

09/2010

www.ihk-kassel.de

wirtschaft nordhessen

DAS IHK-MAGAZIN FÜR DIE REGION



Energieeffizienz: Chancen nutzen

Oft besteht Beratungsbedarf

Haftungsrisiken
kennen und vermeiden

Inkassounternehmen -
Partner der Wirtschaft

Die Industrie-Messe für den Maschinen- und Anlagenbau, Metallbe-/-verarbeitung, Oberflächen-, Kunststoff- und Elektrotechnik in Mittelhessen und Umgebung

2546-1013 © Fairs4Industry 2010
Fotos: Fotolia | Rittal-Arena | Fairs4Industry | Nexus

MM

MetallMesse Mittelhessen

25. und 26. Mai 2011
Rittal-Arena Wetzlar

Dabei sein ab 900,- Euro

Angegebener Preis für Standfläche 9 qm,
ohne Systembaustand; zzgl. ges. MwSt plus
Versorgungsleistungen

■ Willkommen zur 1. MetallMesse-Mittelhessen

Die metallverarbeitende Industrie ist für Mittelhessen die starke Branche der Region. Der Maschinen- und Anlagenbau, die Kunststoff-, Elektro- und Optikindustrie, Automobilzulieferer und -hersteller bieten knapp einem Viertel der Industriebeschäftigten einen Arbeitsplatz.

Mit der 1. MetallMesse-Mittelhessen wird die wirtschaftliche Kraft und Vielfalt der Region deutlich in den Mittelpunkt gerückt, die durchsetzt ist von zahlreichen und zum Teil hochspezialisierten Unternehmen der Metallverarbeitung, die direkt oder indirekt alle wichtigen Industriezweige der deutschen Wirtschaft mit Gütern und Know-how beliefern.

Mit der 1. MetallMesse-Mittelhessen wird nun der Industrie in Mittelhessen die Möglichkeit eröffnet, sich auf einer regional-orientierten Industriemesse zu präsentieren.

■ Das Tischmessen-Konzept

Die Veranstaltung ist als »Tischmesse« konzipiert. Das bedeutet, in der Mehrzahl stehen preisgünstige, standardisierte Messestände zur Verfügung. Die Standardisierung der Präsentation hat den Vorteil, dass sich auch kleine Unternehmen neben Großunternehmen »gleichwertig« präsentieren können.



■ Aussteller und Besucher

Als Aussteller stehen diejenigen Unternehmen im Mittelpunkt, die ihren Kundenkreis unter »regionalen Gesichtspunkten« festigen bzw. vergrößern möchten. Die Aussteller kommen aus den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Metallbe- und -verarbeitung, Oberflächen-, Kunststoff-, Elektrotechnik und Optik sowie Dienstleistungsunternehmen wie EDV- und IT-Anbietern.

Die Besucher der Veranstaltung sind Geschäftsführer, Betriebsleiter sowie Mitarbeiter aus Entwicklung, Produktion, Controlling und Vertrieb, die neue Kontakte bzw. Lieferanten suchen, und sich über die Leistungsvielfalt und Leistungskraft der Industrie in Mittelhessen und Umgebung informieren möchten.

Für die Besucher von regional-orientierten Industriemessen steht ein wichtiger Aspekt im Vordergrund: Disponenten und Einkäufer bevorzugen oft das »Local Sourcing« statt des »Global Sourcing«. Speziell wenn es geht um:

- konzentrierte, enge Zusammenarbeit
- Qualität, Zuverlässigkeit und Liefertreue.

Dazu benötigen sie die Übersicht über ortsansässigen Unternehmen, deren Leistungs- und Angebotsvielfalt - und genau hier greift das Konzept der 1. MetallMesse-Mittelhessen.

Aussteller

AALCO Metall Ltd. Zweigniederlassung | ALLMATIC - Jakob Spannsysteme GmbH | Bieber + Marburg GmbH & Co. KG | Jochen Blöcher GmbH | Harald Böhl GmbH - habö CNC Dreh- und Frästechnik | Conducting Jürgen Holdinghausen | Dupp Datensysteme GmbH | Ecowin GmbH | ECRON e.K. | Ing. Büro Eisenberger GmbH | Fritz Weg GmbH & Co. KG | FTW Werner Würth GmbH | Gerbracht GmbH | Gross GmbH | Franz Hof GmbH - CNC-Blechbearbeitung | HuK Umweltlabor GmbH | IBF GmbH | Jobs-in-Sichtweite.de | Leonhardt Zeit- und Datenerfassungssysteme GmbH | Lindenschmidt KG | Müller-Schweitzer GmbH & Co. KG | Optiflex GmbH | Profi A. Topp GmbH | Johannes Schäfer GmbH | Schell Werkzeugsysteme GmbH | Schünke + Bockmühl GmbH | Siegener Kreis Beschaffungsmanagement GmbH | Siegener Werkzeug- und Härtetechnik GmbH | Steuerungstechnik Automatisierung Jürgen Wagner | TEGRO GmbH - Elektrogroßhandel - | THH Drehteile GmbH | Toptrade Rohrbearbeitung GmbH | VETTER Kranservice GmbH | Wirtschafts-Medien-Verlag Ltd. & Co. KG - Wirtschaftsjournal Südwest - | Wittgensteiner Baumwoll-Weberei H. Griesenbeck GmbH & Co. KG | Würth IndustrieService GmbH & Co. KG | Stand: 19. August 2010

Informationen, Ausstellerliste: www.metallmesse-mittelhessen.de

Veranstalter, Informationen, Buchung:

Fairs4Industry Ulrich Brosz & Dirk Spahn OHG | Messen und Veranstaltungen für die Industrie | Postfach 47 | D-75204 Keltern | Telefon: 0700.44551000* | Telefax: 07236.937493 | e-Mail: info@metallmesse-mittelhessen.de | www.metallmesse-mittelhessen.de

* Keine kostenpflichtige Service-Nummer. Es fallen normale Telefongebühren an.

Ihr Ansprechpartner vor Ort:

Verlag und Medienagentur Markus Stephan | Marburger Str. 126 | D-57223 Kreuztal | Telefon: 02732.8914-00 | Mobil: 0177.8341847 | Telefax: 02732.8914-01 | e-Mail: vertrieb@metallmesse-mittelhessen.de

Einsparpotenziale gibt es in vielen Betrieben



WN-Redakteur und Pressereferent
Andreas Nordlohne. (Foto: Meyer)

Energieeffizienzmaßnahmen zahlen sich aus – oft herrscht allerdings noch Beratungsbedarf. IHKs bieten dabei nicht nur Informationen.

Strom, Kälte, Wärme: Energieeffizientes Wirtschaften spielt für Unternehmen eine immer größere Rolle. Besonders das Dauerthema steigender Energiepreise nährt die Sensibilisierung für dieses Gebiet. In vielen Betrieben lassen sich je nach Branche und Größe erhebliche Einsparpotenziale aufspüren, die im Einzelfall bis zu 30 Prozent betragen. Energieeffizienzmaßnahmen zahlen sich aus, Chancen sollten jetzt ergriffen werden.

Allerdings herrscht bei diesem Thema oft noch erheblicher Beratungsbedarf. Beispielsweise bei der Entwicklung und Umsetzung von geeigneten Maßnahmen, die die Energieeffizienz steigern. Um solche Informationslücken auszuweiten und verstärkt Impulse für mehr Energieeffizienz auszulösen, haben der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) und die Bundesregierung vor gut einem Jahr eine Partnerschaft für Klimaschutz, Energieeffizienz und Innovation geschlossen. Ziel ist es, Firmen zu motivieren, bereits heute wirtschaftlich rentable Investitionen in Energieeffizienz und Klimaschutz weit stärker als bisher zu realisieren. Die IHK Kassel setzt sich dafür als Partner im Pakt ein: mit Informationsveranstaltungen, Betriebsbesuchen durch das IHK-Team Umwelt und Energie sowie Qualifizierungsangeboten, die meist gemeinsam mit fachlich hoch versierten Partnern angeboten werden. Alle teilnehmenden IHKs haben seit Projektstart bundesweit mehr als 1000 Betriebsbesuche und rund 500 Informationsveranstaltungen organisiert.

Regional scheint das Thema Energieeffizienz angekommen. Einige Unternehmen ha-

ben für ihre Projekte bereits Auszeichnungen erhalten, am Energieeffizientisch Nordhessen erarbeiten einige Entscheider gemeinsame Energieeffizienz-Ziele (S.15). „Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen verfügen jedoch nicht immer über das notwendige Know-how, um konkrete Projekte zu identifizieren oder scheuen die Investitionen, obwohl diese sich meist nach wenigen Jahren amortisieren“, sagt Stephan Kohler, Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Energie-Agentur (dena), im WN-Interview (S. 17). Allerdings könnten KMU diese Hürde überspringen, indem sie auf zahlreiche konkrete Angebote zurückgreifen. Auf fast allen Seiten der Titelseite stellen wir solche Informations- und Förderangebote vor.

Innovative Finanzierungslösungen wie Contractingmodelle werden dagegen bislang kaum in Anspruch genommen, sagt Dr. Dieter Kreikenbaum, DIHK-Referatsleiter Energie/Klimaschutz. Beim Energieeinspar-Contracting finanziert ein Energiedienstleister Energieeffizienzmaßnahmen im Unternehmen. Als Gegenleistung erhält er einen Teil der eingesparten Energiekosten, bis seine Aufwendungen zum Vertragsende abgegolten sind.

Um einige Schlaglichter auf Energieeffizienzprojekte zu werfen, blicken wir unter anderem hinter die Werkstore des Heiztechniksystemspezialisten Viessmann – einem der Gründungsmitglieder der Klimaschutzgruppe der deutschen Wirtschaft. Das Unternehmen aus Allendorf/Eder hat „Effizienz Plus“ nicht auf der grünen Wiese umgesetzt, sondern bei laufendem Betrieb (S. 19). ■

Modenschau

Sa., 18.09.2010

13.00, 14.30, 16.00, 17.30 Uhr

Herbstfeeling pur.

Die KÖ zeigt die neuesten Trends 2010



Jung, frisch, spontan – entdecken Sie die neue Herbstmode der internationalen Labels. Infos im Internet und in der KÖ.

www.koenigsgalerie.de

KÖNIGS-GALERIE

Alles, außer gewöhnlich.



Titelthema: Energieeffizienz

Geld sparen, Vorsprung schaffen

Mit wenig Aufwand zu mehr Energieeffizienz? Einige Stellschrauben existieren auch für kleine und mittlere Unternehmen. Doch häufig scheitert es an der Umsetzung. Dabei scheint das Thema im IHK-Bezirk angekommen: Am Energieeffizienztisch Nordhessen vereinbaren Unternehmen gemeinsame Energieeffizienz-Ziele, einige Betriebe haben in den vergangenen Monaten Auszeichnungen für vorbildliche Projekte erhalten.

Seiten 15 bis 19

Haftungsrisiken minimieren

Die Rechtsprechung der vergangenen Jahre hat die Lage verschärft: Die Haftung von Führungskräften wurde immer weiter ausgedehnt. Neben der begrenzten Gesellschaftshaftung müssen Geschäftsführer und Gesellschafter einer GmbH nun öfter mit ihrem Privatvermögen haften. Auch die Rolle des Prokuristen wird oft unterschätzt. Da sie wie Geschäftsführer handeln, treffen sie annähernd die gleichen Pflichten und Haftungsrisiken.

Seite 10

Titelthema: Energieeffizienz

- Energieeffizienz: Geld sparen, Vorsprung schaffen 15
- Projekt HIER! Hessen Innovationen für Energie- und Ressourceneffizienz: Vorreiter für umweltgerechte Produktion 16
- Interview mit Stephan Kohler, Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena): Den gesamten Lebenszyklus im Blick 17
- Standpunkt: EU-Energiekommissar Günther H. Oettinger: Effiziente Energieversorgung Europas langfristig sichern 18
- Nachhaltigkeitsprojekt „Effizienz Plus“: Viessmann: Energiepolitische Ziele schon heute erreichbar 19
- Bund und KfW: Investitionsanreiz dank Sonderfonds 19

IHK-Namen und Nachrichten

- Editorial: „Einsparpotenziale gibt es in vielen Betrieben“ 3
- DIHK-Gründerreport: Existenzgründer: Zuwachs im Kammerbezirk 6
- Zweite Bundesbefragung: IHKs im Blickpunkt: Gute Noten von Experten 6/7
- Brüssel: Wirtschaft trifft Politik 7
- Neuer Abschluss „Logistikmeister“ sichert Bedarf an Fach- und Führungskräften: Innovationsschub für die Logistikbranche 8
- Kurzinterview: Klaus Denn, VW Coaching: „War dringend notwendig“ 8
- Neu im Ehrenamt: Swen Haar: „Jugendliche sollten viel mehr über Wirtschaft wissen“ 9
- Veranstaltungsreihe für Entscheider: Haftungsrisiken minimieren 10
- Delegationsreise in die Volksrepublik: Bedarf an Umwelttechnik: „Hessische Unternehmen sind sehr willkommen“ 11





Die Weltausstellung Expo in Shanghai läuft noch bis Ende Oktober. Anlass für uns, China in den Blickpunkt zu rücken. Mehr über Delegationsbesuche, Herausforderungen vor Ort und einen stabilen Markenaufbau finden Sie auf den **Seiten 11, 32 und 33**



Mit der Ökodesign-Richtlinie werden für bestimmte Produkte verbindliche Standards in Sachen Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit festgelegt. Für neun Produkttypen gibt es bereits solche Vorschriften, für rund 30 weitere stehen sie an. **Seite 20**



Moderne EDV ist aus keinem Unternehmen mehr wegzudenken. EDV-Spezialisten beraten, wenn es um die Entscheidung für die passende Hard- und Software geht und sorgen dafür, dass alles jederzeit reibungslos funktioniert. Lesen Sie mehr dazu ab **Seite 58**



Wie die Unternehmensnachfolge geregelt wird, ist für nahezu jedes Unternehmen eine wichtige Frage, die rechtzeitig beantwortet werden sollte. Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Juristen unterstützen dabei. Erfahren Sie mehr zum Thema ab **Seite 69**

Modellprojekt QuABB läuft in der Region Kassel und im Kreis Hersfeld-Rotenburg: Ausbildung: Den Abbruch vermeiden 12

DIHK legt Katalog mit 71 Vorschlägen vor: Bürokratieabbau: Regierung bewegt sich 13

Gesetzgebungsverfahren: Schutz der Beschäftigtendaten muss Compliance ermöglichen 13

Wirtschaft

Produkte umweltgerecht gestalten – Hersteller und Importeure betroffen 20

Aus der Region 21

Studie: Familiengeführte Unternehmen gehen nachlässig mit dem Thema um: Immobilienvermögen professionell managen 22

Außergewöhnlich: Lichtkunst24 in Kassel: Sie spielen mit Farbe, Licht und Illusion 23

Hidden Champions: Richter Maschinenfabrik AG, Hessisch Lichtenau: Beim Rohstahl zählt jeder Millimeter 24

Studie zum Einsatz von Ingenieur- und Personaldienstleistern: Mittelstand ist bei Externen zögerlich 25

Neues Bedruckungs- und Kontrollsystem beim Etikettenhersteller Faubel: „Weltweit einmalige Entwicklung“ 26

G.E. Habich's Söhne GmbH & Co. KG, Reinhardshagen: Seit 225 Jahren Spezialist für Farben 27

Tipps für Ausbilder in Betrieben: Interview mit Beraterin Brigitte Bomm-Hölk: „Kommunikation spielt große Rolle“ 28

Gesucht: Unternehmen, die Plätze bieten: Arbeitsuchende im Praktikum testen 29

22. September in Kassel – Zum Studium ermuntern: Tag der Technik: Infos über den Ingenieurberuf 29

Leist Oberflächentechnik e.K., Bad Hersfeld: „Drei Schichten rund um die Uhr“: Veredelung für höchste Ansprüche 30

Unternehmer Leist fordert Autobahn-Bau 30

Jahrestreffen Tourismus in Gudensberg: Trends und Entwicklungen in der GrimmHeimat 31

10. bis 12. September: Tagung über die ungleichen Brüder 31

Seit etwa zehn Jahren im Markt: Geschäftsführer von Kemper System zieht Bilanz: „Die Chinesen lieben Marktführer“ 32

Expansion in Chinas Einzelhandel seit einem Jahrhundert bewährt: Investition in Erfolg 33

Bündnis appelliert an Landesregierung: Perspektive für Erhalt entwickeln: Verbundausbildung ist in Gefahr 34

Service

Aus- und Weiterbildung 35

International 36

Innovation und Umwelt 37

Starthilfe 38

Standortpolitik 39

Recht und Fair Play 40

29. und 30. September in der documenta-Halle: Wirtschaftstreff für Entscheider 41

Veranstaltungen / Impressum 42

Karikatur / Vorschau 82

Extra

Bad Hersfelder Festspiele: Festspielbilanz 53

15 Jahre Königs-Galerie: Modenschau und Geburtstagsparty 54

Inkassounternehmen: Partner der Wirtschaft 64

Unternehmensnachfolge: Die optimale Lösung finden 69

Dekra Verkehrssicherheitsreport: Lkw werden sicherer 76

DIHK-Gründerreport

Existenzgründer: Zuwachs im Kammerbezirk

Kräftig steigendes Gründungsinteresse, bedingt vor allem durch drohende Erwerbslosigkeit: So lautet das Fazit des DIHK-Gründerreports 2010 „Pioniere gesucht“. 2009 führten die IHKs bundesweit 14 Prozent mehr Gespräche mit Existenzgründern als im Vorjahr, insgesamt 363.501. Im Bezirk der Industrie- und Handelskammer (IHK) Kassel fiel der Zuwachs etwas geringer aus.

An der Gründungsberatung der IHK Kassel nahmen insgesamt 1057 Interessierte (2008: 1003) teil, davon 322 Frauen (2008: 299). „Die Zahlen sind leicht gestiegen um 5,4 Prozent“, bilanziert Carsten Heustock, stellvertretender Leiter des Geschäftsbereichs Standortpolitik/ Unternehmensförderung bei der IHK Kassel. Ein Grund sei, dass 2009 die Wirtschaftskrise die Motivation zur Existenzgründung bei einigen Interessierten deutlich erhöht habe.

„Im Vergleich zu 2008 kamen 7,6 Prozent mehr Frauen zu persönlichen Beratungsgesprächen“, berichtet Heustock. „Früher waren sie zurückhaltender beim Thema Selbstständigkeit.“ In diesem Stadium klopfen IHK-Existenzgründungsberater in intensiven Gesprächen das Gründungsvorhaben auf Schlüssigkeit ab und geben Tipps zur Finanzierung und Förderung. Persönliche und telefonische Einstiegsgespräche führte die IHK Kassel im vergangenen Jahr mit circa 3000 Existenzgründern (2008: circa 2800), davon ein Drittel Gründerinnen. Bundesweit erkundigten sich nach Informationen des DIHK-Gründerreports mit 16.848 Frauen 13 Prozent mehr als 2008 über das Thema Selbstständigkeit (Männer: plus 14 Prozent auf 221.663).

2010: Weiterer Anstieg erwartet

Für 2010 erwartet Heustock einen weiteren Anstieg der Zahlen für den IHK-Bezirk. Gute Chancen für einen Markterfolg sieht er in den Bereichen Regenerative Energien (Handel und Installation), Gesundheitswirtschaft sowie innovative technologieorientierte Gründungen. Weit vorn lagen 2009 bei den Gründungsberatungen der IHK Kassel die Branchen sonstige Dienstleistungen (zum Beispiel Pflegedienste, Versicherungsvermittler, Hausmeister) mit 37,3 Prozent, Handel (25,9 Prozent) und Gastgewerbe (11,7 Prozent). Die wenigsten Gründungen entfallen auf den Bereich Industrie/ Verarbeitendes Gewerbe mit 2,5 Prozent.

Laut Gründerreport gibt es wenige Gründungen mit hohem Innovationspotenzial. Heustock: „Zu den größten Hemmnissen für Hightech-Gründer zählen nicht ausreichende Fremdfinanzierungsmöglichkeiten, kein ausreichender Zugang zu Eigenkapitalgebern wie Business Angels.“

WN ■

Zweite Bundesbefragung: IHKs im Blickpunkt

Gute Noten von Experten



Ein Ziel der Studie: Die Zusammenarbeit mit den Partnern verbessern.

(Foto: Fotolia)

Die Industrie- und Handelskammern haben sich dem Urteil ihrer Partner aus Politik, Verwaltung und Bildung gestellt: Sie erhalten insgesamt gute Noten. Dies ergab eine vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) in Auftrag gegebene Studie, die von der forum! Marktforschung GmbH, Mainz, von März bis Mai 2010 durchgeführt wurde.

Zielsetzung ist es, die Zusammenarbeit mit den Partnern zu verbessern und neue Wege für gemeinsame Projekte zu finden. In ähnlicher Form wurden bereits vor vier Jahren Experten aus den genannten drei Bereichen befragt, wie gut sie die IHKs kennen, wie intensiv sie mit ihnen zusammenarbeiten und wo es Verbesserungsbedarf in der Zusammenarbeit gibt.

Interviewt wurden aktuell 685 Führungskräfte, und zwar jeweils zu einem Drittel aus der Politik (Abgeordnete aus Landtagen, dem Bundestag und dem EU-Parlament), der Verwaltung (zum Beispiel Kommunal- und Landkreisverwaltungen, öffentlich-rechtliche Förderbanken, Hauptzollämter) und dem Bildungssektor (Führungsebene aus Hochschulen sowie berufsbildenden Schulen). Neu befragt wurden diesmal Gerichtspräsidenten (Fallzahl 50) sowie Leiter von Berufsakademien (Fallzahl 25).

Im Rahmen eines 15-minütigen Telefoninterviews wurden die Partner der IHKs unter anderem zu den IHK-Aufgaben und Leistungen befragt, des Weiteren wurde die „emotionale“ Bindung zu den IHKs ermittelt. In hohem Maße (84 Punkte auf einer Skala von 0 „stimme überhaupt nicht zu“ bis 100 „stimme vollständig zu“) waren die Personen aus Bildung, Politik und Verwaltung an einer dauerhaften Zusammenarbeit mit IHKs interessiert, am höchsten mit 91 Punkten die Leiter von Berufsakademien, am geringsten mit 77 Punkten die Politiker. Von den IHK-Aufgaben wurde mit 99 Prozent vor allem die Berufsausbildung als bekannt genannt, gefolgt von der Wahr-

nehmung des Gesamtinteresses der Mitgliedsunternehmen (98 Prozent) und der Förderung der gewerblichen Wirtschaft (96 Prozent).

„Die IHK hat insgesamt ein sehr gutes Image beziehungsweise einen sehr guten Ruf“ - zu dieser Aussage vergaben die Befragten 74 von 100 Punkten (zum Vergleich 2006: 66 Punkte). Auf einer Skala von 0 (überhaupt nicht gut) bis 100 (sehr gut) bewerteten die Politiker, Verwaltungsexperten, Gerichtspräsidenten und Bildungsverantwortlichen die Erfüllung der gesetzlichen IHK-Aufgaben im Schnitt mit 69 bis 78 Punkten. Dazu zählen die Durchführung der Berufsausbildung, die Wahrnehmung des Gesamtinteresses der Unternehmen, die Förderung der gewerblichen Wirtschaft sowie Beratung und Unterstützung der Behörden.

Was die Partner erwarten

Mit 61 bis 72 Punkten wurde die Beratung und Unterstützung der Behörden beziehungsweise die abwägende Berücksichtigung wirtschaftlicher Interessen einzelner Mitgliedsunternehmen bewertet. Darin kommt sicher auch zum Ausdruck, dass unabhängige IHK-Stellungen natürlich nicht durchgängig die Meinung des Partners in Politik und Verwaltung bestätigen.

Aufschlussreich sind die unterschiedlichen Ergebnisse in den drei Befragungsgruppen. Generell gilt: Die Partner aus der Bildung und aus der Verwaltung nutzen die IHK-Angebote häufiger als jene aus der Politik. Bei der Gesamtimagebewertung - schaut man in die Detailgruppen - geben die Befragten aus den Gerichten den IHKs die besten Noten, gefolgt von den Berufsakademien. Zu den positiven Aspekten in der Zusammenarbeit mit den IHKs eine Auswahl von O-Tönen der Befragten:

- Die Zusammenarbeit mit den IHKs erfolgt auf „Augenhöhe“.

- IHKs sind bekannt für Pünktlichkeit und genaue Beantwortung der Fragen.
- Die Zusammenarbeit mit den IHKs ist unbürokratisch.
- Die IHKs sind zuverlässige Ansprechpartner, immer offen für Gespräche.
- IHKs sind zuverlässige Partner für gemeinsame Aktivitäten.

Allerdings gibt es auch vereinzelte kritische Stimmen, hierzu ausgewählte O-Töne:

- Manchmal wird die Aufgabe als Vertreter der Industrie/des Handels zu stark wahrgenommen.
- Interne Abstimmungen sind manchmal eher langsam.
- Es besteht der Wunsch nach stärkerer Einwirkung auf die Wirtschaftspolitik.
- Die Informationsarbeit zwischen IHKs und Kommunen muss intensiviert werden.

Wie andere Institutionen gesehen werden

Interessant ist das externe Benchmarking zur Zusammenarbeit von öffentlichen Institutionen mit den befragten Zielpersonen: Im Vergleich haben die IHKs mit 76 Punkten (2006: 71) vor den Handwerkskammern die Nase vorn (HWKs 74, 2006: 71). Bildungseinrichtungen schneiden mit 74 (2006: 71), Ministerien mit 72 (2006: 71), Ämter mit 70 (2006: 67) und Arbeitsagenturen mit 69 Punkten (2006: 62) schlechter ab.

