung. Dieser Kurs entspricht dem Europäischen Referenzrahmen A2 bis B1. Zwei qualitativ hochrangige Langzeitseminare zur Vorbereitung auf die bundeseinheitlichen Prüfungen vor der Industrie- und Handelskammer sind der Geheimtipp für die Arbeitsplatzsicherung:

Der Lehrgang „Geprüfte/r Bilanzbuchhalter/Bilanzbuchhalterin“ startet am 13. März 2010. Die IHK-Anforderungen an die Ausbildungsinhalte wurden vor allem im Bereich internationaler Standards wesentlich angehoben. Diese Änderungen führten zu einer Erhöhung der Lehrgangsdauer von zwei auf zweieinhalb Jahre. Der Anmeldeschluss ist am 31. Januar 2010. Einen hohen Stellenwert verzeichnet auch das zweijährige Seminar „Geprüfte/r Fachkauffrau/Fachkaufmann für Büromanagement“ ab 30. Oktober 2010. Schwerpunkte neben der sicheren Anwendung der MS Office-Software, der Texterstellung und Textformulierung sowie Protokollführung und Fragen des Datenschutzes sind die Fachgebiete Informations- und Büromanagement, Personalwirtschaft und Arbeitsrecht sowie Volks- und Betriebswirtschaft.
Ein Rhetorikseminar sowie ein Rechtschreib- und Zeichensetzungskurs gehören zum erweiterten Angebot des Friedrich-List-Weiterbildungsinstituts. ■

Das Berufsbild des Kraftfahrers ändert sich

Einen LKW- oder Busführerschein machen, sich bewerben, bei einer Firma eine Anstellung finden und schon beginnt das Truckerleben. So oder ähnlich war es bisher.

Ein Fahrzeug mit vierzig Tonnen bei der Verkehrsdichte heil zum Ziel zu bringen ist eine große Herausforderung und die Verantwortung für fünfzig Menschen im Bus zu tragen nicht minder. Ähnlich wie bei Kapitänen oder Piloten hat die EU 2006 Vorschriften entsprechend der Aufgabe und Verantwortung der gewerblich tätigen Fahrzeugführer neu geordnet – mit erheblichen Änderungen die jetzt in Kraft treten:

1. Wer den LKW-Führerschein noch bis zum 10. September 2009 erworben hat, muss nicht die zusätzlichen 140 Theoriestunden plus IHK-Prüfung absolvieren. Bis dahin reicht wie bisher der normale Fahrschulunterricht und in wenigen Wochen kann dei Prüfung abgelegt werden. In der Ferienfahrschule Zöllner können Sie jetzt noch die Scheine nach den alten Vorschriften erwerben.

2. Alle, die beruflich einen LKW oder Bus fahren, werden zukünftig verpflichtet, sich regelmäßig weiterzubilden: die Weiterbildung ist in fünf Weiterbildungsmodule eingeteilt. An fünf Tagen, die belie-





Die Fahrschule Zöllner hat Niederlassungen in den Städten Bielefeld und Lemgo. (Foto: Zöllner)

big in den nächsten Jahren belegt werden können, wird im Bereich des ökonomischen und sicheren Fahrens geschult. Einen Eintrag hierüber muss dann ab 2013 (Bus) und 2014 (LKW) jeder in seinem Führerschein haben (Schlüsselzahl 95). Die Fahrschule Zöllner bietet jetzt schon Fortbildungsmodule zum spritsparenden Fahren an. Jeweils Samstags werden die Kurse für eine begrenzte Teilnehmerzahl angeboten. Die speziell hierfür geschulten Fahrlehrer gehen aber auch in die Firmen, um die Mitarbeiter vor Ort zu schulen.

3. Der digitale Tachograph ist nicht nur Geschwindigkeitsmesser, er ist das Gedächtnis des LKW oder Busses. Hier wird (fast) alles gespeichert, vor allem die Lenkzeiten und die gefahrenen Geschwindigkeiten. Die Bedienung und deren Vorschriften sind komplizierter als man denkt. Daher gibt es hierfür auch gesonderte Schulungen.

