WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

06 | 2016 | EUR 8,50 | 44861

VR
VIRTUAL REALITY



IKT | Office

Marketing | Druck

Recht | Steuern | Finanzen

BRANDI
RECHTSANWÄLTE

www.brandi.net



BIELEFELD I DETMOLD I GÜTERSLOH I PADERBORN I MINDEN I HANNOVER I LEIPZIG I PARIS I PEKING

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

OFFSETDRUCK - Der Allrounder.
DIGITALDRUCK - Der Spezialist.
VEREDELUNGEN - Für das Image!

Fordern Sie jetzt Ihr persönliches Druckangebot an

...

05231 98100-16

Virtual Reality wird real



PEER-MICHAEL PRESS
HERAUSGEBER DER
WIRTSCHAFT REGIONAL
(FOTO: WIR)

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Die Augmented- und Virtual-Reality Technologie ist ein Markt der Zukunft. Analysen zufolge entwickelt sich der Markt der virtuellen und augmentierten Realität bis 2020 sehr dynamisch. Für viele Unternehmen Grund genug sich diesen Wachstumsmarkt genauer anzuschauen und bereits jetzt zu investieren. Auf dem Konsumermarkt wird schon heute um die Vorherrschaft gekämpft. Für die Gaming-, Film- und Entertainmentindustrie ist der Trend topaktuell. Sei es Google mit Google Cardboard aus Pappe für nur 20 Euro, Facebook mit Oculus Rift für 500 US-Dollar oder Microsoft mit der HoloLens Development Edition für stolze 3.000 US-Dollar, alle großen Technologieunternehmen beteiligen sich an der Zukunft unserer Kommunikation.

Wo liegen die Chancen und Möglichkeiten für klein- und mittelständische Unternehmen? WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL zeigt in dieser Ausgabe die Möglichkeiten in der Produktentwicklung, Service und Marketing auf. Gerade in komplexen B2B-Anwendungen bietet diese Technologie Vorteile, egal ob man ein Produkterlebnis zu Vertriebszwecken schaffen oder Servicetechniker schulen möchte. Auch für die PR-Branche öffnen sich neue Dimensionen des Storytellings, da der Zuschauer nun viel intensiver mit eingebunden werden kann. Ich bin auf jeden Fall gespannt, wie sich die Technologie weiter entwickeln wird. Ob wir in naher Zukunft unsere reale von der virtuellen Welt noch unterscheiden können? Ich hoffe doch!

Nun wünsche ich viel Spaß beim Lesen.
Ihr

Peer-Michael Preß
Herausgeber

Feedbackt: redaktion@wirtschaft-regional.net



INHALT

IKT | OFFICE

10 Pflanzen auf dem Messestand
12 Den richtigen Ton treffen
13 Eine Frage der Einstellung
14 Neues EU-Datenschutzrecht ab 25.05.2018 verpflichtend
16 Mit Business Intelligence in fünf Schritten zum Erfolg
18 Professionelle Webseite für Existenzgründer
19 Unternehmen vor der Bandbreiten-Hürde
20 Intensive Betreuung der regionalen Unternehmen
22 Geschäftsprozesse 2.0: Weniger Aufwand und mehr Transparenz durch Digitalisierung
24 Neues Aushängeschild des Papiersortiments
26 Kommunikationssysteme nach Maß

TITELTHEMA VR – VIRTUAL REALITY

28 - 37

MARKETING | DRUCK

38 Volumen variabel
39 Das Geheimnis guter Freundschaft

RECHT | STEUERN | FINANZEN

40 Bargeschäfte im Visier der Finanzverwaltung
42 „Inkasso Seminar kompakt“!
43 Notfallplan - für Schicksalsschläge vorsorgen
44 Gesunde Mitarbeiter – Gesunder Betrieb
46 Patentschutz im Ausland
47 Den Gefahren trotzen
48 Iran-Geschäft bietet viele Chancen
50 Geschäftsführerhaftung: AGB sind Chefsache!
52 Internal Investigation und Beschlagnahmefreiheit
54 Vorsicht bei Umstrukturierungen von Personengesellschaften

FOCUS

05 Oltrogge feiert 150 Jahre
08 Schlossfest im Internat Schloss Varenholz

RUBRIKEN

04 Impressum
06 Regionalgeflüster
56 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold
Tel.: (0 52 31) 98 100-0 · Fax: -33
www.wirtschaft-regional.net

Redaktion und Anzeigen

Peer-Michael Preß (verantwortlich)
Tel.: (0 52 31) 98 100-17
m.press@wirtschaft-regional.net

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

PLZ-Bereich 32 und 33

Ines Heuer
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
i.heuer@wirtschaft-regional.net

PLZ-Bereich 48

Melanie Meise
Tel.: (0 52 31) 98 100-19
m.meise@wirtschaft-regional.net

PLZ-Bereiche 49 und national

Holger Levermann
Tel.: (0 52 31) 98 100-12
h.levermann@wirtschaft-regional.net

Anzeigenpreisliste Nr. 23/ Januar 2015

Druck

Press Medien · www.press-medien.de

Erscheinungsweise

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 24,00 Euro netto. 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.

Gestaltung Titelthema

WAN Werbeagentur Anker und Naber, Bünde, www.wan-online.de

Oltrogge feiert 150 Jahre

VOR 150 JAHREN, AM 2. MAI 1866, GRÜNDETE WILHELM OLTROGGE SEIN EISENWARENGESCHÄFT IN DER BIELEFELDER NIEDERNSTRASSE.

Heute feiern Klaus-Dierk Oltrogge und Daniel Oltrogge, geschäftsführende Gesellschafter in der 4. und 5. Generation, das 150jährige Jubiläum als eines der ältesten Bielefelder Familienunternehmen.

Längst ist das Unternehmen kein Einzelhandelsgeschäft mehr. Die Oltrogge & Co. KG ist heute die Hauptgesellschaft der Oltrogge Gruppe. 210 Mitarbeiter in den Unternehmen und Niederlassungen in Bielefeld, Aichach, Altenburg und Mülheim an der Ruhr betreuen rund 15.000 Kunden. Das Geschäftsfeld des Handelshauses umfasst technische Produkte, Systemlösungen und Dienstleistungen für Industrie und Handwerk. Das Unternehmen ist zudem Hersteller für Oberflächentechnik. Mit dem Unternehmensbereich Werkzeuge ist Oltrogge Partner der Hoffmann Group, München, und Marktführer in Deutschland und Europa für Qualitätswerkzeuge. Für das Jahr 2016 werden 65 Millionen Euro Jahresumsatz erwartet.

Im Jubiläumsjahr steht das Unternehmen an der Schwelle zur vierten industriellen Revolution. „Industrie 4.0“ bedeutet für Oltrogge die intelligente Vernetzung kundenspezifischer Anforderungen, das Angebot individualisierter prozessorientierter Lösungen und Produkte und die Schaffung von Synergien zwischen Vertrieb, Technik und Service - in allen fünf Unternehmensbereichen: Werkzeuge, Werkzeugmaschinen, Drucklufttechnik, Schweißtechnik und Oberflächentechnik.

Oltrogge feiert im Juni mit Mitarbeitern und Geschäftspartnern. Zwei Veranstaltungen und eine große Jubiläums-Hausmesse stehen unter dem Motto: 150 Jahre Oltrogge - gemeinsam einen Schritt voraus!

▸ www.oltrogge.de



V.L.: KLAUS-DIERK OLTROGGE UND DANIEL OLTROGGE, GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTER DER OLTROGGE & CO. KG AUS BIELEFELD.
(FOTO: JUERGEN REHRMANN)

VOLLE PUNKTZAHL

HLB Stückmann – zum zehnten Mal in Folge als TOP-Steuerberater ausgezeichnet.



HLB STÜCKMANN

Die führende selbständige Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft in Ostwestfalen-Lippe

Elsa-Brändström-Str. 7 | 33602 Bielefeld

www.stueckmann.de

A member of HLB International. A world-wide network of independent accounting firms.

EMSBÜREN

SMARTE APPS MACHEN REINIGUNGSANLAGEN INTELLIGENT

Mit dem Begriff „Smart Cleaning“ beschreibt BvL seine neuesten Entwicklungen: innovative Apps für eine effiziente Überwachung und automatisierte Steuerung der Reinigungsanlage. BvL bereitet so den Weg für „Industrie 4.0“ vor: die digitale Vernetzung der Reinigungsanlage, um die gesamte Produktion zu optimieren. Auf der Parts2Clean stellt BvL sieben Apps vor. Das „Reinigermanagement“ zum Beispiel hält die Reinigerkonzentration dauerhaft konstant auf dem gewünschten Niveau. Der Anlagenbediener wird deutlich entlastet, denn das aufwendige manuelle Nachdosieren entfällt komplett.



Die BvL Oberflächentechnik GmbH ist der drittgrößte Anbieter für industrielle Reinigungsanlagen auf wässriger Basis in Deutschland. (Foto: BvL Oberflächentechnik GmbH)

BIELEFELD

NOTE „SEHR GUT“ FÜR NACHWUCHS MADE BY WERTHENBACH

Werthenbach als familiengeführtes Handelsunternehmen mit Hauptsitz in Bielefeld-Brake legt Wert auf Qualität – und die fängt mit einer guten Ausbildung an. Jetzt hat das Unternehmen das Gütesiegel „Best Place to Learn“ erhalten und zählt damit zu Deutschlands besten Ausbildungsbetrieben. „Sich einer Zertifizierung zu stellen, ist mit Mühe und Kosten verbunden. Doch soll sie nach innen und außen darstellen, wir meinen es ernst“, berichtet Geschäftsführer Carl Michael Werthenbach. Sein Betrieb ist ein weltweit agierender Großhändler für Auto-, Industrie-, Hydraulik- und Luftfahrttechnik mit eigener Fertigung. Mehr als 680 Mitarbeiter an 13 Standorten in Nord- und Mitteldeutschland sind in der Werthenbach-Gruppe tätig. Aufgrund vielfältiger Fachabteilungen können junge Menschen in den jeweiligen Niederlassungen verschiedenste Berufe erlernen.

BIELEFELD

GESCHÄFTSJAHR 2015: DR. OETKER WÄCHST ORDENTLICH IN BESTEHENDEN MÄRKTEN

„Das Wachstum von Dr. Oetker wurde im Jahr 2015 sowohl von Akquisitionen als auch von organischem Wachstum getragen. Wirtschaftlich betrachtet war das abgelaufene Geschäftsjahr ordentlich. Mit Investitionen im Bereich Forschung und Entwicklung wollen wir die Voraussetzungen für zukünftiges organisches Wachstum weiter verbessern. Zudem haben wir insbesondere durch unsere erfolgreichen Akquisitionen den Kurs klar in Richtung Zukunft gestellt“, teilte Richard Oetker, persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker KG sowie Vorsitzender der Geschäftsführung der Dr. Oetker GmbH, anlässlich der Veröffentlichung des Jahresergebnisses mit.



Richard Oetker, persönlich haftender Gesellschafter der Dr. August Oetker KG sowie Vorsitzender der Geschäftsführung der Dr. Oetker GmbH

MINDEN

VERTRIEBSMEETING BEI WAGO MIT GÄSTEN AUS ALLER WELT

Mehr als 250 Gäste aus über 50 Ländern konnte die WAGO Kontakttechnik in dieser Woche an ihrem Mindener Stammsitz begrüßen. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des weltweit agierenden Unternehmens waren zum Internationalen Vertriebsmeeting geladen, um sich über neue Produkte und aktuelle Trends zu informieren und sich mit ihren deutschen Kolleginnen und Kollegen aus dem Vertrieb und dem Markt- und Produktmanagement auszutauschen. Unter dem Motto „No Limits“ wurden in Plenarsitzungen und einzelnen Workshops die Weichen für die zukünftige Zusammenarbeit gestellt.



„WAGO ist mittlerweile ein Global Player mit mehr als 7.200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weltweit. Veranstaltungen wie diese sind für uns wichtig, um die internationale Zusammenarbeit weiter zu verbessern und gemeinsam Innovationen zu entwickeln und unsere Kunden optimal zu betreuen“, so Dr. Thomas Christmann, Leiter Vertrieb International. (Foto: WAGO)

BAD OEYNHAUSEN

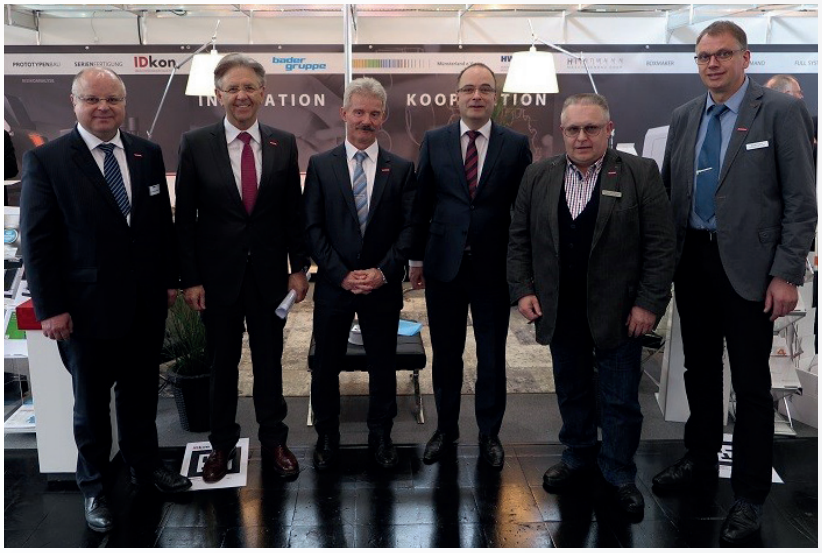
DENIOS BLICKT ZUFRIEDEN AUF HANNOVER MESSE ZURÜCK

Die Hannover Messe schließt beinahe schon traditionell mit Superlativen. Auch in diesem Jahr konnte man mehr Besucher an den fünf Messetagen verzeichnen als zuvor. Auch wenn der Fokus sehr auf den Themen Industrie 4.0 und Automation liegt, ist die Messe für Zulieferer-Unternehmen wie DENIOS ein wichtiges Forum. Das wurde auch in diesem Jahr wieder deutlich.

MÜNSTER

ZULIEFERER BLICKEN MIT OPTIMISMUS VORAUS

Immer noch gute Geschäfte, aber eine gegenüber den Vorjahren schwächere Konjunktur – so bewertet das Zulieferhandwerk im Münsterland und in der Emscher-Lippe-Region seine Lage. Dazu hatte die Handwerkskammer Münster Betriebe befragt, die Produkte und Dienstleistungen für die Industrie anbieten, zum Beispiel Metallbauer, Elektromaschinenbauer und Feinwerkmechaniker. Die Unternehmen blicken mit Optimismus in die Zukunft.



Im Dialog am Gemeinschaftsstand der Handwerkskammer (v. r.) die Geschäftsführer Rainer Faste und Gerhard Spreckelmeyer (Maschinenbaubetrieb Spreckelmeyer), Vorstand Klaus Ehling (Münsterland e. V.), Thomas Melchert, Präsident Hans Hund und Dr. Thomas Ostendorf (alle Handwerkskammer). (Foto: HWK Münster)

DETMOLD

WEIDMÜLLER VERZEICHNET UMSATZPLUS IN 2015 – GLOBALE MÄRKTE SICHERN DEN ERFOLG

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015 erzielte die Weidmüller Gruppe mit Hauptsitz in Detmold einen Umsatz von 696 Mio. Euro, was einem Zuwachs von 3,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (2014: 673 Mio. Euro) entspricht. Damit setzt das Unternehmen seinen Wachstumskurs zum sechsten Mal in Folge fort, bleibt aber unter den eigenen Erwartungen.



Der Vorstand der Weidmüller Gruppe (v. r.): Dr. Peter Köhler (Vorstandsvorsitzender), Elke Eckstein (Vorstand Operations), Jörg Timmermann (Finanzvorstand) und José Carlos Álvarez Tobar (Vertriebsvorstand). (Foto: Weidmüller)



EIN ZENTRALES UND ÜBERAUS WICHTIGES ARBEITSINSTRUMENT DER ERZIEHUNGSARBEIT IN SCHULE UND INTERNAT SCHLOSS VARENHOLZ BILDET DER AUFBAU VON TRAGFÄHIGEN BEZIEHUNGEN.
(FOTO: SCHLOSS VARENHOLZ)



IN DIE NEUE SEKUNDARSCHULE SCHLOSS VARENHOLZ KÖNNEN UNABHÄNGIG VON DER EMPFEHLUNG DER ABGEBENDEN GRUNDSCHULE SCHÜLER/-INNEN MIT SONDERPÄDAGOGISCHEM FÖRDERBEDARF, MIT EINER HAUPT- UND REALSCHULQUALIFIKATION, ABER AUCH MIT EINER EMPFEHLUNG FÜR DAS GYMNASIUM AUFGENOMMEN WERDEN.
(FOTO: SCHLOSS VARENHOLZ)

Schlossfest im Internat Schloss Varenholz

AM SONNTAG, DEN 05. JUNI 2016, VERANSTALTET DAS INTERNAT SCHLOSS VARENHOLZ IN DER ZEIT VON 12.00 BIS 17.00 UHR SEIN TRADITIONELLES SCHLOSSFEST.

Das traditionelle Schlossfest ist verbunden mit einem Tag der offenen Tür, zu dem alle interessierten Eltern gemeinsam mit ihren Kindern herzlich eingeladen sind.

Eingebunden in ein buntes Rahmenprogramm mit viel Livemusik und zahlreichen Aktions- und Verkaufsständen, informieren die Pädagogen in entspannter und ungezwungener Atmosphäre über das Schulprofil der Privaten Real- und Sekundarschule in Ganztagsform, mögliche Schullaufbahnen sowie über das Leben im Internat.

In einer zentralen Veranstaltung um 14.00 Uhr stellt die Schul- und Internatsleitung in kompakter Form das pädagogische Gesamtkonzept von Schloss Varenholz vor. Darüber hinaus haben Eltern die Gelegenheit, zwischen 12.30 und 15.45 Uhr an vier unterschiedlichen Diskussions- und Beratungsforen teilzunehmen, in denen Schwerpunktthemen der pädagogischen Arbeit auf Schloss Varenholz, z. B. die schulischen Förderkonzepte oder die Anwendung von Neurofeedback bei ADHS, noch einmal im Detail präsentiert und anschließend gemeinsam diskutiert werden können.

Während die Schlossküche neben Getränken Gelegenheit zu einem kräftigen Imbiss bietet, können selbstverständlich auch alle Räumlichkeiten in Schule und Internat Schloss Varenholz besichtigt sowie persönliche Beratungsgespräche geführt werden.

Internat Schloss Varenholz – Kurzportrait

Das Internat Schloss Varenholz befindet sich neben der Privaten Real- und Sekundarschule Schloss Varenholz auf dem Gelände des Schlosses Varenholz im lippischen Kalletal/NRW. Als anerkannter Träger der freien Jugendhilfe kann eine Aufnahme in das Internat über öffentliche Kostenträger erfolgen, aber auch privat finanziert werden.

Bedingt durch die hohe Betreuungsdichte wie auch durch den ausschließlichen Einsatz von pädagogischen Fachkräften in den Wohn- und Internatsgruppen finden Kinder und Jugendliche auf Schloss Varenholz einen pädagogisch gestalteten Lern- und Entwicklungsraum vor, der in Schule und Internat von zuverlässigen und stabilen Bindungen und intensiver Beziehungsarbeit geprägt ist.

Alle Kinder und Jugendlichen auf Schloss Varenholz besuchen die Private Real- oder Sekundarschule Schloss Varenholz, in der fast ausschließlich Internatsschüler/-innen beschult werden. In den beiden staatlich genehmigten Ersatzschulen in Ganztagsform können mithilfe eines passgenauen schul- und

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30 B



Typ Piaffe

Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20 / 40 m + 20 / 60 m besonders preiswert! *1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau

59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de



IM INTERNAT SCHLOSS VARENHOLZ WERDEN KINDER UND JUGENDLICHE INDIVIDUELL NACH IHREN STÄRKEN UND RESSOURCEN BETREUT. BEDÜRFEN SIE IM BEREICH DER ERZIEHUNG, DES LERNENS, DES VERHALTENS ODER DER KONZENTRATION BESONDERER HILFE, BEKOMMEN SIE EINE INTENSIVE PÄDAGOGISCHE UNTERSTÜTZUNG. (FOTO: SCHLOSS VARENHOLZ)

erziehungspädagogischen Konzeptes besonders Schülerinnen und Schüler mit ADHS, Teilleistungsschwächen oder sonstigen Lern- und Leistungsdefiziten intensiv unterstützt und gefördert werden. Von diesem Konzept profitieren auch Kinder und Jugendliche mit sonderpädagogischem Förderbedarf im Bereich LES. In die Varenholzer Ganztagsschule können deshalb je nach Eignung auch Förderschülerinnen und -schüler mit dem Förderschwerpunkt LES in die Klassen 5 bis 10 aufgenommen werden.

Weitere Informationen erhalten interessierte Eltern unter:
Internat Schloss Varenholz, 32689 Kalletal
Telefon: 05755 - 9620, Fax: 05755 – 424
Mail: info@schloss-varenholz.de

▶ www.schloss-varenholz.de

Maaß INDUSTRIEBAU
• Lagerhallen
• Produktionshallen
• Bürogebäude
• Hallensanierungen







www.maass-industriebau.de

Maaß Industriebau GmbH • Richthofenstraße 107 • D-32756 Detmold • Tel. 0 52 31-9 10 25-0

Pflanzen auf dem Messestand

KRÄFTIGES GRÜN ALS BLICKFANG

Messen sind immer wieder ein Highlight für die Besucher. Es gilt viel zu sehen, Neuheiten zu bestaunen und wichtige Kontakte zu knüpfen. Da der Andrang oftmals sehr groß ist, muss es dem ausstellenden Unternehmen gelingen, das Augenmerk der Gäste schnell auf sich zu ziehen.