Auch das Ranking mit privaten Organisationen müssen IHKs nicht scheuen: Nur die Unternehmen haben hier mit einem Wert von 78 ein besseres Standing als die IHKs (76, 2006:

72), während Berufsverbände (69), Arbeitgeber- beziehungsweise Unternehmensverbände (69), Gewerkschaften (62) und Umwelt-/Naturschutzorganisationen (58) zum Teil deutlich schlechter abschneiden.

Erfreulicher Trend: Gefragt nach der Bewertung der Zusammenarbeit gaben 35 Prozent an, diese habe sich in den vergangenen drei Jahren eher verbessert, fast 60 Prozent sagen, die Zusammenarbeit sei eher gleich geblieben, lediglich fünf Prozent bewerteten sie als eher verschlechtert. Eine Aussage, die zeigt, dass IHKs schon in den Vorjahren intensiv an einem partnerschaftlichen Dialog gearbeitet haben.

Fazit im Zeitvergleich zu 2006: Die Zusammenarbeit zwischen IHKs und Partnern konnte intensiviert werden, durch die Bank wurden IHKs besser von ihren Partnern beurteilt.

Wie geht es weiter?

Folgende wichtige Anregungen ergeben sich schon jetzt aus den Ergebnissen der Partnerbefragung:

- Gemeinsame Projekte mit den Partnern aus Bildung, Politik und Verwaltung sind ein guter Weg, die Kooperation zu stützen.
- Bei den Partnern sollten daher diese Angebote der gemeinsamen Projekte und auch der Gutachten/Stellungnahmen bekannter gemacht werden.
- Eine Konkretisierung der Zusammenarbeit im Rahmen der gesetzlichen Aufgaben steigert auch die emotionale Bindung der Partner an die IHKs.

Andreas Tielmann, Hauptgeschäftsführer der IHK Lahn-Dill und Stefan Eser, forum! Marktforschung GmbH, Mainz. ■



Zum zweiten Mal: Das Europäische Parlament der Unternehmen tagt im Oktober in Brüssel.

Brüssel: Wirtschaft trifft Politik

Nach dem Erfolg des ersten europäischen „Parlaments der Unternehmen“ vor knapp zwei Jahren werden am 14. Oktober in Brüssel zum zweiten Mal mehr als 750 Unternehmerinnen und Unternehmer aus ganz Europa über die EU-Politik debattieren, davon 96 aus Deutschland.

Im Beisein von hochrangigen Vertretern des EU-Parlaments und der Kommission bezieht die Wirtschaft Position – zum Beispiel zu Sammelklagen, Konsumentenschutz, Marktzugang, Bildung sowie Umwelt und Energie.

„Das Unternehmerparlament bietet den Teilnehmern die Chance, direkt den Parlamentariern die Sicht der Wirtschaft zu erläutern“, sagt DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann. „Europa ist unser Heimatmarkt, umso wichtiger ist es, dass bei allen Themen stets die Basis unseres Wohlstands – die Wettbewerbsfähigkeit – mitberücksichtigt wird“, so der DIHK-Chef.

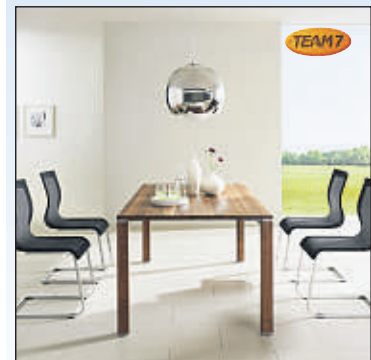
Das Treffen organisiert Eurochambres, der Dachverband der europäischen IHKs.

WN (Foto: DIHK/Veldemanphoto Brüssel) ■

EXKLUSIVES EINRICHTEN

Aktionspreis
2,5-Sitzer in Dickleder
~~2.836,-~~ **2.195,-**

brühl



Aktionspreis
Pallone in Leder Senso
~~1.935,-~~ **1.350,-**

LEOLUX

WOHN-fabrik
MÖBEL · KUNST · UND MEHR
Kassel · Erzbergerstr. 13a (Hofeinfahrt)
Tel. 7 39 99 83 · www.wohn-fabrik.de
Mo.–Fr. 10–19 Uhr Sa. 10–16 Uhr

Neuer Abschluss „Logistikmeister“ sichert Bedarf an Fach- und Führungskräften

Innovationsschub für die Logistikbranche

Die neue Meisterverordnung für den Beruf „Geprüfter Logistikmeister/Geprüfte Logistikmeisterin“ ist am 1. Februar 2010 in Kraft getreten. Sie setzt die bisherige Fortbildungsverordnung über die Prüfung „Meister für Lagerwirtschaft“ außer Kraft. Aspekte wie Logistikprozesse, Prozesssteuerung und -optimierung, Logistikcontrolling und Personalführung nehmen ab sofort einen größeren Stellenwert ein.

Die Logistik ist ein Treiber des globalen Wachstums – der Beförderer der Weltwirtschaft. Logistische Dienstleistungen werden rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr erbracht. Weltweit. Für die Wirtschaft ist die Logistik Taktgeber. Sie sorgt dafür, dass alles rund läuft und die Produktion nicht ins Stocken gerät.

Zur innovativen Stärkung dieses wichtigen Funktionsfeldes wurde vom Deutschen Industrie- und Handelskammertag (DIHK) die neue

IHK-Fortbildungsprüfung „Gepr. Logistikmeister/-in“ entwickelt.

Die Kernaufgabe: Logistikmeister/-innen sorgen in Unternehmen der unterschiedlichen Wirtschaftszweige für einen zielorientierten Warenumschlag. Sie entwickeln Konzepte für den sachgerechten Transport und Versand von Gütern unter der Berücksichtigung der jeweiligen wirtschaftlichen Ziele. Zudem organisieren und koordinieren Logistikmeister den Materialfluss vom Warenein- bis zum Warenausgang. Sie überwachen die Warenannahme und veranlassen die Bearbeitung von Reklamationen, steuern die Einlagerung und bereiten die Kommissionierung gemäß den Kundenaufträgen vor. Bei Lagerung und Transport berücksichtigen sie die unterschiedlichen Wareneigenschaften und achten darauf, dass die gesetzlichen Lager- und Transportvorschriften, Sicherheits-, Unfallverhütungs- und Umweltschutzbestimmungen sichergestellt werden.

Ergänzend sind die Meister/-innen auch für die Verteilung der Arbeitsaufgaben an die einzelnen Fachkräfte zuständig, sie leiten sie an, koordinieren die Arbeiten und üben Kontroll- und Leitungsfunktionen aus. Zudem bilden sie auch den Fachkräftenachwuchs aus.

Folgende Kernkompetenzen stehen im Mittelpunkt der neuen Weiterbildung:



Reibungsloser Ablauf: Karl-Heinz Rößler arbeitet im Logistikbereich des OTC 1 von Volkswagen. (Foto: Husung)

- Arbeitsvorbereitung
- Planung des Betriebsmitteleinsatzes
- Lagerwirtschaft / Lagerverwaltungssysteme
- Logistik
- Materialwirtschaft
- Transport- und Lagertechnik
- Warenannahme, Wareneingangskontrolle
- Versand

Gepr. Logistikmeister/-innen arbeiten in Industrie-, Handels-, und Dienstleistungsunternehmen. Speziell auch für die Verkehrs- und Transportunternehmen, etwa in den Bereichen Spedition, Umschlag und Lagerwirtschaft. Dr. Wilhelm Hirschmann ■

• Konkrete Lehrgangsangebote zur neuen Weiterbildung „Gepr. Logistikmeister/-in“ werden bundesweit in der Datenbank KURSNET unter der Adresse www.arbeitsagentur.de veröffentlicht.

Weiterbildungsinhalte

1. Teil: Berufs- und arbeitspädagogische Qualifikationen:

- Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
- Ausbildung vorbereiten / bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
- Ausbildung durchführen
- Ausbildung abschließen

2. Teil: Grundlegende Qualifikationen:

- Rechtsbewusstes Handeln
- Betriebswirtschaftliches Handeln
- Anwenden von Methoden der Information, Kommunikation und Planung
- Zusammenarbeit im Betrieb
- Berücksichtigen naturwissenschaftlicher und technischer Gesetzmäßigkeiten

3. Teil: Handlungsspezifische Qualifikationen:

Logistikprozesse:

- Logistikkonzepte
 - Leistungserstellung
 - Prozesssteuerung und -optimierung
- #### Betriebliche Organisation und Kostenwesen:

- Betriebliches Kostenwesen und Logistikcontrolling
 - Arbeits-, Umwelt- und Gesundheitsschutz
 - Qualitätsmanagement
- #### Führung und Personal:
- Personalführung
 - Personalentwicklung

Kurzinterview: Klaus Denn, VW Coaching

„War dringend notwendig“

Die Weiterbildung zum „Geprüfter Logistikmeister/Geprüfte Logistikmeisterin“ trägt den veränderten Anforderungen an Führungskräfte in diesem Bereich Rechnung. Wir haben mit Klaus Denn, Produktgruppenmanager Berufsbegleitende Zusatzqualifikation (BZQ) bei der VW Coaching, über die neue Qualifikation gesprochen.

WIRTSCHAFT NORDHESSEN: Herr Denn, was halten Sie vom veränderten Profil der Weiterbildung?

Klaus Denn: Es war dringend notwendig, dass es angepasst wird. Damit hat das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) auf die Wünsche der Industrie reagiert, die Qualifikation an heutige Bedürfnisse anzupassen.

WN: Was bedeutet das konkret? Wo liegt der entscheidende Unterschied zu den Inhalten des „Vorgängers“?

Denn: Kommunikation, Organisation sowie Personalführung und Personalentwicklung werden viel stärker fokussiert. Beim „Vorgänger“ wurden diese Gebiete nur angerissen, es wurden lediglich Grundlagen vermittelt.

WN: Wie viele Menschen bildet die VW Coaching derzeit im Logistikbereich aus?

Denn: Nach der alten Qualifikationsrichtlinie sind es aktuell 50 Männer und Frauen. Die Nachfrage entspricht der Nachfrage der vergangenen Jahren, ist also konstant geblieben. Was viele jedoch nicht wissen: Diejenigen, die die Weiterbildung machen, kommen nicht alle von Volkswagen. Lediglich 40 Prozent der Teilnehmer sind aus unserem Unternehmen, die anderen arbeiten für Firmen wie B. Braun Melsungen, Viessmann und DHL. Das heißt, jeder, der die notwendigen Voraussetzungen hat, kann sich bei uns auf diese IHK-Fortbildungsprüfung vorbereiten.

WN: Im Kammerbezirk Kassel ist die VW Coaching der einzige Bildungsträger, der die Weiterbildung anbietet. Wann geht es los?

Denn: Im Januar 2011 können die ersten Interessenten starten.

Interview und Foto: Esther Husung ■



Klaus Denn

Neu im Ehrenamt: Swen Haar

„Jugendliche sollten viel mehr über Wirtschaft wissen“

Lesen gehört zu seinen Hobbys. Bevorzugt ist es anspruchsvolle Literatur, in die sich Swen Haar in seiner Freizeit gern vertieft. Bücher lese er immer sehr intensiv, merke sich jedes Detail und könne Inhalt sowie Namen der handelnden Personen auch Jahre später noch exakt ins Gedächtnis rufen. Das sagt Ehefrau Dr. Anne Fenge, Vorstand der Hermanns AG in Kassel. Daher sei ihr Mann auch im Familienunternehmen für alles zuständig, was mit Genauigkeit zu tun habe: Buchhaltung, Bilanzen und Steuern – das gesamte Rechnungswesen der Baufirma ist der Wirkungsbereich des Diplom-Ökonoms, der zudem als Geschäftsführer der HTI-Bau GmbH und Co. KG, einer der vier Tochtergesellschaft der Hermanns-Gruppe, fungiert.

WN - SERIE

Mit Leidenschaft für die Region

Seit 2009 ist Swen Haar Mitglied der IHK-Vollversammlung. Unterschiedliche Beweggründe brachten ihn dazu, sich ehrenamtlich zu engagieren. „Zum einen ist es nötig, die Unternehmen der Baubranche in der Region zu stärken. Eine Krise ist schon länger spürbar. Die Anzahl der Beschäftigten hat sich in den letzten Jahren von 1,4 Millionen auf rund die Hälfte reduziert. Zudem hat die Bauindustrie leider nicht die Lobby wie beispielsweise die Automobilindustrie“, sagt der 46-Jährige, der vor Kurzem auch zum Handelsrichter berufen wurde. Zum eher schlechten Ruf der Branche trage wohl auch das schlechte Bild bei, das in der Öffentlichkeit vorherrsche. „In Krimis oder anderen Filmen sind doch meist die Bauunternehmer die Bösen, also die Betrüger.“

Doch was kann man aktiv tun, damit sich die Situation verbessert, damit die Betriebe profitieren? Reden allein, das war Swen Haar bewusst, bewirkt nichts. So entschied er sich für die ehrenamtliche Tätigkeit bei der Industrie- und Handelskammer. „Durch diese Mitgliedschaft kann ich selbst Ideen und Gedanken einbringen, die dann wenigstens mal eine Chance haben, in die Tat umgesetzt zu werden.“

Neben der Motivation, die eigene Branche voranzubringen, treibt Swen Haar auch der Wunsch an, die Region als Ganzes zu unterstützen. „Ich finde es eigentlich sehr schade, dass viele Nordhessen ihre Heimat auswärts gern schlecht machen und dass die meisten Deutschen Kassel nur vom Schild auf der Autobahn kennen.“ Er selbst als Zugezogener könne das nicht nachvollziehen, da die Region in mehreren Bereichen doch wirklich einiges zu bieten habe. Als Beispiel nennt er den Bergpark als grüne Oase und das reizvolle, bergige Umland der documenta-Stadt.

Ein Rheinländer in Kassel

Geboren wurde Swen Haar in Kleve am Niederrhein, zog dann aber sehr bald mit seinen Eltern ins baden-württembergische Kehl. Nach dem Abitur kam er nach Kassel, wo er eine Ausbildung zum Augenoptiker machte. Von 1992 bis 1997 studierte Haar Wirtschaftswissenschaften an der Kasseler Universität. Seinen Plan, nach Abschluss des Studiums seine Zelte in Nordhessen abzubrechen, durchkreuzte die Liebe: 1993 lernte er seine spätere Ehefrau Anne Fenge kennen. So ist Swen Haar der Region doch treu geblieben. Was dem Rheinländer Sorge bereitet, ist das



Hund als Hobby: Swen Haar mit Emmi, einer Curly-Retriever-Dame, die ihm und seiner Frau Dr. Anne Fenge gehört, vor der Firmenzentrale. (Foto: Husung)

fehlende Verständnis der jungen Leute für die Mechanismen der Wirtschaft. Dort bestehe Handlungsbedarf. „Vor zwei Jahren gab es eine Initiative der IHK, die sich damit beschäftigte, was die Wirtschaft von Schulabgängern erwartet. Damals war ich involviert. Ein spannendes Thema! Aber leider wird zu wenig in dieser Richtung angeboten“, bedauert Haar. „Jugendliche sollten viel mehr über Wirtschaft wissen.“ Auch das möchte der 46-Jährige vorantreiben.

Durchschnittlich arbeitet Swen Haar elf Stunden pro Tag, manchmal, aber eher selten ist er auch am Wochenende in der Firma, zum Beispiel dann, wenn der Jahresabschluss ansteht. Als Hobbys nennen er und seine Frau einen großen Freundeskreis, Joggen und eben gute Bücher zum Abtauchen in andere Welten. An erster Stelle aber steht Curly-Retriever-Dame Emmi, die auch oft mal den Alltag in der Firma etwas auflockert. Esther Husung ■

Photovoltaik **SOLAR STIENS TECHNIK** Strom für die Zukunft.

wir suchen zur langjährigen Miete: **Dachflächen ab 500 m²**
Südausrichtung (± 30° möglich) | 10 - 40° Neigung
zur Installation einer Photovoltaikanlage

Solartechnik Stiens · Sonnenweg 3-7 · 34260 Kaufungen
Telefon: 05 61 / 510 57-0 · www.solartechnik-stiens.de

Die beste Idee Deutschlands...

Die Produkte der gleichnamigen SAT1 Reality-Show bekommen Sie **exklusiv bei uns** und den Partnern des DIE61-Verbundes.

Für weitere attraktive Werbeideen beraten wir Sie gern!

bk besteck & kappel GmbH
Falderbaumstr. 26
34123 Kassel
Tel. 0561 207507-0
Fax 0561 207507-25
info@bk-werbart.de
www.bk-werbart.de

bk
PROMOTION SERVICE

Veranstaltungsreihe für Entscheider

Haftungsrisiken minimieren

Täglich treffen Führungskräfte unternehmerische Entscheidungen, täglich lauern rechtliche Risiken. „Die GmbH ist eine beliebte Rechtsform, weil die Haftung gegenüber Gläubigern auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt ist“, erläutert Carsten Heustock, stellvertretender Geschäftsbereichsleiter Standortpolitik, Unternehmensförderung und International der IHK Kassel. Doch dieser Grundsatz bröckelt. Die Veranstaltungsreihe „Haftungsrisiken kennen und vermeiden“ (siehe unten) mit Auftakt am 21. September soll Informationslücken beheben und über rechtliche Haftungsfallen aufklären.

Die Rechtsprechung der vergangenen Jahre hat die Situation verschärft: Die Haftung von Führungskräften wurde immer weiter ausgedehnt. Neben der begrenzten Gesellschaftshaftung müssen **Geschäftsführer und Gesellschafter** einer GmbH nun öfter mit ihrem Privatvermögen haften. Nach der GmbH-Reform von 2008 droht unter anderem bei verdeckten Sacheinlagen ein erhöhtes straf- und zivilrechtliches Haftungsrisiko. Probleme entstehen häufig auch, wenn Geschäftsführer und Gesellschafter einer GmbH identisch sind. Das ansonsten übliche Abklopfen von Entscheidungen in verschiedenen Gremien entfällt. „Durch die mangelnde Kontrolle werden for-

male Vorgaben nicht erfüllt“, beschreibt Heustock ein mögliches Einfallstor für einen Haftungstatbestand.

Auch in Krisenzeiten droht **Geschäftsführern** Ungemach. Zum Beispiel, wenn der Insolvenzantrag verspätet gestellt und die Gesellschafterversammlung nicht über einen 50-prozentigen Verlust des Stammkapitals informiert worden ist. „Der Geschäftsführer sollte bei Entscheidungen von besonderer Tragweite die einzelnen Schritte dokumentieren und gegenzeichnen lassen“, rät Heustock. „Auf diese Weise lässt sich das Haftungsrisiko gegenüber der Gesellschaft und etwaigen Dritten zumindest minimieren.“

In der Außenhaftung gegenüber Dritten reicht bereits leichte Fahrlässigkeit aus. „Eine persönliche Haftung kommt zum Beispiel dann in Betracht, wenn der Geschäftsführer nicht deutlich macht, dass er für eine GmbH handelt“, erklärt der stellvertretende Geschäftsbereichsleiter. Ebenso kann er für nicht abgeführte Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung zivil- und strafrechtlich zur Rechenschaft gezogen werden. In besonders schweren Fällen droht eine Freiheitsstrafe von bis zu zehn Jahren.

*Zehn Jahre
Freiheitsstrafe:
Das Urteil kann
drohen, wenn
ein Geschäfts-
führer in gro-
ßem Ausmaß
Beiträge zur So-
zialversiche-
rung vorenthält.
(Foto:Fotolia)*



Stammeinlage erbringen und der Gesellschaft belassen: Sofern nichts anderes vertraglich festgehalten ist, erschöpfen sich damit die Pflichten des **Gesellschafters**. Dessen Privatvermögen wird grundsätzlich nicht als Haftungsmasse herangezogen. Allerdings gibt es Ausnahmen, unter anderem verschärfte Bestimmungshindernisse für den Geschäftsführer. „Gesellschafter dürfen nur noch qualifizierte Personen bestellen“, berichtet Heustock. Wird dieser Grundsatz vorsätzlich oder grob fahrlässig ausgehebelt, haften Gesellschafter einer GmbH bei möglichen Schäden persönlich und solidarisch.

Die Rolle des **Prokuristen** wird zudem oft unterschätzt. Die Ernennung erfolgt häufig beiläufig, berichtet Heustock. „Viele kommen mental aus der Rolle des Arbeitnehmers nicht heraus“, erklärt er. „Dabei müssen Prokuristen wie Geschäftsführer handeln.“ Entsprechend treffen sie annähernd die gleichen Pflichten und Haftungsrisiken. **AN ■**

Die Veranstaltungen

Alle Seminare finden von 9 bis 16 Uhr in der IHK Kassel statt. Die Kosten je Veranstaltung betragen 150 Euro, inklusive Mittagsimbiss. Referent ist Horst Vogt (Vogt & Partner GbR, Moers). **Anmeldungen:** Stefanie Damm, Tel. 0561 7891-271, Fax: 0561 7891-471, E-Mail: sdamm@kassel.ihk.de

Geschäftsführer

Risiken bei Krise und Gründung

Das Seminar **Haftungsrisiken eines GmbH-Geschäftsführers** findet am Dienstag, 21. September, statt. Die Pflichten des Geschäftsführers erstrecken sich von der Gründungsphase über Haftungsrisiken beim Betreiben einer GmbH bis zu Haftungsrisiken in der Krise. Themen unter anderem:

- Grundlagen der persönlichen Haftung des Geschäftsführers
- Haftung im Verhältnis zur Gesellschaft und gegenüber einzelnen Gesellschaftern sowie dem Fiskus
- Entlastung, Generalbereinigung, vertragliche Haftungsbeschränkungen
- Strafrechtliche Risiken
- Versicherungsmöglichkeiten

Prokuristen

Handeln wie Geschäftsführer

Rechte und Pflichten des Prokuristen heißt eine Informationsveranstaltung am Donnerstag, 28. Oktober. Oft treffen sie ähnliche Pflichten und Haftungsrisiken wie Geschäftsführer. Themen unter anderem:

- Allgemeine rechtliche Grundlagen der Stellvertretung
- Handelsrechtliche Stellung und Haftungsrisiken des Prokuristen
- Grenzen der Vertretungsbefugnis
- Widerruf der Prokura
- Strafrechtliche Risiken
- Zivilrechtliche Risiken gegenüber Dritten und dem Arbeitgeber
- Der Prokurist als „faktischer Geschäftsführer“

Gesellschafter

Haftungsmasse Privatvermögen

Rechte und Pflichten von **Gesellschaftern und Geschäftsführern** stehen am Montag, 29. November, auf dem Programm. Für Gesellschafter gibt es Ausnahmen, in denen ihr Privatvermögen als Haftungsmasse herangezogen werden kann. Themen unter anderem:

- Grundlagen der GmbH, Rechtsnatur und Struktur
- Haftungsprivileg und Durchgriffshaftung
- Rechte, Aufgaben und Pflichten von Gesellschaftern
- Bestellung, Abberufung und Amtsniederlegung des Geschäftsführers
- Sozialversicherungsrechtliche Stellung
- Aufgaben und Pflichten des Geschäftsführers

Expo 2010 in Shanghai: Blickpunkt China

Delegationsreise in die Volksrepublik: unter anderem Bedarf an Umwelttechnik

„Hessische Unternehmen sind sehr willkommen“

Eine 30-köpfige Delegation von Vertretern aus den Bereichen Wirtschaft, Finanzen, Wissenschaft und Politik ist im Juni unter Leitung von Steffen Saebisch, Staatssekretär im Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung, in die Volksrepublik China gereist. Neben Gesprächen mit den obersten chinesischen Regierungsbehörden für Außenhandel, Wirtschaftsplanung und Investitionsförderung in Peking sowie dem Handelsministerium der chinesischen Wirtschaftsmetropole Shanghai standen die Unterzeichnung eines Abkommens zum Ausbau der Wirtschaftskooperation mit der nordchinesischen Stadt Tianjin im Mittelpunkt der Reise. Für die Hessische Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern nahm der Leiter des Geschäftsfelds International der IHK Kassel, Norbert Claus, an der Delegationsreise teil.

WIRTSCHAFT NORDHESSEN: Herr Claus, wie fällt Ihre Bilanz der Delegationsreise aus, was hat die Reise gebracht?

Norbert Claus: Die Volksrepublik China ist für Hessen mit Abstand der wichtigste Außenhandelspartner in Asien. Ziel einer solchen Delegationsreise ist es, den hessischen Unternehmen die Türen zum chinesischen Markt noch weiter zu öffnen und die Zusammenarbeit auszubauen. Dass der Wunsch nach mehr Zusammenarbeit gerade im Hochtechnologie-sektor bei den chinesischen Gesprächspart-

nern sehr stark ist, wurde schnell deutlich. Hessische Unternehmen sind sehr willkommen, beispielsweise aus dem Automobilsektor, dem Maschinenbau und dem Nanotechnologiebereich.

Mit der Zehn-Millionen-Metropole Tianjin kooperiert das Land Hessen bereits seit 2007. Tianjin als Nachbarstadt Pekings entwickelt sich zu einem der führenden Wirtschafts- und Finanzzentren Chinas. Mit der Unterzeichnung eines Kooperationsabkommens zwischen Hessen und der Wirtschaftsmetropole wurden konkrete Schritte zur Förderung von Unternehmenskontakten und in der Zusammenarbeit im Finanzsektor vereinbart.

WN: In welchen Bereichen bieten sich für nordhessische Unternehmen außerdem Chancen in der Volksrepublik?

Claus: Der Bausektor ist nach wie vor ein Boombereich, wie an den Planungen für die Tianjin Binhai New Area (TBNA) und auch anhand der Stadtentwicklungsprojekte in Shanghai sehr eindrucksvoll zu sehen war. Hierfür werden neben der Lieferung von technischer Gebäudeausrüstung innovative Konzepte beispielsweise im Bereich der Abwasserbehandlung gesucht. Sehr anschaulich erfahren haben wir den dringenden Bedarf an Umwelttechnik im Bereich Luft, das heißt Filtertechnik und Lösungen zur Verringerung des Schadstoffausstoßes. Generell besteht ein



Ein Ziel der Reise: Shanghai. „Der Bausektor ist nach wie vor ein Boombereich“, sagt IHK-Geschäftsfeldleiter Norbert Claus (kleines Foto).



großes Interesse an High-Tech für den Produktions-, aber auch im Konsumbereich.