4. Wer Gefahrgut transportiert, einen Gabelstapler fährt, einen Ladekran bedient oder überhaupt einen LKW belädt , für alles gibt es Schulungen und gesonderte Seminare. Trotzdem sollte angesichts all dieser Vorschriften nicht nur Ärger aufkommen. Alles dient der Sicherheit und Wirtschaftlichkeit auf unseren Straßen, auch bekommt der Berufskraftfahrer endlich ein Berufsbild, dass seiner Verantwortung gerecht wird und es gibt einen Partner vor Ort, der Firmen und Fahrer auf dem Weg in die neue Welt des Führerscheinwesens begleitet. ■

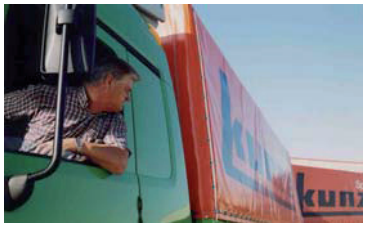
Spedition kunze

Sie möchten:

- ⇨ Maßgeschneiderte Lösungen weltweit statt Produkte von der Stange?
- ⇨ Optimale Ausschöpfung aller Einsparpotentiale statt unflexibler Preis- und Leistungsvorgaben?
- ⇨ Innovative Prozessverbesserungen statt übergestülpter Beraterkonzepte?
- ⇨ Service vor Ort statt kein Service im Kundenzentrum?
- ⇨ Kommunikation auf Augenhöhe statt Verständigung mit Anglizismen?

Dann haben wir das richtige Angebot für Sie. Wir haben unser Geschäftsprinzip in eine Formel gebracht:

Mittelständisch Maßgeschneidert Spedition Kunze



Spedition Kunze GmbH • S+L Spedition GmbH
Wilhelm-Bertelsmann-Str. 1a • 33602 Bielefeld
Telefon 0521-58305-32 • Telefax 0521-58305-33
http://www.kunze.de • http//www.sl-spedition.de

Universal Transport und das vierte Element

Das Projektgeschäft der Universal Transporte Michels GmbH & Co. KG aus Paderborn ist in den letzten Jahren mit „Strassen"- und „Bahn"- Transporten ständig gewachsen. Seit Dezember bietet das Unternehmen für seine internationale Transportabwicklung einen weiteren elementaren Transportweg an.

Der neue Geschäftsbereich „Projekt und Schwergut Seefracht" wird seit Dezember 2009 von Michael Meyer eigenverantwortlich geführt.

Mit diesem neuen Dienstleistungsbereich soll es Universal Transport gelingen über die „ab Werk" bis Hafenkante Europa- Sendungen hinaus, auch weiterführende Transportlösungen anbieten zu können.

Dies gilt natürlich ganz besonders für Schwergutstücke und Projektverladungen in das Seeschiff bis Destinationen weltweit.



Michael Meyer, international erfahren und der neue Mann bei Universal Transport Michels. (Foto: Universal Transport Michels)

Das Unternehmen kann seinen Kunden damit ab sofort einen „one- stop- shopping" anbieten; also alle Schwergut- bzw. Projektverladungen ab ex works bis CIF/ CFR Destination aus einer Hand inklusive der jeweiligen Verzollungsroutinen (auch Importverzollungen mit Einschränkungen) im deutschen Seehafen bzw. europäischen Seehafen.

Das Unternehmen Universal Transport freut sich schon jetzt auf eine angenehme Zusammenarbeit und wünscht Michael Meyer alles Gute und viel Erfolg in seinem neuen Team. ■

GUSTAV Steinmeier GmbH & Co. KG

Nutzfahrzeug- und Omnibusservice

33729 Bielefeld • Altenhagener Str. 166
Tel.: 05 21 / 9 38 04 -0 • Fax: 05 21 / 39 11 14 • mail@steinmeier.de • www.steinmeier.de

- Richten von Chassis und Achssystemen
- Eigene Hydraulikabteilung
- Laser- und Computer-Vermessungen
- Alle gesetzlichen Abnahmen laut StVZO
- Ladekran- und Hubladebühnenservice
- Unfallinstandsetzungen aller Art

Ein Vierteljahrhundert S+L Spedition GmbH

Heute ist kaum noch vorstellbar, dass die Geschichte der S+L-Spedition in einem winzigen Büro begann: Das Unternehmen wurde vor genau 25 Jahren von den Speditionskaufleuten Oskar Edler von Schickh und Werner Laun in Ettlingen gegründet. Die findigen Unternehmer starteten zunächst mit dem Kerngeschäft der Export-Übersee-Verkehre – und trafen damit exakt den Bedarf potenzieller Auftraggeber. So ließ der Erfolg nur kurz auf sich warten. Die beiden gewannen mehrere namhafte Kunden und legten damit den Grundstein für gesundes Firmenwachstum.

