Nr. 03/2010 · € 2,- 44861

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

WIRTSCHAFT REGIONAL



Landtagswahl in NRW:

Wen kickt der Wähler raus?

- Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften
- Mittelstandsfinanzierung
- CeBIT 2010
- Logistik & Fördertechnik
- Tagungen | Kongresse | Events

www.wirtschaftregional.net

Wenn sich ein Global Player für Familienunternehmen interessiert, muss es nicht um Übernahmen gehen.

Gerade in schwierigen Zeiten brauchen Familienunternehmen einen Partner, auf den sie sich verlassen können. Ob Finanzierungsplanung oder Prozessoptimierung, ob Wachstumsstrategien oder Nachfolgeregelungen: Wir helfen Ihnen, die vielfältigen Herausforderungen zu meistern – als Partner, der Ihnen alle relevanten Leistungen aus einer Hand bietet. Lassen Sie uns darüber reden – eine unserer 29 Niederlassungen ist ganz in Ihrer Nähe.

PricewaterhouseCoopers. Die Vorausdenker.

Kontakt
PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Niedersachsenstraße 14
49074 Osnabrück

Georg Stegemann
Tel.: +49 541 3304-558
georg.stegemann@de.pwc.com

www.pwc.de/de/mittelstand

PricewaterhouseCoopers

© 2010. PricewaterhouseCoopers bezeichnet die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und die anderen selbstständigen und rechtlich unabhängigen Mitgliedsfirmen der PricewaterhouseCoopers International Limited.

Regional - egal?



Peer-Michael Press
Herausgeber

Wie in der letzten Ausgabe der Wirtschaft Regional berichtet, klagen die Städte und Gemeinden über die große Finanznot durch sinkende Steuereinnahmen und höhere Ausgaben im sozialen Bereich.

Nur etwa fünf Prozent der Ausgaben eines kommunalen Haushalts sind frei verfügbar und unterliegen keinen vorgeschriebenen Pflichtausgaben vom Land oder Bund. Nun müssen diese Ausgaben nach EU-Recht öffentlich und zum Teil europaweit ausgeschrieben werden. Diese Gesetze, die sich stark an die Durchsetzung des gemeinsamen Binnenmarktes orientieren, ignorieren dabei aber Fragen des Umweltschutzes und sozialen Strukturen einer Region vollends. Mittagessen für Kindertagesstätten kommen aus 400 km entfernten Regionen, Reinigungskräfte für Schulen und Rathäuser werden aus Sachsen Anhalt oder Brandenburg Woche für Woche angekarrt, was zählt ist der Preis. Nach meiner Meinung zu kurz Gedacht. Würden die Aufträge einer Kommune in der Region vergeben, sichert dies Arbeitsplätze und Unternehmensstandorte.

Höhere Steuereinnahmen für die Kommune, bessere soziale Strukturen, einfach lebenswerter für die Bürger! Nicht zu vergessen die räumliche Nähe zum Dienstleister, die eine bessere Organisation, Service und Qualität sicherstellen kann. Sinn oder Unsinn zur Durchführung europaweiter- oder öffentlicher Ausschreibung lässt sich zum Beispiel beim Einkauf von Schulbüchern erkennen. Da Bücher einer generellen Preisbindung in der gesamten Bundesrepublik unterliegen, kostet ein Buch beim örtlichen Buchhandel genauso viel wie bei einer in München. Aber tatsächlich findet hier eine Ausschreibung statt. Auf diese Art und Weise bestehlen sich Städte und Gemeinden selbst.

Was ist also zu tun? Die Verwaltungen sollten alternative Lösungen prüfen und nach Wegen suchen, die eine regionale Auftragsversorgung regionaler Betriebe sicherstellen: Sogenannte „Sachzwänge“ sind vielfach nur scheinbare Zwänge! Kurzfristig ist Kreativität gefragt. Mittelfristig sollte Deutschland in der EU darauf hinwirken, die „Ausschreibungsparagraphen“ zu kippen. Ohne die Bürokratie aus Brüssel hätten kleinere und mittlere Unternehmen wieder eine Chance. ■









TITELTHEMA

15 Alles Neue macht der Mai...

16 Gestärkt aus der Krise hervorgehen

18 „Mittelstandspolitik - Über den Tag hinaus denken“

20 Chancen schaffen. Leisatung fördern. Mittel stärken.

MANAGEMENT
Beratungsgesellschaften

08 Der optimale Einsatz von Finanzierungsinstrumenten

12 Die Marktbedingungen ändern sich

Finanzen

24 Mit Factoring durch die Krise

29 Handeln und zahlungsfähig bleiben

MANAGEMENT
Tagungen

32 Da geht das

INVESTITION & TECHNOLOGIE
CeBIT 2010

33 CRM und Tante Emma

34 Die Spezialität des Hauses

Logistik

42 Steigerung des Automatisierungsgrades

RUBRIKEN

05 Innovator des Monats: require consultants GmbH

06 Firmenportrait: cobra computer‘s brainware GmbH

45 Markt & Angebote

46 Impuls

46 Impressum

Wir finden immer was

Die require consultants GmbH aus Paderborn ist seit 2007 ein regional orientiertes Beratungsunternehmen für kleine und mittlere Produktionsunternehmen. Mit spezifischen Dienstleistungen entwickeln die Berater im Unternehmen Lösungen zur besseren Planung, Steuerung und Kostenkontrolle der wertschöpfenden Prozesse Ihrer Kunden. Erfahren Sie mehr über das Unternehmen im exklusiven Interview der Wirtschaft Regional mit dem Gründer und Geschäftsführer Dr. Christoph Laroque.



Die beiden Geschäftsführer der require consultants GmbH: Dr. Christoph Laroque und Dr. Andre Döring. (Foto: require consultants GmbH)

Herr Laroque, Wo liegen die Arbeitsschwerpunkte in Ihrem Unternehmen? Was ist das Besondere an der require consultants GmbH?

Wir konzentrieren uns auf Produktionsprozesse und angrenzende Prozesse, die mit Produktion, Logistik, Lagerung zu tun haben. Das bedeutet, wir unterstützen unsere Kunden da, wo sie ihre Wertschöpfung haben und versuchen sie hinsichtlich ihrer Abläufe und Aufbauorganisation voran zu bringen. Wir reduzieren Bestände indem wir das Lager aufräumen oder umstrukturieren, unterstützen im Bereich Einkauf und gucken in der Produktion, an welcher Stelle entsteht eigentlich wo welcher Ausschuss.

„Durch die Ergebnisse der RKR realisieren wir eine kontinuierliche Verbesserung der Materialeffizienz bei bestehenden und neuen Baugruppen und Kosteneffekte in merklicher Höhe."

So Holger Pollmeier, Kunde der require consultants GmbH.

Welche spezifischen Leistungen bietet require seinen Kunden an? Können Sie uns hier ein Beispiel nennen?

Alle unsere Produkte sind als Bausteine aufgebaut. Das heißt, wir können von vornherein klar sagen, wann welcher Aufwand entsteht und was der Kunde als Ziel von dem jeweiligen Produkt hat. Ein Beispiel wäre sicher der „reQuire Quick Check", wo wir sagen, wir kommen mit zwei Beratern für drei Tage ins Unternehmen, analysieren alle Prozesse von „Kunde droht mit Auftrag" bis „Zweite Mahnung ist geschrieben" oder „Kunde ist glücklich" und schauen uns an in welchem Bereich des Unternehmens gibt es die größten Hebel um sich weiter zu verbessern.

Herr Laroque, Sie und Ihr Partner Dr. Döring sind seit 2008 akkreditierte Berater bei der „demea". Was genau ist die „demea" und wie profitieren Ihre Kunden davon?

„demea" steht für Deutsche Materialeffizienzagentur. Aus Berlin verwaltet sie für das Bundeswirtschaftsministerium Fördermittel, gerade für kleine und mittlere Unternehmen. Unsere Kunden profitieren insofern, als das wir in der Lage sind bei der „demea" für sie Förderanträge zu stellen. Es gibt spezielle Förderprogramme für kleine und mittlere Unternehmen.
Wir brauchen das für Teile unserer Produktpalette, damit unsere Produkte für unsere Kunden noch attraktiver werden. Denn durch die Beantragung der Förderung rechnen sich unsere Leistungen noch schneller. ■

➔ **www.wirtschaft-regional.net**

Das Exlusiv-Videointerview mit Dr. Laroque und weiteres Material zum Unternehmen finden Sie in der Onlineausgabe auf dieser Seite.

Flexibler Service weltweit

„Stressfrei mieten“ lautet das Motto der F. & K. Trailer Service GmbH. Ob innerhalb Deutschlands, ins benachbarte Ausland oder bis zur Chinesischen Mauer: Die Firma mit Hauptsitz in Rheda-Wiedenbrück bietet seit zwölf Jahren maßgeschneiderte Lösungen und Dienstleistungen für die Transportbranche an.

Wir vermieten Sattelauflieger an Transportdienstleister und das produzierende oder lagernde Gewerbe“, erläutert Markus Schöppner, Technischer Leiter bei F. & K. Trailer Service. Dabei stehe der Servicegedanke immer im Vordergrund. „Wir wollen die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden flexibel erfüllen“, sagt Schöppner. Und deshalb sollte auch die hausinterne Datenverwaltung von Anfang an möglichst stressfrei und flexibel sein. Da war es naheliegend, das Datenbanksystem cobra CRM PLUS einzusetzen.

Alles im Blick

„Das erste, was ich morgens anklicke, ist cobra“, erzählt Schöppner und fügt hinzu: „Mit cobra haben wir die Daten aus allen Bereichen immer im Blick.“ Und das in allen 21 Niederlassungen in Deutschland und Österreich. Über die Schnittstelle zum ERP-Software-System haben die 35 Mitarbeiter des Unternehmens standortübergreifend jederzeit Zugriff auf die Buchhaltung oder aktuelle Daten zum Fuhrpark.

Weltweiter Zugriff

„Ein Mausklick genügt und ich sehe, wo unserer Laster gerade aktuell unterwegs sind – weltweit“, erklärt Schöppner begeistert. Denn die GPS-gestützte Telematik ist ebenfalls an cobra angebunden.

So können beispielsweise Standzeiten oder Routenabweichungen dokumentiert und in cobra angezeigt werden. Und via BlackBerry oder Laptop mit Citrix-Zugang ist ein Onlinezugriff auch von unterwegs jederzeit möglich.

Anpassungsfähige Software

Die Spezialisten des Münsteraner cobra-Partners IT² Consulting, Solutions, Services GmbH erstellten für das Unternehmen ein CRM-Gesamtkonzept auf Basis von cobra. „Dazu waren keine monatelangen Meetings erforderlich, sondern wir haben gesagt, was wir wollen und unsere Wünsche wurden dann schnell umgesetzt“, lobt der Technische Leiter, der besonders von der Flexibilität und einfachen Bedienbarkeit von cobra begeistert ist. Und Schöppner ergänzt: „Die Software wurde an unsere Firma angepasst – nicht umgekehrt!“

Individuelles Leistungsspektrum

Der modulare Aufbau der Datenbanksoftware gewährleistet jederzeit ein individuell passendes, anwendergerechtes Leistungsspektrum auf Basis einer preisgünstigen Standardsoftware. cobra verwaltet nicht nur Adressen, sondern unterstützt Geschäftsbereiche wie Buchhaltung, Vertrieb oder Öffentlichkeitsarbeit. Alle Daten und Informationen zu einem Kunden werden zentral abgelegt und verwaltet. Auf einen Blick sehen die Mitarbeiter, welche Vereinbarungen oder Absprachen getroffen wurden und können sich so schnell auf jeden einzelnen Kunden und seine individuellen Wünsche einstellen. Informationen und Terminbestätigungen können so einfach und schnell erstellt werden. Außerdem haben alle Mitarbeiter dank der lückenlosen Dokumentation immer die gesamte Kontakthistorie und alle Aktivitäten im Blick. Und durch die Anbindung an Outlook geht kein Kontakt mehr verloren. Diese praxisnahe Lösung und die offene Programmarchitektur sowie beste Zusammenarbeit mit anderen Programmen machen das Kontaktmanagement-System zur Kommunikationszentrale der F. & K. Trailer Service GmbH.



CRM-Software von cobra. (Foto: cobra computer‘s brainware GmbH)



Uwe Brettner, Geschäftsführer IT2 GmbH Münster. (Foto: cobra computer's brainware GmbH)

Gemeinsame Datenbasis

In der cobra-Datenbank des Unternehmens sind inzwischen rund 23.000 Adressen in einer einheitlich vorgegebenen Maske angelegt. Durch die gemeinsame Datenbasis mit Eingabehilfen und Auswahllisten sind Fehler oder Dubletten so gut wie ausgeschlossen. Der Vorteil der zentralen Plattform: Es gibt keine Überschneidungen oder doppelte Datenhaltung mehr. Alle Daten liegen auf einem Server, jedes Mitglied des Teams hat Zugriff und braucht sich keine Kopie für seine eigene Festplatte zu erstellen. Es ist sicher gestellt, dass stets die aktuellen Kundendaten verwendet werden, Adresslisten können schnell erstellt und Termine besser koordiniert werden.

So ermöglicht es die Datenbanksoftware den Transportprofis, immer im Team zu arbeiten – auch von unterschiedlichen Standorten aus. Flexibler Service und stressfreies Arbeiten gehören dank cobra bei der F. & K. Trailer Service GmbH zur Tagesordnung. ■

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



Johannes Müller bietet mehr als 35 Jahre Berufserfahrung im Bankenwesen. (Foto: Westfalenblatt)

Der optimale Einsatz von Finanzierungsinstrumenten

Den Unternehmen steht heute eine Vielzahl von Finanzierungsinstrumenten zur Verfügung. Bei der Auswahl der optimalsten Finanzierungsart fühlen sich viele Unternehmer überfordert, denn nicht immer ist das günstigste auch das geeignetste Finanzierungsinstrument. Die Mittelstandsfinanzierung gehört zu einem der Themengebiete auf das sich die Johannes Müller Wirtschaftsberatung (CMC/BDU) mit Sitz in Bünde vor 15 Jahren spezialisiert hat.

Mit mehr als 35 Jahren Berufserfahrung im Bankenwesen weiß Johannes Müller, Mitglied im Fachverband Finanzierung des BDU e.V., worauf es bei der Finanzierung von mittelständischen Unternehmen ankommt. Er unterstützt seine Mandanten bei der Auswahl des optimalen Finanzierungsinstrumentes sowie bei den anschließenden Gesprächen mit den Kapitalgebern. Durch die Wirtschaftskrise sind viele Unternehmen in Not geraten. Eine flächendeckende Kreditklemme, die sich hartnäckig in der Presse hält, ist aber bei den regionalen Kreditinstituten definitiv nicht feststellbar. Eine Zuspitzung erwartet Müller zu Beginn der Bilanzsaison - im Rahmen der Jahresgespräche zwischen Unternehmen und Banken. Aufgrund der zum Teil erheblichen Umsatz- und Gewinnrückgänge werden die Ratings der Unternehmen herunter gestuft. Die Anforderungen an die Unternehmen aber steigen und die Kreditkonditionen somit auch. Müller empfiehlt eine offensive Informationspolitik seitens der Unternehmen, um das Vertrauen der Kapitalgeber zu halten oder sogar zu stärken. Die Ergebnisse einer Befragung seitens der KfW bestätigt Müllers Erfahrungen: Alternative Finanzierungsinstrumente wie Factoring oder Mezzanine-Kapital werden für Unternehmen immer wichtiger.