WN: Was müssen deutsche Unternehmen bei der Kontaktaufnahme zu potenziellen chinesischen Geschäftspartnern beachten?

Claus: Geschäfte mit chinesischen Geschäftspartnern erfordern Zeit und Geduld. Lieferanfragen, gefolgt von Bestellungen per E-Mail, ohne dass sich die Vertragspartner vorher kennengelernt haben, sind unüblich und sollten sofort die Alarmglocken erklingen lassen. In solchen Fällen empfehlen wir, die Seriosität des anfragenden chinesischen Geschäftspartners durch das lokale Büro der Delegation der Deutschen Wirtschaft prüfen zu lassen.

Interview: NC/AN, Fotos: Fotolia, Nordlohne
• Weitere Artikel zum Länderschwerpunkt China finden Sie auf den Seiten 32/33. ■



Gewerbefbau mit System: wirtschaftlich, schnell, energieeffizient

konzipieren bauen betreuen. www.goldbeck.de

GOLDBECK

GOLDBECK West GmbH, Heinrich-Hertz-Straße 3a
34123 Kassel, Tel. 05 61/5 89 02-0

Modellprojekt QuABB läuft in der Region Kassel und im Kreis Hersfeld-Rotenburg

Ausbildung: Den Abbruch vermeiden

Ausbildungsabbrüche vermeiden helfen: Das ist die Aufgabe des Modellprojekts QuABB (Qualifizierte berufspädagogische Ausbildungsbegleitung in Berufsschule und Betrieb). Sonja Strache hat Mitte Mai diese Aufgabe für den Kreis Hersfeld-Rotenburg übernommen, in der Region Kassel ist Britta Steinkamp seit März 2009 als Ausbildungsbegleiterin tätig. Ihre Bilanz: In der Region Kassel wird das Projekt gut angenommen, für Hersfeld-Rotenburg zeichnet sich gleiches ab.

„Wir stellen fest, dass die Anzahl der Auszubildenden mit Problemen zunimmt. Wir benötigen auch mehr Zeit in den Gesprächen“, berichtet Jens Hartmann, Teamleiter IHK-Ausbildungsberatung. „Es wird heute anscheinend immer schwieriger, sich gemeinsam an einen Tisch zu setzen und die Sachlage zu klären.“

Die Ausbildungsbegleiterinnen Strache und Steinkamp unterstützen unter anderem die IHK-Ausbildungsberater bei ihrer täglichen Arbeit. Gemeinsam möchten sie Abbrüche der Berufsausbildung im dualen System möglichst verhindern. „Wenn zu viel auf einmal auf die Jugendlichen einströmt und sie sich den Anforderungen von Betrieb, Berufsschule und Privatleben nicht mehr gewachsen fühlen, dann droht ein wichtiger Teil der Lebensplanung wegzubrechen“, sagt Steinkamp. Die meisten Konflikte entstehen durch mangelnde Kommunikation: „Oft werden die gegenseitigen Erwartungen untereinander nicht klar angesprochen“, erklärt Strache. In einigen Fällen sei außerdem ein verkehrtes Berufsbild bei den Jugendlichen vorhanden. Schwangerschaft, Ver-



Verzweifelt: Mangelnde Kommunikation verschärft viele Konflikte bei Auszubildenden. (Foto: Fotolia)

änderungen im privaten Bereich oder Probleme in der Berufsschule führen unter Umständen zum Abbruch der Ausbildung. „Oft nehmen sich Jugendliche und Betriebe ein Herz und suchen bei Problemen Hilfe bei der IHK“, sagt Hartmann. Der Rat an beide Parteien: Sich bei Problemen und Sorgen möglichst frühzeitig an die Ausbildungsbegleiterinnen Strache und Steinkamp wenden.

Das Ziel des QuABB-Teams ist es, möglichst alle wichtigen Akteure bei der Lösungssuche einzubeziehen. Dazu gehören neben Schule

und Betrieb manchmal auch die Eltern sowie im Einzelfall das soziale Umfeld des Jugendlichen. Lässt sich der Abbruch der Berufsausbildung nicht verhindern, kümmern sich die Ausbildungsbegleiterinnen darum, für den Auszubildenden möglichst schnell eine geeignete Anschlussperspektive zu schaffen. „Immerhin verliert ein Drittel der Aussteiger dauerhaft den Anschluss an den Ausbildungs- und damit Arbeitsmarkt“, berichtet Steinkamp. Die Ausbildungsbegleitung stehe aber nicht nur Auszubildenden in schwierigen Situationen zur Seite, auch Ausbilder könnten Unterstützung anfordern.

Das Beratungsangebot der Ausbildungsbegleiter von QuABB ist je nach Standort direkt in den Kammern oder den Berufsschulen platziert. Seit Mai 2010 sind zu den bereits vier Projektstandorten in Hessen, darunter auch Kassel-Stadt und -Land, fünf weitere Regionen hinzugekommen, darunter der Landkreis Hersfeld-Rotenburg. Das Modellprojekt wird gefördert vom Hessischen Ministerium für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung (HMWVL), dem Hessischen Kultusministerium sowie aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union. Es wird koordiniert vom Institut für berufliche Bildung, Arbeitsmarkt und Sozialpolitik (INBAS GmbH).

AN ■



Britta Steinkamp (links), Sonja Strache.

Schulen als Projektpartner

In Stadt und Landkreis Kassel sind folgende Berufsschulen am Modellprojekt

QuABB beteiligt: die Paul-Julius-von-Reuter-Schule, Elisabeth-Knippling-Schule, Walter-Hecker-Schule, Max-Eyth-Schule, Oskar-von-Miller-Schule, Willy-Brandt-Schule und die Herwig-Blankertz-Schule (Standort Wolfha-

gen). Dort sind sogenannte Beratungslehrkräfte für das Projekt sowie die Beratungsarbeit freigestellt. In Hersfeld-Rotenburg werden die Berufsschullehrer ebenfalls in das Projekt eingebunden, laut QuABB ist die Reaktion positiv. Eine intensive Zusammenarbeit wird entwickelt. **WW** ■

Ihre Ansprechpartner

- Kreis Hersfeld-Rotenburg: Ausbildungsbegleiterin Sonja Strache, INBAS GmbH, c/o IHK Kassel, Servicezentrum Hersfeld-Rotenburg, Leinenweberstr. 1, 36251 Bad Hersfeld, Tel. 06621 944-135, Fax: 06621 944-210, E-Mail: Strache@QuABB.inbas.com

- Region Kassel (Stadt und Land): Ausbildungsbegleiterin Britta Steinkamp, INBAS GmbH, c/o IHK Kassel, Gobietstr. 13, 34123 Kassel, Tel. 0561 99 898-11, Fax: 0561 99 989-33, E-Mail: Steinkamp@QuABB.inbas.com

- IHK-Teamleiter Ausbildungsberatung: Jens Hartmann, Servicezentrum Hersfeld-Rotenburg, Leinenweberstr. 1, 36251 Bad Hersfeld, Tel. 06621 944-134, Fax: 06621 944-210, E-Mail: hartmann@kassel.ihk.de

- Informationen zum Projekt: Hardy Adamczyk, INBAS GmbH, Tel. 069 27224-59, E-Mail: adamczyk@inbas.com, www.QuABB.inbas.com

Konstruktionen aus Stahl

- Vordächer/Eingangsbereiche
- Fassaden
- Hallen/Reithallen/Rundhallen
- Bühnen
- Kranbahnanlagen
- Park-/Ausstellungsgebäude
- Stahlhochbau
- Umbauten/Modernisierung



Wir bringen Ihre Finanzierung mit!

Stahlbau FASSHAUER GmbH

Hauptniederlassung
Niedergutstraße 3
37247 Großalmerode
Telefon: 05604/9354-0
Fax: 05604/6525

99091 Erfurt
Telefon: 0361/77890-0

Besuchen Sie uns
im Internet unter
www.stahlbau-fasshauer.de
oder schreiben Sie uns an
info@stahlbau-fasshauer.de

Neues aus Berlin und Brüssel

DIHK legt Katalog mit 71 Vorschlägen vor

Bürokratieabbau: Regierung bewegt sich

Die Bundesregierung will jetzt endlich die gesamten Bürokratielasten der Unternehmen auf den Prüfstand stellen – und nicht nur wie bislang die reinen Informationspflichten. Sie geht damit auf eine langjährige Forderung der



Wirtschaft ein. „Bürokratieabbau ist ein geniales Wachstumspaket, das die Bundesregierung nichts kostet und der Wirtschaft enorm nutzt“, erklärt DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann. „Denn umso weniger die Unternehmen durch unnötige Bürokratie eingeschränkt werden, desto mehr Zeit und Geld können sie in neue Produkte und damit Arbeitsplätze investieren.“

Der DIHK hat hierzu einen Katalog von 71 Vorschlägen zum Bürokratieabbau aus der Unternehmenspraxis vorgelegt. Er betrifft alle wichtigen Rechtsbereiche von Arbeits- über Steuer- bis hin zu Umwelt- und Zivilrecht. Beispiele: Arbeitsbescheinigungen sollen entschlackt, die Meldepflichten für Minijobs ver-

Informationspflichten reduzieren: Bürokratieabbau ist ein kostenloses Wachstumspaket. (Foto: Fotolia)

Bereits mit den bisherigen Maßnahmen zur Reduzierung der Informationspflichten sollen die Unternehmen auch auf Basis von Vorschlägen der IHK-Organisation um über zehn Milliarden Euro pro Jahr entlastet werden – die Bundesregierung hat damit ihr Einsparziel von 25 Prozent bis 2011 in diesem Bereich schon fast erreicht. **WN**

einfacht, der Stichtag für die Abführung der Sozialversicherungsbeiträge zurückverlegt oder die Schwellenwerte beim Kündigungsschutz auf 20 Mitarbeiter angehoben werden. Plan- und Genehmigungsverfahren sollen beschleunigt, die Meldepflichten für das Beherbergungsgewerbe vereinfacht und die Künstlersozialversicherung soll entbürokratisiert werden.

Ankündigung

Die achte Sitzung der Vollversammlung in der Wahlperiode 2009 bis 2014 findet am

Dienstag, 14. September 2010, um 16:00 Uhr

im Sitzungssaal der IHK Kassel, Kurfürstenstr. 9, 34117 Kassel, statt.

Für IHK-zugehörige Unternehmen ist die Sitzung öffentlich. Anmeldungen erbeten sind bei Elke Beyer (Tel. 0561 7891-222, E-Mail: beyer@kassel.ihk.de).

Die Tagesordnung kann ab 31. August 2010 im Internet unter <http://www.ihk-kassel.de> (Wir über uns/Vollversammlung und Regionalausschüsse) abgerufen werden.

Dr. Martin Viessmann Präsident
Dr. Walter Lohmeier Hauptgeschäftsführer

Gesetzgebungsverfahren

Schutz der Beschäftigtendaten muss Compliance ermöglichen

Das geplante Beschäftigtendatenschutzgesetz muss aus Sicht des DIHK garantieren, dass Unternehmer auch weiterhin die ebenfalls von ihnen geforderte Einhaltung von Rechtsvorschriften (Compliance) in ihren Betrieben kontrollieren können. Der DIHK setzt sich daher im Gesetzgebungsverfahren dafür ein, dass dieses berechnete Anliegen der Arbeitgeber in einem ausgewogenen Verhältnis zu den Interessen der Arbeitnehmer am Schutz ihrer personenbezogenen Daten steht. So muss es zum Beispiel möglich sein, zumindest stichprobenartig die E-Mail- und Internetnutzung zu prüfen – auch dann, wenn der Arbeitgeber gestattet hat, beides auch privat nutzen. Nur so lässt sich beispielsweise Korruption präventiv verhindern oder nachträglich verfolgen. Die private Nutzung liegt ja auch im Interesse der Arbeitnehmer: Ohne die Möglichkeit zur Stichprobenprüfung würden die meisten Arbeitgeber sie wohl völlig untersagen müssen. Außerdem fordert der DIHK, dass Datenverarbeitung wie bisher dann zulässig wird, wenn der Arbeitnehmer einwilligt. **WN**

Glasfassaden

Ein Nest für den Kranich.

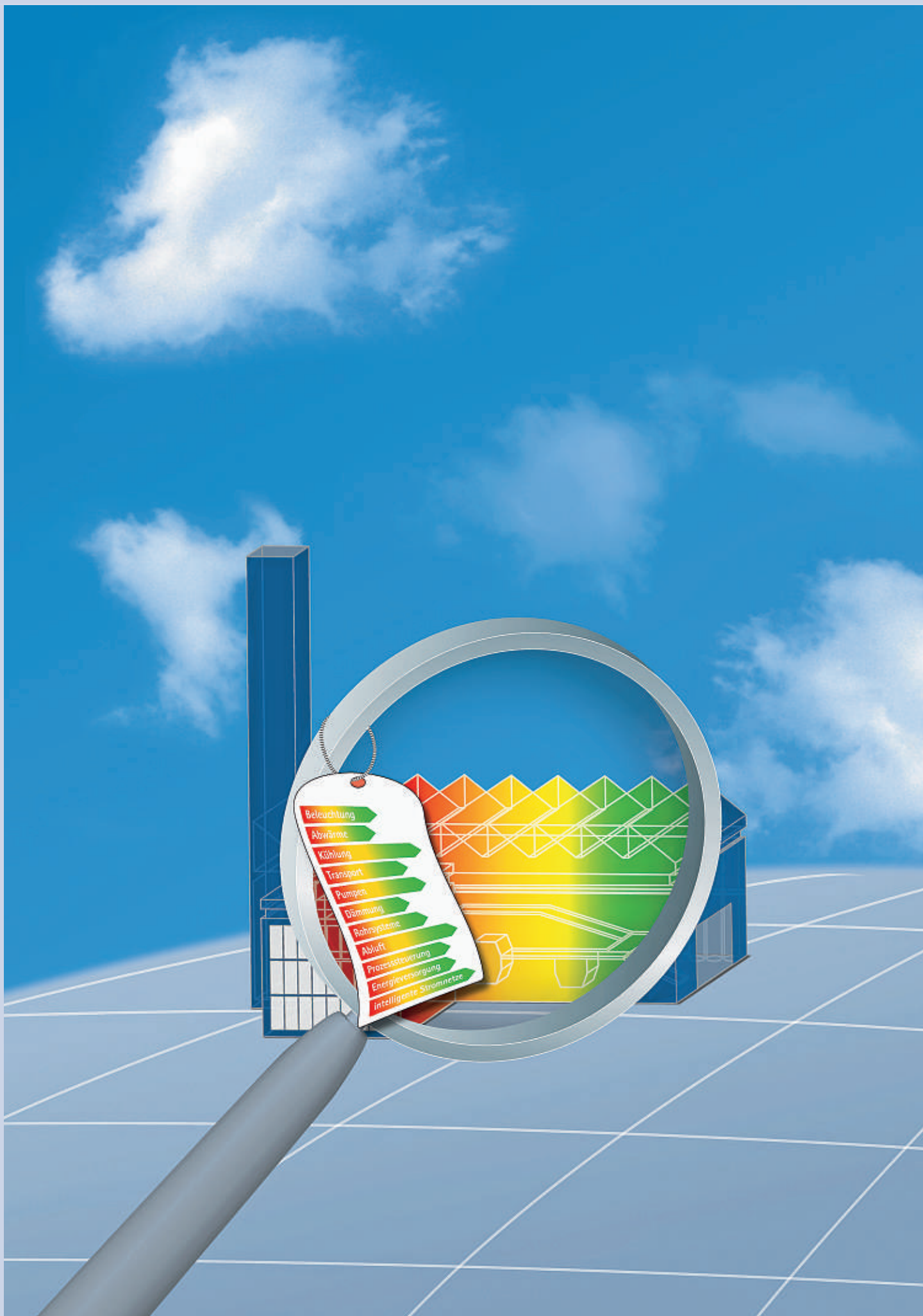


Geismarstr. 28 a
34560 Fritzlar
Ruf 0 56 22/9 89 60
Fax 92 00 10
www.anders.de

Fraport, Frankfurt

anders
metallbau





Energieeffizienz Geld sparen, Vorsprung schaffen

Die Chancen einer verbesserten Energieeffizienz werden immer noch nicht ausreichend genutzt. Ein Großteil der Unternehmen ist sich der Bedeutung zwar bewusst. Bei der Umsetzung hapert es jedoch in vielen Fällen.

Häufig fehlt es bereits an einer aussagekräftigen Messung des Energieverbrauchs: Das ist ein Ergebnis einer Umfrage zum Energieeinsatz bei über 2000 vorwiegend kleinen und mittleren Unternehmen. Diese hatten Industrie- und Handelskammern in zwölf europäischen Staaten durchgeführt, eingebettet in das von der Europäischen Kommission geförderte Projekt Change. „Nur wenn genau bekannt ist, wo in einem Unternehmen zu welcher Zeit und in welchem Umfang Strom und Gas verbraucht werden, kann bewertet werden, welche Maßnahmen zur Energieeffizienzsteigerung sich rechnen“, sagt Dr. Dieter Kreikenbaum, Referatsleiter Energie und Klimaschutz beim DIHK. In der Region ist das Thema angekommen, versichert Dr. Martin Hoppe-Kilpper, Geschäftsführer des Kompetenznetzwerks Dezentrale Energietechnologien (DeENet) mit Sitz in Kassel.

Betriebe wie das Solartechnikunternehmen SMA Solar Technology (Niestetal) und der Heiztechniksystemspezialist Viessmann (Allendorf/Eder) wurden jüngst bereits für vorbildliche Energieeffizienzprojekte ausgezeichnet. Wagner & Co. Solartechnik (Cölbe) liegt noch im Rennen um den deutschen Nachhaltigkeitspreis. Außerdem gibt es institutionalisierte Treffen: Am Energieeffizienz-Tisch Nordhessen tauschen sechs beteiligte Unternehmen Erfahrungen aus, zurren gemeinsame Ziele fest. An dem aus Mitteln des Hessischen Ministeriums für Umwelt, Energie, Landwirtschaft und Verbraucherschutz sowie dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) geförderten Projekt können nordhessische Unternehmen teilnehmen, deren Energiekosten mindestens 75.000 Euro pro Jahr betragen. „Betriebe verschaffen sich auf diese Weise einen Marktvorsprung und erhalten Arbeitsplätze“, sagt Dr. Gerold Kreuter, Teamleiter Umwelt und Energie bei der IHK Kassel.

„Energieeffizienz ist ein Wirtschaftsfaktor, der auch direkt Arbeitsplätze schafft“, ergänzt er. Bis 2020 rechne man in Nordhessen und Marburg mit 20.000 Jobs in Produktion in An-

wendung. Mithilfe eines breiten Fort- und Weiterbildungsangebots mache man außerdem die Unternehmen fit – das Interesse steige. Ebenso wie die Nachfrage nach professioneller Energieberatung. Seit 2008 wickelte die IHK Kassel als Regionalpartner der Energieeffizienzberatung der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) über 100 Anträge ab. Über 80 Prozent der bewilligten Anträge auf Förderung der Energieeffizienzberatung entfallen laut Kreuter auf Hotels, Gaststätten und Handelsbetriebe. „Im industriellen Bereich leidet die Nachfrage an einem Mangel an Beratern, die für die jeweilige Branche speziell qualifiziert sind“, bilanziert der IHK-Teamleiter. „Hier deutet sich zum Glück Entspannung an.“

Oft scheitert die Umsetzung an der Unkenntnis über richtige und sinnvolle Maßnahmen sowie den Kosten, berichtet Kreuter. „Viele Effizienzprojekte rechnen sich erst nach fünf oder mehr Jahren und sind somit kaufmännisch nur schwer zu rechtfertigen“, erklärt er. Alternative Berechnungsmethoden wie die interne Verzinsung seien nicht überall üblich. Für Vorhaben mit Modellcharakter stünden oft Fördermittel bereit. „Aber eine Nutzung scheitert häufig an der damit zusammenhängenden Bürokratie“, sagt Kreuter. Bei kleinen und mittleren Unternehmen hapert es darüber hinaus an Kapazitätsproblemen. Hoppe-Kilpper: „Sie können sich einen Fachmann für das Thema oft schlichtweg nicht leisten.“

Mit wenig Aufwand zu mehr Energieeffizienz? Einige Stellschrauben existieren. So werden bei den Initialgesprächen der KfW-Energieeffizienzberatung bis zu zwei Beratertage mit maximal 80 Prozent gefördert. Das Ziel: eine erste Bestandsaufnahme. Teilweise springen dabei konkrete Vorschläge zur Abhilfe heraus. „Auch ein kritischer Blick auf den eigenen Energieverbrauch hilft weiter“, rät Kreuter. Häufig müssen Unternehmen die Abwärme von EDV-Anlagen aufwändig mit Lüftungs- und Klimageräten entsorgen, beim Produktkauf lohne ein Blick auf den Energieverbrauch. ■

von Andreas Nordlohne
Foto: Jörg Lantelmé

Projekt HIER! Hessen Innovationen für Energie- und Ressourceneffizienz

Vorreiter für umweltgerechte Produktion

Produktionsprozesse effizienter gestalten und dadurch Energie sparen – das ist, mit einfachen Worten formuliert, das Ziel des Projektes HIER!, das im vergangenen Jahr von der Landesregierung sowie von Wissenschaft und Wirtschaft initiiert wurde. Mit diesem Projekt soll der richtungsweisende Grundstein für das Energiekonzept Hessens gelegt werden.

Im Rahmen von HIER! – die Initialen stehen für Hessen Innovationen für Energie- und Ressourceneffizienz – erforschen Mitarbeiter der Universität Kassel und der Technologietransfergesellschaft Limón Möglichkeiten, wie Unternehmen bei der Herstellung ihrer Produkte möglichst viel Energie einsparen können. Bis zu 50 Prozent sollen möglich sein. „Wir erweitern bestehende Anlagen um zusätzliche Intelligenz, um dieses Ziel zu erreichen“, sagt Prof. Dr.-Ing. Jens Hesselbach, Leiter des Fachgebiets Umweltgerechte Produkte und Prozesse (UPP) der Universität Kassel. „Wir sprechen in diesem Zusammenhang gern von Energietuning.“ Als Beispiel nennt Hesselbach den Medizintechnikhersteller B.Braun Melsungen. „Die Maschinen stehen in klimatisierten Räumen, durch höheren Kühlbedarf steigt auch der Stromverbrauch. Die Frage ist also: Wie kann der Verbrauch durch eine veränderte Lüftung und veränderte Maschinenkonstruktionen minimiert werden?“



Dr.-Ing. Mark Junge

Neben der Produktion in klimatisierten Räumen legen die Experten ihr Augenmerk auf Druckluftarme Produktion und KWK-gerechte Produktion. Letztere hat eine verbesserte Nutzung der beim Herstellungsprozess entstehenden Wärme zum Ziel. Allerdings sind neben den praxisbezogenen Anwendungen zwei wei-



Anschauliches Modell: Auf der linken Schiene wird ein 4,5 Kilogramm schweres Gewicht mit Druckluft bewegt. Rechts ist ein Motor mit 24 Volt im Einsatz, der im Vergleich eine Ersparnis von 97 Prozent erreicht. (Fotos: nh)

tere Bereiche entscheidend. „Aus- und Weiterbildung spielt eine wichtige Rolle. Wir vermitteln Studenten und schon fertigen Ingenieuren Wissen zu diesem Thema. Außerdem legen wir großen Wert auf die Kommunikation unserer Forschungsergebnisse, denn es ist wichtig, dass die möglichen Energieeffizienzmaßnahmen auch in den Unternehmen ankommen. Plattformen für die Verbreitung sind beispielsweise die Hannover Messe, Infotage, Newsletter und die Hessischen Energieeffizienz Tage, die wir gerade vorbereiten. Auch Schulungen bei den Firmen gehören dazu.“

Als „großen Hemmschuh“ auf dem Weg zur Umsetzung einer verbesserten Energieeffizienz sehen sowohl Hesselbach als auch Dr.-Ing. Mark Junge, Geschäftsführer der Firma Limón, derzeit noch die Skepsis der Unternehmer gegenüber dem tatsächlichen Nutzen. „Die Industrie hat einen hohen Bedarf an innovativen Energiekonzepten. Allerdings ist die Unsicherheit der Grund dafür, dass es auf diesem Sektor nur sehr langsam vorangeht“, sagt Junge. „Man muss den Nutzen daher anhand von Modellen glaubhaft demonstrieren.“ Wenn sich Unternehmen dann schließlich dazu entscheiden würden, ein solches Konzept umzusetzen, sei das für das Projekt HIER! natürlich eine gute Referenz, so Junge.

Um die Einsparpotenziale so real wie möglich zu veranschaulichen, haben die Experten im Fachgebiet Umweltgerechte Produkte und Prozesse an der Universität Kassel eine Modellfabrik konzipiert. Kernstück ist die sogenannte Haube. Dabei handelt es sich um einen Raum, in dem sich jedes denkbare Klima simuliert lässt. „Wir bilden dort Produktionsprozesse ab und ermitteln den Energieverbrauch“, erläutert Prof. Hesselbach. Dann werde eine optimale Klimatisierung gewählt, wodurch weni-

ger Wärme entstehe, was die Energiebilanz verbessere. „Der Vorteil dieser Haube ist, dass wir ein System als Ganzes mit all seinen Faktoren betrachten können.“

Realisierte Projekte

Einige Entwicklungen, die das Projekt HIER! hervorgebracht hat, sind bereits in Unternehmen im Einsatz. So wird beispielsweise bei Volkswagen in Baunatal eine Produktionsstraße gebaut, in der Getriebe bald statt mit Druckluft mit druckluftlosen Alternativen gebaut werden können. Ein von Limón entwickelter Niedrigemissionslack wird häufig eingesetzt, um Wärmeverluste an Anlagen vorzubeugen. „Der Lack verändert die Oberfläche so, dass sie weniger Wärme abstrahlt, also besser isoliert ist“, sagt Mark Junge. Auch die acht Unternehmen im Raum Grobalmerode, die feuerfeste Produkte herstellen, sind im Begriff, die Erkenntnisse aus dem Projekt zu nutzen. Mit der enormen Abwärme, die die Produktion freisetzt, könnten sie durch den Einsatz neuer Energieeffizienzmaßnahmen künftig sich und andere Firmen mit Strom versorgen.