Doch die bevorstehende europäische Grenzöffnung warf ihre Schatten voraus. Den beiden Speditionsinhabern war klar: Der internationale Markt würde gleichzeitig Chancen und Risiken für ihre kleine Firma bergen. Um sich optimal auf den verschärften Wettbewerb vorzubereiten, beschlossen von Schickh und Laun 1988, sich der Unternehmensfamilie Kunze anzuschließen. Schnell zeigte sich: Wieder hatten sie die richtige Entscheidung getroffen. Die S+L-Spedition erweiterte ihr Leistungsspektrum, akquirierte neue Kunden und wuchs.



Von Rechts: Herr Andreas Steimer und das Karlsruher Team. (Foto: Spedition Kunze GmbH)

Nur ein Jahr später, 1989, wurde der heutige, für alle S+L Niederlassungen verantwortliche geschäftsführende Prokurist Andreas Steimer für die Fachbereiche „Export-Land“ und „Seefracht“ eingestellt. 1991 schied der inzwischen leider verstorbene Firmengründer Oskar Edler von Schickh aus dem Unternehmen aus.

Steimer wurden mehr Kompetenzen zugeordnet, die sich im Lauf der nächsten Jahre kontinuierlich erweiterten. Seine wichtigsten Aufgaben bestanden nun im Aufbau der Export-Land-Verkehre, im Vorantreiben der Überseegeschäfte und -importverkehre, in der Einführung einer IT-gestützten Auftragsabwicklung sowie eines Qualitätsmanagementsystems.
2006 zog sich auch der verbliebene Niederlassungsleiter Werner Laun aus der Spedition zurück. In Abstimmung mit dem Inhaber und dem Beirat der Unternehmensfamilie übernahm Andreas Steimer seine Position. Der 46-jährige zeigt sich sehr zufrieden: „Unserer Firmenentwicklung in den vergangen 25 Jahren war durchweg positiv.

Zu diesem Erfolg haben in erster Linie unsere Kunden und Mitarbeiter beigetragen, denen ich herzlich dafür danke.“ Die S+L-Spediti-

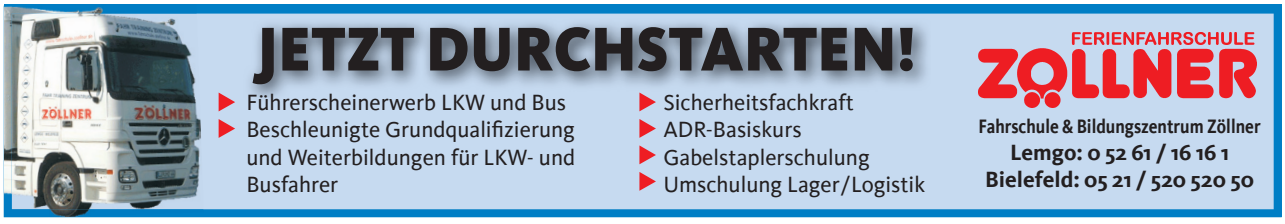
on bietet mit einer Belegschaft von 15 Personen an den Standorten Karlsruhe, Bielefeld und Dresden alle Speditionsdienstleistungen an, die im globalisierten Transportmarkt gefordert werden.

Auch die Grenzöffnung hat sich gelohnt: Auftraggeber der S+L Spedition GmbH sind neben Unternehmen der Wirtschaftsregionen Karlsruhe, Dresden und Bielefeld Firmen, die ihren Sitz im angrenzenden europäischen Ausland oder auch in Übersee haben. Während früher nur der Export im Fokus stand, besorgt die Spedition heute Gütertransporte in jede beliebige Richtung – hin und her zwischen allen Handelsplätzen der Welt. Jede Route wird individuell geplant.