Die klassische Innenfinanzierung aus eigenen Mitteln bleibt jedoch die wichtigste Finanzierungsquelle. Direkt danach folgt der Bankkredit. Kurz- und mittelfristige Kredite gewinnen immer mehr an Bedeutung gegenüber dem langfristigen Kredit. Drittwichtigstes Instrument ist das Leasing, gefolgt vom Lieferantenkredit. *(Foto: Fotolia.com)* ■

Dr. Kloke & Kollegen Unternehmensberatung GmbH
Marsberg - Berlin - Bonn

Existenzgründung - Sanierung - Interimsmanagement - Unternehmensübernahme - Organisation und Optimierung Ihrer Geschäftsabläufe - Schulung und Fortbildung

Dr. Kloke & Kollegen Unternehmensberatung GmbH
Bahnstr. 1, 34431 Marsberg
Tel. 02992/9789772 / Fax 02992/9789777
mail: kontakt@dr-kloke.de / www.dr-kloke.de

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



International besser ankommen.

Überall an Ihrer Seite: die Sparkassen und ihr weltweites Netzwerk.

S

Regional verankert, international erfolgreich – mit der Sparkasse als Partner! Wir stehen Ihnen mit unserem Know-how und unseren Kontakten auf der ganzen Welt zur Seite. Mit den Beratungs- und Finanzierungslösungen Ihrer Sparkasse und unseres internationalen Netzwerks kennt Ihr Erfolg keine Grenzen. Mehr dazu bei Ihrem Berater oder auf www.sparkasse.de. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

Das Ende des Aufteilungsverbotes in der Einkommensteuer

Der Große Senat des Bundesfinanzhofes hat das so genannte Aufteilungsverbot gemischter Aufwendungen auf eine neue Basis gestellt (GrS-1/06, Beschluss vom 21.09.2009). Geklagt hatte ein Arbeitnehmer, der an einer viertägigen Computer-Messe in Las Vegas teilgenommen hatte und sich insgesamt sieben Tage in den USA aufhielt.

Das Finanzamt wollte zwar die Kongressgebühren und die Übernachtungskosten für die Kongressdauer anerkennen, strich aber die gesamten Flugkosten. Nach dem jetzt vorliegenden Urteil muss das Finanzamt auch 4/7 der Flugkosten als Werbungskosten anerkennen, denn Reisen müssen nicht mehr in jedem Falle insgesamt als Einheit beurteilt werden. Nun können unterschiedliche Reiseabschnitte unterschiedlich beruflich oder privat veranlasst und die Aufwendungen hierfür entsprechend aufzuteilen sein. Dem § 12 Nr. 1 Satz 2 EStG sei kein allgemeines Aufteilungs- und Abzugsverbot zu entnehmen ist. Das Gericht hat folgende Leitsätze gebildet:

- Aufwendungen für die Hin- und Rückreise bei gemischt beruflich (betrieblich) und privat veranlassten Reisen können grundsätzlich in abziehbare Werbungskosten oder Betriebsausgaben und nicht abziehbare Aufwendungen für die private Lebensführung nach Maßgabe der beruflich und privat veranlassten Zeitanteile der Reise aufgeteilt werden, wenn die beruflich veranlassten Zeitanteile feststehen und nicht von untergeordneter Bedeutung sind.

- Das unterschiedliche Gewicht der verschiedenen Veranlassungsbeiträge kann es jedoch im Einzelfall erfordern, einen anderen Aufteilungsmaßstab heranzuziehen oder ganz von einer Aufteilung abzusehen

Das Gericht ist der Auffassung, dass die beruflichen und privaten Zeitanteile einer Reise als nahe liegender und sachgerechter Aufteilungsmaßstab in Betracht kommen können. Ihre Verifikation sei nicht schwieriger als die umfassende Würdigung der einzelnen Merkmale, die aufgrund der bisherigen Rechtsprechung verlangt werden. Die Aufteilung könne schließlich auch im Wege der Schätzung ge-



schehen. Ein Abzug der strittigen Aufwendungen als Betriebsausgaben oder Werbungskosten sei ohnehin ausgeschlossen, wenn die berufliche Veranlassung nicht durch zureichende Gründe belegt wird. Dem entspricht im Ergebnis die bisherige Rechtsprechung, die derartige Aufwendungen als nicht abziehbar beurteilt hat (so zum Beispiel: zum Verschleiß von Schuhsohlen und bürgerlicher Kleidung; zur Anschaffung eines Hörgeräts und bürgerlicher Kleidung oder zu den Kosten einer Brille). Aus den gleichen Gründen sind z.B. auch Aufwendungen zur Förderung der Gesundheit grundsätzlich nicht als Betriebsausgaben oder Werbungskosten abziehbar.

Der Große Senat geht von dem Grundsatz aus, dass eine unbedeutende private Mitveranlassung dem vollständigen Abzug von Betriebsausgaben oder Werbungskosten nicht entgegenstehen darf und dass umgekehrt eine unbedeutende berufliche Mitveranlassung von Aufwendungen für die Lebensführung keinen Betriebsausgaben oder Werbungskostenabzug ermöglicht. Als sachgerechter Aufteilungsmaßstab kommt zum Beispiel das Verhältnis der beruflichen und privaten Zeitanteile der Reise in Betracht.



Martin Schrahe, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, HPS (Foto: HPS)

Das unterschiedliche Gewicht der verschiedenen Veranlassungsbeiträge kann es jedoch im Einzelfall erfordern, einen anderen Aufteilungsmaßstab heranzuziehen oder von einer Aufteilung ganz abzusehen. Nimmt der Steuerpflichtige zum Beispiel aufgrund einer Weisung seines Arbeitgebers einen beruflichen Termin wahr, so können die Kosten der Hin- und Rückreise auch dann in vollem Umfang beruflich veranlasst sein, wenn der Steuerpflichtige den beruflichen Pflichttermin mit einem vorangehenden oder nachfolgenden Privataufenthalt verbindet. Dabei kommt es nicht notwendig darauf an, ob der private Teil der Reise kürzer oder länger ist als der berufliche Teil.

Im Ergebnis erfordert jeder Fall eine Einzelfallentscheidung. Es kann sich lohnen für sein Recht zu kämpfen. Allerdings musste der Kläger im seinem Fall 15 Jahre warten bis er Recht bekam. ■



Die Marktbedingungen ändern sich

Nur steter Wandel sichert den kontinuierlichen Unternehmenserfolg. Diese Erkenntnis gilt insbesondere vor dem Hintergrund der aktuellen weltwirtschaftlichen Situation. Einmal gefundene Unternehmens- und Organisationsstrukturen bedürfen so einer fortlaufenden Analyse und Prüfung mit Blick auf deren Flexibilität und Markttauglichkeit.

Angesichts der fortschreitenden Internationalisierung sieht sich vor allem der deutsche Mittelstand geänderten Marktbedingungen gegenüber. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit der Reflexion auf nationale und internationale Strategieanpassungen, auch und insbesondere mit Blick auf die rechtlichen und steuerlichen Implikationen. So hat auch das Prüfungs- und Beratungsunternehmen WPW von seinem Standort Oelde aus, den Markt für hoch spezialisierte Beratungsleistungen erschlossen. Strategisch hat WPW das Beratungsgeschäft auf den stetig beschleunigten Wandel der Unternehmensumwelt sowie die Reaktion auf die kurzlebigen Steuergesetze ausgerichtet. Über die nationalen Grenzen hinaus hat WPW als von der Steuerberaterkammer ernannter Fachberater für Internationales Steuerrecht den Beratungshorizont auf die grenzüberschreitende Steuergestaltung ausgedehnt. Die internationale Tätigkeit deutscher Mittelstandsunternehmen hat in den letzten Jahren deutlich an Dynamik gewonnen. Die Gründe der Internationalisierung sind zahlreich, lassen sich aber in drei Fallgruppen zusammenfassen:

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



1. das deutsche Unternehmen sucht neue Märkte und baut diese aus
2. Verlagerung der Wirtschaftstätigkeit aus Kostengründen ins Ausland
3. Verlagerung der Wirtschaftstätigkeit aus steuerlichen Gründen ins Ausland

Unabhängig von der Motivation für die Auslandstätigkeit ist in jedem Fall eine steuerliche Optimierung anzustreben. Beachtliche Problemstellungen ergeben sich dabei insbesondere im Bereich der Verrechnungspreise durch die seit dem Jahr 2003 geltenden erhöhten Dokumentationspflichten. Die steuerliche Betriebsprüfung wird sich aktuell und künftig regelmäßig mit dieser Thematik auseinandersetzen. Auch die neuen Vorschriften des Außensteuergesetzes zur sogenannten Funktionsverlagerung und zu der fingierten Hinzurechnungsbesteuerung erhöhen im Falle ungenügender Vorbereitung und mangelhafter Gestaltung das Konfliktpotential.
Bei der Gestaltung von grenzüberschreitenden Investitionen konzentrieren sich damit die rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Überlegungen auf folgende Themenschwerpunkte:

1. Wahl der optimalen Rechtsform für die Auslandstätigkeit
   - Direktgeschäft
   - Gründung ausländische Betriebsstätte
   - Gründung ausländische Personengeselschaft
   - Gründung ausländische Kapitalgesellschaft
2. Wahl der günstigsten Form der Finanzierung für die Auslandsinvestition
3. Wahl einer Strategie zur Realisation grenzüberschreitender Zusammenschlüsse
4. Wahl einer Strategie im Falle der Desinvestion

Die gewählten Rechtsformen des auf deutscher Seite Beteiligten sowie der ausländischen Beteiligungsgesellschaft sollten auch im Zeitablauf einer stetigen Überprüfung unterliegen.

Als Maxime jeglicher nationalen und internationalen Gestaltungsberatung ist WPW unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen und steuerrechtlichen Unsicherheit stets darauf bedacht, auch ggf. zu Lasten kurzsichtiger Steuervorteile einen möglichst hohen Freiheitsgrad der Gestaltungsparameter zu erhalten, um den sich im Zeitablauf variierenden Marktbedingungen nicht schutzlos ausgeliefert zu sein. Wie schnell sich diese marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ändern können, hat die jüngste Vergangenheit und die aktuelle Konjunkturlage eindruckvoll aufgezeigt.



Wirtschaftsprüfer Dipl.-Kfm. Rainer Witte ist der Geschäftsführer der WPW GmbH. (Foto: WPW)

Die vorstehenden Aspekte werfen nur Streiflichter auf die hohen Anforderungen an die auf einem vielschichtigen Spezialgebiet tätigen Berater. ■



Schwarzgeld im Nachlass

Es kommt immer wieder vor, dass der Nachlass eines Erblassers auch Vermögen enthält, welches der Erblasser den Steuerbehörden verschwiegen hat. Ein solcher „steuerkontaminierten“ Nachlass bedeutet für den Erben sowohl ein steuerliches als auch ein strafrechtliches Risiko. Denn der Erbe muss auf Verlangen der Finanzbehörde zum einen eine zutreffende Erbschaftsteuererklärung für sich selbst abgeben. Zum anderen ist der Erbe verpflichtet, für den Erblasser dessen unrichtige und/oder unvollständige Einkommensteuererklärungen zu berichtigen.

Dabei ist die steuerliche Belastung für den Erben zu Beginn häufig noch nicht einmal voll-ständig zu überblicken. Denn der Erbe wird nicht nur mit Erbschaftsteuer belastet. Vielmehr haftet der Erbe auch für die Schulden aus dem Steuerrechtsverhältnis des Erblassers, ggf. einschließlich Hinterziehungszinsen.



Industriebau by Depenbrock.

Mit über 75 Jahren Erfahrung im Hoch-, Tief- und Schlüsselfertigbau wissen wir, was bei der Realisierung ambitionierter Projekte zählt: Industriebauten müssen wirtschaftlich, hochwertig und repräsentativ sein. Vor allem aber müssen sie sorgfältig geplant und professionell umgesetzt werden. Genau das ist Industriebau made by Depenbrock: Mit uns werden Räume wahr!

Schlüsselfertigbau
Industriebau
Ingenieurbau
Kanalbau
Rohrleitungsbau
Straßenbau
Deponiebau
Bauen im Bestand
Projektentwicklung

Depenbrock Bau GmbH & Co. KG
Blumenhorst 6
32351 Stemwede
Tel. +49 5474/68-0
Fax +49 5474/68-175
info@depenbrock.de
www.depenbrock.de

www.depenbrock.de

Voraussetzung für eine Pflicht des Erben, die bisher unrichtigen steuerlichen Angaben des Erblassers zu korrigieren, ist eine positive Kenntnis von der Unrichtigkeit oder Unvollständig-keit der Erklärungen. Insoweit ist ein Erbe zwar nicht von sich aus zu Nachforschungen verpflichtet. Sofern Verdachtsmomente vorliegen, dass Vermögen nicht ordnungsgemäß erklärt und versteuert worden ist, und der Erbe dies nicht meldet, kann sich der Erbe aber seinerseits einer Steuerhinterziehung strafbar machen. Die Versuchung des Erben, seinen Berichtigungspflichten in Bezug auf die unvollständigen Einkommensteuererklärungen des Erblassers nicht nachzukommen, ist natürlich groß. Ebenso groß ist indes das damit vorhandene Risiko für den Erben: Die vorsätzliche Verletzung der gesetzlichen Berichtigungspflicht stellt eine eigenständige Steuerhinterziehung (durch Unterlassen) des Erben dar. Angesichts zunehmender gesetzlicher Mitteilungspflichten Dritter gegenüber den Finanzämtern besteht ein erhebliches Risiko, dass der Erbe in späteren Veranlagungszeiträumen von der steuerstrafrechtlich relevanten Vergangenheit des Erblassers eingeholt wird. Von einer Fortsetzung des in der Person des Erblassers begonnenen steuerstrafrechtlichen Verhaltens ist daher dringend abzuraten. Und zwar auch dann, wenn eine Aufarbeitung der steuerrechtlichen Vergangenheit des Erblassers mit großem zeitlichen und finanziellen Aufwand verbunden sein sollte. In extremen Konstellationen können die Steuerschulden des Erblassers zzgl. der Hinterziehungen sogar höher sein als der vorhandene Nachlass. In solchen Fällen muss der Erbe ernsthaft eine Ausschlagung der Erbschaft erwägen. Da eine Ausschlagung indes fristge-bunden ist, muss bei Erlangung der Kenntnis von „Schwarzgeld“ im Nachlass zügig gehandelt werden.

Dr. Jens Hoffmann, Brandi-Rechtsanwälte



Alles Neue macht der Mai…

Wer bestimmt im Rundbau des Landtages die Politik für Nordrhein-Westfalen? Wer stellt den Ministerpräsidenten? Wer hat die Mehrheiten, um Gesetze zu beschließen, die Auswirkungen haben auf das Leben der Menschen an Rhein Ruhr, Münsterland und Ostwestfalen-Lippe?

Die Wählerinnen und Wähler in Nordrhein-Westfalen geben am 9. Mai 2010 mit ihren beiden Stimmen auf dem Wahlzettel die Antworten auf diese Fragen. Die neuen Abgeordneten des Landtages werden in 128 Wahlkreisen und aus den Landeslisten der Parteien gewählt.