Prof. Dr.-Ing. Jens Hesselbach

Das Projekt HIER!, das 2,2 Millionen Euro kostet, soll zunächst bis 2012 laufen. In Planung sind ein akkreditiertes Prüfzentrum für Energieeffizienz von Maschinen und Anlagen. Durch dann verfügbare Dienstleistungen soll ein Großteil der künftigen Finanzierung aus eigener Tasche erfolgen. *Esther Husung*

Infos: www.hier-hessen.de

Veranstaltungen

Die IHK Kassel plant für 2010 eine Veranstaltung zum Thema **Finanzierung von Energieeffizienzmaßnahmen (Beratungs- und Investitionsförderung)**. Außerdem sollen in diesem oder zu Beginn des nächsten Jahres Veranstaltungen zu den Themen **Beleuchtungsoptimierung** und **Green-IT** stattfinden. Die Termine stehen derzeit noch nicht fest. Exakte Daten erfahren Sie in einer der nächsten Ausgaben Ihrer WN, über den IHK-Newsletter des Geschäftsbereichs Innovation und Umwelt sowie unter www.ihk-kassel.de in der Rubrik Veranstaltungen.

• Fragen? Dr. Gerold Kreuter, Tel. 06421 9654-30, E-Mail: kreuter@kassel.ihk.de

Interview mit Stephan Kohler, Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)

Den gesamten Lebenszyklus im Blick

Immer mehr Entscheider entdecken die Bedeutung der Energieeffizienz für ihr Unternehmen und führen Energiemanagementsysteme ein. WIRTSCHAFT NORDHESSEN fragte Stephan Kohler, Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Energie-Agentur GmbH (dena), ob sich Energieeffizienz auch für kleine und mittlere Unternehmen lohnt.

WIRTSCHAFT NORDHESSEN: Herr Kohler, Deutschland nimmt in der Effizienztechnologie im internationalen Vergleich eine Vorreiterrolle ein. Innovative Produkte aus Deutschland finden weltweit Nachfrage. Wo liegen hier die größten Marktpotenziale für Unternehmen?

Stephan Kohler: Deutsches Know-how ist weltweit gefragt, um Effizienzpotenziale auf der gesamten Wertschöpfungskette zu realisieren, also von der Energiegewinnung bis hin zur Energienutzung. Insbesondere in Gewerbe- und Industriebetrieben ist ein hohes Effizienzpotenzial zu realisieren. Deutsche Unternehmen bieten entlang der gesamten Wertschöpfungskette wichtige Techniken und Dienstleistungen, die die Energieeffizienz steigern: Ob es um die energetische Sanierung von Gebäuden, den Einsatz innovativer Lösungen in der Strom- und Wärmeversorgung oder um die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen in Industrieunternehmen geht. Marktpotenziale sehe ich darüber hinaus vor allem für Technologien in den Bereichen Automatisierungs- und Steuerungstechnik, elektronische Energiemanagementsysteme und dezentrale Energieerzeugung.

WN: Welche Hemmnisse bestehen bei kleinen und mittleren Unternehmen für mehr Investitionen in Energieeffizienz und Klimaschutz?

Kohler: Viele Unternehmen haben sich in den vergangenen Jahren auf ihr Kerngeschäft konzentriert und daher häufig Investitionen in Energieeffizienz zurückgestellt. Angesichts hoher Energiepreise und der Kosten für CO₂-Zertifikate erkennen aber mittlerweile immer mehr Entscheidungsträger den Stellenwert von Energieeffizienz und werden aktiv. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen verfügen jedoch nicht immer über das notwendige Know-how, um konkrete Projekte zu identifizieren oder scheuen die Investitionen, obwohl diese sich meist nach wenigen Jahren amortisieren.

WN: Wie kann man diese Hemmnisse beseitigen?

Kohler: Unternehmen, die auf dem Gebiet Energieeffizienz aktiv werden möchten, können auf zahlreiche konkrete Angebote zurückgreifen. Ist der Anfang gemacht, sollten Unternehmen eine Energieberatung nutzen. Da-



Energie kostet: Unternehmer suchen immer öfter nach Einsparpotenzialen. Kleines Foto: Stephan Kohler.

(Fotos: Fotolia/DIHK)

bei können sie auch Mittel aus dem KfW-Sonderfonds für KMU abrufen. Zudem sollten sie sich im Rahmen von Energieeffizienznetzwerken mit anderen Unternehmen austauschen.

Die Investitionsentscheidung zur Steigerung von Energieeffizienz sollte nicht allein von der Amortisationszeit abhängig gemacht werden. Vielmehr sollten Entscheider die gesamten Lebenszykluskosten einer Anlage im Blick haben und die Investition in Relation zur Laufzeit der Anlage beziehungsweise zur jährlichen Einsparung durch die reduzierten Energieverbräuche und Energiekosten sehen. Bei den in vielen Branchen verbreiteten Querschnittstechnologien wie Beleuchtung, Druckluft- oder Pumpensysteme lassen sich zum Beispiel bis zu 50 Prozent der Energiekosten einsparen. Hier sind Kapitalrenditen von über 25 Prozent möglich.

WN: Für welche Unternehmen eignen sich Energiemanagementsysteme und bringen tatsächlich Vorteile für Energieeffizienz und Klimaschutz?

Kohler: Mit einem Energiemanagementsystem eröffnet sich Unternehmen die Möglichkeit, einen ganzheitlichen Blick auf Energiekosten und mögliche Einsparpotenziale zu werfen. Es hilft dabei, bestehende Prozesse,

Anlagen und Systeme im ganzen Unternehmen energetisch zu optimieren, Energieverbräuche und Energiekosten transparent zu machen und zu senken. Das nützt prinzipiell allen Unternehmen, auch wenn natürlich Unternehmen aus energieintensiven Branchen in besonderem Maße davon profitieren. Grundsätzlich lässt sich Energiemanagement überall anwenden. Um Unternehmen den Einstieg ins Energiemanagement zu erleichtern, hat die dena das „Webspecial Energiemanagement“ gestartet. Das interaktive Online-Tool enthält zahlreiche Praxisbeispiele und beantwortet zentrale Fragen zur Einführung eines Energiemanagementsystems.

Welche Stärken in den Bereichen Energieeffizienz und Klimaschutz sollte die deutsche Wirtschaft aus Ihrer Sicht national und auch im internationalen Wettbewerb weiter ausbauen?

Kohler: Deutsche Unternehmen treiben technologische Innovationen stark voran und bieten qualitativ hochwertige Produkte an. Dabei überzeugen Produkte und Dienstleistungen aus Deutschland aber nicht nur durch gute Technik. Deutsche Unternehmen sind auch aufgrund des ganzheitlichen Analyseansatzes und der langjährigen Erfahrungen beim Einsatz dieser Technologien – vor allem in den Bereichen Planung, Optimierung und Komponentenherstellung – gefragte Partner. Diese Position gilt es weiter auszubauen, indem neben innovativen Produkten und Technologien auch Dienstleistungen und Geschäftsangebote zur Entwicklung von Energieeffizienzmärkten angeboten werden. Zudem gilt es die vorhandenen Fördermaßnahmen wie beispielsweise die vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Exportinitiative Energieeffizienz und die Exportinitiative Erneuerbare Energien zu nutzen.

Interview: DIHK

Service: Online-Infos

Welche Bestandteile gehören zum Energiemanagement, welche Vorteile bietet es und wie lässt es sich Schritt für Schritt im eigenen Unternehmen erfolgreich einführen? Das **Webspecial Energiemanagement** informiert im Internet unter www.industrie-energieeffizienz.de. Klicken Sie in der Rubrik Themen & Projekte das Stichwort Energiemanagement an. Für die Zielgruppen Geschäftsführung, Controlling, Produktionsebene und Energiemanager gibt es konkrete Hinweise und Tipps. ■

Standpunkt: EU-Energiekommissar Günther H. Oettinger

Effiziente Energieversorgung Europas langfristig sichern



Energie ist das Herz unserer Wirtschaft und unserer Gesellschaft. Investieren wir in unser Energiesystem, investieren wir in unsere Zukunft. Die Herausforderungen sind gewaltig: Klimawandel und Rohstofflage verlangen einschneidende Maßnahmen.

Der Markt garantiert unsere Energieversorgung, aber es braucht auch einen Rechtsrahmen, damit sich die Marktkräfte richtig entfalten können. Mit dem dritten Energie-Binnenmarktpaket, das 2009 verabschiedet wurde, ist ein solcher Rechtsrahmen auf europäischer Ebene geschaffen worden. Der Investitionsbedarf in neue Energieinfrastruktur, Technologie und Energiequellen ist enorm. Es wird geschätzt, dass bis 2030 fast eine Billion Euro in europäische Stromnetze und Stromerzeugung und 150 Milliarden Euro in die Gasnetze investiert werden müssen, ohne Importleitungen aus Drittstaaten zu berücksichtigen. Für solche langfristigen Investitionen brauchen wir stabile und verlässliche Rahmenbedingungen.

In der europäischen Energiepolitik sind klare Vorgaben und Ziele für nachhaltige, wettbewerbsfähige und sichere Energie festgelegt. Unsere Kernziele sind eine 20-prozentige Senkung der Treibhausgase, 20 Prozent Anteil erneuerbarer Energien am End-Energieverbrauch in der EU und eine 20-prozentige Energieeinsparung bis zum Jahr 2020. Um diese ehrgeizigen Ziele zu verwirklichen, braucht der Energiemarkt die richtigen Signale: Wir müssen jetzt mit den Grundlagen beginnen. Meine erste Priorität als Energiekommissar ist daher die rasche und richtige Umsetzung des neuen europäischen Rechtsrahmens. Wir müssen aber auch Maßnahmen entwickeln, um neue Energienetze und Innovation zu fördern und das Investitionsklima zu verbessern. Drei Themen sind dabei hervorzuheben: Technologie, Infrastruktur und Finanzen.

Moderne Infrastruktur schafft Versorgungssicherheit

Infrastruktur ist der Blutkreislauf des Energiebinnenmarktes. Sie ist untrennbar mit der Versorgungssicherheit verbunden. Sie ist elementar für eine erfolgreiche Politik der Entkarbonisierung, die eine Anpassung der Netze an eine erneuerbare und dezentrale Produktion erfordert.

Was die Elektrizitätswirtschaft betrifft, benötigen wir für unsere Klimaziele neue, modernisierte und „intelligente“ Netze. Unser derzeitiges Netz ist nicht auf dezentrale und weit vom Nutzer entfernte Stromerzeugung ausgerichtet. Hier liegt die Chance, nachhaltige und flexible „smart grids“ zu entwickeln. Gerade das Einspeisen von erneuerbaren Ener-

gien in bestehende Netze erfordert grenzüberschreitende Lösungen. Wind-, Wasser- und Sonnenenergie sind auf lokale Vernetzung angewiesen. Das Fehlen geeigneter Netzanbindungen ist ein Hindernis für Investitionen in erneuerbare Energien und in die dezentrale Erzeugung. Auch eine höhere Diversifizierung der Erzeugung und mehr Flexibilität beim Verbrauch sind wichtig. Dafür benötigen wir Netzverbindungsleitungen, die Offshore-Windkraft und erneuerbare Energien in großem Maßstab in das europäische Netz einspeisen. Für ein intelligentes europäisches Hochleistungsnetz brauchen wir ein stimmiges Konzept. Wir müssen über die Art der Finanzierung, etwa durch Subventionen oder Durchleitungsgebühren, diskutieren und entscheiden.

Zudem müssen wir das Potenzial des „intelligenten“ Netzes in Kombination mit „intelligenten“ Stromzählern ausschöpfen. Durch ein besseres Management der Nachfrage könnten Netzbetreiber Spitzen und Täler bei der Erzeugung besser verwalten und Überkapazitäten (oft aus Kohle, Gas oder Öl) um bis zu 50 Prozent verringern. Durch eine bessere Kontrolle der Stromnutzung könnte der Verbraucher seinen Energieverbrauch bis zu 20 Prozent senken und so zur Verringerung der Gesamtnachfrage, Energiekosten und CO₂-Emissionen beitragen. Es ist daher von entscheidender Be-

deutung, die Herausforderungen für den Einsatz von „smart grids“ auf europäischer Ebene zu bewältigen, darunter auch den Finanzbedarf und technische Unsicherheiten im Bereich des Datenschutzes und der Standardisierung.

Mit nachhaltigen Technologien für die Zukunft vorsorgen

Energiepolitik muss aber genauso wie die Investitionen langfristig angelegt sein. Deshalb arbeiten wir derzeit an einer Vision für die europäische Energieversorgung im Jahr 2050. Diese „Roadmap 2050“ wird verschiedene Szenarien hin zu einem nachhaltigen und kohlenstoffarmen Energieversorgungssystem enthalten. Mit Blick darauf müssen wir eine neue Generation von Technologien entwickeln.

Schätzungen gehen davon aus, dass der weltweite Markt für erneuerbare Energien mehr als 400 Milliarden Euro in den nächsten vier Jahren generieren wird. Gerade Deutschland nimmt hier eine Führungsrolle ein. CO₂-arme Energietechnologien und Energiedienstleistungen werden die größten Wachstumssektoren in den nächsten Jahrzehnten sein. Der beste Weg, diesen neuen Markt zu erschließen, ist die europäische Zusammenarbeit. Der europäische Strategieplan für Energietechnologien (Strategic Energy Technology Plan – SET-Plan) hat die Weichen dafür gestellt.

Die europäische Politik muss die Einführung neuer und bewährter Technologien erleichtern. Momentan sind Forschung und Entwicklung in der EU chronisch unterfinanziert. Wir riskieren, den Anschluss zu verpassen, wenn die Märkte für neue Energietechnologien boomen. Die Kommission geht davon aus, dass in den nächsten zehn Jahren zusätzlich 50 Milliarden Euro in die Energieforschung investiert werden müssen. Damit würde das jährliche Investitionsvolumen in der EU von drei auf acht Milliarden Euro nahezu verdreifacht.

Mitgliedstaaten, Unternehmen und Forschungseinrichtungen müssen ihre Anstrengungen bündeln, um bis zum Jahr 2020 für die zukünftige Energieversorgung die erforderlichen Technologien voranzubringen. Bei dieser Aufgabe wird die neue Wirtschaftsstrategie der Kommission „Europa 2020“ höchst relevant: Sie fördert eine ressourcenschonende, umweltfreundlichere und wettbewerbsfähigere Wirtschaft. (Foto: DIHK) ■

EnergieManager (IHK)

Energieanwendungen in Unternehmen technisch optimieren und gezielt managen: Das ist das Ziel des **Praxislehrgangs zum EnergieManager (IHK)**. Der berufsbegleitende Lehrgang umfasst 240 Unterrichtseinheiten, davon 160 Präsenzstunden und 80 Selbstlernstunden mithilfe von Projektarbeit und elektronischer Medien. Er schließt mit einem einstündigen schriftlichen Test ab, die Projektarbeit wird ebenfalls benotet. Erfolgreiche Absolventen des Lehrgangs können bei Erfüllen der BAFÄ-Zulassungsvoraussetzungen als Vor-Ort-Energieberater tätig werden. Bei entsprechender Vorbildung laut Energieeinsparungsverordnung EnEV (zum Beispiel Architekt, Bauingenieur) sind sie zudem berechtigt, Energieausweise für Nichtwohngebäude auszustellen. Der neue Lehrgang beginnt im Herbst. **WN** ■

• **Anmeldungen** bis Ende September an deENet e.V., Dipl.-Ing. Arch. Stephan Weng, Tel. 0561 788096-14 oder per E-Mail: s.weng@deenet.org

Nachhaltigkeitsprojekt „Effizienz Plus“: Viessmann

Energiepolitische Ziele schon heute erreichbar

Der verantwortungsvolle Umgang mit den natürlichen Ressourcen und die Schonung der Umwelt zählen zu den größten Aufgaben, denen die Menschheit gegenübersteht. Auch in der Öffentlichkeit werden die Herausforderungen einer zukunftssicheren Energieversorgung und des Klimaschutzes zunehmend diskutiert. Doch obwohl in Europa, im Unterschied zur globalen Ebene, konkrete Ziele für Energieeinsparung und die Minderung von CO₂-Emissionen vereinbart worden sind, wird in der Praxis kaum gehandelt.

Was man tun kann, zeigt Viessmann am Unternehmensstammsitz in Allendorf (Eder) mit dem Nachhaltigkeitsprojekt „Effizienz Plus“, für das innerhalb von drei Jahren insgesamt 220 Millionen Euro investiert wurden. Es basiert auf einem ganzheitlichen Konzept für Ressourceneffizienz, Klimaschutz und Standortsicherung. Damit wird nicht nur die Energieeffizienz des Standorts deutlich erhöht, sondern auch die Arbeits- und Materialeffizienz in der Fertigung.

Durch den kompletten Neuaufbau der Produktion unter Effizienz Gesichtspunkten und die Realisierung eines innovativen Energiekonzepts mit einer neuen Energiezentrale konnte der Verbrauch von Öl, Gas und Strom um 40 Prozent (jährlich 42.000 Megawattstunden, MWh) reduziert und die CO₂-Emissionen um ein Drittel (jährlich 12.000 Tonnen) gemindert werden. Zu diesem Ergebnis führte die Steigerung der Energieeffizienz um 22 Prozent sowie die Substitution eines Anteils von 18 Prozent fossiler durch erneuerbare Energie. Auf diese Weise wird nachgewiesen, dass die energie- und klimapolitischen Ziele der Bundesregierung für das Jahr 2020 schon heute mit marktverfügbarer Technik erreicht und sogar übertroffen werden können.

In der neuen Energiezentrale werden Öl und Gas, Biomasse, Sonnenenergie sowie Wärme aus der Luft und dem Erdreich genutzt, und zwar mit höchstmöglicher Effizienz. Dazu werden Effizienztechnologien wie Brennwerttechnik und Kraft-Wärme-Kopplung eingesetzt.

Bei den erneuerbaren Energien spielt Biomasse die größte Rolle, denn sie ist – im Gegensatz zu Sonne und Wind – ganzjährig verfügbar, speicherbar und muss nicht importiert werden. In fester Form kommen neben Pellets insbesondere Holzhackschnitzel zum Einsatz, die auf eigenen Kurzumtriebsplantagen erzeugt werden. Dazu wurden auf einer Fläche von 160 Hektar Pappeln und Weiden angebaut, die alle drei Jahre geerntet werden und etwa die Hälfte des jährlichen Bedarfs von 7000 Tonnen fester Biomasse decken. Langfristiges Ziel ist es, den Bedarf komplett selbst abzudecken und immer nur so viel Biomasse zu nutzen, wie im gleichen Zeitraum nachwächst.

Mit Biomasse wird nicht nur Wärme erzeugt, sondern in Kraft-Wärme-Kopplungssystemen mit ORC-Turbine beziehungsweise Stirling-Motor auch Strom. Thermische Solarsysteme zur Warmwasserbereitung, Heizungsunterstützung und Gebäudeklimatisierung, Wärmepumpen zur Nutzung der Umgebungswärme aus der Luft oder dem Boden sowie eine Photovoltaik-Anlage ergänzen das Spektrum.

Zusätzlich wird in Kürze eine Biogasanlage in Betrieb genommen, die jährlich rund 2,7 MWh Strom und Wärme liefert. Damit verbunden ist eine weitere Senkung des CO₂-Ausstoßes um 500 Tonnen pro Jahr. Als Substrat dienen jährlich rund 4500 Tonnen Grünabfall aus der heimischen Landwirtschaft und Landschaftspflege.



Die Energiezentrale ist räumlich direkt an die ebenfalls neu gebaute Akademie angeschlossen, die der Fortbildung der Viessmann Marktpartner sowie der eigenen Mitarbeiter dient.



Binnen drei Jahren investierte das Unternehmen 220 Millionen Euro am Standort Allendorf. Damit wurde unter anderem die Produktion völlig neu aufgebaut. (Fotos: Viessmann)

Die Steigerung der Arbeitseffizienz hat vor allem das Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitsplätze zu erhöhen und trägt damit zur Standortsicherung bei. Mit der Einführung von Lean Production wurden die Strukturen und Prozesse in der Fertigung nach Effizienz Gesichtspunkten neu gestaltet, was den kompletten Neuaufbau der Produktion zur Folge hatte. Im Ergebnis wurden die Produktivität um bis zu 20 Prozent gesteigert und die Flächeneffizienz um rund 30 Prozent erhöht.

Auch bei der Materialeffizienz konnten erhebliche Fortschritte gemacht werden. Konkret wurden der Stahlverbrauch in der Produktion sowie der Wasserverbrauch halbiert. Die Recyclingquote liegt inzwischen bei 99 Prozent, sodass kaum noch Abfall entsorgt werden muss. Für das Modellprojekt „Effizienz Plus“ ist Viessmann mit dem „Deutschen Nachhaltigkeitspreis“ ausgezeichnet worden.

Als weiterer wesentlicher Baustein von „Effizienz Plus“ wurde kürzlich im Werk Allendorf ein zentrales Wärmerückgewinnungssystem eingerichtet, durch das gegenüber dem Ausgangszustand pro Jahr 10 MWh Gas und Strom eingespart sowie über 3000 Tonnen CO₂ vermieden werden. Für dieses Teilprojekt ist Viessmann mit dem „Energy Efficiency Award“ der Deutschen Energieagentur (dena) ausgezeichnet worden. **WN**

Bund und KfW: Investitionsanreiz dank Sonderfonds

Der Sonderfonds Energieeffizienz in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ist eine gemeinsame Initiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie und der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW).

Das Förderprogramm soll KMU ermöglichen, die Potenziale für Energieeinsparungen zu erkennen und den Anreiz zu Investitionen geben. Im Kontext der Energieeffizienzbera-

tung werden Zuschüsse für qualifizierte und unabhängige Energieeffizienzberatungen in Unternehmen der gewerblichen Wirtschaft und für Freiberufler gewährt. Dadurch sollen Schwachstellen bei der effizienten Energieverwendung aufgezeigt und Vorschläge für Energie und Kosten sparende Verbesserungen gemacht werden. Details über Initial- und Detailberatung, förderfähige Tageshonorare, re-

gionale Ansprechpartner, Anträge und Beispiele finden Sie online unter www.kfw-mittelstandsbank.de in der Rubrik Beratungsangebot im Bereich Beratersförderung. **WN**

• **Regionaler Ansprechpartner** ist die IHK Kassel: Dr. Gerold Kreuter, Tel. 06421 9654-30, E-Mail: kreuter@kassel.ihk.de sowie Judith Scheuer-Schmidt, Tel. 06421 9654-31, E-Mail: scheuer-schmidt@kassel.ihk.de

Produkte umweltgerecht gestalten – Hersteller und Importeure betroffen

Ökodesign ist die neue Herausforderung aus Brüssel

Was haben Computer, Lampen, Motoren und Wasserhähne gemeinsam? Es sind Produkte, die mit Energie betrieben werden oder den Energieverbrauch beeinflussen. Und sie müssen zukünftig alle umweltgerecht gestaltet werden. So will es die Ökodesign-Richtlinie der EU. Worauf müssen sich Hersteller und Nutzer künftig einstellen?

Mit der Ökodesign-Richtlinie werden für bestimmte Produkte verbindliche Standards in Sachen Energieeffizienz und Umweltfreundlichkeit festgelegt. Für neun Produkttypen gibt es bereits solche Vorschriften, für rund 30 weitere laufen derzeit die Vorbereitungen. Hersteller und Importeure müssen diese Vorgaben einhalten.



Weg von der klassischen Glüh-, hin zur Energiesparlampe: Hier greift die Ökodesign-Verordnung. (Foto: Fotolia)

Energie sparen, Umwelt schützen

Ziel der Ökodesign-Richtlinie, die bereits 2005 verabschiedet wurde, ist es, die Umweltverträglichkeit eines Produkts über den gesamten Lebenszyklus hinweg zu verbessern. Dabei steht die Verringerung des Energieverbrauchs und damit der Treibhausgasemissionen im Vordergrund.

Konkrete Vorschriften für einzelne Produkte ergeben sich jedoch nicht unmittelbar aus der Richtlinie, sondern werden erst nach und nach in Durchführungsmaßnahmen festgelegt. Diese werden von der Europäischen Kommission in Form einer Verordnung erlassen und sind dann in allen EU-Mitgliedstaaten unmittelbar gültig sowie verbindlich für die Hersteller und Importeure: Nur wenn das betroffene Produkt die Ökodesign-Anforderungen erfüllt, darf es die CE-Kennzeichnung tragen – und nur so darf es ins Verkaufsregal.

Glühlampen-Verbot nur der Anfang

Ökodesign-Vorschriften verlangen den Produzenten also konkrete Anpassungen ihrer Produktgestaltung ab – und können im Extremfall dazu führen, dass sie ihre Waren in der EU überhaupt nicht mehr vermarkten dürfen. So ist es bei den klassischen Glühlampen: Seit dem 1. September 2009 greift eine Ökodesign-Verordnung für Haushaltslampen, mit der die traditionelle Glühbirne nach und nach abgeschafft wird und somit durch Energiesparlampen ersetzt werden muss. Dies ist das wohl bekannteste Beispiel für Ökodesign, aber es ist nur eine Maßnahme von vielen.