Auf Messen sind es die ersten drei Sekunden, die zählen. In dieser Zeit fällt die Entscheidung, ob ein Besucher sich dem Stand weiter nähert. Beeinflusst wird diese Entscheidung durch die Wahrnehmung, die wiederum vom Namen des Unternehmens, den ausgestellten Produkten und dem Aufbau des Standes geprägt wird. Lebendige Stände, an denen Produkte zum Anschauen und Anfassen ausgestellt sind, Informationsmaterial bereitliegt und die freundlich begrünt sind, werden von Besuchern gerne betreten. Der Messeauftritt vermittelt die Professionalität und Corporate Identity des ausstellenden Unternehmens.

Details wie eine Begrünung und Dekorationen hinterlassen – meist unbewusst – den ersten positiven Eindruck. Pflanzen im Vordergrund, mit einem kräftigen Grünton, üppigen Blättern und stilvoller Form, ziehen die Blicke an. Der Besucher geht langsamer, sein Blick wandert von der Pflanze zu den Produkten und bleibt schließlich bei den Verkäufern hängen.

Werden die richtigen Pflanzen mit passenden Gefäßen kombiniert, fügen sie sich in das Bild des Messestandes ein. „Die Möglichkeiten sind vielfältig und reichen vom Tischgefäß bis hin zu Großbäumen“, beschreibt Dipl.-Ing. (FH) Gartenbau Christian Engelke, Geschäftsführer von Engel & Engelke Raumbegrünung GmbH.

Auch die Exklusivität und Funktionalität der Produkte wird durch Pflanzen untermalt. Der glänzende Schmuck leuchtet aus dem Grün heraus, Möbelstücke werden aufmerksamkeitsstark in Szene gesetzt.

Bei vielen Ausstellungen steht der persönliche Kundenkontakt im Vordergrund. Für vertraute Gespräche kann es vorteilhaft sein, sich auf dem Messestand in einem gesonderten Bereich zurückzuziehen. Eine lebendige, grüne Wand, wie sie von Engel und Engelke Raumbegrünung auf Wunsch zur Verfügung gestellt wird, schafft abgetrennte Standbereiche für ruhige Gesprächszonen. Um eine Sitzgruppe platziert, verbessert diese die Akustik. Die Pflanzen dämpfen den Schall und halten die laute Geräuschkulisse der Messehalle zurück.

Während der Messe sind Pflanzen Stress ausgesetzt. Kein Tageslicht, meist wenig





PFLANZEN AUF DEM MESSESTAND: MIT IHREM KRÄFTIGEN GRÜNTON, ÜPPIGEN BLÄTTERN UND STILVOLLER FORM VERLEIHEN SIE EINEN POSITIVEN EINDRUCK.
(FOTO: ENGEL & ENGELKE RAUMBEGRÜNUNG GMBH)

Wasser und trockene Luft setzen den grünen Dekorationen zu. Damit auch am letzten Messetag der Stand bis zur letzten Stunde frisch und attraktiv wie am ersten Tag aussieht, ist eine rechtzeitige Planung hilfreich.

Eine professionelle Begrünung beginnt mit der Auswahl der richtigen Pflanzen. Das zertifizierte Raumbegrünerteam um Christian Engelke wählt dabei Pflanzen aus, die wenig Licht benötigen und dickere Blätter haben, um Wasser zu speichern. Zu beachten ist auch der Standort auf dem Messestand. So ist es empfehlenswert, dass sich während der Ausstellung die Pflanzen in geeigneten Gefäßen befinden. Diese sollten auch eine Wasserversorgung ermöglichen, da bei längerer Messedauer ein Gießen erforderlich wird.

▶ www.raumbegruenung-owl.de



CAROL HOGG M.A., B.D.Ü.
Fachübersetzungen seit 1985

Den richtigen Ton treffen

EINE ÜBERSETZUNG IST IMMER MEHR ALS DIE SUMME DER EINZELNEN WORTE.

Während Sie sich ganz auf andere Herausforderungen konzentrieren, setzt das Team von Hogg Fachübersetzungen seine professionellen Möglichkeiten und seine Kreativität ein, um Ihre Mitteilungen passend und zielgruppenorientiert auszuführen. In Osnabrück ansässig, unterstützt das Team seine Kunden mit Wissen, Erfahrung und Engagement sowie Kenntnissen des internationalen Marktes. Immerhin blickt das Unternehmen auf über 30 Jahre als Sprachdienstleister zurück.

In diesem Bereich sind neben Übersetzungsfähigkeiten häufig auch Soft-Skills gefragt. Hier sei insbesondere das Feingefühl für kulturelle Unterschiede sowie für die Mentalität der Menschen in unterschiedlichen Ländern und Regionen genannt. Carol Hogg und ihr Team helfen dabei, die sprachliche Brücke zu schlagen, um genau den richtigen Ton zu treffen. Die entstehenden Texte transferieren auch das entsprechende Lebensgefühl mit allen wichtigen Aspekten, die den „feinen Unterschied“ machen.

Darüber hinaus hat das Team von Hogg Fachübersetzungen weitreichende Erfahrung zum Beispiel mit technischen bzw. juristischen Texten, die ganz andere Herausforderungen bieten. Hier kommt es darauf an, den Ausgangstext präzise, korrekt und den Normen bzw. Vorgaben der jeweiligen Zielländer und Kunden entsprechend anzupassen und zu übertragen.



CAROL HOGG, GESCHÄFTSFÜHRERIN DES ÜBERSETZUNGSBÜROS AUS OSNABRÜCK.
(FOTO: HOGG)

Als ermächtigte Übersetzerin übernimmt Carol Hogg für die Hauptsprachen Englisch und Französisch bei Bedarf auch die Beglaubigung der Übersetzung. Sie verfügt zudem über jahrzehntelange Erfahrung als beeidigte Gerichtsdolmetscherin.

Übersetzungen in andere Sprachen werden durch die Zusammenarbeit mit einem ausgesuchten Netzwerk qualifizierter Kollegen ermöglicht. In einer guten Übersetzung spiegelt sich die Qualität der Produkte und Dienstleistungen des Kunden wider. Unabhängig vom Auftrag kommt es auf die passende Kommunikation an, um optimale Ergebnisse zu erzielen.

▶ www.uebersetzungen-hogg.de

5. Juni 2016 12⁰⁰–17⁰⁰
Tag der offenen Tür
Schulinformationstag mit Schlossfest

Internat mit Privater Real- und Sekundarschule
Anerkannter Träger der freien Jugendhilfe
www.schloss-varenholz.de
05755 962-0

Schloss Varenholz

Eine Frage der Einstellung:

ERGONOMISCHE ARBEITSPLÄTZE MIT DEM MEHRPLATZSYSTEM VON NOVUS

Sind Bildschirm, Schreibtisch und Bürostuhl optimal auf Mitarbeiter eingestellt, haben Nacken- oder Rückenschmerzen nachweislich geringere Chancen: Das Novus Mehrplatzsystem hat die ergonomischen Vorteile seiner Monitortragarme in einer wissenschaftlichen Studie unter Beweis gestellt. Die Studie in Kooperation mit dem Leibniz-Instituts für Arbeitsforschung der TU Dortmund (IFADO) belegte eindeutig: Bei optimal eingestellter Monitorhöhe werden Nackenmuskulatur und Gelenke entlastet. Ein besonderer Effekt zeigt sich bei Gleitsichtbrillenträgern, denn sie sitzen und sehen besser, wenn der Bildschirm tiefer eingestellt ist. Bei der Feldstudie wurde das Novus Mehrplatzsystem mit individuell einstellbaren Monitorarmen verwendet.

Für moderne Arbeitsplätze ist das modulare Mehrplatzsystem von Novus in vielerlei Hinsicht eine intelligente Lösung: Eine größere digitale Arbeitsfläche durch die Anordnung von mehreren Monitoren sorgt für effizienteres Arbeiten. Auch für Open-Space-Bürokonzepte oder neue Arbeitsformen wie Desk Sharing schaffen die Mehrplatzsysteme eine flexible und individuell einstellbare Arbeitsplatzausstattung. Die dritte Ebene oberhalb des Schreibtisches zu nutzen, schafft außerdem mehr Platz und Ordnung – ein wichtiger Faktor für viele Kunden.

Das Novus Mehrplatzsystem ist auch auf der Orgatec in Köln zu sehen (25.-29.10.2016).

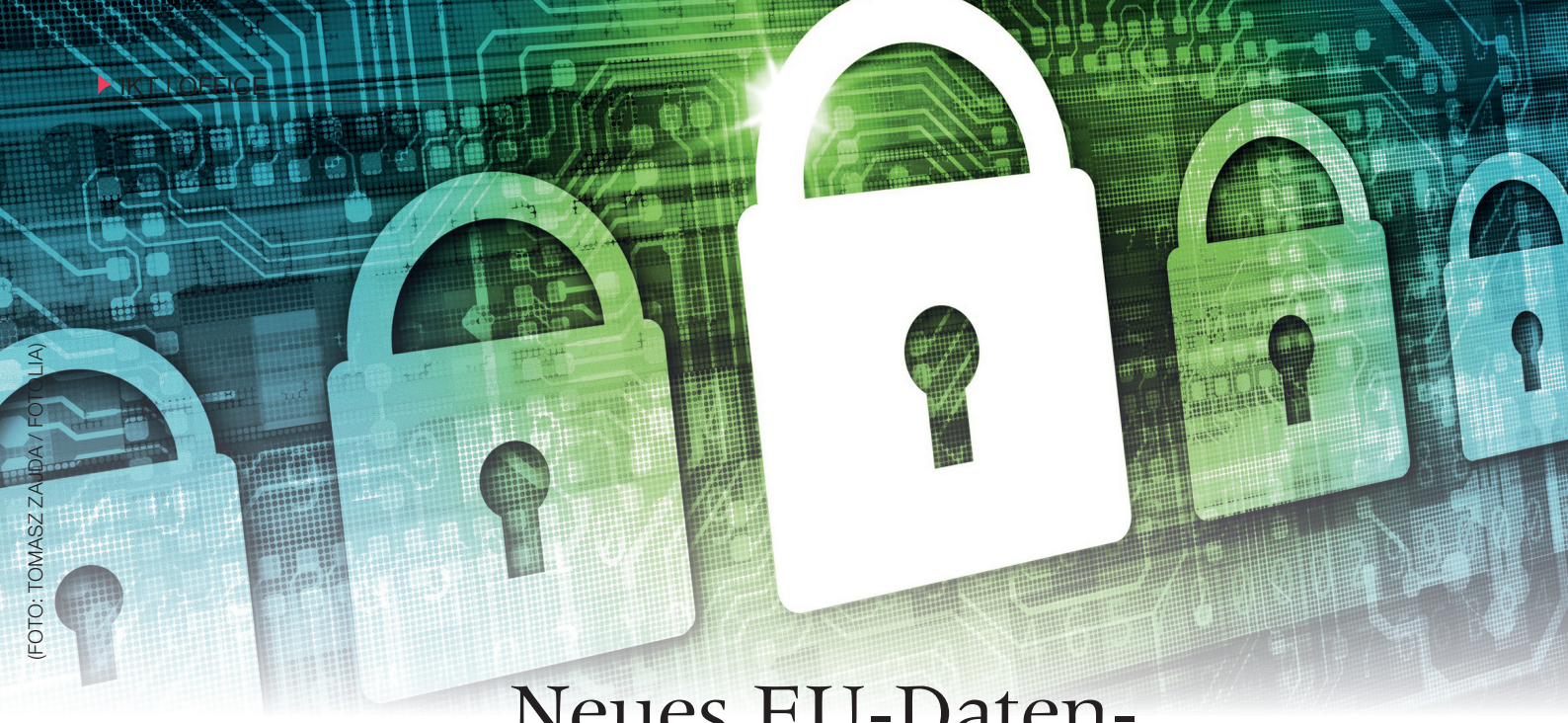
▶ www.emco-group.de
www.novus.de

MONITORTRAGARME VON NOVUS SIND FLEXIBEL EINSTELLBAR UND INTEGRIEREN MODERNE KOMMUNIKATIONSTECHNOLOGIEN PERFEKT AM ARBEITSPLATZ.
(FOTO: EMCO GROUP)



GRÜN IN VIELEN FARBEN.
ENGEL&ENGELKE
RAUMBEGRÜNUNG GMBH
Pflanzen für eine erfolgreiche Messebegrünung.
Ihr Partner für die Messebegrünung.
NEU im Programm: mobile Raumteiler.
Am Wiehagen 77 · 33607 Bielefeld
Tel.: 0521/1249401
www.raumbegruenung-owl.de
Am Wulfter Turm 27 · 49082 Osnabrück
Tel.: 0541/99895541
www.raumbegruenung-osnabrueck.de





(FOTO: TOMASZ ZAJDA / FOTOLIA)

Neues EU-Datenschutzrecht ab 25.05.2018 verpflichtend

NOTWENDIGKEIT FÜR UNTERNEHMEN, DIE ZWEIJÄHRIGE ÜBERGANGSZEIT FÜR DIE ERFORDERLICHEN UMSTELLUNGSMASSNAHMEN ZU NUTZEN

Am 14.04.2016 hat das EU-Parlament mit der Verabschiedung der EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) die umfassende Reform des Datenschutzes beschlossen. Die Neuregelung hat weitreichende Folgen für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten in Privatwirtschaft und öffentlicher Hand. Die DSGVO tritt 20 Tage nach der Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union in Kraft und wird nach einer zweijährigen Übergangszeit am 25.05.2018 anwendbar. Daraus ergibt sich ein Zeitraum von 750 Tagen ab Veröffentlichungsdatum, um in den Unternehmen und Behörden die Prozesse der Datenverarbeitung den neuen Regelungen anzupassen. „In Anbetracht der Vielzahl neuer Regelungen und Anforderungen ist diese zweijährige Frist für die Umstellung in der Praxis eher kurz bemessen“, so Thomas Spaeing, Vorstandsvorsitzender des Berufsverbandes der Datenschutzbeauftragten Deutschlands (BvD) e. V. und Inhaber einer Unternehmensberatung für Datenschutz und Datensicherheit. Die EU-Datenschutzgrundverordnung mit ihren 99 Artikeln und 173 Erwägungsgründen ist deutlich umfangreicher als das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG). Zudem ergibt sich aus der DSGVO für den nationalen Gesetzgeber die Aufgabe, zusätzlich bestimmte Regelungsbereiche zu gestalten. Diese Gesetzgebungsverfahren finden ebenfalls in der laufenden Übergangszeit statt. Die Herausforderung für Unternehmen und Behörden besteht somit darin, sich mit dem Regelungswerk der DSGVO vertraut zu machen, den Umstellungsbedarf festzustellen und dabei die laufende Gesetzgebung im Auge zu behalten. Dies erfordert eine frühzeitige



Analyse der bestehenden Datenschutzorganisation und eine ziel- und lösungsorientierte Planung der Maßnahmen für die Neuausrichtung, um die neuen Anforderungen zum Stichtag gewährleisten zu können. Die Sanktionierungen für Datenschutzverstöße werden drastisch verschärft. Es wurden zwei Kategorien für Datenschutzverstöße geschaffen, die Obergrenzen liegen bei bis zu 2 % des weltweiten Jahresumsatzes oder bis 10 Mio. Euro und bei erheblichen Verstößen oder Nichtbefolgen von Anweisungen der Datenschutzaufsicht bei bis zu 4 % des weltweiten Jahresumsatzes oder bis 20 Mio. Euro.

Änderungen durch die DSGVO in der Praxis angehen

Die anstehenden Aufgaben sollten von den Datenschutzexperten in Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen umgesetzt werden. Hier ist zu berücksichtigen, dass die Prozesse bis zum Anwendungszeitpunkt dem BDSG auch weiterhin entsprechen müssen. Wo Sie die größten Änderungen zum BDSG finden:

- **Rechtmäßigkeitsvoraussetzungen**
  So behalten nach BDSG eingeholte Einwilligungen nur ihre Gültigkeit, wenn die Einwilligungserklärung und Dokumentation den neuen Anforderungen bereits entspricht.
- **Betroffenenrechte**
  Der Katalog der Betroffenenrechte wurde erheblich erweitert, z. B. wurde das „Recht auf Vergessenwerden“ eingeführt.
- **Schutzmaßnahmen**
  Die Vorschriften zur datenschutzfreundlichen Technikgestaltung unterliegen geänderten Anforderungen, und Verstöße sind unmittelbar von Bußgeld bedroht.
- **Dokumentation**
  Die Dokumentationspflichten unterliegen geänderten Anforderungen, so wurde z. B. die Pflicht zur Durchführung von Datenschutz-Folgenabschätzungen neu eingeführt.
- **Meldepflichten**
  Es gelten z. B. strengere Anforderungen an die Meldepflicht bei Datenpannen.
- **Auftragsverarbeitung**
  Die Auftragsverarbeitung ist unter geänderten Vorgaben durchzuführen, u. a. verändert sich die Haftungssituation in eine gemeinsame Haftung.
- **Compliance-Nachweis**
  Entgegen der bisherigen Vorgaben sind Unternehmen für die Einhaltung der Regelungen der DSGVO nachweispflichtig.

Unternehmen sollten sich jetzt mit ihren Datenschutzbeauftragten abstimmen, um die erforderlichen Maßnahmen für die DSGVO anzustoßen. Klar ist: Ohne entsprechendes personelles und finanzielles Budget wird eine Compliance mit dem neuen Datenschutzrecht kaum möglich sein.

▶ www.ds-quadrat.de



(FOTO: MK-PHOTO / FOTOLIA)



Mit Business Intelligence in fünf Schritten zum Erfolg

IN DEN MEISTEN UNTERNEHMEN KOMMEN HEUTZUTAGE MEHRERE SOFTWARELÖSUNGEN ZUM EINSATZ, DIE ALLE UNTERSCHIEDLICHE AUFGABEN HABEN. DA GEHT SCHNELL MAL DER ÜBERBLICK ÜBER GESCHÄFTSZAHLEN UND KUNDENINFORMATIONEN VERLOREN.

Fehlt Ihnen oft die Zeit, um sich einen Überblick über Ihre Unternehmensdaten zu verschaffen? Wissen Sie zum Teil nicht, wie Sie Ihre Kampagnen so steuern, dass Sie Anklang bei Ihren Kunden finden? Wer mit diesen Fragen in seinem Arbeitsalltag konfrontiert wird und auf der Suche nach Antworten ist, kommt an einer Business Intelligence Lösung nicht vorbei. Der steigende Wettbewerbsdruck und zahlreiche Risiken zwingen Führungskräfte dazu, ihre Entscheidungen anhand von präzisen Analysen und Unternehmensdaten zu begründen.

Die TARGIT Decision Suite ist eine Business Intelligence Lösung, die Antworten auf diese Fragen hat. Sie stellt Unternehmensdaten transparent und grafisch aufbereitet dar und liefert dabei Anwendern faktenbasierte Entscheidungshilfen sowie wichtiges Wissen auf der Grundlage von Informationen aus unterschiedlichen IT-Systemen im Unternehmen.

1. Unternehmensdaten zusammenführen

Um Unternehmensdaten fundiert und nachhaltig auszuwerten, ist es notwendig, diese aus verschiedenen Unternehmenslösungen zusammenzuführen. Möglich ist das mit dem Business Intelligence Tool TARGIT. Die TARGIT Decision Suite ist kompatibel mit allen gängigen Business Lösungen wie Microsoft Dynamics NAV oder Microsoft Dynamics CRM Online. Durch das Anbinden der TARGIT Decision Suite an bereits bestehende Unternehmenslösungen entsteht ein ganzheitlicher Datenpool, der alle Geschäftskennzahlen, Kundeninformationen und Daten aus dem Onlineshop zusammenführt.

2. Zahlen und Daten im Blick behalten

Wurden alle Unternehmensdaten aus Microsoft Dynamics NAV oder Microsoft Dynamics CRM Online in der Business Intelligence Lösung zusammengeführt, ist es ein Leichtes, diese mithilfe verschiedener Reportingtools zu analysieren. In flexiblen Dashboards erhalten Mitarbeiter aus Vertrieb, Marketing, Verwaltung oder Geschäftsführung Einblick in individuelle Analysen und können diese für ihre tägliche Arbeit nutzen.

Dabei liefert TARGIT je nach Suchanfrage Informationen über Umsätze und Verkaufszahlen ebenso wie über Wiederkaufsraten oder Retourenquoten. Je nachdem, ob ein Onlineshop an die Unternehmenslösung angebunden ist, stehen in TARGIT auch Informationen aus

Ihr Weiterbildungsanbieter in der IT-Sicherheit!
Mehr Wissen, mehr Sicherheit, mehr Erfolg!
www.is-its.org
isits
International School of IT Security AG

dem Shopsystem bereit.

3. Kampagnensteuerung

Auch die Steuerung von Kampagnen wird durch TARGIT vereinfacht. Aus Anwendersicht müssen Kampagnen schnell angelegt und einfach auszuwerten sein. Mit TARGIT können Sie Ihr Kampagnenmanagement optimieren, indem Sie Kunden zu Kundengruppen zusammenfassen. Gerade für Unternehmen, deren Kampagnenerfolg von der Kundensegmentierung und der Analyse von Unternehmensdaten abhängt, ist eine Business Intelligence Lösung wie TARGIT unverzichtbar. Von großer Bedeutung sind bei der Prozessoptimierung auch dynamische Kriterien, die sich aus dem Kaufverhalten der Kunden ergeben. Dazu zählt sowohl die Retourenquote als auch der durch den Kunden erzielte Umsatz oder Deckungsbeitrag.

Im Anschluss werden die Erkenntnisse beispielsweise an ein CRM-System übergeben, um sie dort weiterzuverarbeiten und die Kampagne auszurollen.