Schwarz-Gelb ohne Mehrheit

Den letzten Umfragen zufolge hätte die schwarz-gelbe Koalition in NRW derzeit keine Mehrheit mehr. Ein rot-rot-grünes Lager läge mit fast 50 Prozent der Stimmen vor CDU und FDP. CDU und Grüne könnten den Umfragen zufolge zusammen sogar mehr als 50 Prozent erreichen.

Die Grünen hatten aber auf ihrem Parteitag eine von der Linkspartei tolerierte rot-grüne Minderheitsregierung und eine Jamaika-Koalition ausgeschlossen. Schwarz-Grün wäre damit rechnerisch möglich. Wunschpartner der Grünen in Nordrhein-Westfalen bleibt jedoch die SPD. Und wenn es nicht zusammen mit der SPD reicht vielleicht doch die Ampel?

CDU Rüttgers kickt sich selbst raus

Doch zehn Wochen vor der Landtagswahl in NRW erweckt ein Werbeangebot der Landes-CDU den Eindruck, Ministerpräsident Rüttgers verlange von Unternehmen Geld dafür, wenn sie ihn auf dem Parteitag exklusiv treffen wollen. Gesprächstermine mit Ministerpräsident Jürgen Rüttgers sollen für 6.000 Euro zu haben sein. So viel kostet es Unternehmer, wenn sie auf dem Landesparteitag der CDU einen exklusiven und vertraulichen Gesprächstermin mit ihm wünschen. Dies belegen einem „Spiegel"-Bericht zufolge Briefe der NRW-Union an potenzielle Sponsoren. Die Opposition spricht von „illegalen Parteispenden". Rüttgers selbst will von den Offerten nichts gewusst haben. Aber auch Wirtschaft Regional gegenüber lässt das Büro Rüttgers, nach 10-tägigen Schweigen ausrichten, dass die CDU den Leistungsträgern, Führungskräften und Unternehmern/innen in Ostwestfalen, Lippe , Münster und Münsterland nichts zu sagen hätte, was nicht schon gesagt wurde. Besten Dank Herr Rüttgers - oder hätten wir vorab 6.000 Euro an die Landes-CDU überweisen sollen? ■

JP v. Falkensee

➔ **www.wirtschaft-regional.net**

Die Sitzverteilung im NRW-Landtag finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.

➔ **www.wirtschaft-regional.net**

Ergebnisse der letzten Landtagswahlen finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.

Gestärkt aus der Krise hervorgehen

Die tiefgreifende Wirtschaftskrise ist längst nicht ausgestanden. Im Gegenteil: Es mehren sich die Zeichen, dass an den Finanzmärkten die notwendigen Lehren nicht gezogen wurden und sich die Türen des Casinos wieder bedrohlich weit öffnen.

Es gilt jetzt, den Mittelstand gezielt zu unterstützen und die notwendigen Stellschrauben so zu drehen, diesen Wachstumsmotor wieder zum Laufen zu bringen. Gestärkt aus der Krise zu kommen heißt, dass wir auf der einen Seite alles tun, um Beschäftigung zu sichern und auf der anderen Seite eine intelligente Wachstumsstrategie einschlagen, die nachhaltige wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, soziale Sicherheit und ökologische Verantwortung miteinander verbindet.



Mitglied des Landtages NRW und Landesvorsitzende der SPD in NRW: Hannelore Kraft. (Fotos: SPD Landesverband NRW)

Das bislang von der Bundesregierung beschlossene Wachstumsbeschleunigungsgesetz bringt keine nennenswerten wachstumsfördernden Impulse. Im Gegenteil: Diese Maßnahmen haben die Staatsverschuldung gesteigert und die Finanzkraft von Bund, Ländern und Kommunen weiter geschwächt. In der katastrophalen finanziellen Lage der Kommunen kann sich unser Land zurzeit keine weitere Steuerreform leisten, die z.B. durch wegfallende Gewerbesteuer, einseitig die Kommunen belastet und einzelne Branchen entlastet.

Welche Stellschrauben sind nun zu betätigen? Eine wichtige Weichenstellung muss sein, eine neue Investitionskultur zu schaffen. Dazu müssen die privaten, aber auch die öffentlichen Investitionen gesteigert werden. Um mehr unternehmerische Investitionen auszulösen, kommen vor allem verbesserte Abschreibungsmöglichkeiten, Investitionszulagen für ressourcensparende Investitionen und gezielte Existenzgründungshilfen in Betracht. Zur Finanzierung nachhaltiger Zukunftsinvestitionen brauchen wir neben dem Abbau von Subventionen die Einführung einer – möglichst im internationalen Rahmen vereinbarte - Finanztransaktionssteuer auf alle Geldmarkttransaktionen. Darüber hinaus sind wirksame Maßnahmen zur Sicherstellung der Kreditversorgung notwendig, vor allem für den Mittelstand.

Es ist ein dramatisches Versäumnis, dass die Bundesregierung sowohl bei der internationalen Regulierung der Finanzmärkte versagt als auch bei der Aufgabe, die Finanzwirtschaft wirksam bei der ausreichenden Versorgung des Mittelstands mit Krediten in die Pflicht zu nehmen. Die Finanzwirtschaft hat in der Not die Milliarden-Unterstützung der Gemeinschaft in Anspruch genommen und verweigert jetzt oftmals die Gegenleistung. Dabei brauchen wir zur Entwicklung des Industriestandorts NRW Wachstum durch gezielte Investitionen und Innovationen auf den Leitmärkten der Zukunft.

Eine wichtige Stellschraube ist die stärkere Beteiligung unserer Region bei der Neuausrichtung der europäischen Strukturpolitik. Der Mittelstand muss von EU-Strukturmitteln besser profitieren. Forschung und Entwicklung muss in den KMU ankommen und als Beschäftigungsmotor wirken.

Für ein nachhaltiges Wachstum brauchen wir aber auch mehr und gut ausgebildetes Personal - das ist die dritte Stellschraube. Wir können es uns gar nicht leisten angesichts des demografischen Wandels unsere Jugend schlecht auszubilden. Wir können auf der anderen Seite aber auch auf die Berufs- und Lebens-



Hannelore Kraft, Landesvorsitzende der SPD in NRW, blickt gemeinsam mit dem Vorsitzenden der SPD, Sigmar Gabriel, den NRW-Wahlen entgegen.

erfahrung der älteren Belegschaften nicht verzichten. Deshalb befürworten wir intelligente Modelle der Arbeitszeitflexibilisierung. Die Jungen brauchen die Älteren. Das müssen wir arbeitsmarktpolitisch fördern. Entscheidend für den zukünftigen Erhalt und die Stärkung unserer Wettbewerbskraft wird gute Bildung und Ausbildung sein. Gute Bildung ist der Schlüssel für mehr Selbstbestimmung und gesellschaftliche Teilhabe. Nur wenn jeder Zugang zu exzellenten Bildungsangeboten bekommt, können wir verhindern, dass Deutschland auf ein Dilemma aus hoher Arbeitslosigkeit und Fachkräftemangel zusteuert. Die Zukunft unseres Landes liegt also nicht im Wettbewerb um die niedrigsten Löhne und die schlechtesten Arbeitsbedingungen. Unsere Stärken sind gut qualifizierte Beschäftigte, hohe Produktivität und Innovationsfähigkeit. Deshalb ist z.B. ein allgemeiner, flächendeckender Mindestlohn notwendig, um dort, wo keine tarifliche Bindekraft mehr besteht, Lohndumping zu verhindern. Wir treten dem Missbrauch von Leiharbeit entgegen und wollen das Prinzip „gleicher Lohn für gleiche Arbeit“ durchsetzen. Eine gerechtere Einkommensverteilung stärkt unsere Wirtschaft durch wachsende Binnennachfrage. Deshalb setzen wir auf starke Gewerkschaften, mehr Mitbestimmung, den Erhalt der Tarifautonomie, gute Tariflöhne und eine steigende Lohnquote. Ein gutes Beispiel dafür ist der aktuelle Tarifabschluss in der Metall- und Elektrobranche. ■

von: Hannelore Kraft, Parteivorsitzende der SPD in Nordrhein-Westfalen.

„Mittelstandspolitik - Über den Tag hinaus denken“

Der „Club-of-Rome“-Report „Die Grenzen des Wachstums“ war in den 1970er Jahren einer der wesentlichen Impulse für das Entstehen der ökologischen Bewegung. Und ist es bis heute geblieben. Daher steht im Zentrum grüner Wirtschaftspolitik die Unterstützung derjenigen Unternehmerinnen und Unternehmer, die mit ehrlichem Einsatz langfristig Werte aufbauen, anstatt nur bis zur nächsten Quartalsbilanz zu denken. Und für die Ressourcenschonung, Energieeffizienz und soziale Verantwortung wichtige Werte im Wirtschaftsleben darstellen.

Für Grüne sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der Schlüssel für die Zukunftsfähigkeit unseres Landes. Sie sind besonders innovativ und nachhaltig. Mit ihrer schlanken Planungs- und Produktionsstruktur verfügen sie über eine hohe betriebliche Flexibilität; sie sind in der Lage, Markttrends schnell aufzugreifen und neue Produkte zu entwickeln. Diese hohe Innovationskraft mittelständischer Unternehmen gilt es zu erhalten: Deshalb wollen wir, dass KMU für ihre gesamten Forschungs- und Entwicklungsausgaben eine Steuergutschrift von 15 Prozent erhalten. Auf so ein Ziel ausgerichtet macht Steuerpolitik Sinn. Eine einseitig auf Steuersenkungen setzende Politik ist eine Pseudo-Mittelstandspolitik, die unter dem Strich mehr schadet als nutzt. Zwar stimmt: Vor allem kleine und mittlere Unternehmen dürfen nicht mit einer Steuerlast belegt werden, die sie nicht tragen können. Doch gerade diese Unternehmen brauchen vor allem eine umfassende und leistungsstarke öffentliche Infrastruktur. Und: sie benötigen qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diese können sie nur bekommen, wenn es genügend leistungsstarke Schulabsolventen gibt. Ein Staat, dem in Folge überzogener Steuersenkungen die Finanzbasis entzogen wird, kann aber genau diesen für Mittelständler so wichtigen Aufgaben nicht nachkommen.



Fraktionsvorsitzende von Bündnis 90/Die Grünen im Landtag von NRW: Sylvia Löhrmann. (Foto: S. Löhrmann)

Allerdings schließen wir punktuelle Nachjustierungen einzelner Steuerstellschrauben nicht aus: So halten wir eine Erhöhung der Sofortabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter für erforderlich, um die realwirtschaftliche Investitionstätigkeit zu sichern und zu stärken. Hier sehen wir einen Spielraum für eine Anhebung auf 1.500 EUR.

Unternehmen brauchen verlässliche Partner in der Kreditwirtschaft. Dies gilt in besonderem Maße für Unternehmen, da sich diese nicht über den Kapitalmarkt finanzieren und auf den klassischen Weg der Fremdfinanzierung angewiesen sind. Sie brauchen Partner, die ihnen für Erweiterungsinvestitionen oder für Betriebsmittelfinanzierungen die nötigen Mittel zur Verfügung stellen. Sie brauchen Partner, die in Mittelständlern nicht ein statistisch höheres

Ausfallrisiko, sondern die Chance auf eine attraktive Geschäftsverbindung sehen.

Wir GRÜNE setzen dabei ganz klar auf das Hausbankprinzip. Eine direkte Kreditausreichung durch den Staat, die KfW oder die NRW.Bank lehnen wir ab. Dies würde eine Parallelstruktur schaffen und der öffentlichen Hand Kompetenzen bei der Kreditprüfung abverlangen, über die sie nicht verfügt. Im Ergebnis würden so dem Staat zusätzliche Risiken aufgebürdet und zugleich die Banken aus der Verantwortung entlassen. Das wäre sowohl fiskal- als auch ordnungspolitisch eindeutig der falsche Weg. Deshalb: Die Kreditausreichung muss durch die Banken erfolgen. Dies ist ihre volkswirtschaftliche Aufgabe.

KMUs sind darauf angewiesen, dass Mittelstandspolitik die richtigen Weichen für einen erfolgreichen Weg Nordrhein-Westfalens, seiner Menschen und seiner Unternehmen in die moderne Wissensgesellschaft stellt.
Dieses Ziel werden wir jedoch nur in Verbindung mit einem anders ausgerichteten Schul- und Bildungssystem erreichen. Mit der derzeitigen frühen Selektion werden wesentliche Potentiale unseres wichtigsten Rohstoffes - Bildung, Wissen, Kreativität -, also unserer „Köpfe", fortwährend in volkswirtschaftlich unverantwortlicher Weise verschleudert. Das ist nicht innovativ – das ist nicht zukunftsfähig. Unser Land braucht alle Talente.

Darüber hinaus hängt die Fähigkeit, Innovationen anzustoßen, maßgeblich auch davon ab, ob und inwieweit es gelingt, Vielfalt als eine besondere gesellschaftliche Ressource zu begreifen – und als wirtschaftliche Chance zu nutzen. Wir wollen Robert Floridas Trias von Technologie, Talent und Toleranz in eine operative politische Form gießen und dabei auch die besonderen Potenziale von Frauen, Älteren, MigrantInnen und Menschen, die nach einem ersten



Sylvia Löhrmann hält eine Rede. (Foto: S. Löhrmann)

www.wirtschaft-regional.net

Ein Video mit Sylvis Löhrmann zur NRW-Landtagswahl 2010 sehen Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite.

Scheitern nun einen zweiten Anlauf wagen, nutzen. Ebenso gehört gemeinsames Tragen von Verantwortung zu einer zukunftsfähigen Wirtschaftspolitik. Daher werden wir weder den Kündigungsschutz aufweichen, noch die Rechte von Betriebsräten beschneiden. Alle, die sich das auf ihre politischen Fahnen schreiben, verwechseln Mittelstandspolitik mit Deregulierung. ■

von: Sylvia Löhrmann, Fraktionsvorsitzende Bündnis 90/ Die Grünen im Landtag NRW

BÜNDNIS 90
DIE GRÜNEN

Chancen schaffen. Leistung fördern. Mitte stärken.

Die Mitte muss von unnötiger Bürokratie und überhöhten Lasten befreit werden, weil Wirtschaftskrisen letztlich nicht von der Politik bewältigt werden, sondern von mutigen Unternehmerinnen und Unternehmern und von Beschäftigten, die bereit sind, sich jeden Tag einzusetzen. Die Politik muss denjenigen mehr Spielraum geben, die den Weg aus der Krise mit ihrem Fleiß, mit ihrer Kreativität und ihrem unternehmerischen Mut erarbeiten. Die Menschen erwarten, dass die Politik jetzt das ihre tut, um Wachstumsbremsen zu lösen und Zukunftsinvestitionen anzustoßen.



Der stellvertretende NRW-Ministerpräsident: Prof. Dr. Andreas Pinkwart. (Foto: FDP-NRW)

Erste Wachstumsbremsen hat die FDP in der neuen Bundesregierung schon zum 1. Januar 2010 gelöst. So wurden die Abschreibungsbedingungen verbessert, die Besteuerung des Zinsaufwandes zurück gedrängt und die Erbschaftsteuer wieder näher an das betrieblich verantwortbare herangeführt. Das schafft mehr Flexibilität für die Unternehmen und macht sie zukunftsfester.