Dabei legen der Niederlassungsleiter und sein Team großen Wert auf Qualität und Sicherheit: Als Partnerfirmen werden ausschließlich namhafte Reedereien, Fluggesellschaften und Frachtführer eingeschaltet. Die Unternehmensfamilie Kunze wurde 1927 in Heidenau/Dresden gegründet. Sie besteht neben der S+L Spedition GmbH aus der Spedition Kunze GmbH, der Kunze Logistik GmbH und der Walter Kunze Spedition GmbH & Co. KG. Es werden insgesamt 470 Menschen an den Standorten Bielefeld, Karlsdorf-Neuthard, Dresden, Karlsruhe und Heidenau beschäftigt, und in fünf Berufen ausgebildet. Die Unternehmensfamilie führt 1 Mio. Speditionsaufträge jährlich für ihre Kunden durch. Seit 2005 ist Matthias Kunze geschäftsführender Alleingesellschafter in dritter Generation. Weitere Informationen unter www.sl-spedition.de und www.kunze.de. ■

Die Fakten über die S+L Spedition GmbH auf einen Blick:

- **Das Kerngeschäft besteht in der Abwicklung nationaler, eurnationaler und interkontinentaler Speditionsaufträge in allen Facetten.**
- **S+L verfügt weltweit über direkte Verlademöglichkeiten für größere Partien, Anlagen und komplette Seecontainer.**
- **Kunden können viele Sonderservices in Anspruch nehmen: Ex-und Importdokumentation, Zollabwicklung, Besorgen fachgerechter Transportverpackungen sowie Container-Spezialverkehre und Sondertransporte über die normalen Abmessungen hinaus.**
- **Alle Abläufe im Unternehmen sind nach DIN EN ISO 9001:2008 zertifiziert und unterliegen somit einer permanenten Qualitätskontrolle.**



Professionelle Logistik spart Kosten

Für viele Branchen und Unternehmen ist ein modernes Logistiksystem nicht mehr wegzudenken. Die Automatisierung und Optimierung von Logistikprozessen ist ein großer Wettbewerbsvorteil im nationalen und internationalen Markt. Nicht selten sind Unternehmen, die modernste Logistiksysteme einsetzen auch Marktführer in ihrer Branche. Ohne Logistikzentren wären diese Unternehmen nicht in der Lage globale Märkte schnell und effizient zu bedienen.

Bei der Planung neuer oder Optimierung vorhandener Systeme in der gesamten Logistikkette sind nach wie vor „klassische“ Anforderungen gestellt. Mahsum Kurt, Geschäftsführer des Lösungsanbieters IT-moves aus Bielefeld erklärt: „Für unsere Kunden sind Themen wie Versorgungssicherheit und Flexibilität ein wichtiges Kriterium. Genauso stellt die Integration von Informationen in bestehende Software-Lösungen immer wieder eine Herausforderung dar.“ Durch die Automatisierung von Prozessen wird ein Mehrwert in der Supply Chain geschaffen und damit der Unternehmenswert langfristig gesteigert. Diese Wertsteigerung bedingt ein aufeinander abgestimmtes Lager- und Logistik-Management, das eine strukturelle Abbildung aller Vorgänge ermöglicht. Ein nicht immer einfaches Unterfangen, wie Mahsum Kurt von IT-moves weiß: „Da nicht der Lieferant die Anfrage bestimmt, sondern der Endverbraucher, ist eine ständige Umdeklaration des Supply Chains notwendig. Die Herausforderung gegenüber der Automatisierung ist ganz klar „Dynamic“. Das System muss sich an den Bediener anpassen und nicht der Bediener an das starre System.“



Mahsum Kurt, Geschäftsführer des Lösungsanbieters IT-moves. (Foto: M. Kurt)

Liefertreue und -genauigkeit werden heutzutage durch ein hochkomplexes Material- und Forecast-Management abgebildet. „Für unsere Kunden, zum Beispiel aus der Textilbranche, bieten wir entsprechende Lösungen, von der Beratung über das Konzept bis zur Realisierung.“ (...)

www.wirtschaftregional.info

Die Fortsetzung des Artikels finden Sie in unserer Online-Ausgabe auf dieser Seite.