4. Erfolgskontrolle

Die Erfolgskontrolle ist ein fester Bestandteil des Kampagnenmanagements. Hierbei kommt erneut die TARGIT Decision Suite zum Einsatz. Mithilfe der BI-Lösung kann ab dem Startpunkt der Kampagne ihr Erfolg gemessen und ausgewertet werden.

Wurde ein Mailing für eine neue Modekollektion verschickt, gibt das BI-System Informationen darüber, wie viele der E-Mail - Empfänger einen Artikel aus der Kollektion in Ihrem Onlineshop bestellt haben.

Am Ende werden die Kampagnenkosten an einer zentralen Stelle zusammengeführt, um sie mit dem erzeugten Umsatz zu vergleichen und somit das Kosten-Nutzen-Verhältnis zu überprüfen.

5. Entscheidungen treffen

Entscheidungen sind ausschlaggebend für die Zukunft eines Unternehmens. Daher ist bei der Entscheidungsfindung wichtig, den richtigen Moment abzupassen. Die Grundlage sind meist Erfahrungen aus der Vergangenheit, die in einem Business Intelligence Tool wie TARGIT gesammelt werden. Bei der Neustrukturierung des Vertriebsprozesses oder auch bei Managemententscheidungen können diese Daten in wertvolle Wettbewerbsvorteile umgesetzt werden und Unternehmensprozesse maßgeblich beeinflussen.

▶ www.tso.de



JENS BUERMANN, SENIOR CONSULTANT MICROSOFT DYNAMICS NAV UND BI BEI TSO-DATA, BI@TSO.DE
(FOTO: TSO-DATA)

Dombrowsky GmbH
KOMMUNIKATIONSSYSTEME
Alfred-Krupp-Str. 3 / 48291 Telgte / Telefon (0 25 04) 93 15 - 0
www.dombrowsky.de / info@dombrowsky.de
• Alarmanlagen
• Videoüberwachung
• Telekommunikation
• Druck- und Kopiersysteme
• Mobilfunk
• Telematik und Navigation

Neues Aushängeschild des Papiersortiments

MIT DEM NEUEN KOPIERPAPIER EPOS 2800 BIETET DIE MARKE PRIMUS EIN PREMIUM-OFFICEPAPIER, DAS HOHEN ANSPRÜCHEN AN QUALITÄT UND ÖKOLOGIE GERECHT WIRD.

Die Kraft steckt in der Qualität.“ Dieses Zitat von F. W. Nietzsche ist über 100 Jahre alt und hat keineswegs an Bedeutung verloren. Im Gegenteil: Die Anforderung an eine hohe Qualität ist geblieben. Mittlerweile sind jedoch weitere Faktoren wie der schonende Umgang mit Ressourcen und ein konsequentes Umweltbewusstsein hinzugekommen, die ein Produkt heute mit der nötigen Überzeugungskraft ausstatten. Das gilt vor allem auch für die Herstellung und den Einsatz des Werk- und Wertstoffes Papier. Hier wird durch zahlreiche Zertifikate auf den aktuellen Papierprodukten dokumentiert und verdeutlicht, dass es zunehmend wichtig geworden ist, elementare Maßnahmen zu ergreifen, die eine nachhaltige Forstwirtschaft garantieren und den Einsatz von Energien mehr und mehr reduzieren.



Das brandneue Kopierpapier EPOS 2800 von PRIMUS überzeugt jetzt mit einer perfekten Komposition schlagkräftiger Argumente, die den hohen Ansprüchen der Gegenwart an Qualität und Ökologie optimal gerecht werden.

Mit der höchsten Weiße weltweit (CIE 174), der extrem feinen Oberflächenstruktur und einer hohen Opazität garantiert das neue Premium-Officepapier in A+-Qualität hervorragende Druckergebnisse und beste Laufeigenschaften auf allen Bürogeräten. Zudem trägt das EPOS 2800 das „Hydropower“-Zertifikat. Das bedeutet, dass für die Energiegewinnung zur Herstellung dieses Papiers ausschließlich Wasserkraft aus fallenden Gewässern eingesetzt wurde, was die Umwelt zusätzlich entlastet.

Die Tatsache, dass dieses einzigartig produzierte Papier in Verbindung mit den hohen Qualitätsmerkmalen obendrein auch FSC®-zertifiziert ist, macht das EPOS 2800 zu einem formvollendeten Meisterwerk im Bereich moderner Kopierpapiere.

PRIMUS ist eine Marke des Großhandelsunternehmens BRÜGGERSHEMKE + REINKEMEIER KG, dem Spezialisten für C-Material.

▶ www.bur-kg.de
www.primus-pbs.de

Unternehmen vor der Bandbreiten-Hürde


(FOTO: VPN DEUTSCHLAND)

FAST JEDES UNTERNEHMEN BENÖTIGT HEUTE EINE VERBINDUNG INS INTERNET ODER ZU ANDEREN STANDORTEN, UM SICH MIT KUNDEN UND PARTNERN ZU VERBINDEN.

Dabei gehen die Anforderungen an Performance und Sicherheit über die Bedürfnisse privater Nutzer weit hinaus. Mehrwerte wie feste IP-Adressen und starke Service-Level oder individuelle VPN-Lösungen werden benötigt.

Es stellen sich die Fragen: Wer kann das liefern? Und wer legt das Kabel ins Firmengebäude? Viele Unternehmer denken da sicher sofort an die großen deutschen Netzbetreiber. Doch die Zusammenarbeit mit einem großen Konzern ist meist problematisch. Es fehlt an flexiblen Ansprechpartnern, individuellen Lösungen oder besonderen Service-Leistungen. Die meisten Netzbetreiber können nur Standard-Bandbreiten liefern, die für ein KMU viel zu statisch oder zu teuer sind. Als „billige" Alternative werden Privatkunden-Produkte ins Auge gefasst, die aber zu unsicher und mit mehreren Kunden gleichzeitig überbucht sind.

Doch wie kommen KMU nun an die richtige Datenverbindung und einen Dienstleister, der ihnen wirklich Arbeit abnimmt? Gibt es wirklich Alternativen? Die Antwort ist JA!

Fakt ist, dass auch unabhängige Dienstleister das Kabel von der Straße zum Gebäude nutzen dürfen. Eine hervorragende Alternative zum Netzbetreiber ist ein Lösungsanbieter, der das Kabel liefert, das Projekt begleitet und die Vernetzung nach der Installation mit eigenem Support-Team betreut. Alles aus einer Hand. Quasi ein VPN-Kümmerer.

Wie findet man einen solchen VPN-Kümmerer?

Suchen Sie nach einem kleinen und beweglichen Dienstleister, der VPN-Projekte als Kerngeschäft im Portfolio anbietet. Ein guter VPN-Kümmerer wird Ihnen Folgendes liefern:

- individuelle Anbindungen und Lösungen
- einen eigenen 24*7-Support mit persönlich bekannten Ansprechpartnern
- Mehrwerte wie VoIP-, Cloud- oder WLAN-Lösungen
- viel Erfahrung und direkte Verbindungen zu den Netzbetreibern

Fazit:

Geben Sie sich nicht mit den Standard-Produkten der typischen Netzbetreiber zufrieden. VPN-Projekte können Sie heute schon sorglos outsourcen, wenn Sie sich an erfahrene Partner halten, die ihre Angebote auf KMU fokussieren.

▶ www.vpn.de

Ihr professioneller Webauftritt
Gehen Sie mit der Zeit!
Wir machen die
Webseiten
http://wreb.de
WREB.DEsign
Dunlopstraße 12
33689 Bielefeld
zukunftssichere Technik
smartphonetauglich
maßgeschneidert
faire Preisgestaltung
05205 - 950 335



JENS HANDELMANN
(FOTO: WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG HAMM)

Intensive Betreuung der regionalen Unternehmen

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG HAMM SETZT AUF COBRA CRM FÜR WIRTSCHAFTSFÖRDERUNGEN

Die Wirtschaftsförderung Hamm ist die erste Adresse für Unternehmen und Gründer in Hamm. Insbesondere die klassischen Dienstleistungen einer Wirtschaftsförderung, von Beratung und Ansiedlung neuer Firmen bis hin zur Betreuung lokaler Unternehmen, zählen zu den Aufgabenbereichen. Daneben betreibt die Wirtschaftsförderung Hamm aktives Standortmarketing, um auch Unternehmen anderer Regionen für eine Niederlassung in der Stadt Hamm zu gewinnen. Für die optimale und individuelle Beratung in allen Belangen setzt man auf cobra CRM für Wirtschaftsförderungen.

„Wir entschieden uns 2007 für den Einsatz von cobra Adress PLUS als unser Adressmanagement. Nach intensiver Analyse und dem Austausch mit anderen Wirtschaftsförderungen waren wir überzeugt, dass cobra das ideale Produkt anbietet“, erklärt Jens Handelmann, zuständig für Standortentwicklung und Immobilien-Service der Hammer Wirtschaftsförderung. Die Lösung erwies sich als hilfreich im täglichen Geschäft, insbesondere im Bereich des Kundenkontakts. Denn stets ließ sich für alle übersichtlich nachprüfen, inwiefern ein Kollege bereits Kontakt zu einem Unternehmen hatte und ob eventuell offene Fragen noch beantwortet werden wollen. Als die Wirtschaftsförderung Hamm 2014 dann von der Speziallösung für Wirtschaftsförderungen hörte, war sie schnell überzeugt, dass diese ihre Arbeit auch in anderen Bereichen erheblich erleichtern würde. Denn die speziell auf die Anforderungen der Wirtschaftsförderungen zugeschnittene Branchenlösung bietet zahlreiche Optionen und Features zur Unterstützung der Abläufe, wie z. B. individuell einstellbare Ansichten für jede Abteilung. Die detaillierte Beratung und Einführung sowie Installation erfolgte durch den cobra Solution Partner AUREX aus Köln. Dabei wurden weitere Anpassungen der Datenbank und Oberfläche an die Bedürfnisse der Nutzer vorgenommen. Gleichzeitig wurden die Mitarbeiter eingehend durch AUREX in der neuen Software geschult, um sie direkt nach Einführung effektiv einsetzen zu können.

Das Kontaktmanagement ist entscheidend

Zentraler Kern der Arbeit mit der CRM-Lösung ist das professionelle Kontaktmanagement. Jeder Mitarbeiter der Wirtschaftsförderung soll wissen, welche Informationen ein Interessent bereits hat, was er noch an Unterlagen braucht und wofür er sich interessiert. Da unterschiedliche Abteilungen zu verschiedenen Themen zum einen oder anderen Kunden Kontakt haben, ist die zentrale Ablage der Gesprächsinformationen in Form einer Kontakthistorie so wichtig. „Für die individuelle Beratung ist es für uns essenziell, alle Informationen schnell zu finden, um zu einem guten Ergebnis zu gelangen“, weiß Handelmann. Daher sind die Mitarbeiter angehalten, detailliert alle Kontakte in cobra abzulegen, um den Kollegen alles Wichtige zur Verfügung zu stellen. „Die

Im Überblick: Die Wirtschaftsförderung Hamm ist die erste Adresse für Unternehmen und Gründer in Hamm. Insbesondere die klassischen Dienstleistungen einer Wirtschaftsförderung, von Beratung und Ansiedlung neuer Firmen bis hin zur Betreuung lokaler Unternehmen, zählen zu den Aufgabenbereichen.
Eingesetzte Lösung: cobra CRM für Wirtschaftsförderungen
Anzahl Anwender: 19
Einsatzbereich: Adress- und Kontaktmanagement, Immobilienverwaltung, statistische Auswertungen

Arbeit funktioniert nur im Team, deshalb ist es so wichtig, dass alle umfassend informiert sind“, ergänzt Handelmann.

Professionelle Unternehmensberatung

Seit dem Umstieg können nun auch sämtliche Immobiliendaten geordnet in der CRM-Datenbank abgelegt und darüber verwaltet werden. Die Beratung der Kunden unterstützt cobra dank der übersichtlichen Immobiliendatenbank. Auf einen Blick sind alle verfügbaren Objekte erfassbar, und mithilfe einfacher Filter können die besonders interessanten ermittelt und vorgestellt werden. Außerdem lässt sich so feststellen, welchem Kunden welche Immobilie angeboten wurde und ob er sich bereits für diese entschieden hat. All das ist übersichtlich in cobra abgelegt. „Das bedeutet für uns natürlich eine enorme Erleichterung, da alle Informationen zentral an einer Stelle liegen und je nach Bedarf direkt miteinander verknüpft werden können. So sehen wir bei einem Blick auf den Kundendatensatz, ob der Kunde gerade über eine bestimmte Immobilie nachdenkt“, erklärt Handelmann.

Mailings werden ebenfalls über cobra vorbereitet und versendet. Dank individuell anlegbarer Stichworte können die Adressen in Kategorien eingeteilt werden. Über diese kann mittels Recherche schnell die gewünschte Zielgruppe für ein bestimmtes Mailing erfasst werden. „Unglaublich, wie einfach die Recherche in cobra ist. Wir können nach fast allem selektieren – und das mit wenigen Klicks“, freut sich Handelmann. Auch über mehrere Stufen kann einfach und schnell recherchiert werden. Nachdem die gewünschte Zielgruppe ermittelt wurde, lässt sich über den Serienbrief- oder Serien-E-Mail-Assistenten eine Vorlage erstellen und personalisiert versenden. Anstatt unpersönlicher Massenmails erhält der Kunde eine persönliche Nachricht mit den für ihn interessanten Informationen.

Alles im Blick dank statistischer Analyse

Für regelmäßige Auswertungen setzt die Wirtschaftsförderung Hamm ebenfalls auf cobra. Das Berichtswesen erlaubt übersichtliche statistische Auswertungen über zahlreiche Informationen des CRM-Systems, die beliebig kombinierbar sind. Auch Tabelleninhalte wie die Immobilienvergabe können ausgewertet werden. So lässt sich schnell prüfen, wie viele Immobilien in einem bestimmten Zeitraum vermittelt wurden und wie viele neu hinzukamen und noch auf einen Käufer oder Mieter warten. Auch welche Art von Immobilien besonders häufig vermietet oder verkauft werden, lässt sich so herausfinden. Entscheidende Faktoren sind Lage, Größe und Kosten. Darüber hinaus wird die Unternehmensbetreuung ebenfalls über das Berichtswesen ausgewertet, die Kundengespräche werden dafür nach bestimmten Parametern analysiert und ausgewertet. „Wir möchten so die dauerhaft hohe Qualität unserer Beratungsgespräche sicherstellen und beibehalten“, erklärt Handelmann. „Denn sie ist der Kern der Wirtschaftsförderung Hamm, ohne Beratung und intensive Betreuung ist unsere Arbeit völlig wertlos.“



(FOTO: WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG HAMM)

Anpassung auf die individuellen Belange der WFH

Als „ideale Lösung“ bezeichnet man cobra bei der Wirtschaftsförderung Hamm. Sie erleichtert die Arbeit in allen Abteilungen dank ihrer speziell angepassten Funktionalität. „cobra ist bei uns im Hause integraler Bestandteil der Kommunikation und des Informationsmanagements. Mit der Nutzung sichern wir einen gleich hohen Informationsstand aller Mitarbeiter über unsere Kunden und laufende Projekte“, erläutert Handelmann. „Dank der Anpassungen durch die AUREX GmbH ist unser CRM genau auf unsere Anforderungen hin zugeschnitten und erleichtert die Arbeit in vielen Bereichen.“

▶ www.cobra.de
www.aurex.de





HENNING EIBEN, GESCHÄFTSFÜHRER DER BUSITEC GMBH. IT-DIENSTLEISTER UND EXPERTE FÜR IT-GESTÜTZTE PROZESSOPTIMIERUNGEN AUS MÜNSTER.
(FOTOS: BUSITEC)

Geschäftsprozesse 2.0: Weniger Aufwand und mehr Transparenz durch Digitalisierung

DAS ENORME EFFIZIENZPOTENZIAL MITTELSTÄNDISCHER UNTERNEHMEN LÄSST SICH GANZ EINFACH STEIGERN: MIT KONFIGURIERBAREN WORKFLOW-LÖSUNGEN.

Wenn es um die Erstellung und den Umgang mit Dokumenten oder um das allgemeine Informationsmanagement geht, greifen gerade mittelständische Unternehmen auf Organisationsweisen mit vielen manuellen Arbeitsanteilen zurück. Ein erheblicher Aufwand fließt dabei in die Pflege von Excel-Tabellen oder die Verwaltung von E-Mails. In den letzten 15 Jahren hat sich im IT-Bereich eine große Entwicklung gezeigt, durch die gerade solche Verwaltungsaufgaben mit modernen Workflow-Lösungen erleichtert werden können. Ganz gleich, um welche Branche es geht: Sich wiederholende Abläufe und Arbeitstechniken in den Büros lassen sich mit der Einführung von intelligenten Workflows erheblich verschlanken und optimieren. Für die Mitarbeiter bedeutet das eine deutliche Entlastung, für das Unternehmen bedeutet es vor allem Wettbewerbsvorteile durch optimal koordinierte Prozesse.

Guter Flow für alle: Standardisierungen machen es leichter

Jedes Unternehmen ist anders, und in jeder Branche gibt es spezifische Anforderungen. Es gibt jedoch eine Vielzahl von Prozessen, die in der einen oder anderen Form und Ausprägung in jedem Unternehmen anfallen. Die Bearbeitung von Spesenabrechnungen gehört etwa dazu, die Genehmigung von Urlaubsanträgen, die Bewertung von Angeboten oder Gerätekäufen, die Versorgung neuer Mitarbeiter oder auch die Erstellung von Angeboten, um nur einige Beispiele zu nennen. Auch wenn diese Prozesse zum Beispiel in Produktionsunternehmen nicht zur direkten Wertschöpfung gehören, haben die Effizienz und Transparenz dieser Abläufe einen erheblichen Einfluss auf Kosten, Servicequalität und Produktivität.

Auf den ersten Blick ist diese Prozesswelt meist in Ordnung: Jeder weiß, was er zu tun hat, benötigte Informationen ziehen sich die Mitarbeiter aus Excel-Listen oder E-Mails. Mit dem zweiten Blick bzw. einem Blick aus externer Perspektive, der das Bekannte hinterfragt, ändert sich das Bild entscheidend. Viel Zeit verbringen Mitarbeiter zum Beispiel mit wiederkehrenden Tätigkeiten: Copy & Paste, manuelles Heraussuchen von Informationen, Schreiben von Remindern, selbst bei der Erstellung von Angeboten beginnt die Arbeit immer wieder von vorne. Unternehmensdaten, Kundendaten, Informationsdetails und Wissen stecken häufig in

Listen und Dateien, die nicht zentral gepflegt und verwaltet werden. Das kostet Zeit.

Wie fehleranfällig und ineffizient diese Verfahrensweisen sind, fällt in vielen Unternehmen nicht unbedingt auf – oder erst dann, wenn außerhalb der Routine nach einer bestimmten Information gefragt wird oder wenn Mitarbeiter ausfallen, die spezielles Prozesswissen haben.



Mit intelligenten ECM-Lösungen nach vorne

IT-gestützte Workflows sind keine Erfindung dieses Jahrzehnts. Bislang sind voll- oder halbautomatisch ablaufende Workflows jedoch eher bekannt als Elemente von Spezialsoftware mit Ausrichtung auf die Abläufe in jeweils einer bestimmten Branche. Heute ist es mithilfe von Plattformen wie der SharePoint-Technologie von Microsoft, die mit visueller Unterstützung arbeiten, möglich, im Prinzip jedes Automatisierungspotenzial durch gezielten Einsatz von IT auszuschöpfen.

Die Entwicklung individueller Workflows werden die Unternehmen in aller Regel nicht selbst übernehmen, sondern bei einem geeigneten IT-Dienstleister anfragen. Zu den etablierten Anbietern auf dem Markt gehört busitec aus Münster. Mit flexiblen ECM- und DMS-Lösungen sowie Beratung zum individuellen Optimierungspotenzial bietet das erfahrene Unternehmen genau das, was der Mittelstand für einen guten Workflow braucht. Geschäftsführer Henning Eiben fasst die zu erwartenden Vorteile so zusammen: „Aus zahlreichen Projekten für Kunden aus unterschiedlichsten Branchen bringen wir die Erfahrung mit, dass sich der Invest in die Entwicklung individueller Workflows stets sehr schnell auszahlt. Denn am Ende des Tages können die Mitarbeiter in derselben Zeit mehr erledigen und sich dabei auf Aufgaben konzentrieren, die zur eigentlichen Wertschöpfung des Unternehmens beitragen. Komplexe Prozesse werden durch Workflows vereinfacht und beschleunigt. Hinzu kommt, dass die Qualität der Bearbeitung steigt, denn die Workflows eliminieren typische Probleme. Die Prozesslandschaft wird darüber hinaus insgesamt transparenter – zum Beispiel dadurch, dass Informationen konsequent zentral genutzt und verwaltet werden.“

▶ www.busitec.de



Datenschutz wird europäisch

Rechtzeitig und richtig auf die Datenschutzgrundverordnung vorbereiten. Wir sagen Ihnen, was das für Ihr Unternehmen in der Praxis bedeutet!

ds²
best practice
data protection

ds² Unternehmensberatung für Datenschutz und Datensicherheit
Inh. Thomas Spaeing, Falkenstraße 10, 33775 Versmold
+49 5423 47 55 00 • www.ds-quadrat.de

Professionelle Webseite für Existenzgründer

AM ANFANG DIE WEICHEN RICHTIG STELLEN

Existenzgründer stehen vor vielen Aufgaben und Ausgaben. Da scheint der Gedanke verlockend, durch eine Gratiswebseite Kosten zu vermeiden. Doch Sparen an der falschen Stelle kann dem Unternehmen auch schaden.