In Nordrhein-Westfalen stehen wir seit nunmehr fünf Jahren für eine Bildungs-, Innovations- und Wirtschaftspolitik, die den Belangen des Mittelstandes als mit Abstand wichtigstem Ausbilder und Arbeitgeber im Land wieder die notwendige Aufmerksamkeit widmet.

Damit Forschungsergebnisse schneller als anderswo in marktfähige Technologien umgemünzt werden können, hat die von uns mitgetragene Landesregierung eine Vielzahl von Maßnahmen speziell auf die kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten. Hierzu zählt etwa das Programm „Mittelstand.innovativ!“, das aus den drei Bausteinen Innovationsgutschein, Innovationsassistent und Innovationsdarlehen besteht.

Der Innovationsgutschein verschafft kleinen und mittleren Unternehmen Zugang zu den besten europäischen Hochschulen und Forschungseinrichtungen. Wer ihr Know-how und ihre Infrastruktur nutzen möchte, um konkrete Projekte voranzutrei-

ben oder ganz allgemein seine Innovationskraft zu stärken, erhält in einem sehr unbürokratischen Verfahren einen staatlichen Zuschuss.

Mit dem Innovationsdarlehen kommen Mittelständler in den Genuss zinsverbilligter Kredite, um ihre FuE-Vorhaben finanziell leichter in die Tat umsetzen zu können.

Mit dem Innovationsassistent geht es uns darum, die gezielte Einstellung von Uni- und FH-Absolventen zu fördern: Wer die Impulse junger Ingenieure oder Naturwissenschaftler nutzt, um frischen Wind in seine Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten zu bringen, erhält pro Absolvent einen Festbetrag von 15.000 Euro im Jahr.

Alle drei Instrumente sind ohne großen bürokratischen Aufwand zu beantragen, alle drei leisten sinnvolle Unterstützung dabei, bessere Produkte, Dienstleistungen und Prozesse auf den Weg zu bringen.

Die FDP möchte die Wirtschafts- und Mittelstandsförderung in Nordrhein-Westfalen weiter optimieren. Wir wollen vor allem kleinere und mittlere Unternehmen bei der Beantragung von Wirtschaftsfördermitteln gezielt unterstützen. Etwa durch die Einführung dafür zuständiger „Förderscouts“. Um die angespannte Liquiditätslage der mittelständischen Unternehmen zu entspannen, treten wir für eine Verkürzung der Zahlungsziele der öffentlichen Hand ein. Dadurch fließt ein zweistelliger Milliardenbetrag früher in die Wirtschaft und hilft, Wachstumskräfte freizusetzen.

FDP
Die Liberalen

Die Verbindung von Flexibilität und Sicherheit auf betrieblicher Ebene, ist erforderlich, um bestehende Arbeitsplätze zu sichern und neue schneller als bisher zu schaffen. Mit der FDP in der Landesregierung hat unser Land nicht nur die Trendumkehr erreicht. NRW ist vom rot-grünen Absteigerland wieder zum Aufsteigerland geworden.

Gleichwohl gibt es im Vergleich etwa zu den süddeutschen Ländern noch viel zu tun. Deshalb wollen wir unsere Erneuerungspolitik in der kommenden Legislaturperiode fortsetzen und NRW zum Bildungs- und Innovationsland Nummer 1 machen. Das geht nur mit einem starken Mittelstand und einer starken FDP. ■

von: Prof. Dr. Andreas Pinkwart, Stellvertretender Ministerpräsident des Landes Nordrhein-Westfalen.

➔Crossmedial
in allen Medien zuhause

Begeistern – Erklären – Verkaufen

pressMedien

Erfolg durch Kommunikation

Press Medien GmbH & Co. KG
Telefon: 05231/981000 · www.press-medien.de

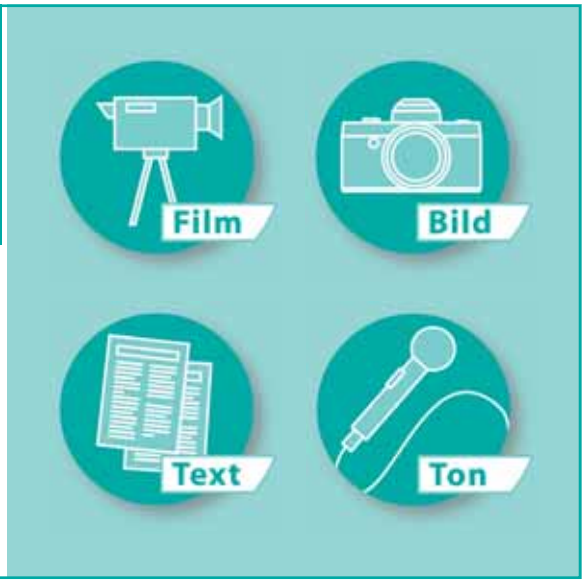


Foto: Thomas Klevar

Liquiditätsmanagement ist wichtiger denn je

Die folgende Aussage ist brisant: Die Mehrheit der mittelständischen Unternehmen in Deutschland erwartet Zahlungsausfälle bei den eigenen Kunden. So beschäftigen sich über zwei Drittel der Unternehmen in diesen wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten vor allem mit den Bonitätsrisiken inländischer und ausländischer Abnehmer.

Das ist ein Ergebnis einer repräsentativen Befragung von 200 Unternehmen, die die Deutsche Bank veröffentlicht hat. Laut Umfrage sind zudem 93 Prozent aller Unternehmen mit Liquiditätsmanagement davon überzeugt, dass dieses in dieser Wirtschaftskrise wichtiger denn je ist. Dennoch verzichtet jedes fünfte Unternehmen in Deutschland auf das systematische Managen der Liquidität. Von den Unternehmen, die ihre Finanzen bereits systematisch managen, wird gut ein Drittel aufgrund der Krise sein Liquiditätsmanagement weiterentwickeln, wobei eine bessere und schnellere Informationsaufbereitung im Fokus stehen soll. Die Finanzkrise hat den mittelständischen Unternehmen in Deutschland vor Augen geführt, wie wichtig ein systematisches Management ihrer Liquidität ist. Die Umfrage-Ergebnisse zeigen anschaulich, dass der Mittelstand von einer steigenden Bedeutung des Liquiditätsmanagements ausgeht. Erstaunlich ist, dass trotz der großen wirtschaftlichen Herausforderungen noch immer Unternehmen auf ein Liquiditätsmanagement ganz verzichten. Hier besteht dringender Handlungsbedarf, denn besonders in Krisenzeiten ist ein systematisches Liquiditätsmanagement die beste Lebensversicherung für jedes Unternehmen. Die Umfrage legt zudem dar, dass für nahezu jedes Unternehmen Liquiditätsmanagement in Zukunft sogar noch weiter an Bedeutung gewinnen wird (87 Prozent). Auch dass die zeitliche Planung von Krediten wichtiger Bestandteil des Liquiditätsmanagements ist (76 Prozent) und dass Liquiditätsmanagement schon so manche Krise im Unternehmen verhindert hat, trifft bei Unternehmen mit Liquiditätsmanagement mehrheitlich auf Zustimmung (72 Prozent). Gerade in einer Krise sind für ein Unternehmen rechtzeitige und vollständige Informationen über die eigene Finanzlage von entscheidender Bedeutung. Dies gilt sowohl für die Zahlungsströme innerhalb eines Unternehmens als auch für Risiken im Zusammenhang mit Lieferanten und Abnehmern. Vollständige und schnell verfügbare Informationen sowie ein effektives Management der Zahlungsströme sind daher unerlässliche Voraussetzungen, um die im Unternehmen vorhandene Liquidität effizient nutzen zu können sowie die

Greven · Münster

Lauscher Schürmann
STEUER | RECHT | PRÜFUNG

Rudolf Lauscher (bis 2007)
Rechtsanwalt, Steuerberater, Notar a.D.
Hubertus Bange LL.M.
Rechtsanwalt und Notar, Fachanwalt Steuer- u. Insolvenzrecht
Albert Wenners
Dipl.-Betriebswirt, vereidigter Buchprüfer und Steuerberater
Hartmut Brandt
Rechtsanwalt
Karl Wilp
Rechtsanwalt und Notar

Robert Albrecht
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht
Jörg Pellmann
Rechtsanwalt
Thorsten Sentef*
Rechtsanwalt
Dr. Renate Neumann*
Rechtsanwältin, Fachanwältin für Familienrecht
Bastian Elberich
Dipl.-Betriebswirt, Steuerberater

Münster:
Erich Schürmann (bis 2009)
Dipl.-Finanzwirt, Rechtsbeistand, vereidigter Buchprüfer, Steuerberater
Hendrik Schürmann
Dipl.-Betriebswirt, Steuerberater
Prof. Dr. Elke Sievert
Dipl.-Kauffrau Steuerberaterin

*nicht Gesellschafter/in

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

Münster
Hüfferstr. 73-79, 48149 Münster
Tel. 0251/ 38 49 98 -0, Fax 0251/ 38 49 98 -99
E-Mail: muenster@lauscher-partner.de

MIT-Audit GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

www.lauscher-partner.de



Thomas Buschmann, verantwortlich für das Firmenkundengeschäft der Deutschen Bank in Bielefeld und Ostwestfalen Lippe und Osnabrück. (Foto: WiR)

Risikosteuerung der Abnehmer- und Lieferantenverbindungen zu optimieren. Als mögliche Liquiditätsrisiken werden von den Unternehmen am häufigsten die Bonität inländischer Abnehmer (69 Prozent) genannt, gefolgt von kurzfristigen Liquiditätsrisiken (53 Prozent). Trotz der zugeschriebenen großen Bedeutung ist ein systematisches Liquiditätsmanagement noch nicht durchgängig vorhanden: Erst 77 Prozent der Unternehmen verfügen über ein Liquiditätsmanagement. In großen Unternehmen gibt es häufiger ein Liquiditätsmanagement als in kleinen Unternehmen (88 Prozent vs. 66 Prozent). Die drei Top-Maßnahmen beim Liquiditätsmanagement sind aus Sicht der Mittelständler die Einrichtung eines Forderungsmanagements (85 Prozent), die Sicherstellung von Liquiditätsreserven sowie die Identifikation von Liquiditätsrisiken (jeweils 84 Prozent). Für das Liquiditätsmanagement ist laut Umfrage in größeren Unternehmen mehrheitlich der Bereich Finanzen verantwortlich (65 Prozent), in kleineren die Geschäftsführung (52 Prozent).

Die Untersuchung

Im Rahmen der Umfrage wurden Interviews mit 200 Unternehmen geführt. Befragt wurden Finanzentscheider in 100 Unternehmen mit einem Umsatz von 1 Million bis 25 Millionen Euro und 100 Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 25 Millionen Euro. ■

→ www.wirtschaftregional.info

Ergebnisse einer repräsentativen Telefonbefragung zum Thema Liquiditätsmanagement finden Sie in der Onlineausgabe auf dieser Seite.





Thomas Klinge ist Prokurist der Crefo Factoring Westfalen GmbH in Münster.(Foto: Creditreform Bielefeld)

Mit Factoring durch die Krise

Krisenbedingt haben viele Unternehmen Ihre Liquiditätsreserven völlig aufgezehrt. Diese Firmen sind nun zwingend auf Fremdkapital zur Finanzierung der steigenden Umsätze angewiesen.

Factoring bietet den Unternehmen in dieser Situation einen Finanzierungsbaustein, der sie sowohl vom Kreditvergabeverhalten der Banken als auch vom Zahlungsverhalten der Kunden unabhängiger macht. Der Factoringkunde erhält dabei vom Factor innerhalb von 48 Stunden mindestens 80 Prozent des Bruttorechnungsbetrages seiner Ausgangsrechnung und kann damit seinerseits Einkaufsvorteile nutzen. Den Restbetrag erhält der Factoringnehmer, sobald sein Abnehmer die Rechnung beim Factor beglichen hat.

Bei Nichtzahlung des Abnehmers erfolgt die Restzahlung spätestens nach 150 Tagen. Durch den integrierten Delkredereschutz wird gerade dem aktuell erhöhten Ausfallrisiko zu 100 Prozent Rechnung getragen. Auch wenn in absehbarer Zeit wieder mit einer erhöhten Nachfrage zu rechnen ist erweist sich Factoring als Finanzierungsinstrument der ersten Wahl, da der Finanzierungsrahmen umsatzkongruent ist. Dadurch lassen sich Großaufträge ebenso bedienen wie Kunden mit dem Wunsch nach längeren Zahlungszielen – ohne das Zahlungsausfallrisiko selber tragen zu müssen. Ein Blick auf die Struktur des deutschen Factoring-Marktes zeigt, dass das Interesse an der Finanzierungsform Factoring auch in Zeiten stürmischer Finanzmärkte weiter zunimmt.

So bewegen sich bereits jetzt fast 70 Prozent aller angekauften Forderungen im Factoring in einem Kundenumsatzsegment bis zu 7,5 Millionen Euro. Seit 2003 bietet die Crefo Factoring mittelständischen Unternehmen auch in der Wirtschaftsregion Westfalen dieses Finanzdienstleistungsprodukt an.

Das jährliche zweistellige Wachstum und die Zufriedenheit der Kunden bestätigen, dass die individuellen Angebote den Bedürfnissen der Geschäftspartner voll entsprechen. Crefo Factoring besteht aus 16 regional ausgerichteten Gesellschaften in einem bundesweiten Netzwerk. Mit einem Umsatz in 2009 von rund 800 Mio. € ist die Gruppe in der Bundesrepublik Marktführer für Unternehmen mit Jahresumsätzen ab 500.000 €.

Als Mitglied des Deutschen Factoring-Verbandes e.V. und gemeinsam mit Creditreform bildet Crefo Factoring einen starken und seriösen Verbund im zunehmend wachsenden Anbietermarkt. ■

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

Vorrang für den Nachrang

Wenn Banken Geld an Unternehmer verleihen, schauen sie verstärkt auf die Bonität. Für ihre Kunden wird der Mangel an Eigenkapital deshalb immer mehr zum Problem. Hier hilft das neue Unternehmerkapital der KfW.

Was haben Existenzgründer, wachsende Unternehmen und gestandene Unternehmer gemeinsam? Sie finanzieren Investitionen in aller Regel mit einem traditionellen Bankkredit. Alternative Finanzierungsmöglichkeiten sind rar.