Auch für Produkte wie Fernseher und Kühlschränke oder aber Heizungspumpen und industrielle Elektromotoren existieren bereits

Ökodesign-Vorgaben. Diesen und vielen anderen Produkten ist gemein, dass ihnen Energie zugeführt werden muss, damit sie bestimmungsgemäß funktionieren können. Die Ökodesign-Richtlinie galt zunächst nur für solche energiebetriebenen Produkte. Seit einer Änderung des Gesetzesrahmens 2009 gilt sie darüber hinaus für alle energieverbrauchsrelevanten Produkte. Damit kommen Produkte hinzu, die zwar selbst keine Energie benötigen, aber den Verbrauch von Energie beeinflussen – wie zum Beispiel Fenster und Isoliermaterialien sowie Wasserhähne und Duschköpfe.

Bei dieser zweiten Generation von Ökodesign-Vorschriften könnte dann nicht mehr allein die Energieeffizienz eine Rolle spielen, sondern zum Beispiel auch der Wasserverbrauch oder der anderer Ressourcen. Mit Blick auf den Lebenszyklus von Produkten können letztendlich alle Umweltaspekte reguliert werden, von der Auswahl des Rohmaterials über Auswirkungen wie Immissionen und Lärm bis hin zur entstehenden Abfallmenge nach Ende der Nutzung.

Die Wirtschaft wird gefragt

Ob, welche und inwiefern energieverbrauchsrelevante Produkte zukünftig Ökodesign-Anforderungen genügen müssen, wird in einem komplexen Verfahren entschieden. Grundsätzlich gilt bei allen Produkten, dass das Verkaufs- und Handelsvolumen innerhalb der EU ausreichend groß sein muss und erhebliche Umweltauswirkungen mit einem großen Verbesserungspotenzial ohne übermäßig hohe Kosten festgestellt werden.

Die Europäische Kommission beauftragt deshalb für jede einzelne Produktgruppe im-

mer zunächst eine wissenschaftliche Studie und befragt dann auch die betroffenen Kreise – also insbesondere die Hersteller, Händler und Importeure. Wer sich an einer solchen Konsultation beteiligen möchte, kann sich in Deutschland an die zuständige Bundesanstalt für Materialforschung und -prüfung (BAM) wenden.

Letztlich müssen auch die EU-Mitgliedstaaten und das Europäische Parlament zustimmen, bevor die Kommission tatsächlich eine Ökodesign-Verordnung erlässt. Ist dies geschehen, liegt die Überwachung der Einhaltung der Vorschriften in den Händen der Bundesländer.

Wie geht es weiter?

Die Festlegung von Ökodesign-Vorschriften ist ein fortlaufender Prozess, nach und nach werden die einzelnen relevanten Produktgruppen unter die Lupe genommen. Im Jahr 2012 soll die Wirksamkeit der Ökodesign-Richtlinie erstmals überprüft werden. Dann wird die Europäische Kommission auch prüfen, ob und wie die Richtlinie weiter ausgedehnt werden kann: Es steht letztendlich die Frage im Raum, ob Ökodesign auf sämtliche Produkte – also theoretisch auch Möbel, Kleidung und Nahrungsmittel – Anwendung finden soll. Aber schießt die EU damit nicht über das Ziel hinaus und stellt die Weichen für eine umfassende Produktionslenkung? Bisher sind die Auswirkungen der geltenden Ökodesign-Vorschriften noch nicht abzusehen. Eine Ausweitung der Richtlinie auf immer mehr Produkte erscheint deshalb nicht nur verfrüht, sondern auch in der Praxis nur schwer realisier- und kontrollierbar. Wichtig ist und sollte bleiben, dass Ökodesign genug Raum für die Vielfalt von Produkten und Prozessen und für Innovationen lässt – dann können Energieeffizienz und Klimaschutz kontinuierlich verbessert werden.



Corinna Grajetzky (Foto: DIHK)

Corinna Grajetzky, DIHK Brüssel ■

• Weitere Informationen enthält das Merkblatt „Ökodesign in 10 Minuten“, das Sie auf der DIHK-Homepage unter www.dihk.de/inhalt/download/merkblatt_oekodesign.pdf und unter www.ihk.kassel.de im Bereich Innovation und Umwelt in der Rubrik Umwelt unter Aktuelle Informationen finden.

Aus der Region

Hersfeld-Rotenburg

Intercity statt ICE ab Dezember

Die Deutsche Bahn plant auf der Strecke zwischen Frankfurt/Main und Dresden die ICE-Züge durch Intercity-Züge zu ersetzen. Dies soll zum Fahrplanwechsel am 12. Dezember geschehen. Aus Sicherheitsgründen ist der Einsatz der Neigetechnik wegen Problemen mit den Radachsen auf dieser kurvenreichen Strecke vom Eisenbahn-Bundesamt verboten worden. Die Achsen der ICE-T-Züge sollen so schnell wie möglich ausgetauscht werden.

Bebra: Neues Hilti-Servicecenter

Die Mitarbeiter des neuen Hilti-Servicecenters in Bebra werden künftig internationale Verantwortung in der Hilti-Gruppe übernehmen und ein Servicekonzept etablieren, das weltweit übernommen werden soll. Die Industriehalle wurde um 2500 Quadratmeter vergrößert. Dort werden alle Geräte aus Deutschland und den Niederlanden repariert und gewartet, außerdem viele Serviceleistungen abgewickelt. Das Servicecenter bietet nun circa 100 moderne Arbeitsplätze.

Kassel (Stadt/Landkreis)

City-Point: Deutsche Euroshop übernimmt

Die Deutsche Euroshop AG ist nun die alleinige Eigentümerin des Kasseler City-Points. Das Unternehmen, das bereits 90 Prozent der Anteile hielt, hat die restlichen zehn Prozent von Privatinvestoren gekauft. Insgesamt habe das Geschäft ein Volumen von 6,5 Millionen Euro. Der Kauf ist Teil eines Geschäfts, bei dem sich der Investor aus Hamburg Anteile an weiteren Einkaufszentren sichert. Die Deutsche Euroshop AG hat darüber hinaus eine strategische Partnerschaft mit der ECE-Gruppe bekannt gegeben, die 130 Einkaufszentren in Europa betreibt. Dazu gehören der City-Point sowie das dez.

SMA steigert Mitarbeiterzahl auf 5500

Seit Januar hat der Solartechnikhersteller SMA Solar Technology 1500 neue Mitarbeiter eingestellt. Im August hat sich damit die Zahl der Mitarbeiter weltweit auf 5500 erhöht. Die Beschäftigtenzahl könne laut SMA-Personalvorstand Jürgen Dolle bald weiter zulegen – obwohl das Werk gegenwärtig nur zur Hälfte ausgelastet ist, da die Halbleiterhersteller mit ihrer Produktion nicht nachkommen.

Marburg-Biedenkopf

Ferrero: Zweite Gasturbine genehmigt

Die Firma Ferrero (Stadtallendorf) hat die Genehmigung erhalten, im Heizkraftwerk an der Rheinstraße eine zweite Gasturbine zu betreiben. Damit erhöht sich die sogenannte Feuerungswärmeleistung um 33,25 auf 92,25 Megawatt. In seinem Heizkraftwerk verbrennt der Süßwarenhersteller Gas. Mit der entstehenden Energie wird Wasserdampf erzeugt, der überall dort zum Einsatz kommt, wo Wärme für die Produktion nötig ist: bei den sogenannten temperierten Arbeitsprozessen. Als Abfallprodukt erzeugen die Gasturbinen Strom, der ebenfalls in die Produktion fließt.

Pharmaserv eröffnet Logistikzentrum

Das Marburger Unternehmen Pharmaserv hat ein neues Logistikzentrum für fünf Millionen Euro eröffnet. Der Bau dient der Lagerung und dem Versand von Fertigarzneimitteln am Standort Behringwerke. Bei unterschiedlichen, durch komplizierte Systeme gewährleisteteten Temperaturen werden vor allem empfindliche Blutplasma-Produkte des Pharmaunternehmens CSL Behring gelagert und verpackt.

Schwalm-Eder-Kreis

Kauflaune steigt: Einzelhandel zufrieden

Die Menschen im Schwalm-Eder-Kreis geben wieder mehr Geld für ihre Einkäufe aus. Die

Stimmung im Einzelhandel ist daher derzeit gut. Martin Schüller, Geschäftsführer des Einzelhandelsverbandes Hessen-Nord: „Der Einzelhandel in unserer Region hat die Krise gut überstanden.“

Ostheim: 20 Hektar noch zu haben

Das Gewerbegebiet Mittleres Fuldaal hat sich besser entwickelt, als es die fünf im Zweckverband beteiligten Kommunen im Kreisteil zu hoffen gewagt hatten. Knapp 48 Hektar groß ist die bisher verfügbare Fläche. Auf 20 Hektar können sich sofort Betriebe ansiedeln. Zusätzlich sollen weitere 20 Hektar Richtung Elfershausen dazukommen, der Zweckverband verhandelt mit den Landwirten.

Waldeck-Frankenberg

Perspektive durch das Studium

Die Fachhochschule Gießen-Friedberg bietet ab dem Wintersemester duale Bachelor- und Masterstudiengänge im Landkreis an: in Frankenberg den Master-Studiengang Prozessmanagement und den Bachelor-Studiengang Ingenieurwesen sowie in Bad Wildungen die Fachrichtung Wirtschaftsinformatik/Betriebswirtschaft. Den jungen Menschen in der Region müssten Ausbildungsmöglichkeiten und Perspektiven angeboten werden, hob Landrat Kubat hervor. Wichtige Voraussetzungen dafür seien nun geschaffen worden.

Werra-Meißner

Klapp investiert über vier Millionen Euro

Der Kosmetikkonzern Klapp hat große Teile des ehemaligen Bundeswehrgeländes in Hessisch-Lichtenau gekauft. Das Unternehmen erweitert seine Fläche damit von 17.000 auf 75.000 Quadratmeter. Über vier Millionen Euro wird Gerhard Klapp, der die Gruppe privat führt, dort in eine neue Kosmetik-Akademie investieren. ■



Wellness für Ihre Immobilie!

- Gebäudereinigung
- Gebäudeservice
- Grundstückservice
- Infos unter www.gbr-richter.de

Werner-Bosch-Straße 3
34266 Niestetal
Tel.: 0561.95233-0
Fax: 0561.95233-25
info@gbr-richter.de
www.gbr-richter.de



Studie: Familiengeführte Unternehmen gehen nachlässig mit dem Thema um

Immobilienvermögen professionell managen

Familienunternehmen legen bei unternehmerischen Entscheidungen großen Wert auf den Einfluss der Familie – auch beim Management familieneigener Immobilien. Im Vergleich zum operativen Geschäft wird jedoch die Immobilienverwaltung oft vernachlässigt, die wirtschaftlichen Potenziale dieses Bereichs werden nicht optimal ausgeschöpft, externe Dienstleister werden bislang nur selten eingeschaltet. Das ist das Ergebnis einer Studie, die das Berliner Institut für Entrepreneurship, Mittelstand und Familienunternehmen (EMF) der Hochschule für Wirtschaft und Recht im Auftrag der FAMOS Immobilien GmbH durchgeführt hat. Das Institut hat 2083 Fragebögen an eine Auswahl von insgesamt 27.000 Familienunternehmen mit 50 bis 499 Mitarbeitern geschickt. 137 Fragebögen wurden ausgewertet.

Vermögen ist historisch gewachsen

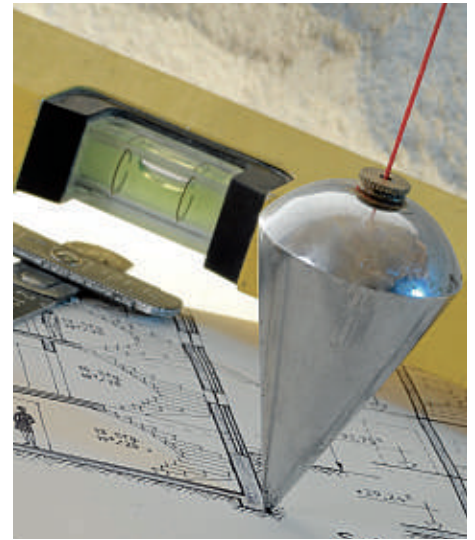
Die Studie zeigt, dass das Immobilienvermögen von Familien historisch gewachsen und nicht das Ergebnis strategischer Entscheidungen ist. Dabei befinden sich vor allem Wohnimmobilien im privaten Familienbesitz (75,9 Prozent) und Büro- beziehungsweise Produktionsimmobilien im Kernunternehmen (60,6 Prozent). Etwa die Hälfte der Befragten besitzen ein Immobilienvermögen bis zu 15.000, rund 85 Prozent bis zu 50.000 und knapp 15 Prozent mehr als 50.000 Quadratmeter. Gut 53 Prozent der Familienmitglieder besitzen

Immobilien im Privatvermögen, die betrieblich genutzt werden.

Der Immobilienbesitz findet bei den untersuchten Unternehmen häufig nicht die Beachtung, die mit Blick auf den Anteil am Gesamtvermögen (25 und 50 Prozent) angemessen wäre. Familienunternehmen sind meist der Ansicht, dass nur Familienmitglieder das Immobilienmanagement durchführen sollten. In der Folge ist die Verwaltung firmeneigener Immobilien stark von einzelnen Personen interessengeleitet sowie unter Umständen von „mangelnder Kompetenz der Handelnden“ geprägt und genießt im Vergleich zum operativen Geschäft keine Priorität. Die Folge: Die wirtschaftlichen Potenziale werden nicht optimal ausgeschöpft.

Familienunternehmen sind nur in geringem Maße bereit, Aufgaben des Immobilienmanagements über die kaufmännische und technische Abwicklung hinaus an externe Dienstleister abzugeben oder gemeinsam mit anderen durchzuführen. Die meisten Unternehmen bevorzugen eine Zusammenarbeit in den Bereichen Facility Management (34,8 Prozent) und Property Management (23,2 Prozent). Nur 11,6 Prozent können sich vorstellen, das Asset Management auszulagern. Weniger als zehn Prozent der Befragten arbeiten mit externer Unterstützung – für über 60 Prozent ist eine Kooperation nicht denkbar. Weiteres Ergebnis der Studie: Neben dem fehlenden Wunsch nach einer professionellen Verwaltung steht auch die Rentabilität des Immobilienbestandes keinesfalls im Zentrum des Interesses. Nur rund ein Viertel der Befragten will in erster Linie ihre Immobilienwerte steigern.

Da durch die Wirtschafts- und Finanzkrise die Aufnahme zusätzlicher Finanzmittel erschwert ist, rücken Immobilienvermögen als Kreditsicherheit und liquidierbare Vermögensmasse mehr in den Vordergrund der Betriebsstrategie. Und obgleich die Unabhängigkeit von Banken



Ausbalanciert: Für viele Familienunternehmen bilden Immobilien laut Studie einen Inflationsschutz für ihr Vermögen. (Foto: Fotolia)

Dort gibt es die Studie

Die Studie kann angefordert werden bei: Mandy Mohr, Famos Immobilien GmbH, Raderbroich 9, 41352 Korschenbroich, Tel. 02161 61060, E-Mail: mohr@famos-immobilien.de

für fast 35 Prozent der Befragten überaus wichtig ist, würde lediglich ein Drittel der befragten Familienunternehmen ihre Immobilien als Sicherheit für betriebliche Verbindlichkeiten zur Verfügung stellen. Immobilien stellen für viele Familien vielmehr die Grundlage für das Kerngeschäft sowie einen Inflationsschutz für das Familienvermögen dar – umso mehr verwundert es, so die Verfasser der Studie, dass dieser Bereich nicht durchgängig professionalisiert wird.

Die Bedeutung einer professionellen Immobilienverwaltung wird sich als Folge der Wirtschaftskrise und mit Blick auf den Generationenwechsel signifikant ändern. So erwarten von den befragten Unternehmen rund 50 Prozent, dass sich der emotionale Wert von Immobilien in der kommenden Generation reduzieren wird. Das könnte auch im Zusammenhang mit steigenden Anforderungen an das Kerngeschäft zu einem professionelleren Umgang mit familiären Immobilien führen. Auch könnte die Erwartung der Banken nach einer umfangreichen Sicherheitenstellung bei der Vergabe von Krediten die Immobilienentscheidungen in Familienunternehmen beeinflussen. Im Zuge dessen erwarten die Autoren der Studie eine erhöhte Bereitschaft zum Outsourcing des Immobilienmanagements. Zunehmend werden sich Familienunternehmen mit Immobilienbesitz nach externen Dienstleistern umsehen, die die Strukturen und die Besonderheiten von Familienunternehmen berücksichtigen.

Prof. Dr. Birgit Felden, Hochschule für Wirtschaft und Recht, Berlin ■

Kreativ. Individuell. Dallwig Metallbau
Von der Haustür bis zur Objektlösung – alles aus einer Hand.

Türen • Fenster • Fassaden • Schaufenster • Wintergärten • Balkone • Brandschutz
Wir sind Ihr kompetenter Partner für herausragendes Design und Funktionalität. Fordern Sie uns!

Schlosserei • Metallbau
dallwig

Heinrich-Hertz-Str. 5 • 34123 Kassel
Tel.: (05 61) 9 59 18-0 • Fax 9 59 18-95 • info@dallwig.de
Viele weitere Informationen auf www.dallwig.de

Außergewöhnlich: Lichtkunst24 in Kassel

Sie spielen mit Farbe, Licht und Illusion

Wasser könnte die Kaskaden im Kasseler Bergpark Wilhelmshöhe statt hinunter auch mal hinauf fließen bis zum Herkules. Anstelle des nassen Elementes könnte sich aber auch Lava zäh und dampfend über die Stein-treppen walzen. Oder wie wäre es, wenn ein Schwarm munterer Delfine über das Bauwerk tanzten? „Es geht alles, was erwünscht ist. Es gibt keine Grenzen“, sagt Oliver Bienkowski, Geschäftsführer der Lichtkunst24 Illuminationsmanufaktur GmbH in Kassel. Natürlich geht es dabei nicht um die Realität, sondern um Illusionen, die mit Licht und Farben erzeugt werden. Der 28-Jährige möchte dafür sorgen, dass die Kaskaden, deren Beleuchtung im Sommer viele Touristen anlockt, auch in den Wintermonaten abwechslungsreich präsentiert werden. „Nötig wäre lediglich ein Lichtprojektor, den man fest installieren müsste.“ Ob das Vorhaben tatsächlich gelingt, ist Zukunftsmusik.



Oliver Bienkowski

Doch nun von der Vision zur Gegenwart: Die Firma Lichtkunst24, die im Dezember 2008 gegründet wurde und zu der auch die Guerilla Marketing Agentur Caveman gehört, bietet ein vielseitiges Spektrum an Dienstleistungen. Schwerpunkt ist die Architekturprojektion, bei der die Macher mit Laser, Licht und Farben alle denkbaren Motive auf Bauwerke zaubern. Diese Dienstleistungen sind derzeit noch rar gesäht. „Wir sind eine von drei Firmen in Nord-europa, die so etwas anbieten“, sagt Bienkowski, der aus Baunatal-Großenritte stammt und schon in seiner Jugend von Licht und Farben fasziniert war. „Ich hatte als 16-Jähriger schon eine halbe Disko zuhause installiert.“

Live-Malen und Live-Animieren

Die von Lichtkunst24 bevorzugte Art der Projektion ist das sogenannte Live-Malen. Dabei arbeiten ein Zeichner und ein Animator zusammen und können direkt auf das Zielgebäude alle gewünschten Objekte live zeichnen und live animieren. Auf diese Weise setzte die Firma im Sommer auch die Kaskaden im Bergpark mal etwas anders in Szene. Ob Märchenfiguren, Tiere oder Kleeblätter – der Fantasie und der Kreativität waren dabei keine Grenzen gesetzt. „Die beleuchteten Wasserspiele, wie sie derzeit präsentiert werden, haben ein wenig den Stil der 80er-Jahre. Es werden lediglich Lichtwechsel geboten und das war’s. Es gibt keine Animation oder ähnliche Effekte. Da wäre allerdings viel mehr möglich“, sagt Bienkowski.

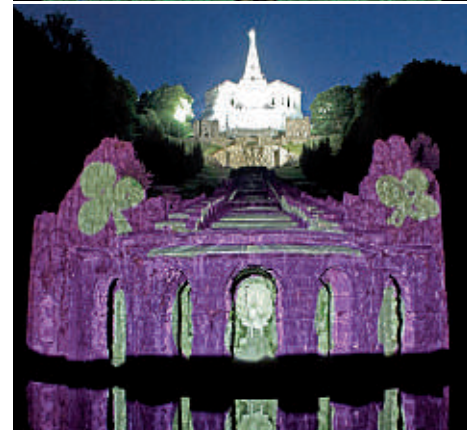
Neben der Architekturprojektion bietet die Firma, für die drei Mitarbeiter in Kassel und fünf weitere in Augsburg tätig sind, unter anderem Laser-Lichtkunst an. Des Weiteren gehören Guerilla-Marketing, das mit ungewöhnlichen Aktionen und geringem Mitteleinsatz eine große Wirkung erzielt, sowie vielfältige Kunstaktionen ins Repertoire von Lichtkunst24. Die Auftraggeber kommen aus ganz Deutschland und ganz unterschiedlichen Branchen. „Kassel ist nur die logistische Drehscheibe für uns. Den Hauptumsatz machen wir im Rest des Bundesgebietes“, so Bienkowski.

Die Kasseler Lichtkünstler arbeiten beispielsweise für Parteien, Unternehmen und Kirchen. Auch für „Nur die Liebe zählt“ waren sie schon im Einsatz. „Unsere Aufträge erhalten wir fast alle aus sozialen Netzwerken wie Facebook und Twitter.“ Auf der Referenzliste stehen laut Bienkowski Namen wie Microsoft, Kamps, ECE, die Stadt Kassel, VW, Mercedes-Benz, die UN, Siemens und das Bistum Fulda.

Oliver Bienkowski koordiniert die Belange der Firma, versteht sich jedoch vorrangig als Künstler. Der gebürtige Großenritte ist gerade im Begriff, Bilder von Licht- und Laseraktionen sowie von 3-D-Projektionen in einer Galerie im Firmengebäude auszustellen. Außerdem tüftelt er an einer neuen Geschäftsidee. „Wir wollen sogenannte Mad Crêpes, also japanische Crêpes als Franchisenehmer ausliefern“, sagt der Jungunternehmer, der nach eigener Aussage „immer was am Laufen“ haben muss, damit ihm nicht langweilig wird. Um das zu verhindern, engagiert er sich auch bei zahlreichen gemeinnützigen Aktionen. „Wir sind echt bunt“, sagt Bienkowski. Das ist Lichtkunst24.

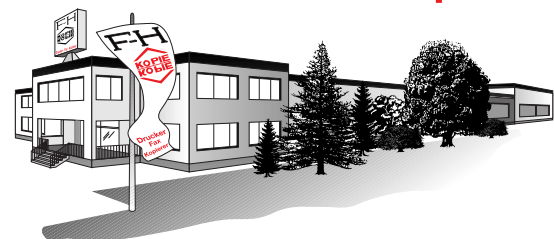
Esther Husung ■

Infos: www.lichtkunst24.de



Feuerwerk der Farben: Im Sommer hat Lichtkunst24 die Kaskaden im Kasseler Bergpark sehr innovativ präsentiert. (Fotos: nh)

F-H Fröhlich
Handelsgesellschaft mbH
www.Drucker-Fax-Kopierer.de



In den Steinen 2
34587 Felsberg-Gensungen
Telefon (0 56 62) 94 88-0
Telefax (0 56 62) 94 88-11

KYOCERA

brother



**KOPIE
КОПИЕ**

DIN A4
DIN A3
DIN A2
DIN A1
DIN A0

Richter Maschinenfabrik AG, Hessisch Lichtenau

Beim Rohstahl zählt jeder Millimeter

Wenn Axel Richter von Blechen spricht, dann meint er 300 bis 400 Millimeter dicke und tonnenschwere Rohstahlplatten. Dass daraus einmal Bauteile für Maschinen werden, lässt erahnen, in welchen Dimensionen bei der Richter Maschinenfabrik AG in Hessisch Lichtenau gearbeitet wird.

„Das ist ein Teil des Bohrkopfes für eine Tunnelbohranlage“, erklärt der Firmenchef beim Gang durch die beiden großen Produktionshallen, die zusammen 17.000 Quadratmeter Fertigungsfläche bieten. Er zeigt auf einen etwa sechs Meter hohen Stahlbogen, in den ein riesiger Bohrer Löcher hineinbohrt. Christof Wolff, der die „Bohr“-Maschine steuert, ist dahinter kaum zu erkennen. Menschen sehen inmitten dieser stählernen Kolosse aus wie Zwerge. Wenn der Bohrkopf fertig ist, wird er einen Durchmesser von fast 14.000 Millimetern haben und 285 Tonnen auf die Waage bringen. Dass die Größe bei diesen Dimensionen in Millimetern angegeben wird, verwundert, hat aber einen praktischen Hintergrund: „Die Teile müssen auf den Millimeter genau gefertigt und bearbeitet werden“, erklärt Richter. Seit 1993 sind Bohrköpfe und Schneideräder für Tunnelvortriebsmaschinen eines von mehr als einem Dutzend Geschäftsfelder des Unternehmens.