Klein, aber beeindruckend

Dass eine Webseite von Anfang an notwendig ist, wird heute nicht mehr infrage gestellt. Wer am Markt erscheinen will, muss im Internet präsent sein. Die Webseite ist der erste Eindruck, den Interessenten von einem neuen Unternehmen bekommen, und bietet wichtige Informationen auf einen Blick. Gerade in der Anfangsphase, beim Aufbau des Kundenstamms, ist ein makelloser und überzeugender Internetauftritt wichtig – schließlich ist jeder Besucher ein potenzieller Kunde. Eine kleine, aber technisch und inhaltlich einwandfreie Seite beeindruckt und zeigt so die eigene Professionalität. Selbst eine schlichte Visitenkarte im Netz, auf der nur Firmenname, Kontaktdaten und eventuell Slogan oder Logo zu finden sind, ist vertrauenerweckend und auch für Existenzgründer erschwinglich.

Do-it-yourself oder doch lieber einen Profi beauftragen?

Webseiten kann man mit Baukastensystemen oder WordPress selber machen. Die Qualitätsunterschiede zwischen Selbstgemachtem und den Produkten professioneller Entwickler werden aber immer deutlicher. Für den kritischen Betrachter stellt sich schnell heraus, dass es für den Existenzgründer besser und im Endeffekt vor allem billiger ist, sich einer professionellen Web-Design-Agentur anzuvertrauen. Dafür sprechen viele Gründe:

- **Zeitersparnis:** Die Einrichtung einer Webseite kostet mehr Zeit, als man denkt. Diese Zeit sollte man lieber in die Kerntätigkeit des Unternehmens investieren. Wer seine eigene Arbeitskraft richtig bewertet, der sieht schnell, dass er auch Geld spart.
- **Wertigkeit:** E-Mail-Adressen von z. B. gmx, t-online, hotmail oder die Angabe einer Handynummer als einzige Kontaktmöglichkeit werden vom Kunden als nicht vertrauenswürdig wahrgenommen. Eine Vereinheitlichung von Firmennamen, Domain und E-Mail-Adresse zeigt Professionalität.
- **Ranking:** Ein guter Platz in den Suchergebnissen kommt nicht von selbst, ist aber mehr als wichtig. Neben professioneller Beratung spielt hier das Alter der Domain eine wichtige Rolle.
- **Aktualität:** Die IT-Welt entwickelt sich rasant. Ein Laie kann da kaum mithalten. Durch professionelle Unterstützung bleibt die eigene Webseite aber technisch immer auf dem neuesten Stand und wirkt nie veraltet.

Fazit: Gerade Existenzgründer sollten von Anfang an auf Professionalität setzen. Selbst mit geringen finanziellen Mitteln lässt sich eine technisch einwandfreie Firmenwebseite umsetzen, die jeden Besucher von dem neuen Unternehmen überzeugt.

▶ www.wreb.de

Aus- und Weiterbildung in der Informationssicherheit und IT-Sicherheit

„ZERTIFIZIERTE KOMPETENZ FÜR DIE SICHERHEITSWIRTSCHAFT UND UNTERNEHMENSSICHERHEIT“

Die isits AG bildet seit 2001 europaweit Fach- und Führungskräfte auf dem Gebiet der IT-Sicherheit aus, um dem steigenden Bedarf an qualifiziertem Personal nachzukommen. Denn die digitale Vernetzung von Produktion und Industrie, Big Data oder die unternehmerische Nutzung personenbezogener Daten erhöhen die Geschwindigkeit, mit der neue Gefahren aufziehen und auf die sich Unternehmer einstellen müssen. Mit einem breiten Dienstleistungsangebot ist die isits AG eine vertraute Marke in der IT-Sicherheit und für Unternehmen, Organisationen sowie Privatpersonen tätig. Sie legt hierbei großen Wert auf die enge Zusammenarbeit mit Universitäten und renommierten Fachleuten. Die isits AG ist anerkannter Seminaranbieter der Zertifizierungsstellen PersCert TÜV und IRCA International und darf daher die einwöchige Ausbildung zum T.I.S.P.-Sicherheitsexperten und dem ISMS Auditor/Lead Auditor nach ISO/IEC 27001 anbieten.

Ob in den Räumlichkeiten der isits AG oder bei Ihnen vor Ort, die isits AG weiß, worauf es ankommt bei der Aus- und Weiterbildung in der Informationssicherheit und IT-Sicherheit. Flexibilität, Fokussierung, offiziell anerkannte Abschlüsse und maßgeschneiderte Zeitgestaltung für Berufstätige machen die isits erfolgreich, und das nicht nur national.

In Konferenzen und Workshops gilt die isits AG als Wissenstreiber mit fachlicher Tiefe, dabei greift sie branchenspezifische IT-Sicherheitsaspekte auf und lässt ausgewiesene Experten und erfahrene Berater zu Wort kommen.

Mit dem berufsbegleitenden Master Fernstudiengang „Applied IT Security“ rundet die isits AG ihr Portfolio ab und bietet damit einen akademischen Abschluss an, der in der Branche ein Garant für die Karriere ist. Der Titel wird von der Ruhr-Universität Bochum vergeben. Für Interessenten ohne Erststudium besteht die Möglichkeit, den akademischen Weiterbildungs-Fernstudiengang mit einem Hochschul-Zertifikat abzuschließen.

▶ www.is-its.org



BIRGITTE BAARDSETH, PROKURISTIN
(FOTO:ISITS)


(FOTOS: DOMBROWSKY)

Kommunikationssysteme nach Maß

DIE R. DOMBROWSKY GMBH IST EIN IN ZWEITER GENERATION GEFÜHRTES FAMILIENUNTERNEHMEN, WELCHES SICH SEIT 1971 AUF DEM SICH STETIG WANDELNDEN MARKT DER KOMMUNIKATIONSTECHNIK BEHAUPTET.

Während die Anfänge der von Rudolf Dombrowsky gegründeten Firma im Bereich der Betriebsfunkanlagen lagen, bietet sie heute ein breites Portfolio Dienstleistungen an: Von professionellen Telefonanlagen mit bis zu 1000 Nebenstellen, über Multifunktionskopiersysteme, Sicherheitstechnik wie Alarmanlagen und Videoüberwachungssysteme, bis hin zu Mobilfunk, Festnetz und Telematiklösungen. Dabei spielt es keine Rolle, ob man Privat- oder Geschäftskunde ist.

Seit 1997 führen die Brüder Thomas und Andreas Dombrowsky das Unternehmen. Durch die große Angebotspalette und eine stetige Anpassung an Marktgegebenheiten konnte sich die Firma bis heute erfolgreich aufstellen. Neben einem breiten Spektrum an Produkten und Dienstleistungen ist es aber vor allem die Kundenzufriedenheit, die sich die R. Dombrowsky GmbH als Ziel auf die Fahnen geschrieben hat. Zufriedene Kunden und schneller, erfolgreicher Service sind hier nicht nur Werbeversprechen, sondern werden von allen Mitarbeitern der Firma gelebt. Die große Zahl der langjährigen Kunden ist ein Beleg für die Qualität in diesem Bereich. Nicht selten kommt ein Kunde, der sein Smartphone bei Dombrowsky gekauft hat, zu dem Fachbetrieb zurück um sich beispielsweise über eine ganze Telefonanlage beraten zu lassen. Mit jeder individuellen Beratung geht eine gründliche Bedarfsanalyse einher, das Optimum für den Kunden zu erreichen ist immer die oberste Prämisse. Dieses Bestreben honorieren die Kunden mit ihrer Treue.

▶ www.dombrowsky.de



www.wan-online.de



SEO
Suchmaschinen-optimierung

SEA
Suchmaschinen-werbung

Performance-optimierung
Web Analytics

Online-Marketing-Konzept
Strategie

Finden ist das neue Suchen

Mehr Interessenten und Kunden für Ihre Produkte. Wir sorgen dafür, dass Sie besser gefunden werden.

Fon 05223 686860

WAN
marketing
kommunikation

32257 Bünde · Fon +49(0)5223 68686-0 · info@wan-online.de

Strategie · Konzeption · Kreation

VR
VIRTUAL REALITY

Von Beate Depping

Wer kennt sie nicht, die Worte zu Beginn jeder Folge der Erfolgsserie „Raumschiff Enterprise“? An sie fühlt man sich erinnert, wenn man mit Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft über die Möglichkeiten neuester Computer-Technologien spricht. Zu entdecken gilt es heute das Universum der virtuellen Realität (VR). Statt eines Raumschiffs bedarf es dafür lediglich eines Smartphones, eines Tablets oder einer VR-Brille.

"Der Weltraum, unendliche Weiten. Viele Lichtjahre von der Erde entfernt dringt die Enterprise in Galaxien vor, die nie ein Mensch zuvor gesehen hat."



(Foto: Salt and Pepper)

Zugegeben: Das klingt nach Abenteuer und Phantasiewelten. Und tatsächlich ist der aktuelle Medien-Hype um die neue Generation von VR-Brillen vor allem in Verbindung mit deren Einsatz im Bereich Spiele und Unterhaltung zu sehen. Abseits von solchen Interessen nutzt aber die Wirtschaft die Möglichkeiten der Virtual oder Augmented Reality (AR, englisch: „erweiterte Realität“) längst, um neue Produkte zu entwickeln und zu vermarkten. Die aktuelle Ausgabe von WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL gibt einen Überblick darüber, wie viel VR bereits Wirklichkeit ist und welche Möglichkeiten sich durch die neuen Technologien eröffnen – nicht nur für die großen Konzerne, sondern gerade auch für mittelständische und kleine Unternehmen. Sie stehen AR und VR mitunter noch skeptisch gegenüber: weil bisherige Lösungen oft zu teuer waren oder die Konzepte schlichtweg überdimensioniert. Experten aus Wirtschaft und Forschung erklären, wo die Chancen gerade für kleine und mittelständische Unternehmen liegen und wie sie umgesetzt werden können – im Bereich der Produktentwicklung ebenso wie im Marketing.

Wohin der Weg führt in den unendlichen Weiten der virtuellen Realität, dazu kann noch niemand eine seriöse Aussage treffen. Doch wer vorne mit dabei sein will, sollte sich jetzt seine Position in den Startlöchern sichern. Umfassende Information ist da allemal die beste Voraussetzung. In diesem Sinne wünschen WIR viel Spaß beim Lesen.



ViProSim: VR für Mittelstand und Kleinunternehmen



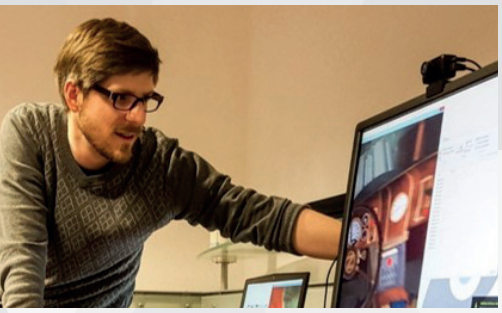
Dr. Volker Franke, Geschäftsführer von HARTING Applied Technologies. (Foto: HARTING)

Wie können auch kleine und mittelständische Unternehmen von den Möglichkeiten der Produktentwicklung mit Simulationswerkzeugen und dem sogenannten virtuellen Prototyping profitieren? Für die Beantwortung dieser Frage gibt es in Ostwestfalen-Lippe einen eigenen Verein: OWL ViProSim, Kompetenzzentrum für Virtual Prototyping & Simulation.

„Der Verein hat sich 2006 gegründet, weil das Thema virtuelle Realität zunehmend an Bedeutung gewann, es für kleine und mittelständische Unternehmen jedoch überdimensioniert erschien. Da muss man nur an die hohen Kosten etwa für eine Cave denken“, berichtet ViProSim-Sprecher Dr.-Ing. Volker Franke von der Harting Applied Technologies GmbH in der Harting Technologiegruppe mit Stammsitz in Espelkamp. Um die Entwicklung passender Lösungen voranzutreiben, holte der Verein nicht nur produzierende Unternehmen mit ins Boot, sondern auch CAD- und Simulationssoftware-Anbieter, Hochschulen und Industrie- und Handelskammern. Insgesamt zählt ViProSim derzeit 30 Mitglieder.

Von Anfang an setzte das Netzwerk auf Wissenstransfer und organisierte bereits im ersten Jahr eine seither jährlich stattfindende Fachtagung mit externen Referenten, die – oft anhand von Beispielen aus der Praxis – über Einsatzmöglichkeiten von der Simulation einzelner Bauteile bis zur virtuellen Inbetriebnahme ganzer Fertigungsanlagen berichten. Zudem bietet der Verein den Mitgliedern eine Analyse des Produktentwicklungsprozesses an, auf deren Grundlage gezeigt werden kann, wo der Einsatz von Virtual Reality (VR) sinnvoll ist und wie Soft- und Hardware für den individuellen Bedarf aussehen muss. In der mittelständisch geprägten Region Ostwestfalen-Lippe – mit 400 Unternehmen und mehr als 50.000 Beschäftigten laut ViProSim eines der führenden Zentren für Maschinenbau, Automatisierungstechnik und Industrial Electronics in Europa – gibt es sowohl Unternehmen, die ihre Produkte bereits vollständig virtuell mit 3D-Modellen entwickeln, als auch solche Firmen, die noch am Anfang der Integration virtueller Simulationswerkzeuge in die Produktentwicklungsprozesse stehen. „Die meisten sind jedoch gerade damit beschäftigt, die dreidimensionale CAD-Produktentwicklung weiter zu optimieren“, weiß Volker Franke. Und wenn dabei immer seltener Insellösungen ins Auge gefasst werden und immer häufiger ganzheitliche Prozesse im Sinne des projektorientierten Systems Engineering angestrebt werden, dann sei das sicher auch ein Verdienst des Wissenstransfers von OWL ViProSim.

www.owl-viprosim.de



Dr. Thomas Schüler von Salt and Pepper Software GmbH & Co.KG aus Osnabrück. (Foto: Salt and Pepper)

Eintauchen in eine neue Dimension der Produktentwicklung

Sie sehen aus wie futuristische Taucherbrillen. Doch anstatt die Unterwasserwelt zu erkunden, tauchen die Nutzer der neuen VR-Brillen ein in die Dimension der virtuellen Realität. Keine Spielerei, sondern ein großer Mehrwert für die Industrie, meinen die Experten des Software-Unternehmens „Salt and Pepper Software GmbH & Co.KG in Osnabrück – und arbeiten mit Hochdruck daran, die neue Technik für die Entwicklung von Prototypen nutzbar zu machen.

„Beim rechnerunterstützten Konstruieren kann ich mir das 3D-Modell auf dem Computerbildschirm ansehen und vor meinen Augen bewegen. Mit den VR-Brillen kann ich Bauteile und ganze Anlagen hingegen unmittelbar erleben und Erfahrungen machen, die bisher erst möglich sind, wenn ein realer Prototyp vor mir steht“, beschreibt Dr. Thomas Schüler die neuen Möglichkeiten von VR-Brillen beim „virtual prototyping“.

Auf der Hannover Messe hat das 2015 gegründete Osnabrücker Unternehmen – ein Spin-Off des Bremer Technologie-Unternehmens „Salt and Pepper Technology GmbH & Co. KG“ – den virtuellen Prototypen einer Arbeitsstation vorgestellt. „Mit der Brille konnten die Besucher in die Rolle des künftigen Mitarbeiters schlüpfen und dessen Arbeitsschritte selbst ausprobieren. Sie vollführen die Handgriffe und Körperbewegungen, die er machen müsste, um an der neuen Anlage zu arbeiten. Dabei wurde dann schnell klar, dass die Anordnung der Arbeitsstationen zueinander nicht optimal war“, erklärt Dr. Schüler. Nicht immer ist ein Fehler so offensichtlich und liegen Verbesserungsmöglichkeiten so augenscheinlich auf der Hand – nie aber konnten Ingenieure sie bisher so unmittelbar erleben wie in der virtuellen Realität. Die Chance: Fehler werden früher erkannt und Entwicklungsprozesse optimiert, sodass teure Fehlentwicklungen vermieden werden und die Marktreife mit weniger real anzufertigenden Prototypen erlangt wird.

Große Unternehmen nutzen diese Vorteile schon seit Längerem mit dem Einsatz der CAVE (Abkürzung für Cave Automatic Virtual Environment – zu Deutsch: Höhle mit automatisierter, virtueller Umwelt). Die raumgroße Simulationsanlage hat jedoch entscheidende Nachteile, meint Dr. Thomas Schüler: „Die CAVE ist mit mindestens 50.000 Euro Anschaffungskosten teuer. Und ihr Einsatz ist aufwendig, da man den Raum beispielsweise schon vorab buchen muss.“ Die VR-Brillen seien nicht nur billiger, sondern vor allem flexibler: „Ich gehe davon aus, dass niemand den ganzen Tag lang in der virtuellen Realität arbeiten wird. Die rund 800 Euro teuren Brillen können einfach an den Arbeitsplätzen hängen, und wenn der Ingenieur auf ein Problem stößt, das er sich im Raum ansehen will, setzt er die Brille zwischendurch einfach auf – als Ergänzung zur normalen Arbeit am Rechner.“

Auch darin sieht der promovierte Informatiker einen großen Vorteil – gerade für kleine und mittelständische Unternehmen: „Sie können die neue Anwendung direkt an die bisherigen Arbeitsprozesse anbinden, die Konstruktion und Simulation also wie gewohnt am Rechner bearbeiten und bei Bedarf die virtuelle Realität quasi einfach zuschalten.“ Genau an dieser Schnittstelle arbeitet das zehnköpfige Osnabrücker Spezialisten-Team zurzeit: „Der CAD-Datensatz ist bereits 3D-basiert, und die meisten Programme erlauben auch den Export solcher Daten-Typen. Der Austausch muss aber nicht nur zuverlässig, sondern auch sehr schnell sein, weil ich für VR viele Daten in extrem hoher Geschwindigkeit immer wieder neu berechnen muss, um natürliche Bewegungsabläufe zu simulieren.“ Und genau darauf komme es an, etwa bei Überprüfungen der Ergonomie oder der Montage einer Anlage.

Derzeit finden die VR-Brillen vor allem im Zusammenhang mit der Anwendung im Unterhaltungs- und Spiele-Sektor große Aufmerksamkeit. Unternehmen wie Salt and Pepper Software mit dem Team„Virtual Spice“ wollen Inhalte entwickeln, die der neuen Hardware dauerhaft zu einen festen Platz in industriellen Entwicklungsprozessen verschaffen und für die Unternehmen einen technologischen und wirtschaftlichen Fortschritt bedeuten. In der Stimme von Dr. Thomas Schüler schwingt denn auch eine deutlich vernehmbare Aufbruchsstimmung mit, wenn er prognostiziert: „Die Unternehmen müssen den großen Mehrwert erst noch für ihre individuellen Anwendungen entdecken, die Hardware muss weiter verbessert und die Inhalte müssen passgenau entwickelt werden. Aber schon in ein, zwei Jahren werden die VR-Brillen Einzug halten in die Industrie, und dann werden sie bald nicht mehr wegzudenken sein.“

www.virtual-spice.eu



BETTER. PENSION. SOLUTIONS.

Wir machen Ihre bAV emotional erlebbar, transparent und erfolgreich!

100% DIGITAL
bAV goes online

100% KLARHEIT
endlich Verständlich

100% FÖRDERUNG
faszinierende Zuschussmodelle

100% TEILNAHME
vielseitige Kommunikationskanäle

100% RECHTSSICHER
Haftung endlich abgeben

100% UPTODATE
permanente Verbesserungen

Wie sexy... ...ist Ihr bAV-System wirklich?

Lernen Sie uns kennen!

(0521) 557 551 -0

EMPLOY AG
Gadderbaumer Str. 14
33602 Bielefeld
Telefon: (0521) 557 551 -0
Telefax: (0521) 557 551 -10
E-Mail: info@employ.ag
www.employ.ag



Forschungsprojekt MarktLab: Wissen, was der Kunde will – durch VR-gestützte Marktforschung

Mit Unterstützung Virtueller Realität (VR) Produktentwicklungsprozesse voranzutreiben: Das klingt nach einer Aufgabe für Ingenieure. Genau dieses Ziel durch den Einsatz von VR in der Marktforschung zu erreichen, ist das Ziel des Projekts MarktLab. „Heute fängt die Welt der Marktforschung erst beim Prototyp an. Wir hingegen entwickeln Methoden, die schon vorher greifen und dadurch auf teure Prototypen verzichten", sagt Professor Klaus Backhaus vom Institut für Anlagen und Systemtechnologien (IAS) der Universität Münster, der das MarktLab leitet.

Seit 2012 erforscht Professor Backhaus mit seinem Team in Zusammenarbeit mit dem Heinz-Nixdorf-Institut (HNI) in Paderborn sowie namhaften Wirtschaftsunternehmen die Möglichkeiten, Produktentwicklungsprozesse kostengünstiger zu gestalten, indem durch VR-gestützte Untersuchungen gemessen wird, welche Innovation die Kunden bevorzugen. Das Forschungsprojekt MarktLab ist Teil des Technologie-Netzwerks „it's owl", das 2012 von der Bundesregierung als eines von bundesweit 15 Spitzenclustern ausgezeichnet wurde. „it's OWL" beabsichtigt die Entwicklung intelligenter technischer Systeme, die auf dem Zusammenspiel von Informatik und Ingenieurwissenschaften beruhen. MartLab bildet dabei die Schnittstelle zwischen der Entwicklung und dem Zielmarkt der Innovation und integriert potenzielle Kunden bereits zu einem frühen Zeitpunkt in den Ent-



wicklungsprozess. Dies wird durch die Implementierung von virtuellen Realitäten unterstützt. Denn, so Professor Backhaus: „Je vager die Idee noch ist, desto schwieriger ist es, den Kunden das künftige Produkt zu beschreiben. Deshalb gibt es gerade in dieser frühen Phase immer wieder teure Entwicklungsfehler. Die sind jedoch mit der von uns entwickelten Methodik beherrschbar."