Das Engagement einer Beteiligungsgesellschaft etwa kommt allein schon aufgrund des relativ geringen Kapitalbedarfs häufig nicht infrage. So bleibt oft nur der Bankkredit für die Mehrzahl der 3,3, Mio Mittelständler in Deutschland Nur: Dieser Weg ist in den letzten Jahren deutlich steiniger geworden. Warum? Über Zugang und Preis des Fremdkapitals bestimmt mehr und mehr die Bonität eines Unternehmens. Und diese wiederum wird maßgeblich durch die Eigenkapitalquote beeinflusst. Ist diese (zu) niedrig, kommt der Zufluss von Fremdkapital ins Stocken oder versiegt ganz. So bleibt also nur „die Flucht nach vorn“. Der Unternehmer muss Eigenkapital aufbauen, um eine für die Banken akzeptable Eigenkapitalquote vorzuweisen. Der „klassische“ Weg, die Thesaurierung von Gewinnen im Unternehmen, ist langwierig und konjunkturellen Schwankungen unterworfen. So lange kann der Mittelständler meist nicht warten. In dieser Phase springt die KfW Mittelstandsbank mit ihrem Programm Unternehmerkapital ein. Dieses mezzanine Finanzierungsangebot verbindet die Vorteile



Foto: Holger Peters

von „echtem“ Eigenkapital mit den Vorzügen von Fremdkapital. Das Besondere dabei: Kreditnehmer müssen für das Mezzanine-Darlehen keine Sicherheiten stellen. So bleibt Spielraum für die Aufnahme von weiteren Fremdmitteln, ohne dass die Eigenkapitalbasis dadurch geschmälert wird. Vorteil Nummer zwei: Das Unternehmerkapital wird, im Vergleich zu sonstigen Fremdkapitalansprüchen, nachrangig bedient. ■

AUSSENSTÄNDE REALISIEREN - LIQUIDITÄT SICHERN

MIT DEM CREDITREFORM INKASSO

www.creditreform.de
Wirtschaftsauskünfte
Risikomanagement
Forderungsmanagement/Inkasso
Marketing-Services
Factoring

Creditreform Bielefeld
Sunderweg 3, 33649 Bielefeld
Tel: 05 21 9 32 40-0
Fax: 05 21 9 32 40-111

Creditreform Gütersloh
Moltkestr. 3-7, 33330 Gütersloh
Tel: 0 52 41 22 07-0
Fax: 0 52 41 22 07-2 22

Creditreform Herford & Minden
Krellstraße 68
32584 Löhne
Tel: 0 57 32 90 25-0
Fax: 0 57 32 90 25-1 90

Creditreform Münster
Scharnhorststr. 46, 48151 Münster
Tel: 02 51 53 53-53
Fax: 02 51 53 53-2 99

Creditreform Osnabrück
Parkstr. 32, 49080 Osnabrück
Tel: 05 41 6 92 55-10
Fax: 05 41 6 92 55-44

Creditreform Paderborn
Am Hoppenhof 30, 33104 Paderborn
Tel: 0 52 51 1 37 06-0
Fax: 0 52 51 1 37 06-24

CREDITREFORM
Creditreform
UNTERNEHMEN SIE NICHTS OHNE UNS.



Bernd Schlüter (Foto: TradeConcept Unternehmensberatung e.Kfm.)

Liquiditäts-Lösungen für den Mittelstand

Im Gespräch mit Liquiditäts- und Investitionsberater Bernd Schlüter werden verschiedene Lösungsansätze für mittelständische Untenehmen aufgezeigt.

Herr Schlüter, laut Aussagen der Volkswirte und Wirtschaftsinstitute soll sich die Wirtschaft im Jahr 2010 langsam erholen. Wie sehen Sie die Situation?

Im Jahr 2009, dem Jahr der Finanz- und Wirtschaftskrise, wurden von Unternehmen die Lager heruntergefahren; Investitionen wurden weitgehendst zurückgestellt bzw. auf das Jahr 2010 verschoben; der Export verbuchte ebenfalls starke Einbrüche. Aktuell scheint sich die Exportsituation wieder zu verbessern; es besteht Nachholbedarf bei Investitionen. Die Wirtschaft sieht hoffnungsvoll nach vorne. Insofern rechne ich bis Mitte 2010 mit einem leichten Wachstum, im zweiten Halbjahr mit deutlicherem Wachstum und Umsätzen.

Crefo Factoring
Nordwest GmbH
Contrescarpe 18,
28203 Bremen
Tel: 0421 1687810

Ansprechpartner:
Jürgen Gutsche,
Dirk Feldmann

Parkstr. 32, 49080 Osnabrück
Tel: 0541 6925510

Wir kaufen Forderungen des Mittelstandes

Wachstum und zusätzliche Umsätze und Investitionen müssen aber bezahlt bzw. finanziert werden!

Richtig, hier wird sich dann zeigen ob wir eine Kreditklemme haben oder ob es eine Kreditwürdigkeitsklemme ist.

Was meinen Sie damit?

Die Unternehmen werden im ersten Quartal 2010 Ihre Jahresabschlüsse aus 2009 ins Haus bekommen, die voraussichtlich teilweise verheerende Geschäftszahlen ausweisen! Kreditinstitute haben ausreichend Mittel um die Wirtschaft mit Krediten zu versorgen. Durch die schlechten Jahresabschlusszahlen wird es aber für Unternehmen schwierig sein an Gelder zu kommen, weil hier das Kredit-Rating wirkt. Die Frage wird sein ob Sparkassen und Banken sich restriktiv verhalten oder gemeinsam mit der Wirtschaft den Weg nach vorne gehen!

Was kann ein mittelständischer Unternehmer denn hier tun?

Thema des Jahres 2010 wird "Liquidität" sein, was von der Thematik der Wertigkeit noch wichtiger ist als die Profitabilität eines Unternehmens. Unternehmen jeder Größe müssen zeigen, dass sie dieses Thema im Griff haben!

Welche Lösungsansätze gibt es denn hier?

Hier geht es um Liquiditätsfestigung. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten leidet das Zahlungsverhalten von Unternehmen. Geldeingänge zur Bezahlung von Rechung dauern immer länger. Die Kunden besorgen sich quasi auf preiswerte Weise einen Lieferantenkredit.
In der Summe können diese Forderungsaußenstände bzw. sogar Forderungsausfälle zu extremen Liquiditätsengpässen führen, was durchaus bis zur Insolvenz führen kann! Was sich hier im Mittelstand immer mehr durchsetzt ist die Forderungen an eine Finanzierungsgesellschaft zu verkaufen, um zeitnah an sein Geld zu kommen. Es entlastet Kontokorrentlinien und führt schneller zur Liquidität und mehr Freiräume für

Unternehmer. Zudem bestehen auch keine Sorgen mehr betreffend möglicher Forderungsausfälle, die gleichzeitig mit abgesichert sind.

Gibt es denn auch Lösungen zur Liquiditätsschaffung?

Unternehmen verfügen über werthaltige Maschinen und Ausrüstungsgegenstände, aber auch von immateriellen Wirtschaftsgütern wie Patente, Lizenzen, etc. Durch Sales-and-lease-back (SALB)-Maßnahmen kann man Anlagegüter zu liquiden Mitteln machen. Diese Objekte werden an eine Finanzierungsgesellschaft veräußert und über Jahre zurückgemietet. So schaffen sich auch hier Unternehmen neue finanzielle Spielräume und Liquidität.

Wie sieht es bei Investitionen aus?

Es kann es den Weg zu einem Kreditinstitut geben, was aber die Gesamtbonität eines Unternehmens einschränkt. Alternativ kann ein Unternehmen auch auf eine liquiditätschonende Finanzierungsart wie Leasing setzen. Leasing hat ein hohes Maß an unternehmerische Flexibilität, weil es liquiditätschonend ist, die Laufzeit nutzenkongruent gestaltet werden kann und insofern das Investitionsobjekt schneller armortisiert als beim Rechnungskauf oder bei der Bankfinanzierung, Auch gerade bei technologisch schnelllebigen Objekten bedeutet dies stets Up to Date zu sein. Zudem ist Leasing kostenneutral, da in der Regel die Rate aus den erzielten Erlösen des geleasten Objektes finanziert wird.

Gibt es noch andere Finanzierungslösungen?

Optimal ist es, wenn Finanzierungsformen mit den Möglichkeiten der öffentlichen Förderung für Unternehmen kombiniert werden. Dies trifft für viele Bereiche zu, wie z.B. Wachstum und Arbeitsplatzsicherung. Es geht darum individuell auf die Anforderungen des Unternehmens ausgerichtete Lösungen zu finden. Subventions- bzw. Fördermittellotsen helfen bei der Umsetzung.

Herr Schlüter wir danken Ihnen für das interessante Gespräch. ■

COMMERZBANK



Mittelstandsbank

Klarer Gesamtsieger
bei FOCUS-MONEY-Studie (Heft 5/2010)

Im Auftrag von „FOCUS-MONEY“ (Heft 5/2010) nahm das Deutsche Institut für Service-Qualität (DISQ) gemeinsam mit der Buschmann Wirtschafts- und Steuerberatungs GmbH die Firmenkundenbetreuung von elf überregionalen Kreditinstituten in Berlin, Hamburg und München unter die Lupe. Platz 1 ging mit 98,5 von 100 möglichen Punkten an die Commerzbank – mit klarem Vorsprung vor den Wettbewerbern.

Commerzbank Bielefeld, Corporate Banking
Dr. Christoph Halstrick - Tel. (05 21) 541 200

Gemeinsam mehr erreichen

Transparente Informationsbasis als Schlüssel zur Finanzierung

Viele mittelständische Unternehmer verstehen derzeit das Verhalten einiger ihrer Kreditgeber nicht mehr. In 2007 und den ersten Quartalen 2008 haben die Banken mit günstigen Konditionen um mittelständische Unternehmen geworben. Die Unternehmer hatten zur Deckung ihrer Finanzierungsbedarfe vielfach die Möglichkeit, zwischen verschiedenen Angeboten unterschiedlicher Banken zu wählen.

Inzwischen hat sich die Situation deutlich geändert. Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat deutliche Spuren bei Umsätzen, Ergebnissen und Liquidität der Unternehmen hinterlassen. Außerdem sehen sich Banken immer größeren Anforderungen hinsichtlich der Eigenkapitalunterlegung von Krediten gegenüber.

Sucht heute ein Unternehmer das Gespräch mit seinen Kreditgebern, sei es aufgrund eines Bruchs vereinbarter Finanzkennzahlen (Covenants) oder zusätzlichen Finanzierungsbedarfs, stößt er auf ganz unterschiedliche Reaktionen. Ist beispielsweise die laufende Berichterstattung eines Unternehmens gegenüber seinen Banken transparent und nachvollziehbar, sind Banken viel eher bereit, bei einem Covenantbruch, diesen Covenant einfach auszusetzen. Erfüllt die Berichterstattung diese Anforderung nicht, oder haben sich in der Vergangenheit bei einem Soll-Ist-Vergleich immer wieder negative Planabweichungen gezeigt, nutzen Banken die Möglichkeiten, die ihnen der Covenantbruch bietet, beispielsweise dazu, die für ihre Entscheidung notwendige Transparenz dadurch herzustellen, dass sie eine Plausibilisierung der Planung durch einen unabhängigen Dritten fordern.

Eine solche Plausibilisierung verzögert den Entscheidungsprozess. Dies kann für Unternehmen insbesondere dann kritisch werden, wenn es das Gespräch mit den Banken erst sehr kurzfristig vor einem absehbaren Liquiditätsengpass sucht. Deshalb kann es für Unternehmen ratsam sein, sich vor Bankengesprächen externer Hilfe zu bedienen, denn



Georg Stegemann, marktverantwortlicher Partner PricewaterhouseCoopers Osnabrück. (Foto: PricewaterhouseCoopers AG)

ein Unternehmen, das in der Lage ist, seinen Banken sein Geschäftsmodell darzustellen und nicht nur in Krisenzeiten pro-aktiv, transparent und vor allem frühzeitig informiert, hat auch im derzeitigen Umfeld gute Chancen, in seinen Banken verlässliche Partner zu haben. ■

Handeln und zahlungsfähig bleiben

Was Martin Kannegießer als Präsident des Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall befürchtet, wird branchenübergreifend auch viele kleine und mittelständische Unternehmen treffen. Das Gemisch aus belastenden Finanzierungsfaktoren für 2010 ist hoch explosiv.



Thomas Ploss von der Unternehmensberatung Ploss. (Foto: Ploss Unternehmensberatung)

Für viele Unternehmen wird es daher noch schwerer, teurer oder im schlimmsten Fall sogar unmöglich, sich benötigte Gelder von der Hausbank zu beschaffen. Selbst der Zugang zu Förderkrediten kann versperrt sein, wenn Verluste des Jahres 2009 das eigene Rating massiv verschlechtern. Nach Kfw-Berechnungen wird sich der Rückgang des Kreditgeschäftes beschleunigen und dann bei bis zu –13 Prozent liegen. Schließlich muss ein Kredit mit Haftungsfreistellung von der Hausbank generell so bearbeitet werden, als wenn es ein eigener wäre.

Das interne Regelwerk kommt in vollem Umfang zur Anwendung. Das heißt, dass weiterhin sämtliche kreditrelevanten Daten, wie Rating, Gewinnsituation, Kapitalsituation und Zukunftsaussichten sowie vor allem auch die Sicherheitensituation des Antragstellers der Prüfung unterliegen. Der Unternehmer sollte jetzt das tun, was er am besten kann, und handeln, bevor es zu spät ist. Viele Unternehmer haben leider noch nicht erkannt, dass Ihnen im Jahresverlauf 2010 Liquidität und Zeit fehlen werden. Als Erstes sollte schnellstens der tatsächlich benötigte Kapitalbedarf ermittelt werden. Auch in der Krise muss die Kommunikation zur Hausbank offensiv und transparent gestaltet werden. Eine gestärkte Vertrauensbasis kommt Unternehmen bei kritischen Kreditentscheidungen zugute. Schlechte Jahresabschlusszahlen 2009 dürfen nie ohne Erläuterungen an die Hausbank weitergereicht werden.

Weiterhin sind frühzeitig qualifizierte Planungsunterlagen, die die Fortführung des Unternehmens dokumentieren, vorzulegen. Hierbei ist das Hauptaugenmerk auf eine plausible Rentabilitätsplanung und vor allem eine realistische Liquiditätsplanung zu legen. Umso früher die Bank informiert ist und je früher komplette Unterlagen zur Verfügung stehen, umso leichter wird es werden, die Kreditklemme zu umgehen. ■

Ihr Partner für Mittelstandsfinanzierungen
Johannes Müller
Wirtschaftsberatung (CMC/BDU)
32257 Bünde • Holtkampstrasse 8 • www.mueller-beratung.de
Tel. 05223 13144 • Fax 05223 13188

connections

Der Ausbildungsguide für Ostwestfalen-Lippe

Machen Sie mit..

...bei der Initiative für Ausbildung in der Region Ostwestfalen und Lippe.



In einem handlichen Ausbildungsguide können Sie sich als Unternehmen exklusiv präsentieren. Durch die übersichtliche und informative Gestaltung finden Schüler, Lehrer und Eltern schnell alles wissenswerte für eine Bewerbung in Ihrem Unternehmen. Neben der Veröffentlichung in der Print-Ausgabe wird Ihr Unternehmen auch Online unter www.my-connections.de präsent sein. „connections“ ist der Ausbildungsguide für die Regionen Ostwestfalen und Lippe mit ca. 300 allgemeinbildenden Schulen und fast 30.000 Schulabgängern im Jahr.



➔ Ausgabe Sommer 2010

Jetzt buchen!

Möchten Sie mehr über die Initiative für Ausbildung in der Region Ostwestfalen und Lippe erfahren? Dann füllen Sie einfach den folgenden Abschnitt aus und schicken Sie ihn anschließend per Fax. Natürlich können Sie auch telefonisch Informationen über den Ausbildungsguide erhalten.

☐ Ja, ich möchte das Angebot nutzen. Bitte lassen Sie mir weitere Informationen zukommen.