Wir liefern auf der Basis der CAD-Systeme von Autodesk ein komplettes Liefer-, Leistungs- und Schulungsangebot.

- Engineering
- Simulation
- Datenmanagement
- Kostenoptimierung

technopart CAx Systeme GmbH | Am Anger 35 | 33332 Gütersloh
info@technopart.de | www.technopart.de
Tel +49 5241-92537-0 | Fax +49 5241-92537-90

Autodesk
Authorized Value Added Reseller

technopart
CAx Systeme GmbH



Stefan Freitag, ist der neue Vertriebleiter bei den Stadtwerken Detmold. (Foto: Stadtwerke Detmold)

Stadtwerke Detmold mit neuem Vertriebsleiter

Stefan Freitag hat die Verantwortung für den Geschäftsbereich Markt bei den Stadtwerken Detmold übernommen.

In Herford 1971 geboren und nach der Ausbildung zum Energieelektroniker und dem anschließenden Studium zum Diplom Ingenieur an der Fachhochschule Bielefeld startete Stefan Freitag seine Karriere 1998 als Projektingenieur bei der CEC Energieconsulting GmbH in Bad Oeynhausen. Im Jahr 2000 war Stefan Freitag bei den Städtischen Werken in Kassel als Key-Account-Manager u. a. für die Betreuung von gewerblichen und industriellen Großkunden in allen Bereichen der Energieversorgung tätig. 2001 führte ihn sein Weg zurück in die Region Ostwestfalen zu der Stadtwerke Gütersloh GmbH. Er übernahm die Aufgabe als Abteilungsleiter für den Bereich Vertrieb Geschäftskunden/ Energiebeschaffung und führte bis Mitte 2009 ein Team mit 8 Mitarbeitern. Mit dem Aufbau des überregionalen Energievertriebes, die strukturierte Energiebeschaffung und kundenspezifischen Produktentwicklungen trug Stefan Freitag maßgeblich zum Erfolg der Stadtwerke Gütersloh in den vergangenen Jahren bei.

Der Ausbau der umweltfreundlichen Fernwärme in Detmold bildet einen zentralen Baustein des städtischen Klimaschutzkonzeptes. Die Aufgabe der intensiven Vermarktung der Fernwärme in Detmold in Verbindung mit dem Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung und den vereinbarten Klimaschutzzielen, sowie weitere anstehende Projekte, wie beispielsweise die Implementierung eines Kundenberatungszentrums in der Detmolder Innenstadt, oder auch die Verstärkung des regionalen Strom- und Gas-Vertriebes, des Marketings sowie die Steuerung der Abrechung und der Energiebeschaffung haben den Herforder dazu veranlasst die Herausforderung bei den Stadtwerken in Detmold anzunehmen. ■





Leistungsstarker IT-Dienstleister

technopart CAx Systeme GmbH aus Gütersloh wurde 1994 als klassisches Systemhaus gegründet und hat sich zu einem überregional wirkenden, leistungsstarken IT-Systemintegrator und IT-Dienstleister entwickelt. Wirtschaft Regional im Interview mit dem Geschäftsführer Andreas Juraschek:

Herr Juraschek, stellen Sie doch bitte einmal kurz das Unternehmen technopart vor.

Herr Juraschek: technopart wurde als klassisches Systemhaus am 01.01.1994 gegründet und 2002 in eine GmbH umgewandelt. In diesen 15 Jahren haben wir uns zu einem überregional wirkenden, leistungsstarken IT-Systemintegrator und IT-Dienstleister entwickelt.
Wir sind spezialisiert auf Konstruktionssoftware von Autodesk und weiteren Spezialanwendungen aus dem Bereichen CAD/CAM und Datenmanagement. Autodesk gehört dabei zu den führenden CAx-Softwareentwicklern. Um den Herausforderungen durch enger werdende Zeitvorgaben bei immer komplexeren Produktentwicklungen, internationalen Prozessketten und rasch wachsenden Märkten gerecht zu werden braucht man weit mehr als nur eine entsprechende Konstruktionssoftware. Beratung, Service und praxisorientierte Schulungen leisten wir nach unseren Qualitätsvorgaben.



technopart Geschäftsführer Andreas Juraschek. (Foto: Technopart)

Welche Vorteile haben die Autodesk-Produkte?