Damit sich die Kunden vorstellen können, was genau die Ingenieure entwickelt haben und welchen Nutzen die Innovation bringt, entwickelt das HNI virtuelle Prototypen der Innovation, die anschließend vom IAS in eine eigens entwickelte Methodik zur Präferenzmessung integriert werden. In einem Fahrsimulator beispielsweise werden Entscheidern aus der Automobilindustrie die Vorteile innovativer Scheinwerfer nicht nur vor Augen geführt, sondern direkt erfahrbar gemacht. „In dem Simulator können die Kunden eine virtuelle Nachtfahrt unternehmen – zum Beispiel mit einer selbstjustierenden intelligenten Scheinwerfertechnologie. Das eigene Erleben bietet einen viel überzeugenderen Eindruck als Beschreibungen, technische Zeichnungen oder Modelle. Das bringt mehr Sicherheit für die Entscheidung", so Professor Backhaus.

Die Frage allerdings, ob ein solches Extra in der nächsten Modellreihe angeboten wird oder nicht, entscheidet nicht eine Person allein. „An solchen Entscheidungsprozessen ist ja zumeist eine ganze Gruppe von Personen beteiligt. Während etwa der Einkäufer an den Preis denkt, hat der Leiter der Qualitätskontrolle vor allem das Höchstmaß an Sicherheit im Kopf", erklärt Professor Backhaus. Um diese Interessenkollision zu berücksichtigen, wurde im Forschungsprojekt MarktLab ein eigenes Softwaretool entwickelt. Das Programm beruht auf einer Weiterentwicklung der Conjoint Analyse und basiert nicht nur auf der bewussten Beurteilung des Produkts durch den Kunden, sondern bezieht auch die Machtstrukturen innerhalb der Entscheider-Gruppe ein.

Für den Marketing-Forscher liegen die Vorteile der Kombination von virtuellen Prototypen und Conjoint Analyse auf der Hand: „Der Präferenzbildungsprozess wird hier durch den Einsatz von virtueller Realität in einem sehr frühen Stadium der Produktentwicklung greifbar, ohne dass bereits Prototypen entwickelt werden müssen." Konkrete Erfahrungen gesammelt hat MarktLab unter anderem bei der Weiterentwicklung von landwirtschaftlichen Erntemaschinen, bei denen Menge und Güte etwa von Mais direkt beim Ernten gemessen werden: „Durch den Einsatz unserer Methodik stellten wir fest, dass die Kunden bei der automatischen Ertragskalibrierung wissen wollten, wie sich die Inhaltsstoffe des Erntegutes zusammensetzen. So konnte bereits beim ersten Prototypen ein entsprechender Sensor eingebaut werden, und Zeit und Geld konnten eingespart werden."

„Wir holen den Markt ins Labor" – mit diesem Slogan sind die Münsteraner Marktforscher 2012 angetreten. Nun wollen sie aus dem Labor wieder an den Markt gehen und die von ihnen entwickelte Software in einem im Rahmen des Spitzenclusters noch zu gründenden Unternehmen vertreiben, kündigt Professor Backhaus an.

http://conjoint.uni-muenster.de



Professor Dr. Dr. h.c. Klaus Backhaus vom Institut für Anlagen und Systemtechnologien (IAS) der Universität Münster und Leiter des MarktLab. (Foto: Backhaus)





Erlebniswelten öffnen und Informationen filtern

Welche Chancen beinhalten Virtuelle Realität (VR) und Augmented Reality (AR, deutsch: Erweiterte Realität) für erfolgreiches Marketing? Professor Dr. Manfred Krafft, seit 2003 Leiter des Instituts für Marketing an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, erforscht, welche Anwendungsfelder sinnvoll sind und wie Kunden auf die neuen Formen des Marketing reagieren. Er gibt Einblicke in aktuelle Entwicklungen in Handel und Forschung.

WIR: Wo wird VR bereits als Marketing-Werkzeug eingesetzt – und wie wir es genutzt?

Professor Krafft: In Form der AR wird schon heute versucht, die reale Welt um virtuelle Objekte zu ergänzen. So können Kundinnen in Smartphone Apps sehen, wie verschiedene Haar-Farbtöne oder Makeups ihr Erscheinungsbild verändern. Andere bereits intensiv genutzte Anwendungen gibt es beim Möbel- oder Küchenkauf sowie im Elektrohandel: So bieten IKEA und Media-Saturn in ausgewählten Geschäften oder auf Websites Rundgänge mit VR-Headsets an. Vielversprechende Anwendungen sind zudem im Automobilbereich zu finden. Hilfreich für Kunden ist es, dass sie vor einer Kaufentscheidung Reaktionen von Freunden einholen können. Das verringert Unsicherheiten beim Kauf und steigert die Zufriedenheit mit dem Produkt. Unternehmen können durch VR- und AR-Unterstützung neue Konzepte - also noch nicht verfügbare Produkte - nahezu „real“ entstehen und bewerten lassen. Entwicklungsabteilungen können auf kostenintensive Prototypen in Frühphasen der Entwicklung verzichten, und eine nahezu unbegrenzte Zahl von Alternativen kann virtuell kreiert und bewertet werden.

WIR: Wo sehen Sie weitere Möglichkeiten der Anwendung von VR im Marketing?

Professor Krafft: Der Anwendung sind derzeit noch wirtschaftliche und technische Grenzen gesetzt, aber es zeichnen sich weitere Möglichkeiten ab. So testet der Lösungsanbieter Evolar, inwieweit Mitarbeiter in einem großen Lager durch VR-Brillen oder Projektionen auf Windschutzscheiben von Gabelstaplern auszuliefernde Waren finden können. Dabei wurden positive Effekte nachgewiesen wie niedrigere Fehlerhäufigkeit, zügigere Bearbeitung und geringerer Stress der Mitarbeiter. Eine weitere Perspektive ist die Reduzierung der Informationsflut im Handel. So können Kunden mit bestimmten Vorlieben, Abneigungen oder auch Allergien durch VR-Brillen gezielt auf für sie passende Produkte hingewiesen werden. Diese Produkte werden farblich hervorgehoben, während weniger geeignete Produkte eher farblos dargestellt werden.

WIR: Ist VR im Marketing ein vorübergehendes Phänomen, ja womöglich ein Werbe-Gag, oder glauben Sie, dass es sich dauerhaft etablieren wird?

Professor Krafft: Da die Entwicklungskosten für VR-Konzepte sehr hoch sind und man leistungsfähige IT und Spezialisten benötigt, überlegen sich die meisten Unternehmen sehr wohl, ob VR und AR zumindest mittelfristig erfolgversprechend ist. Allein im ersten Quartal 2016 wurde weltweit mehr als eine Milliarde



Professor Dr. Manfred Krafft, seit 2003 Leiter des Instituts für Marketing an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. (Foto: Krafft)

US-Dollar für AR und VR ausgegeben, Google investierte mehr als 500 Millionen in das AR-Startup Magic Leap, und Apple akquirierte den führenden AR-Entwickler Metaio. Neben den finanziellen Argumenten sehe ich die Vorteilhaftigkeit für Kunden und Unternehmen als wichtigste Begründung, warum AR/VR keine Eintagsfliege darstellt. Ich gehe davon aus, dass wir zumindest auch im Jahr 2025 mit – sicherlich viel weiter ausgereiften – AR- und VR-Konzepten zu tun haben werden.

WIR: Muss man Unterschiede beachten bei der VR-Anwendung im B2B-Bereich und im Konsumenten-Bereich? Welche Unterschiede gibt es?

Professor Krafft: Es ist zu erwarten, dass bei VR im B2B-Bereich eher die Neuproduktentwicklung im Vordergrund steht, während im Endkonsumentengeschäft verstärkt VR-Möglichkeiten genutzt werden, die emotionale Aspekte berühren. Letztlich bauen VR und AR ja auf Entwicklungen im sogenannten Gaming-Bereich - PC-Spiele, Konsolen etc. - auf, und Millionen von Menschen, die sich in diesen Welten wohlfühlen, werden auch auf Angebote positiv reagieren, die Produkt- und Servicewelten wie im Spiel erscheinen lassen.

WIR: Mit welchen Studien unterstützen Sie mit Ihrem Institut den Einsatz von VR im Marketing?

Professor Krafft: Wir haben uns zum einen mit Fragen der mobilen Kommunikation am Einkaufsort beschäftigt: In welcher Form können Händler Kunden im Geschäft mit Angeboten zum Kauf bewegen? Wir finden stärkere Effekte auf die Kaufabsicht durch den Einfluss von Mobiltelefonen. Zum anderen untersuchen wir intensiv, inwieweit Kunden Datenschutz- und Privatsphäre-Bedenken haben, die dazu führen, dass VR und AR weniger gut wirken. Hier stellen wir fest, dass VR und AR von kritischen Kunden sehr distanziert gesehen werden, also nicht für Jedermann gleich gut geeignet sind.





Virtuelles Marketing: Der Wow-Effekt macht's

Es sieht aus wie eine simple Werbeanzeige. Hält man jedoch das Smartphone oder Tablet über die Zeitung, sitzt auf einmal eine niedliche kleine Cartoon-Eule vor dem Betrachter, die so lebendig wirkt, dass man unwillkürlich die Hand ausstrecken möchte, um sie zu streicheln. Für Christian Terhechte von der Internet-Agentur „Neuland-Medien“ aus Rheda-Wiedenbrück ein gelungenes Beispiel für Augmented Reality (AR) im Einsatz für Produkt-Marketing.

AR („erweiterte Realität“) ist auf dem Weg, fester Bestandteil im Alltag der meisten Smartphone-Nutzer zu werden – auch im Marketing: Mit dem Smartphone oder dem Tablet scannt man sogenannte QR-Codes ein und erhält zusätzliche Produktinformationen, beispielsweise als Video. „Dieses Prinzip haben wir weiterentwickelt“, erklärt Christian Terhechte. „Die schwarz-weißen QR-Codes dienen als Marker, den das Smartphone erkennen und einscannen kann, um dann die zusätzliche Information abzurufen und auf dem Bildschirm bereitzustellen. Aber dekorativ sind die schwarzweiß gerasterten Quadrate nicht gerade. Wir wollten diese Schnittstellen schöner gestalten. Denn tatsächlich kann auch ein Auto, ein Sofa oder ein anderes Bild als Marker dienen – im Beispiel der Eule ist es die Anzeige mit einem Ast und dem Blattwerk eines Baumes.“

Die Gestaltung dessen, was dann auf dem Bildschirm erscheint, kann die unterschiedlichsten Formen haben. So haben die Rheda-Wiedenbrücker Marketing-Experten für einen Hersteller von hochwertigen Sitzmöbeln eine Präsentation entwickelt, die die aufwendige Technik im Inneren sichtbar macht, die für den besonderen Komfort der Sessel und Sofas sorgt, dem Kunden normalerweise aber verborgen bleibt. Christian Terhechte: „Das Tolle daran ist, dass der Betrachter das Produkt von allen Seiten betrachten kann, je nachdem, wie er das Handy hält.“

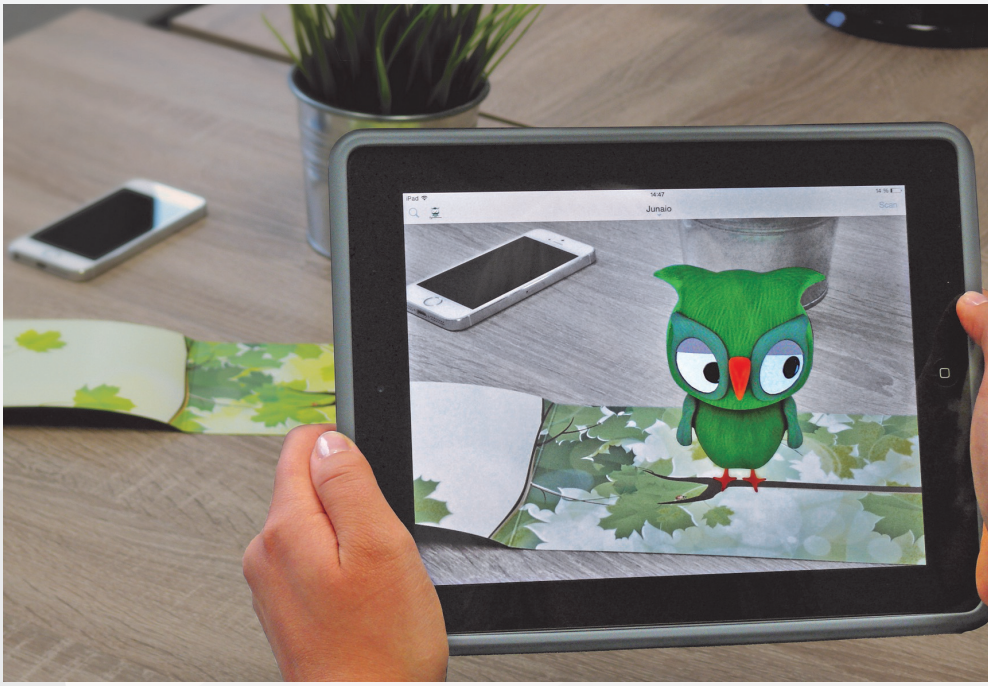
Wer das für reine Spielerei hält, der unterschätzt den Aspekt der Emotionalisierung. Der kleine Wow-Effekt am Bildschirm führt nach Einschätzung von Christian Terhechte „zu einer dauerhaften Marken- und Produkterinnerung und zu einer Kaufentscheidung, die nicht mehr allein durch den Preis bestimmt wird.“

Ob Augmented Reality oder Virtual Reality - die Möglichkeiten sind noch längst nicht ausgelotet, beschreibt der Margeting-Experte: „Man kann dem Kunden auch ermöglichen, mit dem Handy in virtuelle Räume einzutauchen, die man mit Fotografien oder Videos hinterlegt hat. Dann kann der Handy-Nutzer beispielsweise die Küchenabteilung eines Möbelhauses sehen. Und wenn er sich umdreht, erscheint auf dem Bildschirm die Teppich-Abteilung – und womöglich wird er dort auch schon freundlich winkend von einem Berater begrüßt.“

Zusätzliche Freiheiten erhoffen sich Marketing-Fachleute von den neuen Datenbrillen. „Dann kann man allein durch die Bewegung des Kopfes die Perspektive verändern, aus der man das Produkt anschaut.“ Wichtig bei der immer perfek-

Printprodukte, wie die unten gezeigte Klappkarte oder Messe-Roll-Up, werden durch die „Erweiterte Realität“ zum Leben erweckt. (Fotos: Neuland-Medien)

ter werdenden Illusion ist, dass die bei Bewegung sich ständig verändernden Datenmengen in Echtzeit neu berechnet und bereitgestellt werden können. Angesichts der rasanten Fortschritte gerade in diesem Bereich erwartet Christian Terhechte: „In etwa fünf Jahren wird man von seinem Wohnzimmer aus virtuelle Einkaufsbummel durch Einrichtungshäuser tätigen können. Interessante Möbel kann man sich dann via AR direkt ins Wohnzimmer projizieren. Ikea hat es bereits vorgemacht.“



Die Übergänge von der erweiterten zur virtuellen Realität (VR) sind fließend. Während bei der erweiterten Realität virtuelle Objekte in Echtzeit per Smartphone, Tablet, Datenbrille oder Computer in die reale Umgebung eingebunden werden, sind VR-Darstellungen vollständig computergeneriert. „Nicht für jedes Produkt muss man alle technischen Möglichkeiten ausreizen“, weiß Christian Terhechte. Auch kleine Effekte könnten für den gewünschten Erlebnischarakter sorgen, damit Kunden sich an ein Produkt oder eine Marke erinnern – so wie an die niedliche kleine Eule, deren Bild einem auch dann noch ein spontanes Lächeln entlockt, wenn man Zeitung und Smartphone längst beiseitegelegt hat. Ob sich AR und VR als neue Marketing-Chance auf Dauer flächendeckend etablieren werden, bleibt abzuwarten. Zurzeit werden sie nach Einschätzung von Christian Terhechte von weniger als fünf Prozent der Unternehmen genutzt.



www.neuland-medien.de



Volumen variabel

TRANSPORTVERPACKUNG MIT KLAPPBAREN KANTEN

In den alltäglichen Wirtschaftsabläufen leisten Wellpappenverpackungen millionenfach unverzichtbare Leistungen. Sekundär- oder Transportverpackungen aus Wellpappe sind aus keinem Wirtschaftskreislauf wegzudenken. Sie übernehmen die vielfältigsten Logistikaufgaben und begleiten Waren aus dem Food- und Non-Food-Sektor gut geschützt durch die Distributionsketten. In nahezu jedem produzierenden Betrieb besteht Bedarf an flexiblen, kostengünstigen und ressourcenschonenden Verpackungen.

Es ist gängige Praxis, Faltkartons mit Höhenrillern zu versehen, um die Verpackungen für verschiedene Produkte einsetzen zu können. Höhenriller sind horizontal verlaufende, vorgerillte Linien, die es erlauben, die Kartonkanten umzuklappen. An den Ecken können die Kanten senkrecht eingeschnitten oder eingerissen werden, um die Seitenwände entlang der Rill-linien umzulegen – und damit das Kopfraumvolumen des Versandkartons zu verringern.

Höhenriller erlauben flexible Größenvarianten

Die Panther-Gruppe stellt nun eine sehr viel elegantere Neuentwicklung vor, die das Schneiden mit einem Messer oder Reißen mit hohem Kraftaufwand umgeht und es gleichzeitig ermöglicht, eine bestimmte Faltkistengröße für unterschiedliche Höhen- oder Volumenvarianten zu verwenden. Die Lösung beruht auf diagonalen Ritzern oder Rillperforationen. Damit können die Oberkanten der Verpackung einfach umgeklappt werden, um die erforderliche Füllhöhe zu erreichen. Neben einer deutlichen Steigerung der Arbeitssicherheit durch das manuelle, leichte Umklappen ohne Einsatz von Werkzeugen bedeutet dies vor allem eine erhöhte Flexibilität beim Einsatz einer einzelnen Transportverpackung für unterschiedliche Anwendungsfälle.

Anders als bisher wird durch die zum Gebrauchsmusterschutz angemeldete Innovation bei den Faltkisten nichts mehr irreversibel verändert. Das Umklappen der Kanten entlang der diagonal verlaufenden Linien (entweder nach innen oder nach außen) kann mehrfach wiederholt und eben je nach Bedarf rückgängig gemacht werden. So entstehen Sekundärverpackungen mit bestem Transportschutz, die geringstmögliche Versandkosten verursachen. Auch benötigt der Anwender entsprechend weniger unterschiedliche Verpackungen, das bedeutet einfachere Lagerhaltung und Beschaffung.

Ein weiterer Zusatznutzen entsteht, wenn der Abstand des Höhenrillers zur Oberkante der halben Breite des Kartons entspricht: Die Kanten werden dann so weit nach innen umgelegt, dass auf einen separaten Deckel verzichtet werden kann.

▶ www.Panther-Packaging.com



Das Geheimnis guter Freundschaft

INTRANET – DAS SOZIALE NETZWERK IM BÜRO

Zugegeben. Beim Begriff „Social Network“ denken die meisten sicherlich erstmal an Facebook & Co. Und diese sind in den Unternehmen, zumindest während der Arbeitszeit, nicht so gerne gesehen. Allerdings kann sich ein Intranet einige nützliche Funktionen von den privat genutzten Netzwerken abschauen und sich dadurch eine neue Daseinsberechtigung erarbeiten.

Das Intranet stellt die virtuelle Erweiterung des echten Arbeitsplatzes dar. Jeder Mitarbeiter kann mit einem eigenen Zugang auf unterschiedliche Funktionen zurückgreifen, die auf die Bedürfnisse des Unternehmens abgestimmt werden. So ist es möglich, Ankündigungen oder Informationen an einem digitalen schwarzen Brett zu veröffentlichen. Die Mitarbeiter können dann mit Kommentaren reagieren. Die Veröffentlichungen bleiben archiviert und stehen so auch Kollegen zur Verfügung, die erst später in das Unternehmen eingestiegen sind.

Viele interne Verwaltungstätigkeiten können in das Intranet verlagert werden. Viel genutzte Dokumente wie Präsentationsvorlagen, Bilder und Logos stehen zum Download bereit. Die Organisation von Besprechungsräumen oder des Fuhrparks kann über eine Reservierungsfunktion erfolgen. Urlaubs- und Weiterbildungsanträge sowie Krankmeldungen können über das Intranet eingereicht und verwaltet werden. Die Daten können zur Auswertung direkt exportiert und fürs Controlling verwendet werden.

Ein gutes Intranet sorgt zudem für ein steigendes „WIR“-Gefühl, da es die Möglichkeit bietet, mehrere Standorte miteinander zu verknüpfen und die Kommunikationswege untereinander zu verbessern.

Der Kostenfaktor für die Einführung des passenden Intranets sollte hier noch Erwähnung finden. Nicht immer sind kostspielige und lizenzausgerichtete Enterprise-Lösungen notwendig. Gerade bei kleinen bis mittelständischen Unternehmen macht eine individuell zugeschnittene Software Sinn, um aus Kollegen gute Freunde zu machen.

▶ www.medienweite.de



RENÉ VON DER HAAR, ANSPRECHPARTNER BEI DER MEDIENWEITE GMBH & CO. KG
(FOTOS. MEDIENWEITE)



STÜCKE
ROHSTOFF-RECYCLING GmbH
Ihr Entsorgungsfachbetrieb
• Akten • Altpapier • Folie

➢ **Entsorger und Vertragspartner von**
• Druckereien · Verlagen · Papier- und Pappenverarbeitern

➢ **Verwertung von**
• allen gängigen Sorten Altpapier · Folien · Holz

➢ **Aktenvernichtung nach BDSG**
• Selbstanlieferung · Abholung in verschließbaren Behältern
• Vernichtung mit Garantie-Erklärung

Buschortstraße 52-54
32107 Bad Salzuflen
Telefon (05221) 70347
Telefax (05221) 759968
info@stuecke-gmbh.de
www.stuecke-gmbh.de

Bargeschäfte im Visier der Finanzverwaltung

VIELE REGISTRIERKASSEN DÜRFEN AB DEM 1.1.2017 NICHT MEHR EINGESETZT WERDEN.