Firma:

Ansprechpartner:

Telefonnummer:

Fax an:
(05231) 98 100 - 33

Mehr Informationen:
Tel.: (05231) 98 100 - 0

Fotos: Mövenpick Hotel Münster





Mövenpick Meet & Dine

Rosa gebratenes Hirschrückensteak auf einer Pfeffer-Honig-Orangensauce mit asiatischem Wokgemüse und Kartoffelkrapfen. Zum Dessert dann Grand Manier Parfait garniert mit marinierten Beeren. Diese Leckereien sind nur eine kleine Auswahl der kulinarischen Köstlichkeiten, die das Team des Mövenpick Hotels Münster jedes Jahr während einer der großen Bälle, die hier stattfinden, auffährt. Denn genau zu diesen trifft sich Münsters Prominenz um gemeinsam zu feiern.

Mit bis zu 450 Personen zählen die Bälle der Prinzengarde, der KG Freudenthal und des Reitervereins zu den großen Events im Mövenpick Hotel Münster und lassen das gesamte Team kopfstehen.

Doch auch wenn solche Veranstaltungen immer ein riesiges Abenteuer und gleichzeitig eine immense Herausforderung bedeuten, die jahrelange Erfahrung macht das Mövenpick-Team zu richtigen Profis. Obwohl die jährlichen Bälle in der Tat die Highlights des Jahres sind, ist das Mövenpick Hotel Münster stets auch für kleinere Veranstaltungen ein angesehener Tagungsort. Die 11 Tagungsräume, die allesamt mit der neuesten Technik ausgestattet sind – zuletzt wurden im Sommer 2009 die vier Pavillons komplett renoviert – bieten Platz für Veranstaltungen mit einer Teilnehmerzahl zwischen 5 und 580 Personen. Alle Konferenzräume sind klimatisiert und verfügen über Tageslicht. Das Schmuckstück des Hauses – der 712qm große Europasaal - ist außerdem befahrbar und kann mit einer hoteleigenen Tanzfläche und Podium ausgestattet werden. Egal ob ein großes Event, eine Tagung oder Seminar geplant ist, das Personal des Hotels übernimmt nicht nur die komplette Organisation Ihrer Veranstaltung, sondern ist auch vor Ort stets ein kompetenter Ansprechpartner. Während Ihrer Tagung verwöhnt Sie die Küche mit allerlei Leckereien und fährt zur Kaffeepause sämtliche Köstlichkeiten aus der berühmten Mövenpick Gastronomie auf.
Hinter alledem steckt ein ausgeklügeltes Konzept, dass sich stets bewährt hat:

Mövenpick Meet & Dine steht für ein professionelles Qualitätsprogramm, welches weltweit in den Mövenpick Hotels & Resorts, die optimalen Bedingungen schafft, damit Ihr Meeting, Bankett- oder Geschäftsanlass ein voller Erfolg wird. ■



„Da geht das“

Die ehemalige Drahtseilfabrik und spätere Gießerei „Gempt-Halle“ hat sich als Kultur- und Bürgerzentrum des Stadt Lengerich etabliert. Weit über die Grenzen hinaus ist sie prägend für das Stadtbild geworden. Dies nicht nur durch die vielen Veranstaltungen von überregionaler Bedeutung sondern auch als Bauwerk.



Gempt-Halle in Lengerich (Foto: Bürgerstiftung Gempt)

Zusammen mit dem angrenzenden „Generationenpark Gempt“ wertet sie das Stadtbild im Vergleich zu früheren Jahren deutlich auf. Für viele ist die Gempt-Halle heute aus dem gesellschaftlichen Leben Lengerichs nicht mehr wegzudenken. Jährlich finden hier etwa 150 Veranstaltungen statt. Außergewöhnlich ist neben der preisgekrönten Architektur und dem flexiblen Raumkonzept auch der Betrieb durch eine Bürgerstiftung. Dort wo einst Schiffstaue und Bergwerksseile gezogen, verzinkt und verseilt wurden, wird heute musiziert, gefeiert und getagt. Das Raumangebot ermöglicht dabei Veranstaltungen in einer Größenordnung zwischen 50 und 1000 Personen. Räume, die Eindruck machen, zu Preisen die Spaß machen. ■

Best Western

Für alle Ausgeschlafenen
stets die erste Adresse!

Ob Tagung,
Seminar oder
Familienfeierlichkeit...

...97 Gästezimmer und 10 Veranstaltungsräume
bieten ausreichend Platz für Ihre Ideen!

Best Western Hotel Bonneberg
-Das Tagungshotel-

Wilhelmstraße 8 * 32602 Vlotho
Tel: 05733 / 7930 * Fax: 05733 / 793 111
info@bonneberg.bestwestern.de
www.bonneberg.bestwestern.de

Maaß
INDUSTRIEBAU

Objekt: Tick

Lagerhallen
Produktionshallen
Bürogebäude
Hallensanierungen

Maaß Industriebau GmbH
Hohenloher Str. 52
32756 Detmold

Tel. 05231 - 910 25 - 0
Fax. 05231 - 910 25 - 20
Mobil. 0171 - 823 40 83

www.maass-industriebau.de | info@maass-industriebau.de



Drei Geschäftsführer, eine Unternehmensstrategie: Der IT-Dienstleister connectiv! eSolutions. (Foto: connectiv! eSolutions GmbH)

CRM und Tante Emma

Früher hatte ihn fast jedes Dorf, heute sieht man ihn kaum noch: den Tante Emma Laden. Das freundliche Gespräch an der Ladentheke, aufmerksame Bedienung, Bekanntschaft unter Kunden und ein übersichtliches Produktangebot im Preis-Leistungsverhältnis.

Seit Mitte der Neunziger entdecken immer mehr Firmen das alte Geschäftsprinzip wieder für sich und richten ihre Unternehmensstrategie konsequent am Kunden aus. Was früher die Ladentheke war, heißt heute Point of Sale (POS).

Was früher mit dem Tante-Emma-Laden-Prinzip in Verbindung gebracht wurde, heißt heute Kundenbeziehungsmanagement (kurz CRM). Für den Kunden eine nette Einkaufsatmosphäre, für Tante Emma zufriedene Kunden, die gern wiederkommen. Was sich damals bewährt hat, steht heute bei Unternehmen – vor allem im Dienstleistungssektor – wieder hoch im Kurs. Warum funktionierte das Tante Emma Prinzip so gut? Sie hat einen überschaubaren Kundenkreis. Sie kennt ihre Kunden und deren Ansprüche und Wünsche. Die Kunden kaufen oft und gern bei ihr. So weiß sie über sämtliche Abläufe mit ihnen Bescheid und kann auch in einer unerwarteten Situation schnell und richtig auf sie eingehen. Heute haben mittelständische Firmen oft einen stolzen Kundenstamm mit mehreren Hundert Kunden. Um da den Überblick zu behalten und Kundenwissen zentral an einem Ort abrufbereit abzubilden, nutzen immer mehr Unternehmen ein CRM-System, sozusagen als „Unternehmens- Gedächtnis“. Die Einführung eines CRM-Systems kann sie dabei unterstützen, gewinnbringende Kundenbeziehungen aufzubauen. Was häufig nicht beachtet wird: CRM ist nicht gleich CRM-Lösung. Die Erfahrung, dass nicht gleich nach der Einführung eine deutliche Besserung in den Kundenbeziehungen zu spüren ist, führt bei den Mitarbeitern häufig zu Missmut und Unzufriedenheit. CRM von Beginn an als eine Strategie zu verstehen, die täglich im Kundenhandling umgesetzt wird, ist Kerngedanke des „Mythos CRM“.

Mitarbeitermotivation wurde auch schon bei Tante Emma groß geschrieben. Heute entstehen gute Kundenbeziehungen nur dann, wenn jeder einzelne Mitarbeiter die CRM-Strategie annimmt und versteht, dass CRM viel mehr als nur eine Ansammlung von Kundendaten ist. Ein erster Schritt zu optimaler Kundenkommunikation ist optimale Unternehmenskommunikation. CRM beginnt in den Köpfen der Mitarbeiter und mit der Unternehmenskultur, die sie täglich leben. Im Mittelpunkt stehen immer Mitarbeiter und Kunden, nicht Produkt und Technik. Über den Kunden gilt es, Informationen zu sammeln, auszuwerten und Maßnahmen abzuleiten. Erst dann kommt die IT ins Spiel: Sie liefert immer nur die Werkzeuge zur Umsetzung der CRM-Strategie. ■



Die Spezialität des Hauses

Seit 1996 existiert die aXon Gesellschaft für Informationssysteme mbH. Das IT-Lösungs- und Beratungshaus mit über 20 Mitarbeitern hat seinen Sitz in Paderborn. Der Fokus des Unternehmens liegt in der Identifikation von Problemstellungen bei Kunden im Bereich Software und EDV-Unterstützung. Erfahren Sie mehr über das Unternehmen im exklusiven Interview der Wirtschaft Regional mit Geschäftsführer Michael Scheibe.

Herr Scheibe, stellen Sie doch bitte einmal das Unternehmen aXon vor?

Wir implementieren Produktivitätslösungen mit Produkten wie Microsoft Sharepoint und Microsoft CRM. Weiterhin bieten wir kaufmännische Lösungen im Bereich Sage Office Line und branchenspezifische Sonderlösungen an.



aXon-Geschäftsführer Michael Scheibe erhofft sich eine richtungsweisende CeBIT 2010. (Foto: aXon)

Ein Schwerpunkt bei aXon ist es, dass wir uns in all den vorgenannten Technologien soweit auskennen, dass wir nicht nur das Produkt auspacken und installieren können, sondern dass wir von der Identifikation der Problemstellung über die Lösungsberatung und der Implementation bis hin zur Anpassungsprogrammierung alle Dinge rund um eine Softwareeinführung leisten können. Dazu kommen eine entsprechende Servicehotline, Support und weitere Betreuung. So können wir unsere Kunden allumfassend beraten und begleiten sie auf dem Weg durch die recht komplexe IT-Welt.

aXon präsentiert auf der CeBIT 2010 seinen gesamten Umfang kaufmännischer Lösungen. Welche Neuheiten bieten Sie Ihren Kunden an?

Wir bieten unseren Kunden unsere Speziallösung PSplus an. Das ist eine mit der Sage Office Line verheiratete Lösung für die Branche der Dienstleistungserbringer. Immer wenn es darum geht Zeiten in Form von Dienstleistungen zu erfassen, zu bewerten, Projekten zuzuführen und vor allem auch automatisch oder halbautomatisch zu fakturieren, dann ist unser PSPlus-System das richtige Tool .

PSplus basiert auf modernen Microsoft Technologien aus dem Office- und .Net-Umfeld. Welche Vorteile bietet das?

Das PSplus enthält die gleiche Technologie wie die Sage Office Line.

Auf der anderen Seite haben wir Technologien wie .net Framework und Webservices im Einsatz, so dass wir uns auch in die Welt des Kunden schnell integrieren können und auch Schnittstellen zu allen möglichen anderen Sonderanforderungen in einer Branchenausprägung des Kunden realisieren können.

PSplus ist modular aufgebaut. Welche Module sind das im speziellen und was hat der Kunde davon?

Das PSplus besteht aus einem Kern, der sich darum dreht Projektzeiten zu erfassen. Dazu gibt es den Kern der ganzen Projektbearbeitung und den Kern der Projektabrechnung. Das sind die Hauptbestandteile des Systems. Das ganze ist insofern modular, als das wir weitere Themen, die ein Kunde vielleicht für sich identifiziert und EDV-technisch umsetzen möchte, hinzugezogen werden können. Zum Beispiel durch die Integration eines Ticketing, was wir primär mit dem Microsoft CRM–System umsetzen, aber auch mit anderen CRM-Systemen. Das wär so ein typisches Modul, was man an das PSplus andocken kann, so dass auch Zeiten, die aus Tickets entstehen in die Abrechnung, die Projektübersicht und Faktura übernommen werden.

➔ www.wirtschaftregional.info

Das vollständige Exklusivinterview mit Michael Scheibe finden Sie in der Online-Ausgabe auf dieser Seite als Audiofile.

Welche weiteren Merkmale sind nach Ihrer Meinung für die Kunden von Bedeutung?

Es gibt weitere Module, zum Beispiel eine Integration in Richtung Sharepoint, wo wir Informationen im Intranet bereitstellen können zu Projektständen Projektsituationen, und der Projektdokumentation . Der Endkunde kann Informationen per Web zur Verfügung gestellt bekommen zu Leistungsnachweisen, Projektabrechnung, Kontingenten, Verträgen und ähnlichem.

Mit welchen Erwartungen gehen Sie auf die CeBIT 2010?

Nach einem doch eher schwierigen Jahr 2009, wo die Budgets bei unseren Kunden durchaus eng oder gar nicht vorhanden waren, wird die CeBIT 2010 richtungsweisend für das ganze Jahr sein. Die ersten Wochen in diesem Jahr zeigen uns, dass in viele Branchen durchaus wieder Bewegung kommt. Diese Erwartung habe ich an die CeBIT 2010!

Herr Scheibe, vielen Dank für das Interview. Wir wünschen Ihnen und Ihrem Team eine erfolgreiche Messe. ■



Gut fürs Geschäft!
BITel Business Komplett

Unser »RundumSorglos«-Anschluss – ein gutes Geschäft für Ihr Geschäft:

- Telefonanschluss (Analog/ISDN)
- Telefon-Flat ins dt. Festnetz
- DSL-Flat (bis zu 16.128/1.024 kBit/s)
- dt. Mobilfunknetze 12,52 ct/Min.
- mtl. nur 31,90 €/netto

Persönliche Beratung unter 05 21 | 51 77 60
www.bitel.de

BITel Gesellschaft für Telekommunikation mbH
Ein Unternehmen der Stadtwerke Bielefeld und Gütersloh

Starke Standards für anspruchsvolle Branchen

Die Modus Consult AG wurde 1995 zunächst als GmbH gegründet. Geschäftsschwerpunkte sind der Vertrieb und die branchenorientierte Anpassung der Standardsoftware Microsoft Dynamics, ausgerichtet auf die Anforderungen des Mittelstandes.

Modus Consult arbeitet insgesamt für mehr als 1.000 Kunden aus über 60 Branchen. Im Rahmen eines Full-Service-Konzeptes werden die Kunden in den Bereichen Unternehmenssoftware, Dokumentenmanagement, Microsoft CRM, Business Intelligence und Systemtechnik betreut.