Herr Juraschek: Mit Autodesk greifen Sie auf über 25 Jahre Software know-how zurück, Sie erhalten Investitionsicherheit durch die finanzielle Stabilität und solides Wachstum des Marktführers, der innovative Produkte für Anwender in über 160 Ländern entwickelt. Das Produktportfolio und die führende Entwicklung von Design-Innovations Technologien bieten Ihnen zukunftsorientierte Lösungen, z.B. Digital Prototyping. Dadurch wird die Entwicklungszeit von neuen Produkten verkürzt, die Kosten der Entwicklung gesenkt und die Qualität der Produkte verbessert. Durch kinematische und dynamische Simulation, Visualisierung und Einbausituationen von Computermodellen kann teilweise ganz auf physische Prototypen verzichtet werden.

Wie sehen Sie die Zukunft und die Ziele Ihres Unternehmens aus?

Herr Juraschek: Wenn man das Jahr 2009 nimmt, glaube ich gab es niemanden in Deutschland, der am Anfang des Jahres nicht Angst vor der Finanzkrise hatte. Das Niveau des vergangenen Jahres haben wir nahezu halten können. Da zeigte sich, dass die in den vergangenen Jahren aufgebaute partnerschaftliche Kundenbindung durch Qualität im Service- und Dienstleisungbereich uns Recht gaben. Die Zukunft bedeutet daher für uns konsequent den Fokus auf Qualität mit einem Mehrwert für unseren Kunden zu setzen. Aus der Schublade heraus ein Paket zu verkaufen und dann sagen nach mir die Sintflut, wird es für uns nicht geben.

Wir gehen davon aus, dass die Kundenbindung, die Zufriedenheit des Kunden, das tägliche Miteinander auch in schweren Situationen eine der gravierendsten Herausforderungen der nächsten Jahre wird. Diesen Herausforderungen stellen wir uns gern, wir sind für die Zukunft gut gerüstet. ■

Markt & Angebote

Bodenbeläge

wiedey
Parkett
Linoleum
PVC-Belag
Teppichboden
Wir liefern und verlegen
im Privat- und Objektbereich
R. Wiedey GmbH + Co. KG · Schillerstraße 46-48 · 33609 Bielefeld
Tel. 0521/971770 · Fax 0521/971718
www.wiedey.net · info@wiedey.net

Digitaldruck & Werbetechnik

NEU SCHILDER • XXL - DIGITALDRUCK NEU
www.foliacut.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

Displaysysteme & Messebau

NEU DISPLAYSYSTEME NEU
www.lippedisplay.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

Druck

SCHREIBBLÖCKE · BROSCHÜREN · FLYER
PLAKATE · VISITENKARTEN · PLANODRUCKBOGEN
ONLINE-SHOP DER STEIN.DRUCK GMBH
stein-digitaldruck.de
QUALITÄT KONSEQUENT GÜNSTIG
SCHELPMILSER WEG 6 · 33609 BIELEFELD
TEL. 05 21/33 33 10 · FAX: 05 21/33 11 06
E-MAIL: INFO@STEIN-DIGITALDRUCK.DE

polygraph print
Telefon
05231/98100-16

Fahnen & Stoffdrucke

NEU FAHNEN • BEACHFLAG • STOFFBANNER NEU
www.lippeflaggen.net
Industriestraße 64 • Detmold • Fon 0 52 31-30 69 44

Hallenbau

Stahlhallen
Janneck
GmbH
www.stahlhallen-janneck.de
Kompetent in
Service und Beratung
Zum Gewerbegebiet 23 • 49696 Molbergen
Tel.: 0 44 75 / 92 93 0-0 • Fax: 0 44 75 / 92 93 0-99
info@stahlhallen-janneck.de

kaufmännische Software

M·SOFT
Intelligente IT-Lösungen
für Industrie,
Handel & Handwerk
www.msoft.de

Anzeigenschluß für die nächste Ausgabe ist der 11. Januar 2010.