Nachdem einige Wissenschaftler das Aus von Münzen und Scheinen gefordert haben, ist in Deutschland eine kontroverse Diskussion entbrannt: Soll das Bargeld abgeschafft werden? Werden wir zukünftig nur noch mit Karten, Chips oder dem Smartphone zahlen?

Die meisten Deutschen sehen im Bargeld kein Auslaufmodell: Drei von vier Befragten wollen das Eis, die Jeans oder die Tankfüllung lieber auch weiterhin in „cash“ bezahlen. Für viele Unternehmer spielen daher Bareinahmen eine wichtige Rolle. Diese Betriebe geraten mehr und mehr in das Visier der Finanzverwaltung.

Die Anforderungen an eine ordnungsgemäße Buchführung sind nämlich bei bargeldintensiven Betrieben besonders hoch: So müssen neben Kassenaufzeichnungen auch Preislisten, Reservierungsbücher, Bedienungsanleitungen der Kasse sowie Programmierprotokolle aufbewahrt werden. Jede Kasse muss nach Geschäftsschluss ausgezählt werden, das Ergebnis ist in einem Zählprotokoll festzuhalten.

Die Außenprüfer der Finanzverwaltung suchen gezielt nach möglichen Mängeln in der Kassenführung. Wenn die Beamten dabei fündig werden, können sie die Buchführung verwerfen und die Betriebseinnahmen schätzen.

Die Schätzung erfolgt anhand von Datensätzen, die jeder Unternehmer dem Finanzamt aus der Buchführung zur Verfügung stellen muss. Die Prüfer setzen ein hochmodernes Kalkulationsprogramm ein. Sie führen Zeitreihenvergleiche, Chi-Quadrat-Tests, Lückenanalysen und Geldverkehrsrechnungen durch und können sogar die Umsatzerlöse mit den Wetterdaten abgleichen.

Neben den festgesetzten Mehrsteuern, die bei kleineren Betrieben zu akuten Liquiditätsengpässen bis hin zur Insolvenz führen können, müssen Unternehmer, deren Kassenführung nicht ordnungs-

BAUER
WAGNER
PRIESMEYER
®
PATENT- & RECHTSANWÄLTE

PATENTANWÄLTE
PATENT- UND GEBRAUCHSMUSTERRECHT
DESIGNSCHUTZ
MARKENRECHT
SOFTWARESCHUTZ
Dirk Bauer, Mario Wagner,
Frank Busse, Maximilian Pellengahr

RECHTSANWÄLTE
HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT
VERTRAGS- UND LIZENZRECHT
WETTBEWERBSRECHT
ARBEITSRECHT
Thomas Priesmeyer, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Tobias Huber, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Grüner Weg 1
52070 Aachen
Fon 0241 51000200
Fax 0241 51000299

Hinteler 9
59269 Beckum
Fon 02521 4080
Fax 02521 14981

e-mail: ip@law.ac
www.law.ac

Ihr Ansprechpartner in Beckum: **Patentanwalt Dipl.-Ing. Maximilian Pellengahr**

gemäß ist, auch mit der Eröffnung eines Steuerstrafverfahrens rechnen.

Ab dem 1.1.2017 müssen alle eingesetzten Registrierkassen eine maschinelle Auswertbarkeit der erfassten Geschäftsvorfälle ermöglichen. Elektronische Kassensysteme ohne Datenexportmöglichkeit dürfen nicht mehr eingesetzt werden. Die betroffenen Unternehmer sollten daher auf jeden Fall Rücksprache mit ihrem Kassenaufsteller halten, um zu klären, ob die derzeit verwendete Kasse auch über den 31.12.2016 hinaus eingesetzt werden kann.

Unverändert eingesetzt werden dürfen offene Ladenkassen. Diese stellen aber für größere Unternehmen keine echte Alternative dar, da eine Kontrolle der eingesetzten Mitarbeiter nur völlig unzureichend möglich ist.

▶ www.zahlmann.de



DANIEL BRANDHORST
STEUERBERATER,
DIPL.-FINANZWIRT (FH)
(FOTO: ZAHLMANN)



sparkassen-mittelstand.de

Mit einem Partner, der Sie finanziell ganzheitlich berät.
Erfahren Sie mehr über anspruchsvolles Netzwerken in der Region und über die HUNTER Erfolgsstory auf **sparkassen-mittelstand.de**

Wenn's um Geld geht



DR. THORSTEN GRAF, FACHANWALT FÜR INFORMATIONS-TECHNOLOGIERECHT
(FOTO: DR. THORSTEN GRAF)



FRANK NEUHAUS, VORSITZENDER DES LANDESVERBANDES DES DEUTSCHEN GERICHTSVOLLZIEHERBUNDES NRW
(FOTO: CREDITREFORM)

„Inkasso Seminar kompakt“!

DIE SPEZIALISTEN RECHTSANWALT DR. THORSTEN GRAF UND DER VORSITZENDE DES LANDESVERBANDES DES DEUTSCHEN GERICHTSVOLLZIEHERBUNDES NRW FRANK NEUHAUS TRAFEN SICH BEI CREDITREFORM IN LÖHNE UND VERMITTELTEN IHR FACHWISSEN.

Was muss bei der Vertragsgestaltung beachtet werden, um Ansprüche gegen säumige Kunden im Falle eines Forderungsausfalls rechtssicher durchsetzen zu können?

Wie und wann gerät ein Kunde in Verzug? Welche Rechte und Pflichten haben Sie als Gläubiger in diesem Fall? Wichtig ist bereits die Gestaltung der Rechnung oder Mahnung. Dr. Graf gab die passenden Werkzeuge mit auf den Weg.

Ein weiterer Schwerpunkt lag auf der richtigen Gestaltung und den aktuellen Vorschriften für die Allgemeinen Geschäftsbedingungen von Online-Shops. Über seine persönliche Kompetenz und Erfahrung mit Mandanten wies Dr. Graf auf die Unart hin, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Konkurrenz nach Verstößen zu prüfen. Offensichtlich scheint es hier einen Trend zur Wettbewerbsabmahnung zu geben.

Wie umfangreich die Arbeit eines Gerichtsvollziehers ist und wie ein Gläubiger seine Forderung mit seiner Hilfe als Staatsorgan im Rahmen der Zwangsvollstreckung durchsetzen kann, ließ die Teilnehmer staunen. Ihre Geschäftsbetriebe organisieren die Beamten alleine. In NRW gibt es insgesamt 916 Gerichtsvollzieher, wovon 319 Frauen sind. Von den 1.063 Planstellen sind jedoch aktuell nur 900 besetzt. Das Gerichtsvollzieher Pfändungen vor Ort durchgeführt und anschließend eidesstattliche Versicherung abgenommen haben, ist lange her. Heute geschieht dies umgekehrt: Er nimmt erst die Vermögensauskunft ab und schaut danach, ob pfändbare Gegenstände vorhanden sind. Besuche vor Ort bewirken immer noch Wunder. Gibt es keine gütliche Erledigung mit dem Schuldner, kann vollstreckt werden.

Sollte ein Schuldner eine falsche Vermögensauskunft abgeben, kann er deswegen angezeigt werden. In den meisten Fällen werden diese durch die Staatsanwaltschaft weiter verfolgt. In NRW wurden im Jahr 2015 insgesamt 280 Mio. EURO an Gläubigerforderungen durch die Gerichtsvollzieher beigetrieben. Seit dem 01.04.16 gibt es das neue verbindliche Zwangsvollstreckungsformular, durch welches Gläubiger die Gerichtsvollzieher beauftragen müssen.

Creditreform wird diese Form der Veranstaltung zwei- bis dreimal pro Jahr anbieten. Bei Interesse: am 29. Juni findet eine Spezialveranstaltung mit dem Staatsanwalt Breyer statt.

▶ www.creditreform-herford.de

IHRE ZAHLEN SIND UNSERE WELT!

Seit 2005 bieten wir klein- und mittelständischen Unternehmen einen kompetenten und leistungsstarken Service für alle Aspekte der Finanz- und Lohnbuchhaltung*.



Wir arbeiten für die unterschiedlichsten Branchen und haben langjährige Erfahrungen in den Bereichen:

- Laufende Finanzbuchhaltung*
- Laufende Lohnbuchhaltung*
- Baulohn*
- Unternehmensberatung

* Buchen gemäß § 6 Nr. 3 u. 4 StBerG.

Buchhaltungsbüro ZAHLENWELT OWL

Inhaberin Sylvia Estermann
Eckendorfer Str. 46 · 33609 Bielefeld
Tel.: 0521. 92 38 94 8
Fax: 0521. 92 38 94 7
www.zahlenwelt-owl.de
info@zahlenwelt-owl.de

Mitglied im Bundesverband selbstständiger Buchhalter und Bilanzbuchhalter
b.b.h.

Notfallplan - für Schicksalsschläge vorsorgen

JEDE DRITTE BETRIEBSAUFGABE IST DURCH KRANKHEIT, UNFALL ODER TOD DES UNTERNEHMERS BEDINGT.



DR. ANSGAR BECKERVORDERSANDFORT,
RA U. NOTAR, MEDIATOR, LL.M., EMBA FACHANWALT FÜR ERBRECHT, FACHANWALT FÜR HANDELS U. GESELLSCHAFTSRECHT, KANZLEI WEIDUSCHAT & BECKERVORDERSANDFORT, MÜNSTER
(FOTO: BECKERVORDERSANDFORT)

Diese Schicksalsschläge treten meist plötzlich ein und führen ohne Vorsorge oft zu existenzgefährdenden Situationen. Nicht alle Unternehmer haben ausreichend für einen solchen Notfall vorgesorgt. Häufig fehlen klare Regelungen für eine längere oder dauerhafte unerwartete Abwesenheit der Unternehmensleitung. Wer führt das Unternehmen weiter? Wie wird das Wissen an mögliche Nachfolger bzw. Vertreter weitergegeben? Wo befinden sich die zur Weiterführung des Betriebes erforderlichen Informationen und Dokumente? Ein Notfallplan kann Angehörige und Mitarbeiter unterstützen und stellt sicher, dass Ihr Unternehmen in Ihrem Sinne weitergeführt wird:

- **Vertretungsplan:** Legen Sie fest, wer Ihre Vertretung übernehmen soll bzw. Ihre Nachfolge antritt. Binden Sie auch Ihre wichtigsten Führungskräfte mit ein, die dann eine Art Krisenstab bilden können.
- **Vollmachten:** Wenn Sie plötzlich verunglücken oder erkranken und zeitweise oder dauerhaft handlungsunfähig sind, benötigen Sie jemanden, der für Sie handelt. Bestimmen Sie selbst einen Bevollmächtigten, um eine Betreuerbestellung durch das Familiengericht zu vermeiden. Lassen Sie sich dabei aber unbedingt von einem spezialisierten Anwalt oder Notar beraten.
- **Zugangsrechte:** Erstellen Sie eine Liste mit den wichtigsten Passwörtern zu Ihren Computern und sonstigen Programmen (auch Internetportalen).
- **Finanzielle Ansprechpartner:** Listen Sie Ihre Bankverbindungen und Versicherungen auf. Hinterlegen Sie die wichtigsten Policen sowie die Kontaktdaten Ihrer Berater (Notar, Rechtsanwalt, Steuerberater, sonstige).
- **Kunden- und Lieferantenverzeichnis:** Notieren Sie Ihre wichtigsten Kundenverbindungen mit Aufträgen, Vereinbarungen und Besonderheiten, die sich aus einer möglichen langjährigen Geschäftsbeziehung ergeben haben. Das gilt auch für Ihre wichtigsten Lieferanten.
- **Testament:** Achten Sie darauf, dass die Regelungen in Ihrem Testament und Ihrem Gesellschaftsvertrag sich nicht widersprechen. Sie sollten zudem in regelmäßigen Abständen prüfen, ob die Regelungen evtl. angepasst werden müssen.

▶ www.wbvds.de

Unterm Strich zählt Vertrauen!



Zahlmann Klose Nolting
Wirtschaftsprüfer Steuerberater

FOCUS MONEY TOP Steuerberater

Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft
Löhner Straße 78 · D-32584 Löhne
T +49 5731.86 68-00 · F +49 5731.86 68-399
info@zahlmann.de · www.zahlmann.de



DER SPEZIALIST FÜR BETRIEBLICHE KRANKENVERSICHERUNGEN: BURKHARDT KG VERSICHERUNGSMAKLER AUS HÖXTER
(FOTO: BURKHARDT KG)

Gesunde Mitarbeiter – Gesunder Betrieb

DIE GESETZLICHEN KRANKENKASSEN BÜRDEN IHREN VERSICHERTEN FÜR DENTALMEDIZINISCHE LEISTUNGEN BETRÄCHTLICHE EIGENANTEILE AUF.

Entsprechend groß ist das Interesse an Zahnzusatztarifen, die der Arbeitgeber im Wege der betrieblichen Krankenversicherung für seine Mitarbeiter abschließen kann. Fast zwei Drittel der Arbeitnehmer interessieren sich für eine Krankenzusatzversicherung im Wege der betrieblichen Krankenversicherung. Doch nur rund 5 % der Arbeitgeber haben bisher für ihre Mitarbeiter derartige Verträge abgeschlossen. Dabei ist nachgewiesen, dass solche Leistungen Mitarbeiter im Unternehmen halten und die Krankheitsrate senken. Attraktiv ist also diese Maßnahme für alle Beteiligten.

Für jeden Kassenpatienten kommt früher oder später der Moment, in dem ihm bei einem Blick auf den Heil- und Kostenplan seines Zahnarztes die Kinnlade herunterfällt. Schon für vermeintlich kleine Eingriffe werden oft mehrere 100 € Eigenanteil fällig. Bei umfangreicheren Maßnahmen kann der vom Versicherten aufzubringende Anteil den Preis eines gebrauchten Mittelklassewagens ausmachen.

Wenn sich ein Arbeitgeber mit diesem Thema beschäftigt, sollte er auf Folgendes achten:

- Ein starres Tarifkonzept schreckt ab. Deshalb sollte nach Tarifen Ausschau gehalten werden, die eine Auswahl zwischen verschiedenen Leistungs- und Beitragsniveaus ermöglichen;
- Der Eigenanteil des Patienten für die Kosten der Regelversorgung mit Zahnersatz sollte komplett übernommen werden;
- Über die Regelversorgung hinausgehende Kosten für Zahnersatz sollten ebenfalls abgedeckt sein (zum Beispiel in Inlays oder voll verblendete Kronen).
- Weil gerade kieferorthopädische Maßnahmen bei Kindern und Jugendlichen richtig ins Geld gehen, sollten diese voll erstattet werden.
- Auch professionelle Zahnreinigungen sollten bei Zahnbehandlungstarifen abgedeckt sein.

Und wie funktioniert das?

Der Arbeitgeber schließt einen Gruppen-Krankenversicherungstarif ab. Entweder übernimmt er die Beiträge, oder aber die Mitarbeiter als Kollektiv übernehmen die Finanzierung. Übernimmt der Arbeitgeber die Beiträge, stellen diese Betriebsausgaben dar. In jedem Fall aber können die Familienangehörigen der Arbeitnehmer (Ehepartner, Kinder) zu günstigen Preisen mitversichert werden.

Interessant ist auch: Ca. 64 % der Berufseinsteiger interessieren sich für eine betriebliche Krankenversicherung. Das erhöht zweifellos die Attraktivität des zukünftigen Arbeitgebers ebenso wie die Loyalität der vorhandenen Mitarbeiter gegenüber ihrem Arbeitgeber. Festgestellt wurde auch, dass die Arbeitsausfälle infolge von Krankheit geringer und die Arbeitsausfallzeiten infolge von Krankheiten zurückgingen.

Für weitere Informationen und Beratung:
Burkhardt KG Versicherungsmakler,
Telefon 05271 951780,
Mail: makler@burkhardt-kg.de

Erst expandieren, dann neue Mitarbeiter. Oder andersrum?

Finden wir gemeinsam mit unseren Partnern der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken Antworten. Persönlich, fair, genossenschaftlich.



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

volksbank-bi-gt.de

Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG



DIPL.-ING. MAXIMILIAN PELLENGAHR, PATENTANWALT, BAUER WAGNER PRIESMEYER, STANDORT BECKUM
(FOTO: BAUER WAGNER PRIESMEYER)

Patentschutz im Ausland

NUTZUNG DES PRIORITÄTSRECHTS

Durch die Globalisierung unserer Wirtschaft sind in den vergangenen Jahrzehnten die Möglichkeiten zur Verlagerung von Produktionsstätten und zur Erschließung neuer Absatzmärkte drastisch gestiegen. Während der leichtere Zugang zu ausländischen Märkten für die Wirtschaft zu begrüßen ist, eröffnet er gleichzeitig auch Wettbewerbern ein attraktives Geschäftsfeld. Somit haben Wettbewerber heute viel einfacher als früher die Möglichkeit, in Staaten produzieren zu lassen, in denen Ihr Unternehmen womöglich gerade keinen Patentschutz für eine Ihrer Erfindungen genießt. Gleichzeitig werden immer mehr Absatzmärkte für ein zugehöriges Produkt erschlossen, in denen Sie gleichermaßen über keinen Patentschutz verfügen. Die Folge ist, dass Wettbewerber schlimmstenfalls in schutzfreien Staaten ungestraft von Ihrer Erfindung Gebrauch machen dürfen.

Die geschickte Auswahl der mit Patentschutz zu belegenden Staaten ist daher von zentraler Bedeutung für die Wirksamkeit eines Patents. Da die Anmeldung mehrerer Patente in verschiedenen Staaten jedoch sehr kostspielig werden kann und eine Patenterteilung im Moment der Anmeldung typischerweise nicht sicher ist, besteht jedoch verständlicherweise eine gewisse Scheu vor einem breiten Ausrollen des Schutzes für eine jeweilige Erfindung.

Insbesondere um diesen Konflikt zwischen Schutzbedürfnis und Risikokontrolle aufzulösen, wurde das Prioritätsrecht geschaffen. Es ermöglicht die Anmeldung eines Patents in lediglich einem einzigen Staat zu vergleichsweise geringen Kosten und gewissermaßen eine nachträgliche „Erstreckung“ des Schutzes auf die allermeisten Staaten der Erde. Für die Entscheidung über die Verfolgung weiterer Anmeldungen bleiben Ihnen ab der Einreichung der Erstanmeldung 12 Monate Zeit („Prioritätsjahr“). In dieser Zeit können Sie die Erfolgsaussichten der erfindungsgemäßen Technologie ebenso ergründen wie die Erfolgsaussichten der ersten Patentanmeldung.

Die Entscheidung über die Anmeldung der jeweiligen Technologie in weiteren Staaten und damit ein effektiver Schutz vor potenziellen Wettbewerbern fällt dann, 12 Monate nach Einreichung der Erstanmeldung, erheblich leichter.

▶ www.law.ac



KLEIN · GREVE · DIETRICH
RECHTSANWÄLTE

Rüdiger Klein
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
Wirtschaftsmediator
Einer von uns für Sie.

Detmolder Str. 10 | 33604 Bielefeld | Tel. (0521) 964 68-0 | www.kgd-anwalt.de

Den Gefahren trotzen

DIPL.-ÖKONOM JÖRG-DIETER BRAND (CFP), FINANZÖKONOM (EBS), UNTERNEHMENSGRUPPE BRAND & PARTNER, ÜBER DIE NOTWENDIGKEIT EINES SYSTEMATISCHEN HAFTUNGSMANAGEMENTS FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMER

In der Wirtschaftsgeschichte gibt es Beispiele genug, dass Erfolgssträhnen selbst großer Unternehmen auch nach Jahrhunderten reißen können. Das gilt natürlich auch für kleine oder mittlere Firmen. Niemand ist vor Misserfolg gefeit – egal, in welcher Branche er unterwegs ist. Wenn man den Blick auf Familienunternehmen in Deutschland richtet, stellt sich die strategische Frage, wie sie den Gefahren, denen sich Geschäftsmodelle tagtäglich stellen müssen, trotzen können; denn in mittelständischen Unternehmerfamilien sind private und betriebliche Finanzen oft eng verknüpft. Dabei weichen Unternehmensziele und private Ziele der Unternehmerfamilie vielfach voneinander ab bzw. sind schwer in Einklang zu bringen. Und die betrieblichen wie privaten Risiken wirken in vielen Fällen kumulativ auf die Unternehmerfamilie. Marktrisiken beispielsweise bedrohen den Unternehmenserfolg, Kreditrisiken des Unternehmens belasten das Familienvermögen, wenn der Inhaber auch privat bürgt, Liquiditätsrisiken zwingen den Familienunternehmer, privat Kasse zu halten, um für sein Unternehmen rechtzeitig einstehen zu können. Steuerrechtliche Risiken, auch im Zusammenhang mit der Unternehmensnachfolge (Generationenübergang), seien hier nur am Rande erwähnt. Mit einem professionellen und systematischen Haftungsmanagement kann und sollte die Unternehmerfamilie diesen Risiken entgegenwirken: Ausgehend von einer Transparenz schaffenden ganzheitlichen Ist-Analyse und einer tragfähigen Strategie, die die Belange sowohl des Unternehmens als auch der Unternehmerfamilie berücksichtigt, sind Haftungsrisiken konkret zu identifizieren und in die Steuerung des Gesamtvermögens der Unternehmerfamilie mit aufzunehmen. Welche Risiken sind zu vernachlässigen, welche sind versicherbar, welche vertraglich abdingbar? Für welche Gefahren kann man wie Vorsorge leisten? Entscheidend ist der hinreichende Aufbau von Eigenkapital als Risikopuffer einerseits und der Aufbau unternehmensunabhängigen Vermögens andererseits – also die Schäfchen ins Trockene bringen, wie man landläufig so sagt. Erst aus der strategischen Umsetzung beider Betrachtungsweisen – der betrieblichen wie der privaten – kann der Familienunternehmer sowohl das Unternehmen als auch das Familienvermögen „wetterfest“ machen.