In den Kundenunternehmen werden die Warenwirtschaftsprozesse in den klassischen Bereichen Beschaffung, Lager, Produktion und Absatz effizient gesteuert. Darüber hinaus bietet die Microsoft Dynamics die bekannten leistungsfähigen ERP-Standardfunktionalitäten und integrierte Lösungen für Rechnungswesen & Finanzen, Personalwesen, Zeitwirtschaft und weitere spezielle Bereiche. Das Gütersloher Softwarehaus pflegt eine klare detaillierte Spezialisierung auf die Branchen Bauindustrie, Fertigung, Handel, Holz- und Möbelindustrie,



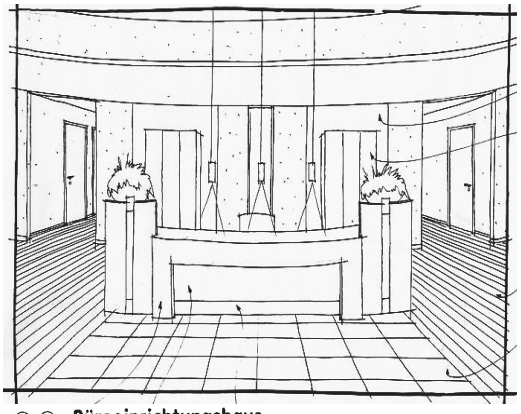
Der Vorstand des Gütersloher Softwarehauses Modus Consult. (Foto: Modus Consult AG)

Kunststoff, Lebensmittel, Maschinen- und Anlagenbau sowie Sonstige Industrie. Ein hoher Prozentsatz der Prozesse und Abläufe in den o. g. Branchen können im Standard abgebildet werden. Dadurch sind eine wesentlich kürzere Implementierungsdauer sowie ein schneller Return-on-Investment realisierbar.

Modus Consult bedient im Rahmen eines Best-of-Breed-Konzeptes viele zufriedene Kunden. Dabei ist Microsoft Dynamics eine der besten und weit verbreiteten ERP-Lösungen am Markt. Die Anwenderunternehmen können sich somit auf eine starke, branchenspezielle IT-Lösung mit einem Maximum an User-Komfort verlassen.

Ergänzend zu den Branchenlösungen bietet Modus Consult im Rahmen der Kundenprojekte viele weitere Features. Die Modus Consult AG finden Sie auf der CeBIT 2010 in Halle 4 / Stand A26. ■

Empfang - Die Visitenkarte Ihres Unternehmens



Büroeinrichtungshaus
Heemeyer

Lübbecker Str. 118-126
32257 Bünde
Telefon (0 52 23) 94 34-38
Telefax (0 52 23) 94 34-35

Erweiterter Leistungsumfang

Die Softwarefirma Octoflex aus Melle will ab sofort mit der Bielefelder Diamant Software GmbH & Co.KG zusammenarbeiten, um den Leistungsumfang ihrer „leistungsstark einfachen“ Software Octoflex ERP weiter auszubauen. Das ERP-System wird mit Rechnungswesen- und Controlling-Funktionalitäten ausgestattet, um den Anwendern einen verbesserten Nutzen zu bieten. Diamant Software gilt als unabhängiger und branchenneutraler Spezialist für Rechnungswesen, Controlling und Konzernbuchhaltung und zudem als Marktführer in diesem Sektor.

Bisher hatten bei Octoflex die Fibu- und Controlling-Funktionen gefehlt, welche gerade für größere Firmen interessant sind. Damit soll nun Schluss sein. Mit Diamant holt Octoflex neben Tobit.Software und dessen Kommunikationslösung „David“ einen zweiten starken Partner an Bord, um Kundenwünschen noch besser zu begegnen. Damit beide Produkte zu einer leistungsstarken Einheit verschmelzen können, sollen alle relevanten Datenschnittstellen der Diamant-Software schrittweise erschlossen werden.



Octoflex-Geschäftsführer Stephan Glahs. (Foto: Octoflex Software GmbH)

Mit dem neuen Modul stellt Octoflex grundlegende betriebswirtschaftliche Kennzahlen bereit, die zusätzlich grafisch aufbereitet werden. Für den Anwender sind betriebswirtschaftliche Entwicklungen auf einen Blick erkennbar – abgestellt auf seine speziellen Bedürfnisse. Unternehmensrelevante Kennzahlen zu Rentabilität, Umsätzen, Produkten, Kosten und Erlösen sowie zum Zahlungsverhalten von Kunden und Lieferanten können systematisch abgefragt und strategisch für Marketing- und Vertriebsaktivitäten genutzt werden.

Kombiniert mit den CRM-Funktionalitäten von Octoflex ist damit die gezielte und serviceorientierte Ansprache von Kunden und Geschäftspartnern gesichert. ■





Patricia Seidl vom IML Dortmund.
(Foto: Patricia Seidl)

„erp-logistics“

Die Optimierung der Systemlandschaft erweist sich meist als sehr kosten- und zeitintensiv. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen mit einer gewachsenen Unternehmensstruktur und einer heterogenen Systemlandschaft stehen vor einem Ressourcenproblem. Des Weiteren wird der Software-Markt aufgrund der Vielzahl von Variationsmöglichkeiten zunehmend unübersichtlich.

Für Unternehmen, die ihre Organisationsstruktur, Arbeitsabläufe und Systemlandschaft überprüfen möchten, bietet das Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik (IML) eine umfassende Unterstützung an. Diese beinhaltet alle Tätigkeiten angefangen von der Analyse und Optimierung der betrieblichen Unternehmensabläufe und Organisationsstrukturen bis zur ERP-Systemauswahl und Einführung. Für die Phase der Vorauswahl wurde eine Online-Datenbank entwickelt, mit deren Hilfe Unternehmen eigenständig eine ERP-Vorauswahl treffen können. Die Datenbank beinhaltet bis zu 1.500 Fragen, die entsprechend der unternehmerischen Arbeitsabläufe kategorisiert sind sowie die Profile von 48 validierten Systemen. ■



Nach der Registrierung erfolgt die Vorauswahl auf der Internetplattform im Rahmen folgender Schritte:

1. Festlegung von K.O.-Kriterien: Einschränkung der Gesamtliste der Systeme
2. Grobgewichtung: Gewichtung der Kategorien entsprechend ihrer Relevanz
3. Feingewichtung: separate Gewichtung innerhalb der Kategorien
4. Systembewertung: Bewertung auf Basis der Gewichtungen
5. Systemranking: Systemranking inkl. Einsicht der Erfüllungsgrade auf Funktionsebene.

Zusätzlich erhält der Benutzer einen ERP-Auswahl-Report über die getätigte Auswahl, wodurch eine lückenlose Dokumentation sichergestellt ist.

Management für Sprachversionen

Es ist noch gar nicht lange her, da begnügten sich viele Mittelständler damit, ihre Website einmal im Jahr zu aktualisieren, um ihre Produktpräsentationen auf den neuesten Stand zu bringen - vor der wichtigsten Messe. Nicht selten übernahm es dann die Webagentur, diese Aktualisierung einzupflegen.

Heute haben zwar die meisten Unternehmen durch Content Management Systeme eine gewisse Autarkie, was aber unverändert problematisch bleibt, ist das Management der diversen Sprachversionen. Bietet ein Unternehmen seinen Kunden mehr als nur eine deutsche und eine englische Variante – heute durchaus Minimalstandard –, werden die Dinge sehr schnell sehr komplex. Ohne einen automatisierten Workflow für die Lokalisierung und ohne Lösung für das Übersetzungsmanagement – beides so eng wie möglich in das CMS integriert – kommen Unternehmen, die einen pan-europäischen oder gar den Weltmarkt bedienen, nicht mehr zurecht.

Zunächst muss sich ein Unternehmen darüber klar werden, welche Seiten aus der Master-Site überhaupt lokalisiert werden müssen. Wenn ich in meinem Sortiment von Agrarmaschinen auch Traktoren für den Weinberg verkaufe, macht eine Lokalisierung für meine italienischen und spanischen Websites noch Sinn, aber über die russische Site verkaufe ich vielleicht ausschließlich Mähdrescher. Welche Produktbeschreibungen sind also für welchen Markt wie zu lokalisieren? Im Idealfall ist der unternehmensspezifische Lokalisierungsworkflow im CMS hinterlegt und wird dort gemanagt und überwacht. So definiert ein Unternehmen, wie die Inhalte in die diversen Länder fließen, und es erfährt über Reporting-Funktionen, welche Lokalisierungen abgeschlossen sind oder noch ausstehen. Wichtig ist es auch, schon im CMS über ein sinnvolles Abhängigkeits- und Variantenmanagement zu verfügen: wie viele Stellen meiner Website sind überhaupt betroffen, wenn ich eine bestimmte Information ändere oder aktualisiere? Welche Abhängigkeiten gibt es für jeden einzelnen Fall? Setzt ein Unternehmen dann noch ein professionelles Übersetzungsmanagement-System ein – eine Datenbank, die als Translation Memory fungiert – schafft es verbindliche unternehmenseigene Wörterbücher in seinen Sprachen, sorgt für eine korrekte, einheitliche Taxonomie und reduziert seinen Übersetzungsaufwand. ■



Christian Weber, Project Manager bei der Nionex GmbH. (Foto: Nionex)



Richtige Entsorgung, hohe Erlöse

Die Strautmann Umwelttechnik GmbH aus Glandorf entwickelt und produziert seit fast 20 Jahren Maschinen zur Verdichtung von Wertstoffen wie Kartonagen, Folie, und PET Flaschen. Der wirtschaftliche Vorteil für den Kunden steht dabei stets im Vordergrund.

Wirtschaftlicher Vorteil bei der Entsorgung? Papier und Kunststoffe sind Wertstoffe, die dem Wertstoffkreislauf zurück geführt werden müssen. Als Ballenware mit einer hohen Dichte werden sie an Rohstoffbörsen hoch gehandelt.

Der Strautmann BaleTainer erzeugt genau diese Ballenware aus Kartonagen und PET Flaschen. Die Besonderheit liegt in der kompakten Bauweise (ca. 2 x 5m) die aus einem genialen Pressprinzip resultiert. Bisher wurden Ballen in einem Stück verdichtet. Der BaleTainer hingegen produziert ein Ballen in drei Scheiben. Das ist einzigartig!

Die Arbeitsweise ist von der Beschickung der Presskammer bis zur Ballenabgabe vollautomatisch. Mit der Ballendichte von bis zu 550 kg/m3 lassen sich LKW und Seecontainer zu 100 Prozent auslasten.
Der wirtschaftliche Vorteil liegt aber nicht allein in den Erlösen durch die Direktvermarktung. Auch der interne logistische Aufwand ist bis zu 80 Prozent geringer als beispielsweise mit einem Presscontainer.



Einzigartige Verdichtungslösung aus dem Hause Strautmann Umwelttechnik GmbH. (Foto: Strautmann Umwelttechnik GmbH)

Zudem erlauben die schlanken Maße des BaleTainer auch die Aufstellung direkt am Anfallort der Kartonagen. So werden interne Transporte mit unverdichteten Materialien minimiert.

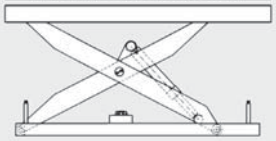
Aber auch der klimaschonende Faktor ist ein wesentlicher Baustein der Unternehmensphilosophie der Strautmann Umwelttechnik GmbH. Durch die Verdichtung von Wertstoffen werden bis zu 90 Prozent LKW Transporte eingespart. In den letzten ca. 20 Jahren haben unsere Kunden durch den Einsatz von Strautmann Pressen schätzungsweise mehr als 20.000 t CO2-Ausstoß vermieden.

Ein wichtiger Beitrag für die Zukunft! ■

Die Internetadresse für SCHERENHEBETISCHE

www.bueter.com

BÜTER® HEBETECHNIK GmbH



- Hydraulikhebebühnen
- Flachhubtische
- Palettenheber
- Verladehebebühnen
- Autohebebühnen (vereinfachter Aufzug)
- Anlagenhebebühnen
- Unterflurhebetische
- Aquahebetische
- Lastenaufzüge
- Hubarbeitsbühnen
- Kippvorrichtungen
- Sonderhubtische

e-Mail:
hebetechnik@bueter.com

Büter Hebetechnik GmbH • Emmener Straße 9 • D-49716 Meppen
Tel. 0049 (0) 59 35 / 70 59-0 • Fax 0049 (0) 59 35 / 70 59-10

Maximierung der Flächen

Mit Hilfe von Lager- oder Arbeits-Bühnen kann die nutzbare Fläche in Lager und Produktion maximiert werden. Eine Lagerbühne kann als eigenständiges Element errichtet werden, aber auch integrierter Teil eines Regalsystems über mehrere Ebenen sein.

Die Ausführung kann mehrgeschossig ausgeführt und mit Laufgängen, Treppen und Übergabeplätzen versehen sein. Die Spannweiten können über 10 Meter betragen, auch auf störende Diagonalverbindungen kann durch entsprechende Rahmenbildung teilweise oder gänzlich verzichtet werden.

In der Praxis werden als Lösungen Bühnen-Modulsysteme, individuelle Spezialanfertigungen als auch Mischformen angeboten. Bereits eine eingeschossige Lagerbühne führt zu einer nahezu verdoppelten Lagerkapazität im überbauten Bereich und senkt die Lagerkosten pro Quadratmeter. Zudem können vorhandene Anlagenkomponenten (z.B. Tanks, Maschinen, Fertigungsstraßen, Schaltschränke, etc.) aber auch bestehende Regalsysteme integriert und überbaut werden.

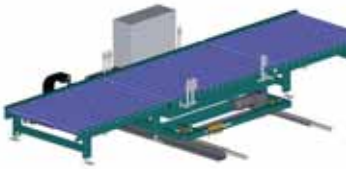
Auch Betriebsbüros (Hallenbüro) und Trennwände werden als Systemkomponenten angeboten. Im Normalfall führen Bühnenlösungen als vertikale Erweiterung zu erheblich kürzeren Wegen als eine horizontale Erweiterung. Zudem entfällt die kostspielige Errichtung neuer Gebäude oder Lagerhallen und der verbindenden Infrastuktur. ■



Foto: Fotolia.com



Neuenhauser bietet zu Standardkomponenten ebenfalls kundenspezifisch entwickelte Fördermittel und stellt Sonder-Förderanlagen zur Lösung ihrer Transportprobleme her. Neuenhauser arbeitet partnerschaftlich mit den Kunden zusammen um die speziellen Anforderungen und Details zu erörtern.
Von den ersten Konzepten, ggf. über 3-D Simulationen, begleiten wir zusammen mit dem Kunden die Konstruktion, Fertigung, Installation, und Tests bis zur Endabnahme. Wenn nicht das passende Fördermittel zur Verfügung steht bzw. erhältlich ist, werden Sonderanlagen konstruiert, gefertigt und integriert. Damit stellen wir sicher, dass der Kunde immer die richtige und kostengünstigste Lösung bekommt.



neuenhauser
Neuenhauser Maschinenbau GmbH
www.neuenhauser.de

Hans-Voshaar-Straße 5
D-49828 Neuenhaus
Tel.: +49 5941 604-0
Fax: +49 5941 604-204
neuenhauser@neuenhauser.de



Ihr Partner für Linde-Stapler

NEOTECHNIK Fördersysteme
Göthe & Prior GmbH & Co. KG

Industriestr. 57 | 33689 Bielefeld
Tel.: 05205-1091-0 | Fax: 05205-1091-77

Heidesch 17 | 49549 Ladbergen
Tel.: 05485-9387-0 | Fax: 05485-9387-11

E-Mail: info@neotechnik.de
Web: www.neotechnik.de

Steigerung des Automatisierungsgrades

Ein strenges Kostenmanagement, präzise Produktionsstrukturen und effektive Abläufe sind heute Wettbewerbsfaktoren, die für jedes Unternehmen gelten. Die CB-Chemie- und Biotechnologie GmbH aus Gütersloh unterwarf 2009 mit Hilfe des PIUS-Checks der Effizienz-Agentur NRW und in Zusammenarbeit mit dem Heinz Nixdorf Institut (Lehrstuhl rechenintegrierte Produktion) seine Produktionsabläufe einer genauen Prüfung.