Stückgewichte bis zu 300 Tonnen

„Wir verstehen uns als ganzheitlicher Allround-Systemlieferant für den Anlagen- und Maschinenbau“, sagt Richter. Eigene Produkte stellt das Unternehmen nicht her. Die Bauteile werden geliefert und entsprechend den Wünschen der Auftraggeber bearbeitet. „Wir sind sozusagen die verlängerte Werkbank unserer Kunden“, sagt Prokurist Joachim Kraus. Die Arbeitsbereiche umfassen Brennschneiden, Schweißen, Wärmebehandlung, Zerspannung, Sandstrahlen, Lackieren und Montieren, Lösungen für Verpackung und Transport, Instandsetzung und Montagen. Stückgewichte bis zu 300 Tonnen können in den Produktionshallen bearbeitet werden, rund 15.000 Tonnen Rohstahl werden jedes Jahr verarbeitet. Den



Er denkt in großen Dimensionen:
Firmenchef
Axel Richter.
(Foto: Konrad)

WN - SERIE

Hidden Champions

Umsatz, der stark vom Stahlpreis abhängt, beziffert Richter mit etwa 40 Millionen Euro im Jahr – „mit hoher eigener Wertschöpfung“.

Die Wirtschaftskrise hat das Unternehmen kaum tangiert. Das liegt laut Richter am breit gefächerten Leistungsprofil und an der Vielfalt der Geschäftsfelder. Die Auftraggeber reichen vom Schlossermeister bis zu Airbus. Zu den Geschäftsfeldern gehören etwa die Fertigung von Bauteilen für die Luftfahrttechnik, die Großmotorenfertigung, der Karosserie- und Pressenbau, schweißtechnische Anlagen, die Fertigung von Bauteilen für Mining-Bagger, der Schienenbau für den Transrapid in Shanghai und der Energieanlagenbau. „Eine Branche boomt immer“, sagt der Firmenchef. Seit diesem Jahr ist die Herstellung von Gondel-Grundrahmen von etwa 90 Tonnen für Off-

shore-Windkraftanlagen in Serie gegangen. Vor fünf Jahren war das Unternehmen in die Branche eingestiegen. Gearbeitet wird rund um die Uhr in drei Schichten, die Auftragsbücher sind gut gefüllt.

„Durch eine Fertigungstiefe von nahezu 100 Prozent und dem 7-mal-3-Schichtmodell können wir dem Anspruch an Flexibilität in jeglicher Hinsicht gerecht werden“, erläutert Richter eine der Stärken seines Unternehmens. Zudem sei man durch die mehr als 60-jährige Marktcompetenz in der Lage, die Kunden bereits im Entwicklungsprozess als Partner zu unterstützen. Auch den Standort in Hessisch Lichtenau sieht Richter als Pluspunkt: „Lage und Infrastruktur erlauben es, selbst komplexeste Teile über eine angeschlossene Binnenwasserstraße zu transportieren.“

Gros der Produkte für das Ausland

Zur Bearbeitung der Bauteile stehen hochmoderne Maschinen zur Verfügung wie etwa ein vollautomatischer Schweißroboter mit einem Arbeitsbereich von 20 mal 4 Metern für Großbauteile. Auch das spannungsarme Glühen, Sandstrahlen und Lackieren der Teile sowie die kompletten Dreh-, Fräs- und Bohrarbeiten bietet die Firma unter einem Dach.

Zu den Kunden der Richter Maschinenfabrik AG gehören zwar in erster Linie deutsche Großmaschinen- und Anlagebau-Unternehmen, 80 bis 90 Prozent der Produkte gehen jedoch auf den ausländischen Markt. „Deutsche Technik und Qualität sind im Ausland gefragt“, sagt Richter. Der Zukunft seines Unternehmens sieht er angesichts der derzeitigen positiven Entwicklung optimistisch entgegen.

Mirko Konrad ■

Das Unternehmen

Die Richter Maschinenbau AG ist ein Allround-Systemlieferant für den Anlagen- und Maschinenbau mit derzeit 200 Mitarbeitern. 1945 wird das Unternehmen in Kassel gegründet und produziert anfangs unter anderem eine Knochenbrechmaschine. Zwei Jahre später erfolgt in Lohfelden der Bau von Pressen. 1965 beginnt das Tochterunternehmen Maschinenbau GmbH Gladenbach mit der Fertigung von Baumaschinen und Öltanks. Seit 1970 hat die Firma Richter ihren Sitz in Hessisch Lichtenau und wird 1998 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Seit 1991 zählt die Asphalt-Thermo-Container GmbH (ATC) zur Firmengruppe. Das Tochterunternehmen stellt temperierbare Container her, die Einbaumaterialien für Straßenreparaturen über einen längeren Zeitraum konstant auf Temperatur halten. Pro Jahr produziert die ATC etwa 100 dieser Thermo-Container. ■

Vorsteuer-Vergütungsverfahren

Längere Frist in Aussicht

Das seit Anfang des Jahres EU-weit gültige elektronische Vorsteuer-Vergütungsverfahren (eVV) weist zahlreiche Mängel auf. Viele erstattungsberechtigte Betriebe konnten ihre Anträge noch nicht stellen, weil zum Beispiel die Dateigröße der Anträge stark begrenzt ist (5 MB). Andere sehen aufgrund der gravierenden Probleme sogar ihren Erstattungsanspruch gefährdet. Denn die Zeit drängt: Firmen müssen ihre Unterlagen für 2009 bis Ende September 2010 einreichen. Der DIHK hat sich daher bei der Bundesregierung und bei der EU-Kommission für eine Fristverlängerung eingesetzt und nun einen ersten Erfolg erzielt. Nach einem Vorschlag der Europäischen Kommission könnten sich Firmen bis Ende März 2011 Zeit lassen – jetzt muss noch das EU-Parlament zustimmen. **WN** ■

FLEXIBEL IN DER ROHRBEARBEITUNG

TOPTRADE[®]
Wir senken direkt Ihre Kosten

- Rohrbiegen
- Endenbearbeitung
- komplette Baugruppen

www.toptrade-gmbh.de

Toptrade Rohrbearbeitung GmbH • Hünegräben 20 • 57392 Schmallenberg

Studie zum Einsatz von Ingenieur- und Personaldienstleistern

Mittelstand ist bei Externen zögerlich

Mittelständische Unternehmen sind hinsichtlich des Einsatzes von Ingenieur- und Personaldienstleistern noch sehr zögerlich. Zu diesem Resultat kommt eine deutschlandweit angelegte, repräsentative Marktstichprobe. Deren Ergebnisse präsentierte die Brunel GmbH, ein internationaler Projektpartner für Technik und Management an 33 Standorten in Deutschland. Zwar hat jedes zweite befragte mittelständische Unternehmen bereits mit externen Dienstleistern zusammengearbeitet – allerdings nur in begrenztem Umfang und in erster Linie zur Überbrückung personeller Engpässe oder zur Bewältigung von Auftragsspitzen.

„Die Mittelständler schätzen die Flexibilität und das Know-how von Ingenieur- und Personaldienstleistern“, erklärt Gabriel Fassold, Leiter der Brunel-Niederlassung in Kassel. Allerdings würden sie dieses Arbeitsmodell noch nicht in vollem Maße für die Steigerung ihrer Leistungsfähigkeit nutzen. Hintergrund der Studie ist das Anliegen Brunels, die Bedürfnisse, aber auch Vorbehalte mittelständischer Unternehmen in Bezug auf externe personelle Unterstützung besser kennen zu lernen. Die von Brunel beauftragte unabhängige Lünen-donk GmbH befragte mehr als 130 Unternehmen mit 20 bis 1000 Mitarbeitern aus technischen Branchen wie Maschinenbau, Elektro- und Energietechnik, Automobilindustrie sowie IT und Telekommunikation.



Können ineinandergreifen: Stammpersonal und externe Fachkräfte. (Foto: Fotolia)

Grundsätzlich, so der Niederlassungsleiter, sei eine Diskrepanz zu erkennen zwischen Unternehmen, die schon mit Ingenieur- und Personaldienstleistern zusammengearbeitet und solchen, die noch keinen externen Partner be-

auftragt haben. So zeigt die Untersuchung, dass die Unternehmen ohne Erfahrungen mit Ingenieur- und Personaldienstleistungen hohe Kosten, fehlende interne Betriebskenntnis und mangelnde Identifikation mit dem Kundenunternehmen vermuten. Ein anderes Bild zeichnen dagegen die Antworten der Unternehmen, die bereits mit einem Dienstleister zusammengearbeitet. Zwar ist das Kostenbewusstsein auch bei ihnen ausgeprägt, im Vordergrund stehen jedoch die Vorteile: die flexible Bewältigung von Auftragsspitzen sowie das zusätzliche Know-how, das die externen Spezialisten entlang der gesamten Prozesskette in das Unternehmen einbringen.

Gabriel Fassold und sein Team stellen fest, dass die Vorbehalte mittelständischer Unternehmen gegenüber externen Partnern im Vergleich zu Konzernen größer sind. „Ingenieur- und Personaldienstleister sind dort eher als Treiber von Innovationen etabliert und in die strategische Ressourcenplanung eingebunden“, erklärt der Leiter der Niederlassung Kassel. Noch würde ein Großteil der mittelständischen Unternehmen eher aus personalpolitischen und weniger aus unternehmenspolitischen Gründen auf die ergänzende Unterstützung setzen. „Dabei ist der Mangel an qualifizierten Fachkräften auch in Nordhessen nach wie vor akut“, sagt Fassold. „Diese Rückmeldung bekommen wir regelmäßig in Gesprächen mit Unternehmensvertretern.“ **WN** ■

Fragen zum Thema?

Dann wenden Sie sich bitte an Christine Neumann, Geschäftsbereich Starthilfe und Unternehmensförderung der IHK Kassel, Tel. 0561 7891-322, Fax: 0561 7891-471, E-Mail: christine.neumann@kassel.ihk.de

Deutschlandfonds braucht einzelne Übergangslösungen

Damit gerade kleine und mittlere Unternehmen nicht auf der Zielgeraden straucheln, hat sich der DIHK gemeinsam mit anderen Verbänden beim Bundeswirtschaftsminister für Übergangsregelungen einzelner Teile des Wirtschaftsfonds eingesetzt. „Bei vielen Unternehmen ist die Liquidität knapp. Die lau-

fenden Einnahmen reichen häufig nicht aus, um die steigenden Auftragseingänge zu finanzieren“, mahnt DIHK-Präsident Hans Heinrich Driftmann. Viele Betriebe müssten daher auf Betriebsmittelkredite ausweichen. Hier ist das Angebot zum Beispiel aus dem KfW-Sonderprogramm im Wirtschaftsfonds eine wichtige

Hilfe. Auch sind fehlende Sicherheiten nach wie vor eine Hauptkredithürde. Driftmann: „Der Wirtschaftsfonds Deutschland war für die Unternehmen eine wichtige Brücke auf dem Weg aus der Krise. Staatliche Hilfen können letztlich aber immer nur eine Überbrückungshilfe sein – mit einem Ausstiegsszenario.“ ■

Neues Bedruckungs- und Kontrollsystem beim Etikettenhersteller Faubel

„Weltweit einmalige Entwicklung“

Innovationen sind der Erfolgsgarant für Faubel in Melsungen. Seit vielen Jahren setzt das Unternehmen mit wegweisenden Entwicklungen Zeichen in seiner Branche. Spezialisiert hat sich Faubel auf die Herstellung von Booklets, Spezial-Etiketten und Minibroschüren, die hauptsächlich von der pharmazeutischen Industrie genutzt werden. Besonderes Know-how hat sich das Unternehmen auf dem Sektor der Etikettierung klinischer Studien aufgebaut. Das Clinical Trial Labeling (CTL) ist für das Unternehmen mittlerweile zu einem der wichtigsten Geschäftszweige geworden.

Um diesen auszubauen, hat Faubel im Jahr 2009 ein neues Bedruckungs- und Kontrollsystem für den Bereich Clinical Trial Labeling entwickelt. Rund 650.000 Euro wurden in das CIS-Bedruckungssystem (Coding-Inspecting-Sorting) und die angeschlossene Kamerakontrolleinheit investiert. „Es ist eine weltweit einmalige Entwicklung, die genau auf unsere Anforderungen abgestimmt ist“, sagt Geschäftsführer Reinhard Kuge.

Im ersten Schritt erfolgt die Etikettenherstellung in Form von Booklets mit bis zu achtzig Seiten, die vielfältige Informationen, meist in mehreren Sprachen, enthalten. Im zweiten Schritt werden die Booklets nachträglich mit individuellen Daten für die Aussendung an die Probanden bedruckt.

Der Druck ist ein berührungsloser Inkjet-Druck und dadurch besonders schnell, sauber und sicher. Die anschließende UV-Trocknung verhindert ein Verwischen der Druckdaten. „Es können damit variable, personalisierte und randomisierte Daten und Codes auf Etiketten gedruckt werden“, berichtet Reinhard Kuge.



Rechts: Christian Stöhr ist Maschinen- und Anlagenführer in der Clinical Trial Labeling (CTL)-Abteilung. Links: Geschäftsführer Reinhard Kuge.



„Die Bedruckung ist auch bei kleinen Losgrößen effizient und qualitativ hochwertig.“

Mit einem angeschlossenen Kamerasystem erfolgt eine hundertprozentige Inline-Kontrolle der Druckdaten, fehlerhafte Etiketten werden sofort identifiziert. Ergänzt wird das CIS-System durch eine Camera-Control-Unit (CCU). Damit erfolgt eine zweite hundertprozentige Kontrolle offline nicht nur der Druckdaten, sondern des gesamten Etiketts. „Früher mussten diese Schritte manuell erledigt werden“, berichtet Reinhard Kuge.

Auftrag aus den USA

Das neue Bedruckungs- und Kontrollsystem hat der Melsunger Druckerei einen Auftrag von einem der größten Pharmaunternehmen in den USA beschert: Faubel wurde mit der Herstellung von Booklet-Etiketten mit 48 Seiten für eine der weltweit größten klinischen Studien beauftragt. „Diese Studie wird in 43 Ländern durchgeführt. Erstmals übernehmen wir neben dem Booklet-Druck auch Übersetzungsdienstleistungen und die Bedruckung mit den individuellen Studiendaten“, erzählt Reinhard Kuge. Klinische Studien wie diese laufen bis zu 15 Jahre und testen in drei Studienphasen die Wirksamkeit und Verträglichkeit

von Medikamenten an Patienten. Dabei kommen nicht nur der neue Wirkstoff, sondern auch Alternativ-Arzneien und Placebos zum Einsatz. Damit Studienergebnisse nicht durch eine Erwartungshaltung verfälscht werden, wird durch eine Verblindung und Verschlüsselung vorenthalten, welches Medikament der Patient erhält. Das heißt, jedes Etikett muss für jeden Probanden mit individuellen Informationen bedruckt werden – ohne dass ein Unterschied zu erkennen ist. „Bisher hat der Pharmazeut diese Daten nachträglich bedruckt. Wir bieten nun das komplette Paket an“, erläutert Reinhard Kuge.

Die rund 1,7 Millionen Etiketten, die bis zum Jahr 2011 gedruckt werden, haben einen Auftragswert von rund 1,4 Millionen Euro. „Damit wird unser Exportanteil in diesem Jahr die Marke von fünfzig Prozent überschreiten“, sagt Reinhard Kuge. Im kommenden Jahr soll eine weitere Maschine dieser Art in Betrieb genommen werden, um dieses Segment noch weiter auszubauen. Insgesamt hat Faubel in diesem Jahr rund zehn Millionen Euro in neue Gebäude, Maschinen und Anlagen investiert. „Das wird auch neue Arbeitsplätze schaffen“, ist sich Reinhard Kuge sicher.

Text und Fotos: Helga Kristina Kothe ■

Unsere Lösungen machen Ihre Systeme perfekt!



Ihr Partner für Büro- und Datentechnik in Nordhessen

- EDV-Systeme
- Kopiersysteme
- Komplettservice
- Seminarzentrum
- und und und...

Paul Sonnabend **PS** Büro & Datentechnik www.paul-sonnabend.de

34369	HOFGEISMAR	Steinweg 5	Tel. 0 5671-991 60	Fax 62 96
34128	KASSEL	Wolffhager Str. 395	Tel. 05 61-9699 80	Fax 9 69 98 20
34497	KORBACH	Arolser Landstr. 8	Tel. 0 56 31-9 73 50	Fax 97 35 33

Das Unternehmen

Faubel & Co. Nachfolger GmbH kann auf eine über 150-jährige Tradition in Nordhessen zurückblicken. Seit der Gründung im Jahr 1855 ist es ein inhabergeführtes Familienunternehmen. Heute ist die mittelständische Druckerei weltweit erfolgreich tätig. Zurzeit werden mit mehr als 150 Mitarbeitern innovative Produkte für die pharmazeutische, chemische und technische Industrie hergestellt. Das Portfolio umfasst die Produktgruppen Booklet Etiketten, mehrlagige und einlagige Etiketten, Minibroschüren und Packungsbeilagen. Eine der wichtigsten Innovationen war im Jahr 1996 das erste gedruckte Booklet-Etikett mit 24 Seiten, heute sind bis zu achtzig Seiten möglich. Mit der Schaffung des Geschäftsbereiches „Clinical Trial Labeling“ (CTL) im Jahr 2004 hat sich Faubel neue Ziele gesetzt: Das Unternehmen bietet für klinische Studien ein umfassendes Produkt- und Dienstleistungsportfolio an, das von internationalen Pharmakonzernen nachgefragt wird. Es umfasst unter anderem Konzeption und Herstellung von Spezialetiketten, nachträgliche individuelle Bedruckung mit variablen Daten, Übersetzung, Terminplanung und -kontrolle sowie Label Design. ■

Traditionsunternehmen aus dem IHK-Bezirk

G.E. Habich's Söhne GmbH & Co. KG, Reinhardshagen

Seit 225 Jahren Spezialist für Farben

Gemeinsam mit ihren Söhnen Stefan und Martin führt Carola Kersten die G.E. Habich's Söhne GmbH & Co. KG im Reinhardshagener Ortsteil Veckerhagen mittlerweile in der achten Generation. Vor 33 Jahren ist die Diplom-Ingenieurin in das Unternehmen eingestiegen. Ihr Sohn Stefan kam vor sieben Jahren dazu, Martin Kersten vor vier Jahren. Beide sind ebenfalls Diplom-Ingenieure.

Seit 1785 stellt das Unternehmen Farben her. Das 225-jährige Bestehen wurde am Blauen Sonntag gefeiert – zusammen mit den Mitarbeitern und der Gemeinde. Erstmals öffnete das Unternehmen seine Tore für ein breites Publikum. „225 Jahre sind ein besonderes Jubiläum. Es zeigt, dass Qualität made in Germany eben doch Bestand hat“, sagt Stefan Kersten.

Beständigkeit spiegelt sich auch im Unternehmen selbst wider. „Wir haben eine sehr geringe Mitarbeiter-Fluktuation“, sagt Carola Kersten. Die durchschnittliche Beschäftigungsdauer liegt bei 17 Jahren. Alle Mitarbeiter kommen aus der Region. Nandor Medek, der im Labor gerade eine Pigmentpaste herstellt, ist seit fast 45 Jahren dabei. Seine Fach-



Stefan Schütte ist seit 1994 im Unternehmen. Im sogenannten Koller vor ihm werden Farben dispergiert. (Foto: Konrad)

kräfte bildet das Unternehmen selbst aus. „Wir sind mit Abstand der größte Arbeitgeber in Reinhardshagen“, sagt Stefan Kersten. Den Erfolg des Unternehmens führt er unter anderem auf die Flexibilität „in alle Richtungen“ zurück. Bei den Masterbatches, einem granulatformigen Farbmittel zur Einfärbung von Kunststoffen, seien beispielsweise Produktionsmengen von 25 Kilogramm bis 25 Tonnen möglich, man biete ein sehr breites Produktportfolio und einen optimalen Kundenservice. „Was der Kunde will, das versuchen wir auch umzusetzen“, sagt er. Langjährige Erfahrung, die erfolgreiche Integration von neuen Entwicklungs- und Forschungsmethoden sowie genaue Eingangskontrollen, produktionsbegleitende Tests und qualitative Prüfungen stellen eine optimale Qualität der Produkte sicher.

Maßgeschneiderte Farbkonzentrate

Die Spezialität des Familienunternehmens sind maßgeschneiderte Farbkonzentrate für Kunststoffe in unterschiedlichen Präparationsformen, die für eine Vielzahl von Anwendungsmöglichkeiten geeignet sind. „Im Vordergrund steht dabei die individuelle Ausarbeitung einer Präparationsform, die speziell auf den Kunststofftyp abgestimmt ist und für eine bestmögliche Verarbeitung und Kompatibilität steht“, erklärt Stefan Kersten. Die intensive Zusammenarbeit mit den Kunden stehe als Garant für das optimale Produkt. Farben von Habich begegnen einem unter anderem in einer Vielzahl von alltäglichen Gebrauchsgegenständen wie farbigen Kunststoffstößeln von Schreibstiften, Deckeln von Kosmetikdosen bis hin zu zahnärztlichen Abformmaterialien. Mirko Konrad ■



Eingespieltes Führungsteam: Stefan Kersten (von links), Martin Kersten und Carola Kersten. (Foto: G.E. Habich's Söhne GmbH & Co. KG)

Das Unternehmen

Die G.E. Habich's Söhne GmbH & Co. KG gilt als Farbspezialist in der Herstellung von Farbkonzentraten für Kunststoffe sowie im Bereich Dispersionsfarben. Nach der Gründung 1785 in Kassel zog das Unternehmen 1810 nach Reinhardshagen-Veckerhagen. In der Vergangenheit wurden Chemikalien und Farben hergestellt wie Braunschweiger Grün, Berliner Blau, Casseler Braun, Nußbeizen und natürliche Erdfarben. Heute umfasst das Produktsortiment Masterbatches, Flüssigfarben, Pulverpigmente, Farbpasten, Trockenfarben, Hilfsmittel und Additive sowie Dispersionsfarben. Das Unternehmen beschäftigt 125 Mitarbeiter. ■

Firmenjubilare des Monats

- Steinrücken & Sohn GmbH & Co. Maler und Verputz KG, Eschwege, 1. September: 75 Jahre
- Herkules Fahrzeuglogistik GmbH, Kassel, 27. September: 25 Jahre
- Geschäftsstelle für Deutsche Vermögensberatung AG Karl-Heinz Paul Simon, Gudensberg, 10. September: 25 Jahre
- Elektro Langefeld, Inh. Gerhard Langefeld, Meinhard, 16. September: 25 Jahre
- Sportgeschäft athletico, Werner Bechtel, Homberg (Efze), 4. September: 25 Jahre
- Bäckerei u. Cafe Lippek, Franz-Werner Lippek, Frankenberg (Eder), 18. September: 25 Jahre
- Marion André, Mode & Wäsche, Witzenhausen, 5. September: 25 Jahre
- Seniorenwohnsitz Naturpark Meißner GmbH, Hess. Lichtenau, 1. September: 25 Jahre ■

PLATH RAUMKULTUR

Ulrich Plath GmbH
Die Freiheit 7 (an der Markthalle), 34117 Kassel
Tel. 0561/57977-70, Fax 0561/57977-95
www.plath-raumkultur.de

DAUPHIN HOME

Tipps für Ausbilder in Betrieben: Interview mit Beraterin Brigitte Bomm-Hölk

„Kommunikation spielt große Rolle“

Erste Hilfe für Ausbilder: Personalentwicklerin und Beraterin Brigitte Bomm-Hölk erklärt in kostenlosen Basis- und Folgeseminaren in der IHK Kassel und den jeweiligen Servicezentren, wie eine Berufsausbildung von Anfang an gut anläuft. Im WN-Interview verweist sie auf wesentliche Aspekte, die Ausbilder in Betrieben beherzigen sollten.

WIRTSCHAFT NORDHESSEN: Fragen über Fragen, organisatorischer und rechtlicher Art: Was müssen Verantwortliche für einen guten Start beachten – besonders in den Betrieben, die erstmals Nachwuchs ausbilden? Brigitte Bomm-Hölk: Eine gute und vorausschauende Organisation ist die sichere Grundlage für einen guten Start. Ich empfehle hier drei Schwerpunkte zu setzen:

Erstens eine sachliche Ebene auf der Grundlage des Ausbildungsrahmenplans der jeweiligen Ausbildungsordnung und der betrieblichen Möglichkeiten, zweitens eine zeitliche

Ebene mit der Berücksichtigung des Vorlaufs, in der unter anderem geklärt wird, was zu tun ist, bevor der Auszubildende in den Betrieb kommt. Zudem fallen der Starttermin an sich und eine Einführung oder ein Startup in die Ausbildung ins Gewicht. Drittens eine persönlich-soziale Ebene: Hier geht es um die Betreuung der Auszubildenden im Betrieb durch den Ausbilder und dann auch am Arbeitsplatz sowie Anleitung und Informationen zu Verhaltensweisen, die im Betrieb anders sind als in der Schule. Darunter fallen zum Beispiel die Wahl der richtigen Anrede, die Begrüßung und das Abmelden vom Arbeitsplatz.

Wichtig ist, dass die Ausbilder sich an den rechtliche Rahmen des Berufsbildungsgesetzes (BBiG) und der jeweiligen Ausbildungsordnung halten und ihre Auszubildenden darüber informieren. Kommunikation spielt eine große Rolle.

WN: Ihr Basisseminar hat den Anspruch, erste Hilfe zu bieten. Worauf müssen angehende Ausbilder besonders achten?

Bomm-Hölk: Für den Ausbilder ist wichtig, dass er die rechtlichen Vorgaben gut kennt, daraufhin das betriebliche Umfeld für die Ausbildung überprüft und die Bedingungen aus BBiG und Ausbildungsordnung auf seine Praxis überträgt. Wenn die Ausbildungsziele für seinen Betrieb formuliert sind, soll er diese kommunizieren und die Vorgesetzten und Fachkräfte für sein Projekt gewinnen.

WN: Was sind die wesentlichen Eckpunkte für eine funktionierende Berufsausbildung in einem Betrieb?

Bomm-Hölk: Kommunikation, Lernen für alle Beteiligten, Motivation, flexible Organisation sowie Ziele setzen und erreichen.

WN: Welche Passagen im Berufsausbildungsvertrag sollten besonders genau gelesen werden?