Kompressoren

KAESER
KOMPRESSOREN
Kolben- + Schraubenkompressoren,
neu und gebraucht, Druckluftbehälter,
Planung, Beratung, Reparaturen
GNIZIA
KOMPRESSOREN
32007 Herford
Postfach 1727
Am Zubringer 24
32107 Bad Salzuflen
Telefon (0 52 21) 7 11 33, Fax 7 11 23

Lagertechnik

pietig
Komponenten
für die Fördertechnik
Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.de

Mobile Räume

Moderne
Vielzweckräume
Einfach mieten:
Büro-, Wohn-, Sanitär-, Lager-
Container
über 35 Jahre
ELA®
Mobile Räume mieten
www.container.de
Zeppelinstraße 19-21 · 49733 Haren (Ems)
Tel.: 05932 506-0 · Fax: 05932 506-10

Qualitätssicherung

MIT UNSEREN
INTERFACE-LÖSUNGEN
WERDEN MESSWERTE
ZU ERGEBNISSEN.
DIE BOBE-BOX:
Für alle gängigen Messmittel, für
nahezu jede PC-Software und mit
USB, RS232 oder Funk.
BOBE
INDUSTRIE-ELEKTRONIK
IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:
www.bobe-i-e.de

Regional investieren

Die Sparquote der Deutschen von 10,5 Prozent ist weltweit unübertroffen, und es wird jährlich mehr. Berater der Banken bieten uns Anlegern fast jeden Tag ein neues Finanzprodukt an. Wissen wir tatsächlich, wofür unser Geld verwendet wird? Die Banken nehmen das Kapital und investieren es in verschiedene Unternehmen und Märkte in der ganzen Welt.

Nehmen wir zum Beispiel Oma Helga. Oma Helga legt das Ersparte bei ihrer Bank gleich um die Ecke an und finanziert damit vielleicht ein Unternehmen in Dubai. Oma Helga geht natürlich auch einkaufen. Sie ist froh, dass in der Nähe der Einkaufsladen des Herrn Meyer ist. Nun möchte Herr Meyer seine Verkaufsfläche und sein Angebot erweitern damit er konkurrenzfähig bleibt. Er sieht Potential bei den immer älter werdenden Einwohnern in der Nähe, die keine 3 Kilometer zum nächsten Discounter vor der Stadt fahren wollen. Nun geht Herr Meyer zu der besagten Bank um die Ecke und spricht mit seinem Kundenberater über einen Kredit. Der Kundenberater ist nicht sonderlich interessiert, das Geschäft ist zu klein, zu unlukrativ. Herr Meyer bekommt keinen Kredit und kann daher sein Angebot nicht ausbauen. Er muss den Laden schließen. Oma Helga ist sehr verärgert, da sie jetzt keine Möglichkeit mehr hat, selbst einkaufen zu gehen.

Oma Helga hätte Herrn Meyer sicherlich einen Kredit gegeben, vermutlich hätte Sie sogar auf etwas Zinsen verzichtet. Nun ist ihr Geld in Dubai und möglicherweise werden dort Einkaufsläden gebaut, nur leider viel zu weit von Oma Helga entfernt. Das wirft doch einige Fragen auf! ■

Peer-Michael Press

Kärcher Scheuersaugmaschine BD 80/120 W
Leistungsstark
Zuverlässig
Robust
Vorführung kostenlos!

KÄRCHER
CENTER Sielhorst
Nickelstraße 5
33415 Verl
Tel.: 05246 3604
www.kaercherprofi.de

Dreisol COATINGS
Industrielacke nach Maß
Industriestr. 4 · 32361 Pr. Oldendorf-Holzhausen
Telefon 05742/ 9300-0 ·Telefax 0 5742 /93 00-59
www.dreisol.de · mail@dreisol.de

Herausgeber und Verlag
Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96
32756 Detmold
Tel.: (0 52 31) 98 100-0
Fax: (0 52 31) 98 100-33
e-mail: owl@wirtschaftregional.info

Büro Bielefeld
Postfach 10 17 26, 33517 Bielefeld.
Tel.: (05 21) 9 70 44 - 0

Redaktion
Peer-Michael Press (verantwortlich)

Mitarbeiter der Redaktion
Jürgen Press
Andreas Beuke
Tel.: (0 52 31) 98 100-19
redaktion@wirtschaftregional.info

Gekennzeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion. Für unverlangt eingereichte Manuskripte wird keine Haftung übernommen.