Fertigproduktbehälter der CB Chemie. (Foto: Junger GmbH)

Das 1985 gegründete Unternehmen beschäftigt sich mit der Entwicklung, Produktion und dem Vertrieb chemo-technischer Spezialprodukte für Industrie, Handwerk und Handel. CB beschäftigt über 60 Mitarbeiter und unterhält neben dem Stammsitz in Gütersloh auch Niederlassungen in Österreich und der Schweiz. Darüber hinaus gibt es Produktionsstandorte in Montreal und Sao Paulo.

Die Untersuchung der Gütersloher Produktion ergab, dass die gewachsenen Strukturen und Abläufe, die Lagerhaltung und die manuelle Abfüllung dem gestiegenen Auftragsvolumen des Unternehmens angepasst werden mussten.



Der Befüllbereich der Rohstoffbehälter der CB Chemie. (Foto: Junger GmbH)

In dieses Projekt, das sich über einen Zeitraum von mehreren Monaten erstreckte, wurde die Junger GmbH als zuverlässiger Partner im Bereich der Automatisierungstechnik mit eingebunden.

Erhöhung des Automatisierungsgrades erreicht

In einem ersten Schritt erweiterte CB Chemie sein Produktionsvolumen. Durch den Einsatz von zwei zusätzlichen Mischanlagen verfünffachten sich die Herstellungskapazitäten von 5.000 auf 25.000 Liter. Gleichzeitig wurde die Zahl der Rohstoffbehälter aufgestockt. Dadurch können mehr Rohstoffe vorrätig gehalten werden, die dann bei Bedarf automatisch der Rezeptur beigemischt werden. Dies verringert manuelle Zugaben. Das bedeutet schnelle und zuverlässige Abläufe in der Produktion und eine Verbesserung des Arbeitsschutzes, da durch die Automatisierung das Anrühren und Abfüllen per Hand entfällt. Durch die Zeitersparnis, die bei der automatisierten Herstellung gewonnen wird, hat CB Chemie jetzt die Möglichkeit, die zehnfache Produktmenge herzustellen.

Die weitere Automatisierung des Misch- und Förderprozesses fiel in das Ressort der Junger-Ingeni-

Das biegen wir schon für Sie hin!
Ihre Wünsche, unser Know-how!
Lohnfertigung Metall, Edelstahl, Alu
Biegen, Stanzen, Walzen, Schweißen, Pulverbeschichten
mit modernstem CNC-Maschinenpark
www.schwarz-transportgeraete.de
Schwarz Transportgerätefabrik GmbH
Roggenkamp 2–4 · D-33775 Versmold
Telefon: 0 54 23 / 94 68 - 0 · Telefax: 0 54 23 / 94 68 - 68
schwarz

eure. Dies wurde durch die Implementierung einer Schnittstelle zum Datenbanksystem der CB Chemie, der ERP-Branchensoftware „Infor Blending“, erreicht. Die von Junger entwickelten Steuerungen arbeiten nun in vollautomatischen Mischprozessen von der Auftragsplanung vorgegebene Produktionsaufträge präzise ab. Eine sichere Datenkommunikation, die für Qualitätssicherungszwecke verlässliche Rückmeldungen an das ERP-System gibt, ist gerade für die hochsensiblen und rezepturorientierten Herstellungsprozesse bei CB außerordentlich wichtig.

Steigerung der Flexibilität

„Die besondere Herausforderung“, so Projektleiter Dietmar Kirschen, „bestand darin, die Anlagensteuerung so flexibel wie möglich zu gestalten“. So ist es möglich, den Automatikablauf jederzeit zu unterbrechen, um beim Fehlen von Rohstoffen und bei Störungen zu reagieren oder zusätzliche Rührphasen einzulegen. Danach kann der Prozess verlustfrei fortgesetzt werden.

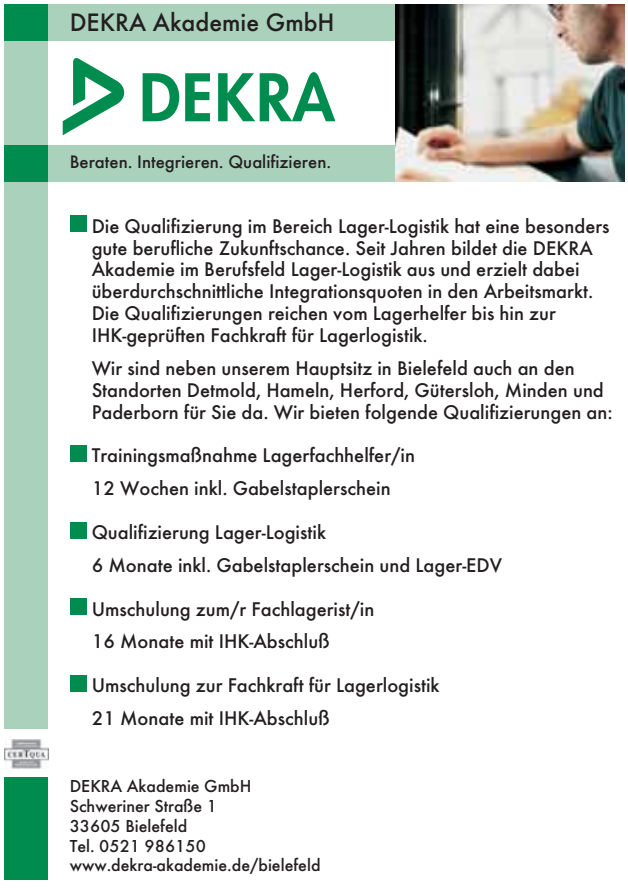
Weiterhin können unvollständig bearbeitete Aufträge als Halbfertigprodukte an das ERP-System zurückgemeldet werden, um sie zu einem späteren Zeitpunkt mit einem Ergänzungsauftrag kontrolliert zu Ende zu produzieren. Erforderliche Handzugaben werden durch Editieren des Rezepts im ERP-System in den Automatikablauf eingebunden. In der Betriebsart „Hand“ sind auch komplett manuelle Anmischungen ohne Produktionsauftrag noch möglich. Ebenso flexibel musste die Weiterleitung der Stoffe gesteuert werden. Die Förderung der flüssigen Fertigprodukte ist durch vielfältige, von den Steuerungen jeweils überwachte Rohrleitungsverbindungen in alle erforderlichen Richtungen gewährleistet, z.B. von den Mischern zu den Fertigproduktbehältern oder wahlweise direkt zu den Abfüllstationen. Dabei erhöht die Programmierung von Plausibilitätsprüfungen jetzt zum einen die Sicherheit im Betrieb, verringert aber auch Fehlchargen und sorgt daher für deutliche Rohstoffeinsparungen.

Ein Mehr an Präzision

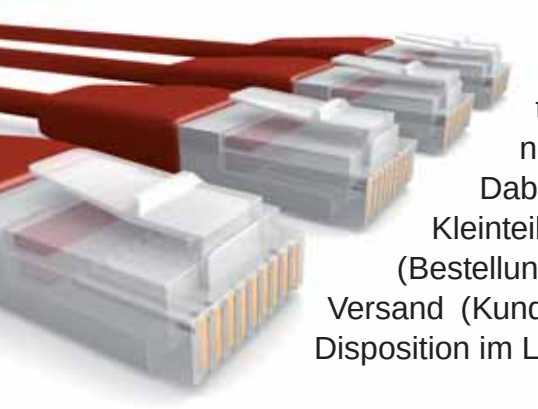
Es gelang den Junger-Ingenieuren, den Toleranzbereich beim Abwiegen der Rohstoffe zu verringern und damit die Produktgenauigkeit zu erhöhen, indem Parameter zum Ausgleich der mechanischen Unterschiede in den Einlaufbereichen der Mischbehälter eingeführt wurden.

Insgesamt konnte CB durch die von Junger programmierten Steuerungen wesentliche Kosteneinsparungen erzielen. ■





Warehouse Management Systeme



Warehouse Management Systeme (WMS) bzw. Lagerverwaltungsysteme (LVS) sind softwarebasierte Systeme für die unternehmerische Verwaltung von Warenlagern und Distributionszentren. Dabei wird nicht nur die Lagerposition von Artikeln im Hochregallager, Kleinteilelager oder Handlager verwaltet, sondern auch der Wareneingang (Bestellung - Zulieferung - Lieferungsvergleich, Artikelstammpflege), und der Versand (Kundenstammpflege, Lieferung - Bestellvergleich, Lieferscheindruck, Disposition im Lager für den Versand).

Mit Lagerverwaltungssoftware, Logistiksoftware, Intralogistiksoftware oder auch Warehouse-Management-Systemen kann der komplette innerbetriebliche Materialfluss abgebildet und mit der entsprechenden Steuerungstechnik optimal gesteuert werden. Als innerbetrieblicher Materialfluss werden alle in einem Unternehmen durchgeführten Warenbewegungen bezeichnet. Dazu zählen Prozesse des Wareneingangs, Einlagerung, Umlagerungen, Auslagerungen und Versand. Dabei wird zwischen dem Materialfluss sowie dem Informationsfluss unterschieden. Bei dem Materialfluss geht es um die physische Vereinnahmung des Materials im Lager. Die Lagerprozesse werden vom Informationsfluss begleitet. Dieser sorgt während des Transports für Datensicherheit und Bestandstransparenz.
Ein modernes Warehouse Managementsystem ist meist modular aufgebaut und besteht aus einem Hauptmodul, das mit Zusatz- oder Erweiterungsmodulen ergänzt werden kann. Damit erwirbt der Kunde nur jene Funktionalitäten des WMS, die er zum Zeitpunkt der Anschaffung auch tatsächlich benötigt, kann aber bei Bedarf zu einem späteren Zeitpunkt weitere Funktionalitäten durch zusätzliche Module in sein WMS integrieren. Zudem können meist Erweiterungsmodule auch von Drittanbietern, z.B. im Bereich der Materialfluss-Optimierung, der RFID- oder Pick-by-Voice-Systeme im Kommissionierbereich, etc., an das bestehende Warehouse Management System angebunden werden. Neben den reinen Lager- und Versandinformationen innerhalb eines Lagers wird in einem WMS die Kommissionierung von Waren zu versandfertigen Positionen realisiert. Um die Bewegung der Waren innerhalb eines Lagers zu gewährleisten, ist ein WCS (Warehouse-Control-System) Bestandteil eines WMS. Ein WCS stellt auf Basis der Steurungstechnik sicher, dass die gewünschte Ware über interne Förderanlagen (Lagerplatz in einem Lager, Arbeitsplatz eines Kommissionierers, Versandrutsche im Warenausgang, etc.) an die Position kommt, die das WMS für die Ware bestimmt hat. ■

Kartonagen gewinnbringend und klimaschonend entsorgen!

Der ***BaleTainer***® verdichtet Wertstoffe zu Industrieballen. Direkt am Anfallort.Vollautomatisch und einzigartig wirtschaftlich!

Informationen unter ***www.BaleTainer.de***.

Strautmann Umwelttechnik
Ihr Spezialist für Entsorgungstechnologie

Strautmann Umwelttechnik GmbH
Auf dem Haarkamp 22
49219 Glandorf
Telefon +49 (0) 5426 / 80 777 25
info@strautmann-umwelt.de

Strautmann BaleTainer®



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. 0521/97 17 70 · Fax 0521/97 17 18
www.wiedey.net · info@wiedey.net

Digitaldruck & Werbetechnik

NEU SCHILDER • XXL – DIGITALDRUCK NEU
www.foliacut.net

Displaysysteme & Messebau

NEU DISPLAYSYSTEME NEU
www.lippedisplay.net

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. 0521/33 33 10 · FAX: 0521/33 11 06
E-MAIL: INFO@STEIN-DIGITALDRUCK.DE

Folienaufkleber · Schilder · Banner
Beschriftungsfolien · Textile Werbeträger
Druck auf gestellte Materialien
neu
befüllte Klappdeckeldosen mit Ihrem Aufdruck
LBS 05222-95670 Werner Chlench
Schiffer
Tel: 02534-977 26-0 Vielseitig im Druck.
www.siebdruck-schiffer.de

polygraph print
Telefon
05231/98100-16

Fahnen & Stoffdrucke

NEU FAHNEN • BEACHFLAG • STOFFBANNER NEU
www.lippeflaggen.net

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

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

Anzeigenschluß für die nächste Ausgabe ist der 10. März 2010.

Lagertechnik

pietig Regale
Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.de

Mobile Räume

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



Foto: Fotolia.com

Glück gehabt…

Armut bezeichnet den Mangel an lebenswichtigen Gütern (beispielsweise Nahrung, Obdach oder Kleidung). Dazu fällt mir auch gleich mein Bekannter Ralf ein. Den habe ich erst kürzlich in meinem Winterurlaub auf der Skipiste wiedergetroffen.

Da ich ihn schon 15 Jahre nicht mehr gesehen hatte, war ich umso erstaunter, was alles in seinem Leben passiert ist. Er stellte mir seine Frau Petra und seine drei Sprösslinge vor. Ein Haus habe er sich vor drei Jahren gebaut, seine Älteste hat seit letztem Sommer Reitunterricht und die ganze Familie fährt jedes Jahr gemeinsam in den Urlaub. Als Ralf mir dann von den Umbauten am Haus erzählte, die im kommenden Frühjahr anstünden, wurde ich neugierig: „Sag mal Ralf, was hast Du denn für ein Gehalt, damit Du Dir das alles leisten kannst?“ „Da ich ja nur ein einfacher Facharbeiter bin, müssen wir mit knapp 2.500 Euro netto auskommen. Klar, Petra verdient manchmal noch etwas dazu. Sonst könnten wir uns ja auch gar nichts mehr leisten,“ meinte Ralf.

Hatte ich richtig gehört? Sie könnten sich nichts mehr leisten? Das Gespräch fand sein Ende, ich ging wieder ins Hotel um mich mittels Internetverbindung genauer zu informieren. Und er hatte recht: 2008 lag die Armutsschwelle bei einem Ehepaar mit drei Kindern bei 2.220 Euro netto.

Na Ralf, da habt ihr aber noch mal glück gehabt,… gerade an der Armutsgrenze vorbeigerutscht. Armut ist doch irgendwie eine Definitionssache! ■

Andreas Beuke

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. 17
vom Dezember 2009

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

Bildnachweis Titel:
© Peter Adrian - 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

Betriebswirtschaft für Praktiker

WPW GmbH

D-59302 Oelde · Obere Bredenstiege 7
Telefon (0 25 22) 93 49-0
Telefax (0 25 22) 93 49-10

E-Mail: rw@wpwitte.de · www.wpwitte.de

verbunden mit:

Kanzlei am Aegidiitor, Münster
Rechtsanwälte und Notare

- Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Steuerberatungsgesellschaft
- Sachverständiger für Unternehmensbewertung
- Fachberater für internationales Steuerrecht

Mit Ihnen heben wir Unternehmenspotenziale und begleiten Sie in den Aufschwung.

www.wpwitte.de



Solution Partner Automation SIEMENS

www.willingundable.de

Das A und O für reibungslose Abläufe:
Erfahrung, Know-how, Service.
Willkommen bei HMR RAUTEC!

HMR RAUTEC
Die Zuverlässigkeit in Automation.