▶ www.brand-partner.de



DIPL.-ÖKONOM JÖRG-DIETER BRAND: „ERST AUS DER STRATEGISCHEN UMSETZUNG BEIDER BETRACHTUNGSWEISEN – DER BETRIEBLICHEN WIE DER PRIVATEN – KANN DER FAMILIENUNTERNEHMER SOWOHL DAS UNTERNEHMEN ALS AUCH DAS FAMILIENVERMÖGEN „WETTERFEST“ MACHEN.“
(FOTO: BRAND)

Creditreform Fachseminare 2016 – für Mitglieder kostenlos!

- Grundlagen des Forderungsmanagements
- Inkasso Praxis Tag 2016
- Grundkenntnisse Mahnwesen für Auszubildende ab 2. Lehrjahr
- Sichere Geschäfte im Ausland
- Unternehmensbewertung | Unternehmensnachfolge

Kein Seminar verpassen! Schnell anmelden zum kostenlosen Newsletter:
www.creditreform-herford.de



Sprechen Sie uns an:
Dirk Markus
Tel. 057 32 - 90 25 - 110
d.markus@herford.creditreform.de
www.creditreform-herford.de

CREDITREFORM
Creditreform



DISKUTIEREN ÜBER DAS EXPORTGESCHÄFT MIT DEM IRAN: VDMA-CHEF DR. REINHOLD FESTGE (L.) UND JÜRGEN ERLENKÖTTER, TEAMLEITER AUSSENHANDEL DER VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH.
(FOTO: VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH)

Iran-Geschäft bietet viele Chancen

ALS EINE VON WENIGEN BANKEN UNTERSTÜTZT DIE VOLKSBANK BIELEFELD-GÜTERSLOH EXPORTWILLIGE UNTERNEHMEN.

Ostwestfalens Exportunternehmen befinden sich im Aufbruch: Im Januar hat die Europäische Union einen Großteil der Sanktionen gegen den Iran aufgehoben. „Es herrscht eine große Euphorie“, berichtet Jürgen Erlenkötter, Teamleiter Außenhandel bei der Volksbank Bielefeld-Gütersloh. „Die hiesigen Unternehmen beurteilen die wirtschaftliche Situation als enorm vielversprechend.“ Dennoch: Freie Bahn haben deutsche Firmen noch nicht. Gerade die Großbanken befürchten juristische Risiken und zeigen sich im Iran-Geschäft zurückhaltend – im Gegensatz zu regionalen Instituten wie der Volksbank.

Der Hintergrund: Im Gegensatz zu Europa haben in den USA viele Sanktionen weiter Bestand. Finanzieren Banken mit US-Niederlassung Auslandsgeschäfte, die dort weiter auf der „schwarzen Liste“ stehen, können Strafzahlungen drohen. Viele deutsche Kreditinstitute halten sich daher zurück. Bei exportwilligen Unternehmen stößt das auf Kritik. „Diese zögerliche, teilweise sogar negative Haltung stellt eine große Hürde dar“, bemängelt Dr. Reinhold Festge, Präsident des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA). „Ohne deutlichen Ausbau des Zahlungsverkehrs und sonstiger exportbegleitender Finanzdienstleistungen kann es keinen nennenswerten Güterexport geben – ganz einfach.“ Der Maschinenbau ist im Iran-Geschäft die exportstärkste deutsche Branche.

Hier kommt die Volksbank Bielefeld-Gütersloh ins Spiel: Ebenso wie ihre Zentralbank, die WGZ BANK, ist sie nur regional und ohne US-Lizenz aktiv. Schon während der 2006 in Kraft getretenen Sanktionen konnten deutsche Firmen deswegen über sie weiter die verbleibenden legalen Exportgeschäfte mit dem Iran abwickeln. „In dieser Zeit kam es auch schon einmal vor, dass wir Anfragen von Firmen aus Hamburg hatten“, erinnert sich Erlenkötter. „Aber das wurde nach und nach weniger – irgendwann war der Iran komplett vom internationalen Finanzverkehr abgeschnitten.“

Nach den Sanktionslockerungen findet nun ein Umbruch statt, den Erlenkötter und sein zehnköpfiges Team mit Spannung verfolgen: Die ersten iranischen Banken verfügen wieder über einen SWIFT-Anschluss (s. Infokasten). Die staatlichen Hermesdeckungen und Geschäfte über bestätigte Akkreditive befinden sich in Deutschland im Wiederaufbau. VDMA-Chef Dr. Festge fordert hier jedoch ein höheres Tempo: „Dass wir das Iran-Geschäft noch immer nicht durch solche Instrumente absichern können, ist ein weiteres großes Hindernis.“ Dies bestätigt auch Erlenkötter. „Die größte Herausforderung stellt immer noch die finanzielle Abwicklung der Geschäfte dar. Auf der sicheren Seite befinden sich Firmen derzeit nur mit Vorkasse.“

Auch unabhängig von den offenen Finanzierungsfragen ist das neue Geschäft mit dem Iran mit Risiken verbunden. Noch immer sind diverse Einrichtungen und Organisationen sanktioniert. „Unternehmen können wir deswegen nur empfehlen,

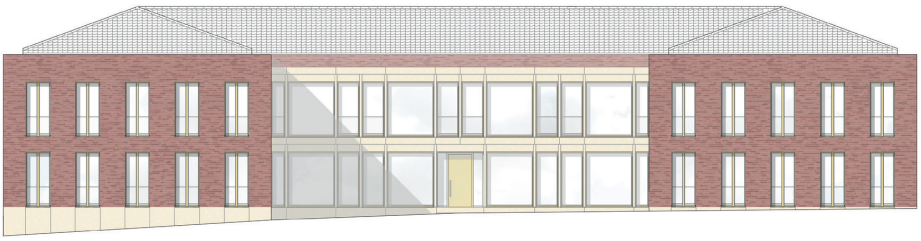
Exportgeschäfte nicht alleine einzustielen, sondern sich Unterstützung zu holen“, betont Erlenkötter. Kreditinstitute wie die Volksbank Bielefeld-Gütersloh verfügen etwa über einen Zugang zu einem genossenschaftlichen Online-Portal, über das die Bankberater die jeweiligen Geschäftspartner – ausländische Banken wie Kunden – überprüfen können. „Hier sehen wir schnell, ob der eventuelle iranische Handelspartner noch auf einer Black List auftaucht. Für die Exportunternehmen sind solche Dinge kaum selbst zu überprüfen.“

Insgesamt bewertet der VDMA die Perspektiven im Iran-Geschäft jedoch als „positiv“. Festge: „Der Iran wird natürlich kein ‚Super-Land‘ werden – dafür ist der Markt zu klein. Aber es ist ein guter und im Moment sehr aufnahmefähiger Markt.“ Der VDMA-Chef erinnert zudem an die jahrhundertealten guten Handelsbeziehungen zwischen beiden Ländern, von denen das deutsche Image noch heute profitiere: „Die Iraner sind sehr an unserer Technik interessiert. Deswegen ist es wichtig, dass wir es ihnen ermöglichen, wieder mit uns ins Geschäft zu kommen.“

▶ www.volksbank-bi-gt.de

Die Volksbank Bielefeld-Gütersloh ist durch einen eigenen SWIFT-Anschluss in der Lage, Zahlungsabwicklungen und Akkreditive noch schneller, direkt und einfacher auszuführen. Im letzten Geschäftsjahr hat sie ihre Marktposition weiter ausgebaut und die Erträge im Auslandsgeschäft deutlich gesteigert. Beim 9. IHK-Außenwirtschaftstag am 29. September 2016 in Bielefeld wird die regionale Genossenschaftsbank ebenfalls vertreten sein.

Innerhalb der EU stellt Deutschland nach Angaben der Germany Trade & Invest (GTAI) den größten Exporteur in den Iran dar: 2014 beliefen sich die Einfuhren aus der Bundesrepublik auf einen Wert von 2,54 Milliarden Dollar. Den größten Anteil daran hatten der Maschinenbau und die Nahrungsmittelindustrie. Bezogen auf den Gesamtwert aller Einfuhren (53,65 Milliarden Dollar) ist der deutsche Export jedoch vergleichsweise gering. 2005 – also vor den Sanktionen – war das noch anders. Damals lag Deutschland laut GTAI mit großem Abstand auf dem ersten Rang, weit vor Frankreich und China. Aktuelle Zahlen für 2015 liegen nach Angaben der GTAI noch nicht vor. Dem VDMA zufolge war der deutsche Maschinenexport in den Iran jedoch 2015 rückläufig (minus 12 %). Allerdings habe sich der Rückgang bis zum Jahresende abgeflacht. Der VDMA spricht deswegen von einer „verdeckt-positiven Tendenz“.



Stolze – Dr. Diers – Beermann GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft

Mit derzeit 16 Berufsträgern (davon 4 Wirtschaftsprüfer, 2 Rechtsanwälte und 16 Steuerberater) und insgesamt 49 Mitarbeitern sind wir eine der führenden Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungskanzleien in Westfalen.
Unser Angebot umfasst eine breite Spanne von Dienstleistungen insbesondere für mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter von der Einkommensteuererklärung über die Abschlusserstellung bis zur Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung. Weiterhin beraten wir in Fragen des Steuerrechts – insbesondere im Bereich des Umwandlungsteuerrechts, des internationalen Steuerrechts und der Unternehmensnachfolge. Zu unserem Dienstleistungsspektrum zählt auch die betriebswirtschaftliche Beratung. Jeder Mandant hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner, der das Unternehmen langjährig betreut. Über unsere örtlichen Niederlassungen in Emsdetten und Rheine hinaus kooperieren wir im Rahmen der CW & S mit anderen Praxen und sind Mitglied des internationalen Netzwerks von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern „AGN“, um auch überregional und grenzüberschreitend unsere Mandanten betreuen zu können.



Geschäftsführer:
Prof. Dr. Fritz-Ulrich Diers
Dr. Philipp Diers
Dr. Marie-Theres Stolze
Heinz Stolze
Wilfried Beermann
Johannes Fink

CW&S
Cooperation von Wirtschaftsprüfern & Steuerberatern
www.cw-s.de

Neubrückenstraße 4
48282 Emsdetten
Tel. (02572) 40 85
Fax (02572) 8 56 47
Stolze-Diers@stodibe.de

Timmermanufer 142
48429 Rheine
Tel. (05971) 8 08 22-6
Fax (05971) 8 08 22-75
info@stodibe.de

agn INTERNATIONAL
Mitglied im Accountants Global Network



RÜDIGER KLEIN, FACHANWALT FÜR HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT, WIRTSCHAFTSMEDIATOR
(FOTO: KLEIN GREVE DIETRICH)

Geschäftsführerhaftung: AGB sind Chefsache!

DASS DIE POSITION DES GESCHÄFTSFÜHRERS DURCHAUS HAFTUNGSGENEIGT IST, HAT SICH HERUMGESPROCHEN.

Im Fokus der Geschäftsführerhaftung stehen dabei regelmäßig Fragen im Zusammenhang mit Stammkapital und Insolvenz.

In jüngerer Zeit gab es eine weitere Haftungsverschärfung, die noch nicht allgemein bekannt sein dürfte: die Haftung des Geschäftsführers für rechtswidrige Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB).

Unternehmen, deren Kunden Verbraucher sind, kennen seit Längerem die lästigen Abmahnungen von Verbraucherschutzorganisationen, Abmahnvereinen und dergleichen, die bei unwirksamen AGB auf den Plan treten. Sie wissen, wie unangenehm es werden kann, wenn die eigenen AGB als rechtswidrig angegriffen werden.

Unterlassungs-, Auskunfts- und Schadensersatzansprüche sind die Folge.

Nachdem die Rechtsprechung auch im B2B – Bereich eine weitgehende Abmahnfähigkeit anerkannt hat, geraten nun zunehmend auch die Unternehmen ins Visier der Abmahner, deren Kunden ausschließlich dem kaufmännischen Geschäftsverkehr zuzuordnen sind.

Bislang war es probate Praxis, auch unwirksame Klauseln bewusst in den AGB mit unterzubringen, um außergerichtlich mit diesen Klauseln argumentieren zu können – immerhin werden die allermeisten Streitigkeiten außergerichtlich beigelegt.

Das wird man sich nicht mehr leisten können.

Hinzu kommt, dass es mittlerweile als gefestigte Rechtsprechung anzusehen ist, dass Geschäftsführer ihrer Gesellschaft für Schäden haften können, die der Gesellschaft durch unwirksame AGB entstehen. Für Vorstände gilt das entsprechend.

Die Schäden, um die es geht, können enorm sein:

Ist eine Klausel zu Haftungsbeschränkung wirksam, kann das Unternehmen aus einem Rechtsstreit ungeschoren herausgehen. Ist die Klausel hingegen unwirksam, gilt das Verbot der geltungserhaltenden Reduktion. Das heißt, es gibt überhaupt keine Haftungsbeschränkung. Das Unternehmen haftet also für alle Schäden des Vertragspartners, einschließlich entgangenem Gewinn.

Ist dem Geschäftsführer ein Verschulden vorzuwerfen, zahlt er die Zeche persönlich. Ein solches (Organisations-) Verschulden wird zum Beispiel dann angenommen, wenn ein Geschäftsführer nicht dafür sorgt, dass die AGB seines Unternehmens regelmäßig überprüft und an die sich ändernde Rechtslage angepasst werden.

Spätestens damit ist klar: AGB sind Chefsache!

▶ www.kgd-anwalt.de

MIT UNSEREN INTERFACE-LÖSUNGEN WERDEN MESSWERTE ZU ERGEBNISSEN.

DIE BOBE-BOX:
Für alle gängigen Messmittel, für nahezu jede PC-Software und mit USB, RS232 oder Funk.

BOBE INDUSTRIE-ELEKTRONIK

IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:
www.bobe-i-e.de

25 Jahre im Dienst der deutschen Wirtschaft

Burkhardt
VERSICHERUNGSMAKLER

- Lagern Sie Ihre Versicherungsverwaltung aus!
- Spezialist für Gewerbe und Industrie
- Individuelle betriebswirtschaftliche Beratung
- Bester Service - besonders für den Mittelstand

Fon (05271) 95 178-0
makler@burkhardt-kg.de
www.burkhardt-kg.de

Fehlende Kreditsicherheiten, kein Eigenkapital - Aus der Traum für die Finanzierung?

NEIN! DIE BÜRGSCHAFTSBANK UND DIE KBG NRW ERSETZEN FEHLENDE SICHERHEITEN BZW. ERGÄNZEN NOTWENDIGES EIGENKAPITAL.



GESCHÄFTSFÜHRER DER BÜRGSCHAFTSBANK MANFRED THIVESSEN
(FOTO: BÜRGSCHAFTSBANK)

Die Bürgschaftsbank übernimmt gegenüber Kreditinstituten bis zu 80%ige Ausfallbürgschaften (max. 1,25 Mio. Euro) für gewerbliche Kredite. Genutzt werden kann die Bürgschaft für alle gewerblichen Finanzierungszwecke, egal ob für Investitionen, die Markterschließung oder aber die Sicherstellung der betrieblichen Liquidität.

Über die KBG NRW kann in Form stiller Beteiligungen die Eigenkapitalbasis von Existenzgründern und mittelständischen Unternehmen (KMU) gestärkt werden. Bei Beträgen bis zu T€ 50 nutzt die KBG NRW Mittel des Mikromezzaninfonds-Deutschland II, darüber hinaus werden stille Beteiligungen bis zu max. 1 Mio. Euro angeboten.

Ausfallbürgschaften und stille Beteiligungen können alle Existenzgründer/-innen und mittelständischen Unternehmen aus Handwerk, Handel, Industrie, Gastronomie, den übrigen Gewerben sowie Betriebe des Garten-/Landschaftsbaus beantragen. Für die Angehörigen der Freien Berufe und Agrarunternehmen steht die Ausfallbürgschaft zur Verfügung.

Der Weg zur Bürgschaft führt über die Antrag stellende Hausbank. Bei einem Finanzierungswunsch bis zu T€ 125 kann die Bürgschaft direkt bei der Bürgschaftsbank beantragt werden.

Stille Beteiligungen können formlos direkt bei der KBG NRW angefragt werden.

Bei Bewilligung einer Bürgschaft ist ein einmaliges Entgelt i. H. v. 1,5 % des verbürgten Kreditvolumens zu entrichten zzgl. einer laufenden Bürgschaftsprovision i. H. v. 1 % p. a. In der Regel führt die weitgehende Besicherung des Kreditvolumens zu deutlichen Zinsverbesserungen für den Kreditnehmer.

Die Entgelte für Beteiligungen der KBG NRW werden individuell vereinbart.

Montags stehen die Finanzierungsexperten der Bank und der KBG NRW für Beratungen in der Zeit von 9:00 bis 17:00 Uhr Unternehmen und Beratern zur Verfügung (telefonische Voranmeldung unter 02131 5107-162).

▶ www.bb-nrw.de

pietig
...fördert, lagert, hebt und schützt mit Konzept
www.pietig-lagertechnik.de

weiduschat & beckervordersandfort
Erbrecht | Nachfolge | Vermögen

Dr. Ansgar Beckervordersandfort LL.M., EMBA
Rechtsanwalt und Notar, Mediator,
Fachanwalt für Erbrecht,
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Klaus Weiduschat
Rechtsanwalt und Notar
Mediator

Cathrin Beckervordersandfort
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Erbrecht

Andreas Sielker
LL.M., Rechtsanwalt

www.wbvds.de
Telefon 02 51/49 09 32-10

TOP RECHTSANWALT 2015 ERBRECHT FOCUS DEUTSCHLANDS GROSSE ANWALTSLISTE
Ausgezeichnet wurde Dr. Beckervordersandfort



RÜDIGER HITZ, RECHTSANWALT UND STEUERBERATER, FACHANWALT FÜR STEUERRECHT, FACHANWALT FÜR STRAFRECHT, BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB, BÜRO HANNOVER
(FOTO: BRANDI)

Internal Investigation und Beschlagnahmefreiheit

NACH DEM BEKANNTWERDEN VON STRAFTATEN INNERHALB EINES UNTERNEHMENS GEHÖRT ES ZU DEN PFLICHTEN VON VORSTAND, GESCHÄFTSFÜHRUNG SOWIE DES AUFSICHTSRATES, INTERNE AUFKLÄRUNG ZU BETREIBEN.

Neben der unternehmenseigenen Revision werden mit der internen Ermittlung im Wesentlichen Rechtsanwälte beauftragt. Die Ermittlungsergebnisse unternehmensinterner Untersuchungen haben in der Vergangenheit des Öfteren das Interesse der Strafverfolgungs- bzw. Kartellbehörden geweckt. Hinsichtlich der anwaltlich erstellten Berichte und Tabellen, der Korrespondenz zwischen Anwalt und Unternehmen sowie den Ergebnissen von Mitarbeiterbefragungen (Interviews) – insbesondere, wenn sich die Mitarbeiter in diesen Befragungen selbst belasten – stellt sich die Frage, ob diese Unterlagen durch die ermittelnde Behörde beschlagnahmt werden dürfen.

Nach dem Beschluss des Landgerichts Braunschweig vom 21.07.2015 (Az.: 6 Qs 116/15) dürfen innerhalb eines Unternehmens durch die Ermittlungsbehörden aufgefundene anwaltliche Unterlagen, welche auch mit Blick auf die Verteidigung des Unternehmens im Rahmen interner Untersuchungen angefertigt wurden, nicht beschlagnahmt werden. Dies war nach den Entscheidungen des Landgerichts Mannheim vom 03.07.2012 (Az.: 24 Qs 1/12; 24 Qs 2/12) bisher nur für im Gewahrsamsbereich des Rechtsanwalts befindliche Unterlagen rechtlich gesichert.

Im Fall des Landgerichts Braunschweig beauftragte eine Aktiengesellschaft nach Bekanntwerden von strafrechtlichen Vorwürfen gegen die Geschäftsführung einer Tochtergesellschaft Rechtsanwälte mit der Durchführung interner Ermittlungen. Im Rahmen einer späteren Durchsuchung der Geschäftsräume der Aktiengesellschaft, und zwar im Büro des Finanzvorstands, wurden Unterlagen (Zusammenstellungen, ein Überblick über den aktuellen Sachstand, tabellarische Aufstellungen und Schaubilder) aufgefunden und beschlagnahmt, welche die Aufklärungsergebnisse der beauftragten Rechtsanwälte zum Gegenstand hatten. Gegen die Beschlagnahme erhob die Aktiengesellschaft Beschwerde, welcher vor dem Landgericht Braunschweig stattgegeben wurde, da es sich um sogenannte beschlagnahmefreie Verteidigungsunterlagen handelte. Das Landgericht Braunschweig führt aus:

„Verteidigungsunterlagen im Sinne des §

Rolf Raschke
Privatermittler
Sicherheitsberater
seit 1968
www.rolf-raschke.de

CLAUDIA BAST-ROGGENDORF
STEUERBERATERIN
Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
www.bast-roggendorf.de
Tel.: (05202) 9 15 40
Fax: (05202) 91 54 10
roggendorf@datevnet.de

148 StPO sind – über den Wortlaut des § 97 Abs. 2 Satz 1 StPO hinaus – auch dann beschlagnahmefrei, wenn sie sich im Gewahrsam des Beschuldigten befinden. Die Einleitung eines Ermittlungsverfahrens gegen den Betroffenen ist dabei keine notwendige Voraussetzung, da eine schützenswerte Vertrauensbeziehung zur Vorbereitung einer Verteidigung auch dann bestehen kann, wenn dieser lediglich befürchtet, es werde zukünftig ein Ermittlungsverfahren gegen ihn geführt werden. Nichts anderes kann für Ordnungswidrigkeitenverfahren gelten, in denen eine sachgerechte Verteidigung von Rechts wegen in gleicher Weise ermöglicht werden muss wie in einem Strafverfahren. Zuletzt kann gerade bei komplexen Wirtschafts- und Steuerstrafstrafsachen bereits die eigenständige - unabhängig von den Ermittlungen der Strafverfolgungsbehörden vorgenommene - Aufarbeitung des Sachverhalts ein wesentliches Element zur Vorbereitung einer wirksamen Verteidigung darstellen, ohne dass bereits konkrete Verteidigungsstrategien erörtert werden müssen."