Anzeigen
Anzeigenleitung: Günter Press
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
g.press@wirtschaftregional.info

Anzeigenberatung: Holger Levermann
Tel.: (0 52 31) 98 100-12
h.levermann@wirtschaftregional.info

Ulrike Vollmer
Tel.: (0 52 31) 98 100-14
Fax: (0 52 31) 98 100-33
u.vollmer@wirtschaftregional.info
Anzeigenpreisliste Nr. 16
vom Dezember 2008

Abonnementservice
Ulrike Vollmer
Tel.: (0 52 31) 98 100-14

Bildnachweis Titel:
© mipan - Fotolia.com

Druck
Polygraph Print
info@polygraph-print.de
www.polygraph-print.de

Erscheinungsweise
12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 20,00 €. Sie sparen über 15 Prozent! Das Abonnement läuft über ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn nicht spätestens drei Monate vor dem Ablauf des Abonnement gekündigt wird. Erfüllungsort und Gerichtsstand Lemgo. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

FLACO

Wir machen Druckluft wirtschaftlich!

FLACO-Geräte GmbH
Isselhorster Straße 377
33334 Gütersloh
Tel. 0 52 41 / 603 - 0
Fax 0 52 41 / 603 - 29
email: flaco-geraete@flaco.de
Website: www.flaco.de





DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

WIRTSCHAFT REGIONAL

Abonnieren zum Vorzugspreis!

☐ ÜBERZEUGEN SIE MICH!
Ich möchte WIRTSCHAFT REGIONAL
2 Monate kostenlos zur Probe.

☐ OK!
Ich bestelle ein WIRTSCHAFT REGIONAL Abonnement.

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement € 20,00. Sie sparen über 15%! Das Abonnement läuft ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens drei Monate vor Ablauf des Abonnements gekündigt wird.

Versandadresse:
Name

Adresse

PLZ/Ort

Widerrufsrecht:
Innerhalb von 10 Tagen kann ich von meinem Auftrag zurücktreten. Ich werde meine Absicht dem Verlag schriftlich mitteilen.

Datum Unterschrift

WIRTSCHAFT REGIONAL – ABONNEMENT SERVICE – Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold oder per Fax: 05231-98 100 33

KOSTENGÜNSTIGE RAUMLÖSUNGEN

Von der Interims - bis zur Dauerlösung, vom Seecontainer - bis zur kompletten Werkstruktur











sofort lieferbar - TOP MIETkonditionen vom Grossflächen-MIET-Profi!









Basel II Tipp:
Erst chartern – später kaufen!
Top AfA oder Direktabzug

DEUTSCHE INDUSTRIEBAU
LIPPSTADT · GESEKE

Am Siek 24 - 26 / 59557 Lippstadt
Fon +49 (0) 2941/9765 - 0
Fax +49 (0) 2941/9765 - 111
www.deu-bau.de / info@deu-bau.de

WIRTSCHAFTSPRÜFER | STEUERBERATER | RECHTSANWÄLTE

BPP BECKER PATZELT POLLMANN



Sie fragen sich vielleicht,

warum wirbt ein Unternehmen

wie wir **mit einem Kaktus?**

Ganz bestimmt nicht, weil unser Team im Umgang mit unseren Mandanten so stachelig ist.

Finden Sie es doch einfach **heraus,**

unter **www.b-p-p.de**

Sie werden feststellen, **es macht Sinn!**

Expertentests beweisen es:

AUSGEZEICHNET TOP Steuerberater FOCUS-MONEY TEST 2009

Marktstraße 7 | 33602 Bielefeld
Tel. (05 21) 9 66 85-0 | Fax (05 21) 9 66 85-55 | info@b-p-p.de | www.b-p-p.de



FÜR SINNVOLLE LÖSUNGEN – WWW.HMR-RAUTEC.DE

Solution Partner Automation SIEMENS

www.willimgundable.de

Automation von der besten Seite:
Mit Erfahrung, Know-how, Service.
Willkommen bei HMR RAUTEC!

HMR RAUTEC
Die Zuverlässigkeit in Automation.