Bomm-Hölk: Das Kleingedruckte des Vertrags bietet stets Problempotenziale, wenn die Parteien sich nicht richtig damit befassen. Immer wieder berichten Ausbilder aus der Praxis darüber, dass die Schulabgänger vor lauter Freude über den erkämpften Ausbildungsplatz den Vertrag nicht sorgfältig lesen, bevor sie ihn unterschreiben. Ich empfehle, aus dem Verbraucherschutz die Beratungsanforderung zu übernehmen und mit den ausgewählten Be-



„Das Kleingedruckte bietet stets Problempotenziale“: Brigitte Bomm-Hölk über den Berufsausbildungsvertrag. (Foto: Nordlohne)

rufsanfängern die vertraglichen Verpflichtungen durchzugehen. Dann gibt es später in der Ausbildung weniger Erklärungsbedarf. Das schont Zeit und Nerven.

WN: Zwischen- und Abschlussprüfungen nahen: Wie sollten Ausbilder diese Situationen angehen?

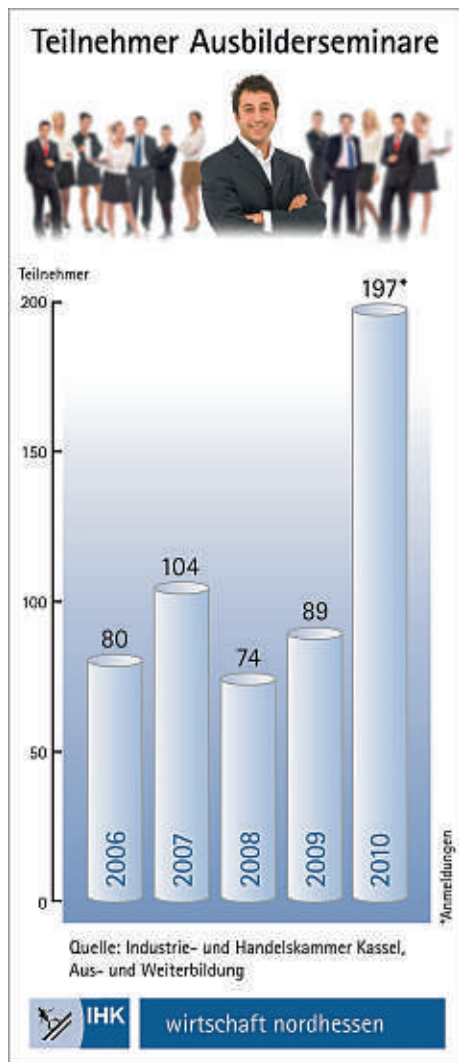
Bomm-Hölk: Die Prüfungssituation fordert von Ausbildern und Auszubildenden besonderen Einsatz. Zum einen sind natürlich gute Fachkenntnisse für die Auszubildenden wichtig. Zum anderen gewinnt immer mehr die methodische Kompetenz an Gewicht, diese Kenntnisse richtig einzusetzen. Das ist die Anforderung der Handlungsorientierung, die wir in der betrieblichen Praxis von Anfang an trainieren müssen. Die Prüfungsteilnehmer brauchen einen Zugang zu den Aufgabenstellungen. Prüfungsaufgaben haben eine eigene Sprache, die man verstehen muss. Ausbilder sollten ihren Auszubildenden rechtzeitig Übungsmaterial an die Hand geben.

Je nach persönlicher Konstitution haben Menschen Prüfungsangst. Hier ist die Kompetenz des Ausbilders gefragt: Gespräche, Lernpläne, begleitende Unterstützungsmaßnahmen brauchen zusätzliche Zeit. Das sollte berücksichtigt werden.

WN: Wie hilft die IHK als zuständige Stelle?

Bomm-Hölk: Die IHK unterstützt den gesamten Prozess des Zertifizierens durch die Organisation des Prüfungsumfeldes wie Räume, Aufgabensätze, Aufsichten. Zu den weiteren Leistungen zählen das Berufen von Prüfungsausschüssen und deren Einsatz sowie das formgerechte Ausstellen von Zeugnissen. Schon mit dem Entschluss, Ausbildung zu betreiben, kann sich jedes Unternehmen bei der IHK Informationen und Beratung holen. Ausbildungsberater geben Hilfestellung und unterstützen die Abläufe. Sie beantworten nicht nur die Fragen der Ausbilder, sondern auch die der Auszubildenden.

Interview: AN ■



Gesucht: Unternehmen, die Plätze bieten

Arbeitsuchende im Praktikum testen



Arbeitsvertrag unterschrieben: Manfred Kretschmayer, Inhaber der Firma Heinemann und Söhne (Niestetal), hat schon vielen Praktikanten eine Chance gegeben. Dennis Kieba (vorn) überzeugte – und bekam einen Arbeitsvertrag.

Viele Menschen in der Stadt Kassel sind auf Arbeitssuche. Handel, Logistik, Pflege, Sicherheitsgewerbe, Handwerk – alle Branchen sind gefragt. Aber sind die Interessenten für ihre Wunschbranche überhaupt geeignet? Die Arbeitsförderung Kassel Stadt (AFK) möchte das genau wissen und sucht darum Unternehmerinnen und Unternehmer, die handverle-

nen jungen Männern und Frauen Praktikumsplätze zur Verfügung stellen.

„Wir wünschen uns von Praktikern klare persönliche Einschätzungen und Prognosen aus der Praxis“, erklärt Burkhard Walter, Leiter des Arbeitgeberservice bei der AFK die Motivation. „Für uns ist es extrem wichtig festzustellen, ob wir mit den Arbeitssuchenden Menschen auf dem richtigen Weg sind.“ Nur wenn persönliche und fachliche Eignung zum Wunschberuf passen, kann die Integration in den Arbeitsmarkt funktionieren.

Die Unternehmer haben während des Praktikums einen Branchenkenner aus dem Arbeitgeberservice der AFK als Ansprechpartner. Gemeinsam begleiten sie das maximal vierwöchige Praktikum. „Das Projekt soll für alle Beteiligten von Vorteil sein. Die Betriebe sollen möglichst wenig Aufwand haben“, betont Walter. „Wenn es gewünscht wird, kommen wir auch gern zu einem Besuch vorbei und klären weitere Fragen.“ Ein Nebeneffekt ist durchaus willkommen: „Vielleicht lernt der eine oder andere Arbeitgeber so einen künftigen Mitarbeiter oder eine künftige Mitarbeiterin kennen.“

Text und Foto: PBS ■

• Kontakt: Burkhard Walter, Leiter Arbeitgeberservice der AFK, Tel. 0561 2885-285, E-Mail: Burkhard.Walter@arge-sgb2.de

22. September in Kassel – Zum Studium ermuntern

Tag der Technik: Infos über den Ingenieurberuf

Unter dem Motto „Projekt Zukunft“ findet am 22. September der Tag der Technik in der Region Kassel statt. Veranstalter sind die technisch-wissenschaftlichen Bezirksvereine des Verbandes der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik (VDE) sowie des Vereins Deutscher Ingenieure (VDI) in Zusammenarbeit mit der Universität Kassel und zahlreichen nordhessischen Unternehmen. Die Initiative der beiden nordhessischen Vereine soll Schülern der 11. bis 13. Jahrgangsstufe oder Klasse den Ingenieurberuf in seinen spezifischen Ausprägungen näher bringen und zum Studium ermuntern.

Von A wie ALSTOM Power Energy Recovery GmbH über R wie Rheinmetall Landsysteme GmbH bis Z wie Zentrum für Umweltbewusstes Bauen (ZUB) geben am Vormittag 19 Industrie- und Dienstleistungsbetriebe aus Kassel und dem unmittelbaren Umland den Teilnehmern gezielte Informationen, unter ande-

rem zu Ausbildung und Tätigkeit sowie Aufstiegschancen und Einkommen von Ingenieuren in Bauingenieurwesen, Maschinenbau und Elektrotechnik. Forschung und Entwicklung, Konstruktion und Fertigung, Prüfung und Qualitätssicherung, Vertrieb und Service als spezifische Ausprägungen werden erläutert und Fragen beantwortet.

Nach einer Mittagspause mit kostenfreiem Imbiss für die angemeldeten Teilnehmer auf dem Uni-Gelände am Holländischen Platz gibt es einen einführenden Vortrag zum Studium des Ingenieurberufs. Danach halten die Uni-Professoren Dr.-Ing. Werner Seim und Josef Börsök Vorträge zu den Themen „Rekorde des Ingenieurbaus“ und „Vom Rechenbrett zum Mikroprozessor“.

W/N ■

• Weitere Informationen zum Tag der Technik und zur Anmeldung finden Sie im Internet unter www.vde-kassel.de

Autobeschreibung - Schilder
Lichtwerbung - Digitaldruck

Erika REKLAME

www.erika-reklame.de

Dörmbergstr. 7 - 34233 Fuldatal
Telefon 0561/98177-0

Förderwettbewerb

Modellprojekte für Ausbau des Breitbands

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat den Förderwettbewerb „Modellprojekte für den Breitbandausbau“ gestartet. Durch diesen soll der Aufbau von Hochleistungsnetzen (Bandbreite mind. 50 Mbit/s) in Regionen ermöglicht werden, in denen dies wirtschaftlich schwer darstellbar ist. Gemeinden können sich in den nächsten drei Monaten mit einer Projektskizze bewerben.

„Hochleistungsfähige Breitbandnetze sind ein wichtiger Standortfaktor und sichern Wachstum und Beschäftigung“, sagte der Bundesminister für Wirtschaft und Technologie, Rainer Brüderle. „Für die Versorgung ländlicher Räume ist es notwendig, verstärkt alle Möglichkeiten der Kostensenkung zu nutzen. Mit den Modellprojekten wollen wir Lösungsbeispiele aufzeigen.“ Mit dem Wettbewerb wird die Breitbandstrategie des Bundes unterstützt.

W/N ■

• Infos: www.zukunft-breitband.de

Optimierte Prestige
STAHLHALLEN

komplett inkl. Dach/Wand • zzgl. Montage/MwSt.
Kauf ab 69,- €/m² • Miete ab 0,99 €/m²/Mt.
info@deu-bau.de • Fon 02941/97650
www.deu-bau.de

Leist Oberflächentechnik e.K., Bad Hersfeld: „Drei Schichten rund um die Uhr“

Veredelung für höchste Ansprüche



Spezialist für edle Schrauben: Heinrich Leist (rechts) erklärt Justizminister Jörg-Uwe Hahn (links) und FDP-Bürgermeisterkandidat Thomas Fehling verschiedene Beschichtungstechniken für Schrauben.

(Fotos: Konrad)

Mit Versuchen zum Verzinken von Metallteilen hat in einem Kuhstall alles begonnen. Das war 1968 im Dorf Kathus, heute ein Stadtteil von Bad Hersfeld. In den folgenden 40 Jahren hat es Diplom-Ingenieur Heinrich Leist geschafft, die Leist Oberflächentechnik e.K. durch eine kontinuierliche Weiterentwicklung europaweit als einen der stärksten Oberflächen-Beschichter auf dem Markt zu etablieren. Das Unternehmen stellt funktionelle Beschichtungen für Verbindungselemente her und veredelt beispielsweise Schrauben vor allem für die Automobilindustrie, aber auch für Kräne und Windmühlen. Und derzeit läuft es richtig gut. „Wir arbeiten rund um die Uhr in drei Schichten“, sagt Leist. Zu den Kunden zählen namhafte Automobilhersteller. Den Branchenboom nahm auch Hessens Justizminister und Vize-Ministerpräsident Jörg-Uwe Hahn (FDP) zum Anlass, um sich bei Leist über die verschiedenen Verfahren der Oberflächenbeschichtung im Rahmen seiner Sommertour zu informieren.

Beim Rundgang durch den Betrieb erläuterte der Firmenchef die unterschiedlichen Verfahren und stellte die technischen Anlagen vor, mit denen das Unternehmen in der Lage ist, vorgegebene Beschichtungskriterien exakt

zu erfüllen. Denn die Verbindungselemente müssen in der Praxis extremen Witterungsverhältnissen und extremer Beanspruchung standhalten. „Wenn etwa bei einem Auto bei Tempo 200 auf der Autobahn eine korrodierte Schraube oder eine Halterung bricht, kann das fatale Folgen haben“, erklärt Leist. Besonderen Wert legt er daher auf die betriebsinternen Qualitätskontrollen in den eigenen chemischen und physikalischen Labors: „Keine Schraube verlässt das Werk, ohne auf Herz und Nieren geprüft worden zu sein.“ Zudem werde jeder Arbeitsschritt bis ins Kleinste dokumentiert und archiviert – bis hin zum Namen des Fahrers, der die Produkte an die Kunden ausliefert. Betriebsinterne Umweltrichtlinien garantierten darüber hinaus höchsten Umweltschutz.

Herzstück des Unternehmens ist das Forschungs- und Entwicklungszentrum, das 2003 eingeweiht wurde. Es umfasst 600 Quadratmeter Labor- und 400 Quadratmeter Technikumsfläche. Leist sieht das als eine Investition in die Zukunft. Denn die Anforderungen an Oberflächen und deren Funktionen steigen stetig. Es sind beispielsweise immer dünnere Beschichtungen gefragt. Die Gewichtsersparnis ist gerade im Automobilbau ein wichtiger

Faktor, selbst bei kleinsten Teilen. Auch die Vielfalt der Prozesse und Verfahren nimmt zu. „Immer häufiger werden auch Entwicklungsaufgaben an uns herangetragen“, erläutert Leist. Die Abteilung Forschung und Entwicklung befasst sich mit der Weiterentwicklung von bestehenden Oberflächen in Zusammenarbeit mit Materialherstellern und Kunden. „Wir bieten unseren Kunden an, gemeinsam mit ihnen Lösungen für neue Aufgaben zu finden und diese in Serie umzusetzen“, sagt der Unternehmer. In dieser Abteilung arbeiten rund 20 der insgesamt mehr als 200 Mitarbeiter am Stammsitz in Bad Hersfeld.

Leist sieht seine Firma als klassisches Familienunternehmen, in dem der Chef auch schon mal bei privaten Problemen der Mitarbeiter weiterhilft. Das zahlt sich aus: „Das Personal steht voll und ganz hinter dem Unternehmen.“ Die Ausbildung erfolgt überwiegend durch das Unternehmen selbst. Zurzeit werden 36 Fachkräfte im Werk ausgebildet. Zudem legt Leist großen Wert auf eine kontinuierliche Weiterbildung. Hochqualifizierte Mitarbeiter sind für ihn das „wichtigste Kapital“. **Mirko Konrad**

Das Unternehmen

Das Unternehmen Leist Oberflächentechnik e.K. ist seit mehr als 40 Jahren auf die Veredelung von Oberflächen durch unterschiedliche Beschichtungstechniken spezialisiert. Am Standort Kathus (Bad Hersfeld) beschäftigt das Unternehmen etwa 220 Mitarbeiter, in den Zweigwerken in Fambach (Thüringen) 180 und in Jicin (Tschechische Republik) 40 Mitarbeiter. Leist Oberflächentechnik bietet einen Komplettservice von der Analyse, Beratung und Konzeption für kundenspezifische Beschichtungsanforderungen rund um den Korrosionsschutz über die Beschichtung selbst bis hin zur Auslieferung in eigenen Lkw. **■**

Unternehmer Leist fordert Autobahn-Bau

Mit Kritik an der Wirtschaftspolitik der Hessischen Landesregierung konfrontierte Unternehmer Heinrich Leist Hessens Justizminister Jörg-Uwe Hahn (FDP) beim Besuch in seinem Bad Hersfelder Werk. Zentraler Kritikpunkt war die Absage von Wirtschaftsminister Dieter Posch (FDP) an den Bau der A4 zwischen dem Hattenbacher Dreieck und Olpe.

Verärgert hat den Unternehmer und viele seiner Kollegen auch die kurzfristige Absage eines Gesprächstermins zu diesem Thema im Vorfeld der Entscheidung. Für Leist, Mitglied der IHK-Vollversammlung und Vorsitzender des IHK-Regionalausschusses Hersfeld-Roten-

burg, ist der Lückenschluss und damit eine direkte Verkehrsanbindung an das Ruhrgebiet unverzichtbar für die wirtschaftliche und demografische Entwicklung der Region.

„Bad Hersfeld wird ausgesaugt, uns laufen die Kinder davon“ – so beschreibt er die derzeitige Situation. Ganze Abiturjahrgänge gingen nach der Schule weg, Fachkräfte ließen sich in der Region kaum mehr nieder: „Suchen Sie hier mal Chemieingenieure.“ Für die regionale Wirtschaft, vor allem für die Neuansiedlung von Unternehmen, sei das Verkehrs- und Personalangebot entscheidend. „Wir brauchen die Anbindung an das Ruhrgebiet“, betonte er.

Um eine weitere „demografische Erosion“ zu verhindern und Fachkräfte an die Region zu binden, sprach Leist sich zudem für die Einrichtung einer Ingenieurschule für Elektrotechnik und Maschinenbau aus.

„Ich hatte die Probleme der Region so nicht auf dem Schirm“, sagte Hahn. Bezüglich der Verkehrsanbindung wolle er bei Wirtschaftsminister Posch vermitteln und sich auch für eine Lösung der Ausbildungsproblematik einsetzen. **Mirko Konrad**



Jahrestreffen Tourismus in Gudensberg

Trends und Entwicklungen in der GrimmHeimat

Das diesjährige Jahrestreffen Tourismus in der Stadthalle Gudensberg steht ganz unter dem Zeichen der zukunftsorientierten Positionierung des Tourismus. Am Montag, 13. September, kommen zwischen 15 und 20 Uhr auf Einladung von IHK und GrimmHeimat NordHessen alle Entscheider des Tourismus aus Wirtschaft und Politik zusammen, um sich über regionale Entwicklungen und zukünftige Trends zu informieren. Konkret wird es um die gezielte Positionierung touristischer Themen, Inszenierungen von Erlebnissen, Kommunikationsstrategien im Web 2.0 sowie um Pläne und Maßnahmen der Destination für 2011 gehen.

Die Veranstalter setzen dieses Jahr auf eine enge Verzahnung von Theorie und Praxis, was den Gästen einen echten und greifbaren Mehrwert liefern soll. So erklären Experten beispielsweise, wie Soziale Netzwerke und das Web 2.0 funktionieren. Darüber hinaus berichten Leistungsträger aus der Hotellerie über ihre Maßnahmen und Erfahrungen. Zudem wird die Veranstaltung mit einem erlebnisreichen Get Together ausklingen, bei dem die Möglichkeit besteht, sich direkt über Leistungsanbieter, Fördermöglichkeiten, Qualifizierungsmaßnahmen und ausgewählte Projekte in der GrimmHeimat NordHessen zu informieren.



Ein Höhepunkt des Jahrestreffen Tourismus wird die Besichtigung der neuen Freilichtbühne im Stadtpark von Gudensberg sein, die am 24. und 25. Juli im Rahmen des Europäischen Märchen- und Sagenfests des Kultursommers Nordhessen eingeweiht wurde. Die einzigartige und absolut beeindruckende Kulisse ist ein echter Meilenstein in der kulturtouristischen Entwicklung der GrimmHeimat NordHessen und wird in den kommenden Jahren zahlreiche Besucher zu hochkarätigen Veranstaltungen nach Gudensberg locken.

Der Kultursommer Nordhessen hat es sich nicht nehmen lassen und direkt am Eröffnungswochenende eine spektakuläre Percussion-Show organisiert, die nur den Auftakt für eine Reihe von Events darstellte. Bürgermeister Frank Börner wird den Besuchern des Jahrestreffen Tourismus das Bühnenkonzept erläutern und das Bauwerk in all seinen Facetten präsentieren. Eine Veranstaltungskostprobe wird es durch die Unterstützung der Schauspielschule Kassel ebenfalls geben.



Thematisierung: Die neue Freilichtbühne im Stadtpark Gudensberg folgt konsequent einem der Zukunftstrends des Tourismus. (Foto: Blåfield)

Pierre Schlosser / Günther Koseck ■

• Fragen und Anmeldung: Tel. 0561 97062-24, E-Mail: info@grimmheimat.de

10. bis 12. September

Tagung über die ungleichen Brüder

Wir wollen uns einmal nie trennen...“, so schrieb Jacob Grimm seinem Bruder Wilhelm aus Paris. Sein Wunsch sollte sich in ihrer lebenslangen Forschungs- und Wohngemeinschaft erfüllen. Neuere Biografien zeigen allerdings, dass es an der Zeit ist, die Verschiedenheit der beiden Brüder zu würdigen. Die Brüder-Grimm-Tagung 2010 nimmt sich von Freitag, 10. September, bis Sonntag, 12. September, des Themas in der Evangelischen Akademie Hofgeismar an.

Die Brüder Grimm haben nicht nur recht unterschiedliche Impulse in das gemeinsame Werk eingebracht. Auch in den heftigen wissenschaftlichen Auseinandersetzungen der noch jungen Germanistik zeigte sich gar mehr Gegensatz als Einigkeit unter den Brüdern. Die Tagung bietet die Möglichkeit, die berühmten Brüder in der inneren „Einigkeit der Gegensätze“ (Wilhelm) neu kennen zu lernen.

Pierre Schlosser ■

• Fragen und Anmeldung: Evangelische Akademie Hofgeismar, Tel. 05671 881-154, E-Mail: ev.akademie.hofgeismar@ekkw.de

Das Örtliche

Ohne Ö fehlt Dir was

Wir bringen Kunden.
Nutze unsere Kontakte: mit einem Inserat in Das Örtliche.
www.dasoertliche.de

Adolf Christ VERLAG

Ein Angebot Ihres Verlages Das Örtliche:
Adolf Christ Verlag · Tel. (069) 7 10 09-0 · www.christverlag.de

Expo 2010 in Shanghai: Blickpunkt China

Seit etwa zehn Jahren im Markt: Geschäftsführer von Kemper System zieht Bilanz

„Die Chinesen lieben Marktführer“

Die Produktion vor Ort ist für Kemper System gegenüber dem aufwändigen Import von Waren alternativlos: Der Weltmarktführer aus Vellmar (Landkreis Kassel) für Abdichtungen auf Basis von Flüssigkunststoffen setzt verstärkt auf den Markt China. Der Geschäftsführer Vertrieb und Verwaltung, Andreas H. Wiggenhagen, spricht im WN-Interview über operative Herausforderungen, die Startbedingungen der Tochtergesellschaft in der Volksrepublik sowie den Schlüsselbegriff Respekt.

WIRTSCHAFT NORDHESSEN: Seit gut zehn Jahren ist Kemper System mit einer eigenen Tochtergesellschaft in China vertreten. Wie fällt Ihre Bilanz aus?

Andreas H. Wiggenhagen: China besitzt ein enormes Marktpotenzial, ist allerdings ein Markt des langen Atems. Unternehmen können nur erfolgreich sein, wenn sie die dortigen Spielregeln kennen und einhalten. Geschäftsbeziehungen sind sehr persönlich und eine gute Vernetzung absolut unverzichtbar, um erfolgreich ins Geschäft zu kommen. Die intensive Kontaktpflege braucht sehr viel Geduld. Die kulturellen Unterschiede können nicht genug beachtet werden und werden von Deutschland aus sicher sehr häufig unterschätzt. Hinzu kommen operative Herausforderungen. Die schiere Größe des Landes macht die Distribution zu einer echten Aufgabe. Flächendeckende Vertriebsnetze fehlen. Rohstoffe müssen aus dem Ausland importiert werden. Auch die Produktion vor Ort ist gegenüber dem aufwändigen Import von Waren alternativlos. Das ist übrigens der Hauptgrund für uns, strategische Partnerschaften einzugehen.

WN: Welche Hindernisse mussten Sie zu Beginn überwinden, woran haben Sie zunächst nicht gedacht?

Wiggenhagen: Die internationale Kemper System Gruppe ist Teil einer Holding, der IBG Industrie-Beteiligungs-Gesellschaft in Köln. Hierzu gehören weltweit mehr als 50 Vertriebs- und Produktionsgesellschaften, unter anderem auch in China. Deshalb war der Start für uns vielleicht etwas leichter. Als wir unsere Tochtergesellschaft, die Kemper System Liquid Coating & Sealing Co. Ltd., gegründet haben, konnten wir teilweise auf eine bestehende Struktur in Guangzhou, im industriell dicht besiedelten Süden des Landes, zurückgreifen. Um die Profitabilität sicherzustellen, müssen die Märkte allerdings ganz anders bearbeitet werden als in Europa. Beispielsweise werden unsere Beschichtungen mehr nachgefragt als unsere Abdichtungen. Diese sind sehr beratungsintensiv und nur mit Fachkenntnissen zu verarbeiten. Sehr wichtig ist eine starke Marke



wie Kemperol. Die Chinesen lieben Marktführer. Dies gilt als Zeichen von Qualität.

WN: Aktuell intensivieren Sie Ihr asiatisches Engagement.

Wiggenhagen: Wir haben die Erfahrung gemacht, dass wir eine klassische win-win-Situation schaffen, wenn wir die Marktkompetenz und das Know-how chinesischer Partner nutzen. Deshalb kooperiert Kemper System im Bereich Produktion und Vertrieb seit Mai offiziell mit der Sowa Engineering Building Materials Science & Technology Co., Ltd, ein Produzent von Beschichtungssystemen im ostchinesischen Xuzhou. Kemper System erweitert das eigene Angebot durch Artikel aus dem Sowa Sortiment. Sowa wird gemeinsam mit Kemper System spezielle Produkte für den chinesischen Markt produzieren, die in der gesamten Volksrepublik vertrieben werden. Diese strategische Partnerschaft versetzt uns in die Lage, die Anforderungen des chinesischen Marktes nach preisgünstigen und schnell lieferbaren

Ticket in die Volksrepublik: Partnerschaften und gute Beziehungen sind unverzichtbar, sagt Andreas H. Wiggenhagen.