Hinweis für die Praxis:

Im **Gewahrsamsbereich eines Rechtsanwalts** aufgefundene Unterlagen wie Zwischen- und Abschlussberichte einer unternehmensinternen Ermittlung nebst der für diese Berichte erhobenen Unterlagen und gefertigten Aufzeichnungen (Notizen, Vermerke, Tabellen, Aufstellungen, Schaubilder usw.) sowie Protokolle über durchgeführte Mitarbeiterbefragungen (Interviews) oder Korrespondenz zwischen dem Mandanten und dem Rechtsanwalt dürfen durch die Ermittlungsbehörden nicht beschlagnahmt werden (Beschlagnahmeverbot). Bei evident missbräuchlicher Verlagerung von Beweismitteln in den Gewahrsamsbereich eines Rechtsanwaltes könnte nach der bisherigen Rechtsprechung des Landgerichts Mannheim jedoch das Beschlagnahmeverbot verfassungsrechtlich einschränkend auszulegen sein.

Für im **Gewahrsamsbereich eines Unternehmens** aufgefundene Anwaltsunterlagen und interne Ermittlungsergebnisse zur Vorbereitung einer wirkungsvollen Verteidigung gegen eine Unternehmensgeldbuße – im Falle des Bestehens eines Verteidigungsverhältnisses (!) – dürfen ebenfalls nicht beschlagnahmt werden. Ob dies auch für durch einen Rechtsanwalt gefertigte Protokolle über durchgeführte Mitarbeiterbefragungen gilt, musste durch die Rechtsprechung noch nicht entschieden werden. Hier kann allerdings nichts anderes gelten.

Im Unternehmensbereich sind die Grenzen zwischen einer reinen revisionsrechtlichen Aufarbeitung zur Vorbereitung zivil- bzw. dienst- oder arbeitsrechtlicher Ansprüche und zur Verteidigung des Unternehmens jedoch fließend. Liegen keine Anhaltspunkte dafür vor, dass die Erstellung eines Revisionsberichtes oder die Prüfung zivilrechtlicher Schadenersatzansprüche mit der Zielsetzung erfolgte, eine Unternehmensverteidigung in einem eventuellen späteren Ordnungswidrigkeitenverfahren vorzubereiten, greift das Beschlagnahmeverbot nicht.

▶ www.brandi.net





DIPL.-KFM. DR. OLIVER MIDDENDORF WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUERBERATER UND PARTNER BEI HLB STÜCKMANN IN BIELEFELD
(FOTO: SANDRA KREUTZER)



NIELS DOEGE WIRTSCHAFTSPRÜFER, STEUERBERATER, RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR HANDELS- UND GESELLSCHAFTSRECHT, FACHANWALT FÜR STEUERRECHT BEI HLB STÜCKMANN IN BIELEFELD
(FOTO:SANDRA KREUTZER)

Vorsicht bei Umstrukturierungen von Personengesellschaften

NICHT JEDES KAPITALKONTO VERMITTELT GESELLSCHAFTSRECHTE!

Flexibilität der Personengesellschaft bei Umstrukturierungen.

Personengesellschaften erfreuen sich insbesondere im Mittelstand einer großen Beliebtheit. Neben einer Vielzahl von außersteuerlichen Gründen ist sicherlich auch die steuerliche Flexibilität der Personengesellschaft bei Umstrukturierungen ein wichtiger Grund. So können z. B. unter bestimmten Voraussetzungen einzelne Vermögensgegenstände oder sogar ganze Unternehmen bzw. Unternehmensteile (steuertechnisch: Betriebe oder Teilbetriebe) von Gesellschaftern auf die Personengesellschaft zu Buchwerten und damit steuerneutral übertragen werden.

Bei der Übertragung von Betrieben oder Teilbetrieben auf eine Personengesellschaft ist nach § 24 UmwStG eine Voraussetzung für die Steuerneutralität, dass die übertragenden Gesellschafter als Gegenleistung Gesellschaftsrechte an der übernehmenden Personengesellschaft erhalten. Die Übertragung kann ebenfalls unentgeltlich nach § 6 Abs. 3 EStG steuerneutral erfolgen. Auch Übertragungen von einzelnen Vermögensgegenständen sind ohne Aufdeckung und Versteuerung der stillen Reserven möglich (§ 6 Abs. 5 EStG), wenn der übertragende Gesellschafter entweder Gesellschaftsrechte an der übernehmenden Personengesellschaft erhält oder die Übertragung unentgeltlich erfolgt.

Kapitalkonten bei Personengesellschaften

Bei Personengesellschaften ist es heute Standard, für die Gesellschafter unterschiedliche Kapitalkonten zu führen. Unterschieden werden regelmäßig zumindest die folgenden Kapitalkonten:

- Kapitalkonto I: Auf diesem Konto wird regelmäßig die ursprünglich vereinbarte Pflichteinlage gutgeschrieben. Nach diesem Konto bestimmen sich grds. der Gewinnanteil sowie die Stimmrechte der jeweiligen Gesellschafter.
- Kapitalkonto II: Auf diesem Konto werden über das Kapitalkonto I hinausgehende Einlagen der Gesellschafter oder Gewinnanteile erfasst. Das Konto steht in der Regel auch für die Verrechnung mit Verlusten zur Verfügung und ist daher Eigenkapital. Es ist dem einzelnen Gesellschafter individuell zuzurechnen.
- Verlustvortragskonto: Auf diesem Konto werden die Verlustanteile verbucht. Es ist ein Unterkonto zu den Kapitalkonten I und II.
- Gesamthänderisch gebundenes Rücklagenkonto: Auf diesem können weitere Einlagen und nicht entnahmefähige Gewinne erfasst werden. Es ist sämtlichen Gesellschaftern in seiner Gesamtheit zuzuordnen und ist Eigenkapital.
- Darlehenskonto: Auf diesem Konto werden regelmäßig die entnahmefähigen Gewinnanteile sowie sonstige Einlagen und Entnahmen des Gesellschafters aufgezeichnet. Dieses Konto ist handelsrechtlich und steuerrechtlich als Fremdkapital zu qualifizieren.

Wann werden Gesellschaftsrechte gewährt?

Der Bundesfinanzhof (nachfolgend BFH) hat mit Urteil vom 29.07.2015 (Az: IV R 15/14) konkretisiert, wann bei Personengesellschaften Gesellschaftsrechte ge-

währt werden. Gesellschaftsrechte werden danach nur dann gewährt, wenn dem Einbringenden eine Gutschrift auf einem Kapitalkonto eingeräumt wird, nach dem sich die maßgebenden Gesellschaftsrechte (insbesondere das Gewinnbezugsrecht) bestimmen. Ist der Einbringende bereits Gesellschafter, muss sich sein Kapitalanteil aufgrund der Übertragung erhöhen.

Bezüglich der oben unterschiedenen Kapitalkonten gilt daher:

Erhält der Einbringende als Gegenleistung für eine Übertragung eine Gutschrift auf seinem Darlehenskonto, ist dies unzweifelhaft keine Gewährung von Gesellschaftsrechten. Vielmehr stellt dies ein entgeltliches Veräußerungsgeschäft dar. Die Übertragung des Vermögensgegenstandes oder des Betriebs/Teilbetriebs ist deshalb grundsätzlich nicht steuerneutral möglich. Eine Ausnahme enthält die Neuregelung in § 24 UmwStG zu sonstigen Gegenleistungen. Erhält der Einbringende eine Gutschrift auf seinem Kapitalkonto I werden unzweifelhaft Gesellschaftsrechte gewährt, da ihm (neue/zusätzliche) Stimmrechte sowie Gewinnbezugsrechte zustehen. Offen war bisher, ob auch eine Gutschrift auf dem Kapitalkonto II als Gewährung von Gesellschaftsrechten anzusehen ist, soweit diese aufgrund der Verlustverrechnung als Eigenkapital zu qualifizieren sind.

Die Finanzverwaltung hat bisher zur Gutschrift auf dem Kapitalkonto II die Auffassung vertreten (BMF-Schreiben v. 11.7.2011, I.2., BStBl I, 713 und vom 11.11.2011 Rz. 24.07., BStBl , 1314), dass auch durch eine Gutschrift auf diesem Kapitalkonto II Gesellschaftsrechte gewährt werden und somit die entsprechende Übertragung auf die Personengesellschaft steuerneutral abzubilden.

Der BFH trat dieser Sichtweise entgegen. Für den BFH ist eine ausschließliche Gutschrift auf dem Kapitalkonto II grundsätzlich nicht als Gewährung von Gesellschaftsrechten anzusehen.

Auswirkungen auf die Praxis

Obwohl sich die Finanzverwaltung zu dem BFH-Urteil bisher nicht positioniert hat und insbesondere die BMF-Schreiben noch nicht geändert worden sind, sollte bei entsprechenden Übertragungen, wenn die gesetzlichen Vorschriften die Gewährung von Gesellschaftsrechten fordern, zukünftig immer eine Gutschrift auf dem Kapitalkonto I erfolgen. Dabei dürfte es ausreichend sein, wenn auf dem Kapitalkonto I nur ein Teil verbucht wird und daneben Gutschriften auf dem Kapitalkonto II oder dem gesamthänderisch gebundenen Rücklagenkonto erfolgen.

▶ www.stueckmann.de

BÜRGSCHAFTSBANK NORDRHEIN-WESTFALEN

Wir bürgen für Sie...

...wenn Kreditsicherheiten bei Ihrer Finanzierung fehlen!

Wir unterstützen mittelständische Unternehmen und die Freien Berufe mit Ausfallbürgschaften für

- Existenzgründungen, Betriebsübernahmen
- Betriebserweiterungen und -verlagerungen, Modernisierungen
- betriebliche Investitionen
- die Finanzierung von Betriebsmitteln (auch Kontokorrentkreditlinien)
- Bankbürgschaften für Anzahlungen, Vertragserfüllung und Gewährleistungen

Im Übrigen... Wirtschaftliches Eigenkapital erhalten Sie über die KBG NRW (www.kbg-nrw.de).



©Rido #40548323

Bürgschaftsbank
Nordrhein-Westfalen GmbH
Kreditgarantiegemeinschaft
Hellersbergstraße 18
41460 Neuss

Telefon: 02131 5107-0
Telefax: 02131 5107-333

www.bb-nrw.de
info@bb-nrw.de

FIRMENKONTAKTE

REGIONAL VERNETZT - HIER FINDEN SIE SCHNELL, UNKOMPLIZIERT UND KOSTENFREI DEN PASSENDEN EXPERTEN UND PARTNER AUS DER REGION.

Banken

Bürgschaftsbank NRW GmbH
Hellersbergstr. 18 41460 Neuss
+49 2131 5107 -0 +49 2131 5107 -333
info@bb-nrw.de
www.bb-nrw.de

Volksbank Bielefeld-Gütersloh eG
Friedrich- Ebert- Str. 73-75
33330 Gütersloh
+49 5241 104 -0 +49 5241 104 -204
info@volksbank-bi-gt.de
www.volksbank-bi-gt.de

Buchhaltung

Buchhaltungsbüro ESTERMANN
Sylvia Estermann
Eckendorfer Str. 46 33609 Bielefeld
+49 521 923894 -8 +49 521 923894 -7
info@estermann-owl.de
www.estermann-owl.de

Datenschutz

ds² Unternehmensberatung für Datenschutz und Datensicherheit, Inhaber Thomas Spaeing
Falkenstraße 10 33775 Versmold
+49 5423 4755 -00 +49 5423 4755 -29
info@ds-quadrat.de
www.ds-quadrat.de

Druckerei

Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstr. 96 32756 Detmold
+49 5231 98100 -0 +49 5231 98100 -33
info@press-medien.de
www.press-medien.de

Einkauf 4.0

Brüggershemke & Reinkemeier KG
Berliner Str. 226 33330 Gütersloh
+49 5241 304 -0 +49 5241 304 -177
info@bur-kg.de www.bur-kg.de

Filmproduktionen

morsmedia Fernseh- und Filmproduktion
Horn-Hülsberger Str. 9 59387 Ascheberg
+49 2599 929929 -0 +49 2599 299291
info@morsmedia.de
www.morsmedia.de

Finanzinstitute

Sparkassenverband Westfalen-Lippe
Regina-Protmann-Str. 1 48159 Münster
+49 251 2104 -0 +49 251 2104 -209
info@svwl.eu
www.wlsgv-muenster.de

Finanzmakler

Maklerkontor Brand & Co. Verwaltungs GmbH
Morsbachallee 4-10 32545 Bad Oeynhausen
+49 5731 1775 -0 +49 5731 1775 -67
info@brand-partner.de
www.brand-partner.de

Full-Service-Agentur

Creativ Werbung GmbH & Co. KG
Wilhelmstr. 50a 59269 Beckum
+49 2521 4795 +49 2521 4796
info@creativ-werbung.de
www.creativ-werbung.de

Hallen- und Serverkühlung

H-S-S Dietz GmbH
EcoCooling Deutschland
Hospitalstr. 52 45699 Herten
+49 2366 8876 -76 +49 2366 8876 -78
info@ecocooling-deutschland.de
www.ecocooling-deutschland.de

Hallenbau

Stahlhallen Janneck GmbH
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
+49 4475 92930 -0 +49 4475 92930 -99
info@stahlhallen-janneck.de
www.stahlhallen-janneck.de

Industriebau

Deutsche Industriebau Gesellschaft für schlüsselfertigen Industriebau Lippstadt + Geseke mbH
Am Siek 24-26 59557 Lippstadt
+49 2941 9765 -0 +49 2941 9765 -111
info@deu-bau.de
www.deu-bau.de

Maaß Industriebau GmbH
Richthofenstr. 107 32756 Detmold
+49 5231 91025 -0 +49 5231 91025 -20
info@maass-industriebau.de
www.maass-industriebau.de

IT- Dienstleistungen

WREB.DEsign - Berwanger
Dunlopstraße 12 33689 Bielefeld
+49 5205 9503 -35 +49 5205 9503 -34
info@wreb.de
www.wreb.de

busitec GmbH
Rudolf-Diesel-Str. 59 48157 Münster
+49 251 13335 -0 +49 251 13335 -35
info@busitec.de
www.busitec.de

IT- Lösungen

Systemhaus Krick GmbH & Co. KG
Osterweg 2 32549 Bad Oeynhausen
+49 5731 1502 -0 +49 5731 1502 -19
info@krick.net
www.krick.net

Kommunikationssysteme

Dombrowsky GmbH
Alfred-Krupp-Str. 3 48291 Telgte
+49 2504 9315 -0 +49 2504 9315 -55
info@dombrowsky.de
www.dombrowsky.de

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

B2B WERBUNG
PRINT & ONLINE
MARKETINGBERATUNG

Rufen Sie uns jetzt für eine persönliche Beratung an...

05231 98100-17

Lagertechnik

PIETIG Lagertechnik GmbH
Samtholzstr. 11
33442 Herzebrock-Clarholz
+49 5245 86080 -8 +49 5245 8608 -88
info@pietig-lagertechnik.de
www.pietig-lagertechnik.de

Microsoft Business Solutions

TSO-DATA GmbH Business-Systemhaus
Preußenweg 10 49076 Osnabrück
+49 541 1395 -0 +49 541 1395-50
info@tso.de
www.tso.de

Patentanwälte

BAUER WAGNER GBR Patentanwälte
Hinteler 9 59269 Beckum
+49 2521 408 -0 +49 2521 14981
ip@law.ac
www.law.ac

Qualitätssicherung

BOBE Industrie-Elektronik
Sylbacher Str. 3 32791 Lage
+49 5232 95108 -0 +49 5232 64494
info@bobe-i-e.de
www.bobe-i-e.de

Raumbegrünung

Engel & Engelke Raumbegrünung GmbH
Am Wiehagen 77 33607 Bielefeld
+49 521 12494 -01 +49 521 12494 -03
info@raumbegruenung-owl.de
www.raumbegruenung-owl.de

Rechtsanwälte

Brandi Bielefeld GbR
Adenauerplatz 1 33602 Bielefeld
+49 521 96535 -0 +49 521 96535 -99
bielefeld@brandi.net
www.brandi.net

Klein, Greve, Dietrich Rechtsanwälte
Detmolder Str. 10 33604 Bielefeld
+49 521 96468 -0 +49 521 96468 -60
info@kgd-anwalt.de
www.kgd-anwalt.de

Weiduschat & Beckervordersandfort Rechtsanwalt & Notar
Voßgasse 3 48143 Münster
+49 251 490932 -10 +49 251 4909321-9
kanzlei@wbvds.de
www.wbvds.de

Steuerberatung

Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft
Neubrückenstr. 4 48282 Emsdetten
+49 2572 40 -85 +49 2572 85647
stolze-diers@stodibe.de
www.stodibe.de

Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft
Löhner Str. 78 32584 Löhne
+49 5731 8668 -00 +49 5731 86683 -99
info@zahlmann-steuerberatung.de
www.zahlmann.de

Strandkörbe & Gartenmöbel

>> DIE SCHATZTRUHE << Heim & Garten Die Schatztruhe ist ein Unternehmen der Müsing GmbH & Co.KG mit Sitz in Bielefeld
Detmolder Str. 627 33699 Bielefeld
+49 521 92606 -0 +49 521 92606 -36
info@sonnenpartner.de
www.sonnenpartner.de

Technische Übersetzungen

JABRO GmbH & Co. KG
Johann-Kuhlo-Str. 10 33330 Gütersloh
+49 5241 902 -00 +49 5241 9020-41
post@jabro.de
www.jabro.de

Videoproduktionen

Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstr. 96 32756 Detmold
05231/98100-0 05231/98100-33
info@press-medien.de
www.press-medien.de

Werbeagenturen

medienweite GmbH & Co. KG
Große Gildewart 11 49076 Osnabrück
+49 541 404119 -0 +49 541 404119 -20
info@medienweite.de
www.medienweite.de

WAN marketing kommunikation

WAN Gesellschaft für Werbung mbH
Büssingstr. 52-54 32257 Bünde
+49 5223 68686 -0 +49 5223 68686 -10
info@wan-online.de
www.wan-online.de

Wirtschaftsauskunfteien

Creditreform Herford & Minden Dorff KG
Krellstr. 68 32584 Löhne
+49 5732 9025 -0 +49 5732 9025 -190
info@herford.creditreform.de
www.creditreform-herford.de

Wirtschaftsprüfung

HLB STÜCKMANN

HLB Dr. Stückmann und Partner mbB
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Elsa-Brandström-Str. 7 33602 Bielefeld
+49 521 2993 -00 +49 521 2993 -05
info@stueckmann.de
www.stueckmann.de

Denken Sie schon jetzt an den nächsten WIR | Seminarkalender

Erscheinungstermin: 01.08.2016 • Anzeigenschluss: 11.07.2016

Weitere Informationen unter

05231 98100-0

Innovativer **HALLEN- & MODULBAU** vom Großflächen-*Profi*

HALLENBAU MODULBAU BÜROCONTAINER PAVILLONS SEECONTAINER



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP

Besuchen Sie uns auf 100.000 m² Ausstellungsfläche:
TOP JAHRES-MIETRÜCKLÄUFER 40% unter NP!

Standort Geseke: B1/Hansestraße 4, 59590 Geseke
Tel.: 0 29 42 / 98 80 0 - www.deu-bau.de

Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!



busitec
a little BIT of individuality

Berlin
Hamburg
Karlsruhe
Münster

WIR OPTIMIEREN IHRE PROZESSE DURCH DEN INTELLIGENTEN EINSATZ VON IT-SYSTEMEN*

#rechnungseingang
#personalbeschaffung
#qualitätssicherung
#vertragsmanagement
#urlaubsantrag
#spesenabrechnung
#eventmanagement
#ressourcenplanung



*WIR UNTERSTÜTZEN SIE BEI DER UMSETZUNG MIT SHAREPOINT, OFFICE 365 UND WEITEREN MICROSOFT PRODUKTEN, ELOPROFESSIONAL/ ELOENTERPRISE, NINTEX UND ECSPAND

tel: +49 (0) 251 1 33 35-0
busitec GmbH | Rudolf-Diesel-Straße 59 | 48157 Münster

info@busitec.de
www.busitec.de
blog.busitec.de

Microsoft Partner
Gold Collaboration and Content
Silver Midmarket Solution Provider
Silver Cloud Productivity
Silver Application Development
Silver Data Analytics
Silver Data Platform

ELO Business-Partner

ecspand your SharePoint.

NINTEX Certified PARTNER



TSO DATA
Business-Systemhaus

TARGIT Certified Partner

Mit weltweit mehr als 5.300 Kunden und ca. 390.000 Anwendern gehört TARGIT zu den führenden BI-Lösungen. Die TARGIT Decision Suite vereint analytische Auswertungen, Reports und Dashboards in nur einer Lösung.

Als offizieller TARGIT Partner betreut TSO-DATA heute mehr als 1.000 Anwender verschiedener Branchen.

bi@tso.de | tso.de