(Fotos: Fotolia/Kemper System)

Beschichtungsprodukten in guter Qualität zu erfüllen.

WN: Worauf gilt es beim Anbahnen und Abschließen von Geschäften in China zu achten?

Wiggenhagen: Partnerschaften und gute Beziehungen sind unverzichtbar. Gleichzeitig sind die kulturellen Unterschiede und damit auch die Art und Weise des zwischenmenschlichen Miteinanders besonders zu beachten. Respekt ist ein Schlüsselbegriff im Reich der Mitte, ihr Gegenüber darf auf gar keinen Fall sein Gesicht verlieren. Außerdem ist sicherzustellen, dass der östliche Partner die Qualitätsansprüche erfüllen kann. Mit Sowa, die Niederlassungen in diversen Städten in ganz China unterhält, haben wir einen starken Kooperationspartner gefunden, der sich an internationalen Qualitätsstandards orientiert und nach ISO 9001 und ISO 14001 zertifiziert ist.

WN: Im chinesischen Kulturkreis gilt das Kopieren nicht als verwerflich. Haben Sie mit dem Thema Erfahrung sammeln müssen beziehungsweise wie gehen Sie damit um?

Wiggenhagen: Wir produzieren bislang nicht in China und sammeln gerade Erfahrungen, wie es mit speziellen Produkten in einer strategischen Partnerschaft gehen wird. Unsere bauchemischen Rezepturen sind unser Kapital und das schützen wir natürlich. Und unsere Kernkompetenzen bündeln wir in Deutschland, wo auch die Abteilung Forschung und Entwicklung angesiedelt ist.

*Das Interview führte
WN-Redakteur Andreas Nordlohne*

Über Person und Unternehmen

Diplom-Kaufmann Andreas H. Wiggenhagen (47), Geschäftsführer Vertrieb und Verwaltung, steht seit Mai 2009 an der Spitze des international ausgerichteten Unternehmens aus Vellmar. Der Manager war zuvor fast 25 Jahre in leitender Position in der Bauzulieferindustrie tätig, unter anderem als Geschäftsführer eines weltweit tätigen Dichtungssystemherstellers. Kemper System ist Weltmarktführer im Geschäftsfeld Abdichtungen auf Basis von Flüssigkunststoffen. Eigenständige Tochtergesellschaften besitzt das Unternehmen neben China in den USA, Indien, Kanada, England, Frankreich und Italien, dazu kommen enge Partnerschaften mit speziell qualifizierten Verarbeitungs- und Handelsunternehmen in diversen Ländern. Zu den besonders erfolgreichen Marken gehört Kemperol, mit der sich Kemper System seit fast 50 Jahren ausschließlich im Bausektor engagiert. In Deutschland hat das Unternehmen 135 Mitarbeiter, weltweit 233.

Expo 2010 in Shanghai: Blickpunkt China

Expansion in Chinas Einzelhandel seit einem Jahrhundert bewährt

Investition in Erfolg

Vom Kaiserreich bis heute hat das Reich der Mitte eine starke Faszination auf den Westen ausgeübt. Die gewaltige Bevölkerungszahl, der kontinentale Gebietsumfang, doch vor allem die seit Jahrtausenden lebendige Kultur mit ihren in die Moderne tradierten Besonderheiten finden Bewunderung. Doch auch mit einer gewissen Furcht und Skepsis betrachten wir den allorts deklarierten Zukunftsmarkt für unsere Produkte. Einen maßgeblichen Anteil hat die westliche Presse mit ihren an Superlativen interessierten Berichten. Nur allzu oft wird hier der Fokus auf öffentlichkeitswirksame Vertragsabschlüsse für Großprojekte gelegt.

Für einen langfristig stabilen Markenaufbau ist hingegen nicht das volatile Projektgeschäft Garant, sondern ein anderer Verkaufskanal unverzichtbar: der Einzelhandel. Historische Beispiele wie die von BASF, Siemens oder Nestlé zeigen, dass dieser branchenübergreifend wesentlich zum Erfolg beigetragen hat. Als Brückenpfeiler ermöglicht er eine flächendeckende Distribution bis in kleinste Verkaufskanäle, was als Summe vieler kleiner Absätze zum beträchtlichen Umsatz führt.

Der übergeordnete Markenaufbau ebenso wie ein umfassendes Unterstützungsprogramm auf Händlerenebene liegt in der Verantwortung des Herstellers. Schließlich gilt es hier, eine kompetente Beratung für den stets hohen Anteil an Erstkunden sicherzustellen. Über die Zeiten hinweg sind Dekoration und Einrichtungsgegenstände für den Verkaufsraum und vor allem Fassaden-Lichtbänder beliebt. Beiersdorf brachte 1930 für sein Pflastersortiment beispielsweise „Hansaplast-consulting-room equipment“ auf den Markt. Auch in den Werbemitteln lässt sich das in China ausgeprägte Nützlichkeitsprinzip kundenorientiert umsetzen. Bei BASF gab es im vergangenen Jahrhundert Tuch-, bei Nivea Creme-proben.

Um in diesen verzweigten Strukturen ein konsistentes Erscheinungsbild der Marke sicherzustellen, lohnt sich die Nutzbarmachung des konfuzianischen Prinzips, von Vorbildern zu lernen. Beispielsweise eröffnete Viessmann China in der Hauptstadt der Inneren Mongolei einen Modellverkaufsraum, der seitdem als Orientierung für alle Neuzugänge gilt. Als Maßnahmen mit hoher Außenwirkung bieten sich zeitenübergreifend „Wandbemalungen an zentralen Plätzen“, der Besuch lokaler Messen, Magazin- und Fahrzeugwerbung oder Gewinnspiele an, auf die schon der amerikanische Kaufmann Carl Crow in seinem Buch „400 million customers“ 1937 verwies. Während Nestlé 1935 mit einer Couponsammelaktion für seine Marke Eagle Brand punktete,

verhalf ein Online-Spiel Viessmann China, die Besucherzahl auf seiner Website im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 100 Prozent zu steigern. Als Belohnung winkt dem Gewinner neben dem Preis die noch wichtigere öffentliche Bekanntmachung und damit das Herausheben aus der anonymisierenden Bevölkerungsmenge.

Das Zusammenspiel westlicher Technologie mit einem sorgfältig gewählte lokale Attribute erweiterten Markenauftritt hat seit jeher zum Erfolg geführt. Für eine Aspirin-Werbung hatte Bayer um 1930 den Schauspielstar Ruan Lingyu unter Vertrag, BASF verwendete bereits um 1930 Motive traditioneller Feiern wie das Drachenbootfest für seine Werbung. Im aktuellen Jahr des Tigers scheint dieses fast selbstverständlich: Coca Cola, Toblerone und Hermès – sie alle haben den Beginn des neuen Mondjahres werbewirksam umgesetzt.

Einmalige Ausstattung reicht nicht

Über allem muss gelten, dass der Markenaufbau und die Unterstützung der Marktpartner Kontinuität erfährt. Eine einmalige Ausstattung der Händler am Kooperationsbeginn reicht nicht aus. Hingegen fördert die Regelmäßigkeit die Pflege und Intensivierung der Beziehungen, die Zeiten übergreifend für Interaktionen auf dem chinesischen Markt als fundamental angesehen werden. Hier kommt auch die in der konfuzianischen Soziallehre verankerte Familienidee zum Tragen.

Schließlich ist für ambitionierte Firmen der Aufbau einer lokalen Produktion unumgänglich, um ein langfristiges Wachsen im Markt sicherzustellen – verbunden mit der Notwendigkeit, dem Einzelhandel eine attraktive Profitmarge zu gewährleisten. BASF vollzog diesen Schritt bereits 1935, was den allgemeinen Kostendruck in dem durch starken Wettbewerb geprägten Markt abschwächte. Die Lokalisierung ermöglicht zudem, die Produkte an die Wünsche und Bedürfnisse der



Garant für einen stabilen Markenaufbau: der Einzelhandel. (Foto: Fotolia)

Kunden im Markt anzupassen und damit die Erschließung breiterer Kundenschichten.

Ob im Kaiserreich oder heutzutage – je attraktiver die Kombination aus Vorverkauf und Direktunterstützung, umso stärker ist die Anziehungskraft auf weitere Einzelhändler, Teil des starken Netzwerks zu werden. Dieses führt unmittelbar zu einem höheren Absatz der Produkte. Weder Faszination noch Furcht müssen das Chinageschäft folglich bestimmen. Im Gegenteil gilt für die Sicherstellung einer positiven Unternehmensentwicklung, Wissen um langfristig gültige Erfolgs- und Einflussfaktoren konsequent anzuwenden. Dann lässt sich Erfolg auch in China planen.

Der Autor Dr. Dr. Andreas Tank ist Marketingleiter von Viessmann China. Er arbeitet seit 2004 für den Heiztechnikspezialisten im Reich der Mitte. Zuvor war Tank für verschiedene große international agierende Unternehmen tätig. Er promovierte 2005 in Kassel zum Dr. rer. pol. und 2008 in Göttingen zum Dr. phil. In diesem Jahr ist im Peter Lang Verlag sein Buch „Zwischen Faszination und Furcht – Ausländische Marktakteure in China auf der Suche nach Stabilität und langfristig gültigen Einfluss- und Erfolgsfaktoren“ erschienen. ■

CHC IT-Solutions

+49 561 788085-0

Professionelle Lösungen
rund um das Internet

- Kreative und Zielgruppengerechte Website-Gestaltung
- Content-Management | Newsletter | Online-Shops
- Zuverlässiges Business-Webhosting und Miet-Server
- Kompetente Beratung und schlüsselfertige Realisierung

Ihre sympathische Full-Service-Internetagentur

www.webdesign-kassel.de

Bündnis appelliert an Landesregierung: Perspektive für Erhalt entwickeln

Verbundausbildung ist in Gefahr

Aus Sorge um die Verbundausbildung üben sie den Schulterchluss: Betriebe, Unternehmensverbände, Gewerkschaften und Politik. Denn dem Erfolgsmodell droht ein jähes Ende. Über die Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen erfuhren die Projektverantwortlichen des Landkreises Kassel, dass die eingeplanten Mittel für neu abzuschließende Ausbildungsverbände für die Jahre 2011 bis 2013 von der Landesregierung nicht mehr zur Verfügung stehen. Da das Förderprogramm sich vornehmlich an Betriebe richtet, die nicht alle Inhalte eines Ausbildungsberufs selbst vermitteln können, äußert sich Landrat Uwe Schmidt besorgt: „Mit dieser Entscheidung der Landesregierung wird ein funktionierendes System für die Schaffung von Ausbildungsplätzen gerade für kleine und mittlere Unternehmen zerschlagen.“

Der gemeinsame Appell lautet, die Entscheidung zu überdenken und mit den Verbundpartnern eine Perspektive für den Erhalt zu entwickeln. „Wir haben ein Jahr Zeit, die Regierung unter Druck zu setzen“, sagt Klemens Diezemann, Geschäftsführer des Verbandes der Metall- und Elektro-Unternehmen (M+E) in Nordhessen. Finanziert wird das Programm bislang aus Fördermitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) und aus Komplementärmitteln des Landes Hessen. Im vergangenen Jahr kam insgesamt knapp eine Million Euro zusammen. Nicht betroffen vom drohenden



Fräsmaschine programmieren: Der angehende Industriemechaniker Oliver Dissen (Rheinmetall Landsysteme GmbH) in der Kasseler Ausbildungswerkstatt von ThyssenKrupp ExperSite.

Sparkurs der Landesregierung sind bereits eingetragene Ausbildungsverhältnisse, erklärt der Landrat.

Die Mitgliedsunternehmen des M+E Arbeitgeberverbandes haben deutlich signalisiert, dass die Zahl der Ausbildungsplätze ohne Ausbildungsverbund um einiges geringer wäre. „Gerade die Metall- und Elektroindustrie benötigt bereits heute mit Beginn des Aufschwungs dringend qualifizierte Fachkräfte, um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken“, erklärt der Verbandsgeschäftsführer. Die Verbände orientierten sich mit ihrem Angebot an den Bedürfnissen des Marktes und könnten so auf Sonderwünsche der Ausbildungsbetriebe reagieren. Eine hohe Qualität in der Ausbildung sei somit sichergestellt. Kleine und mittlere Unternehmen allein seien oft nicht in der Lage, die Bandbreite der Ansprüche zu erfül-

len. Diezemann: „Ein Ende der Ausbildungsverbände für unsere Region wäre die falsche Entscheidung, solange es immer noch mehr Bewerber als Ausbildungsplätze gibt.“

Im Ausbildungszentrum von ThyssenKrupp ExperSite in Kassel befanden sich Mitte August 141 Jugendliche in einer überbetrieblichen Ausbildung, berichtet Geschäftsführer Frank Bethge. In diesem Jahr sei das neue Berufsbild Produktionstechnologie mit drei Auszubildenden zu den klassischen Ausbildungen wie Mechatronik und Industriemechaniker hinzugekommen. Die Gefahr von Mitnahmeeffekten sieht Bethge nicht, da jeder Betrieb seinen Auszubildenden selbst suche und mit ihm ein ungefordertes Ausbildungsverhältnis abschließe. „Der finanzielle Nutzen entsteht durch die Ausbildungspartner im Verbund, die Bereiche der Ausbildung abdecken können, die die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens übersteigen“, erklärt er.

WN/AN (Foto: Syring) ■

Blick auf EU-Geld

Die Mittel aus dem Europäischen Sozialfonds für Ausbildungsverbände sind mit dem Förderjahr 2010 ausgeschöpft, sagte Wolfgang Harms vom Hessischen Wirtschaftsministerium der Tageszeitung HNA. Für den Fall, dass dennoch zusätzliche ESF-Mittel für Verbundausbildungsplätze zur Verfügung gestellt würden, werde das Programm aufrechterhalten. Andere Finanzierungsmöglichkeiten werden laut Harms noch geprüft. ■

Ausbildungsverbände

Ausbildungsverbände in der Region Kassel gibt es seit 1997. Sie ermöglichen, dass Ausbildungsabschnitte außerhalb des Ausbildungsbetriebs abgehalten werden können, ohne dass zusätzliche Kosten entstehen. Derzeit arbeiten 180 nordhessische Firmen aus verschiedenen Branchen zusammen. Die landkreiseigene gemeinnützige Arbeitsförderungsgesellschaft im Landkreis Kassel mbH (AGiL) koordiniert den Verbund. Seit der Gründung bis einschließlich 2009 konnten über 830 zusätzliche Ausbildungsplätze geschaffen werden.

Im laufenden Ausbildungsjahr 2009 sind laut AGiL 106 Ausbildungsplätze im Verbund entstanden, davon 17 ungeforderte durch das Ausbildungsnetzwerk. In den vergangenen drei Jahren seien 330 zusätzliche Ausbildungsplätze bei Unternehmen ermöglicht worden, die allein nicht ausbilden können. Die Übernahmequote nach der Ausbildung liegt bei rund 90 Prozent, berichten die Projektverantwortlichen. ■

Standpunkt: Firma Sera ist für Ausbildungsverbund

Fachkräftemangel ausgleichen

Es wird immer schwieriger, die von uns benötigten Fachkräfte über den Arbeitsmarkt anzuwerben. Aus diesem Grund bilden wir zielgerichtet für unsere Bedürfnisse aus – und versuchen den Nachwuchs zu halten. Gemessen an der Gesamtbelegschaft kommen wir mit etwa 25 bis 30 Prozent traditionell auf eine sehr gute Ausbildungsquote. Seit 2003 haben etwa 20 unserer Azubis an der Verbundausbildung teilgenommen. Das ist für die Jugendlichen auch deshalb vorteilhaft, weil sie durch den Modulbetrieb verschiedene Unternehmenskulturen und Arbeitsabläufe kennenlernen. Für einige Ausbildungsberufe wie Produktionstechnologie und Mechatroniker wird es für uns ohne das Verbundsystem



Thorsten Mauritz

sehr schwer werden, diese anzubieten. Manche könnten ersatzlos wegfallen. Das bedeutet, dass wir versuchen müssen, unseren Bedarf an Fachkräften erneut über den Arbeitsmarkt zu decken. Diese Fachkräfte jedoch zeitnah zu finden, um unseren steigenden Bedarf zu decken, ist kaum möglich.

• Thorsten Mauritz ist Leiter des Bereichs Marketing und Kommunikation, Seybert & Rahier GmbH Co. Betriebs-KG (sera). Das Unternehmen aus Immenhausen zählt nach eigenen Angaben zu den weltweit führenden deutschen Unternehmen auf dem Gebiet der Dosier- und Kompressortechnik. Sera beschäftigt etwas mehr als 200 Mitarbeiter. (Foto: AN) ■

Ausbildungsverträge Juli 2010: Positiver Trend hält an

Handel und Banken stellen wieder vermehrt Auszubildende ein. Dies ist eine Momentaufnahme des Monats Juli bei der Zwischenbilanz der gemeldeten Ausbildungsstellen. Mit elf beziehungsweise 7,2 Prozent plus stehen die beiden Bereiche besonders auffällig dar, nachdem sie sich in den vergangenen Jahren eher zurückhaltend gezeigt hatten.

Die Experten der IHK Kassel, die ihre Juli-Zahlen veröffentlichten, führen dies insbesondere auf Nachholeffekte und die Sicherung des Fach- und Führungskräfte nachwuchses zurück. Insgesamt verzeichnet die IHK für den Monat Juli 2010 ein Plus von 0,7 Prozent. „Ein durchaus zu erwartender Wert“, wie Ausbildungschef Jürgen Peters kommen-

tiert. Klar sei, dass sich die regionale Wirtschaft nach dem Krisenjahr 2009 wieder erfolgreich um ihre Zukunftsaufgabe Ausbildung bemühe und das Krisenergebnis von minus 7,9 Prozent im vergangenen Jahr vergessen mache.

Insgesamt zeigen sich die Landkreise im IHK-Bezirk dementsprechend sehr von regionalen Konjunktoren und Sonderfaktoren beeinflusst, die vom Registrierungsverhalten der Unternehmen bis hin zur unterschiedlichen Wirtschaftsstruktur reichen. So liegen sie im gegenwärtigen Bilanzergebnis zwischen einem Plus von 7,2 Prozent in Marburg-Biedenkopf und einem Minus von 5,9 Prozent im Werra-Meißner-Kreis: „In allen

Kreisen sind eindeutige Aufwärtstwicklungen festzustellen, die uns vorsichtig optimistisch sein lassen, dass wir 2010 ein positives Endergebnis erreichen werden“, so Peters.

• IHK-Bezirk Kassel nach Landkreisen

Landkreis Waldeck-Frankenberg	2,2
Werra-Meißner-Kreis	-5,9
Stadt Kassel	-3,2
Landkreis Kassel	2,3
Stadt und Landkreis Kassel	-1,1
Landkreis Marburg-Biedenkopf	7,2
Landkreis Hersfeld-Rotenburg	2,7
Schwalm-Eder-Kreis	-1,4
IHK-Bezirk gesamt	+ 0,7

Berufsorientierung

Neue Richtlinien sind in Kraft

Am 16. Juni 2010 sind die neuen Richtlinien für die Förderung der Berufsorientierung in überbetrieblichen und vergleichbaren Berufsbildungsstätten in Kraft getreten. Nachdem das im Jahr 2008 gestartete Pilotprogramm eine hohe Akzeptanz bei den Jugendlichen ebenso wie bei Lehrern und Ausbildern gefunden hatte, wird die Pilotphase, die bis zum 31.12.2010 laufen sollte, vorzeitig beendet und das Förderprogramm verstetigt.

Neu ist, dass neben der praktischen Erprobung in Berufsbildungsstätten nun auch eine Potenzialanalyse Bestandteil der Förderung

ist. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) stellt für die Durchführung von Potenzialanalyse und praktischer Orientierung in den Werkstätten insgesamt 500 Euro Fördermittel pro Schüler/Schülerin zur Verfügung. Das Berufsorientierungsprogramm passt sich somit nahtlos in die BMBF-Bildungsketten-Initiative ein und wird Bestandteil einer strukturierten Weiterentwicklung des Übergangssystems.

Das BIBB konnte inzwischen auf vier regionalen Veranstaltungen in Düsseldorf, Leipzig, Lübeck und Stuttgart über 500 interessierte

Fachleute aus den Bildungseinrichtungen über die neuen Förderrichtlinien, die Vorgaben für die Potenzialanalyse und das Antragsverfahren informieren. Weitere Veranstaltungen sind in der Planung und werden in Kürze bekannt gegeben. Das BIBB hat ein transparentes Förderverfahren eingeführt.

• Einzelheiten über Fördervoraussetzungen und Antragsverfahren erfahren Sie unter der Hotline 0228 107-1031 sowie per Mail an das Team Berufsorientierung.

Schlichtungsausschuss

Neue Periode beginnt

Die neue Berufsperiode für den Schlichtungsausschuss der IHK Kassel beginnt im Herbst 2010. Mit insgesamt 33 (2008: 29) verhandelten Fällen war der Ausschuss in der zurückliegenden Periode sehr gut ausgelastet und konnte in einer großen Zahl von Fällen Streitigkeiten regeln und Problemfälle klären.

Bei allen Streitigkeiten im Zusammenhang mit dem Ausbildungsverhältnis ist aufgrund des Arbeitsgesetzes immer zuerst der Schlichtungsausschuss einzuschalten. Eine Streitigkeit soll jedoch erst vor den Schlichtungsausschuss getragen werden, wenn die Bemühungen der Vertragspartner, selbst zu einer Verständigung zu kommen, ohne Erfolg geblieben sind. Der Schlichtungsausschuss kann jederzeit von den Auszubildenden beziehungsweise ihren Erziehungsberechtigten sowie dem Auszubildenden angerufen werden und ist einem Arbeitsgerichtsverfahren als Schlichtungsstelle vorgeschaltet.

Der Sachverhalt des jeweiligen Streitfalles muss der IHK vor der mündlichen Verhandlung schriftlich dargelegt werden. Streitigkeiten, die erst nach Beendigung eines Berufsausbildungsverhältnisses ausgetragen werden, gehören unmittelbar vor die Arbeitsgerichte.

Qualifizierungsschecks

Empfängerkreis erweitert

Gefördert werden Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen, die dazu beitragen, dass Beschäftigte mit Migrationshintergrund eine Anerkennung für im Ausland erworbene Berufsabschlüsse erhalten. Es werden auch Maßnahmen gefördert, die nicht zum aktuellen Tätigkeitsprofil passen, aber künftig eine Ausübung des erlernten Berufes ermöglichen. Da im Ausland erworbene Berufsabschlüsse oft in Deutschland nicht anerkannt werden, erweitert diese Interpretation den möglichen Empfängerkreis des Qualifizierungsschecks erheblich.



BÜRCEL
WIRTSCHAFTSINFORMATIONEN

Inkassounternehmen Wojacek & Kilian KG
pers. haft. Gesellschafter Dipl.-Volkswirt Manfred Kilian

Fon: 05 61 / 94 07 70

BÜRCEL Inkkasso – damit aus Ihren Mahnungen Zahlungen werden.

www.buergel-kassel.de

Verschärfung des Iran-Embargos

Die EU hat das bestehende Iran-Embargo mit der Verordnung 668/2010 und dem Beschluss des Rates 2010/413/GASP vom 26. Juli 2010 erneut verschärft. Hier sind weitreichende Sanktionen gegenüber dem Iran aufgelistet, die auf der Grundlage der UN-Resolution 1929/2010 erlassen wurden.

Die Verordnung gilt unmittelbar seit dem 27. Juli 2010 in den Mitgliedsstaaten. Sie betrifft auch bestehende Verträge. Mit der Verordnung wurden zusätzliche Institutionen und Banken in den Anhang V der Verordnung 423/2007 aufgenommen. Es gilt ein Bereitstellungsverbot für Finanzdienstleistungen, Geld und Vermögenswerte der Institutionen werden eingefroren.

Der Beschluss des Rates 2010/413/GASP muss durch eine EU-Verordnung umgesetzt werden, dann gelten folgende weitere Maßnahmen:

- Es wurden weitere Personen, Unternehmen und Organisationen (Banken) aufgelistet

(Anhang 1), denen keine wirtschaftlichen Ressourcen zur Verfügung gestellt werden dürfen. Dies kommt faktisch einem Geschäftsverbot gleich.

- Der Zahlungsverkehr wird verschärft überwacht: Ein- und ausgehende Zahlungen ab 10.000 Euro müssen gemeldet werden, ab 40.000 Euro müssen sie von der zuständigen Behörde, also der Bundesbank, genehmigt werden. Im Falle, dass innerhalb von vier Wochen keine Ablehnung erfolgt, gilt die Zahlung als genehmigt.

- Die Lieferung von Dual-Use-Gütern ist bis auf Teil 1 und Teil 2 der Kategorie 5 verboten. Diese Teile sind ohnehin generell genehmigungspflichtig. Die bisher bestehenden Verbote von bestimmten Warenlieferungen (Güter, Ausrüstungen und Technologien für die Entwicklung im Kerntechnikbereich, für Trägersysteme für Kernwaffen, für Rüstungsgüter und sonstiges Wehrmaterial) bleiben weiter bestehen.

- Dienstleistungen, technische Unterstützungen und Finanzierungen im Zusammenhang mit verbotenen Waren sind ebenfalls verboten.

- Geschäfte mit den Schlüsselbranchen der iranischen Öl- und Gasindustrie in- und außerhalb Irans sind weitgehend verboten.

- Frachtflüge zwischen der EU und Iran werden unterbunden. Die Einrichtungen und Tochtergesellschaften der Islamic Republic of Iran Shipping Lines (IRISL) werden besonders überwacht und kontrolliert. Bei der operativen Umsetzung gibt es noch einige rechtliche und praktische Fragestellungen, zu denen die zuständigen Bundesministerien auf der Internetseite der Zollverwaltung (www.zoll.de/a0_aktuelles/a0_meldungen/awr_sanktionen_iran/index.html) Stellung nehmen.

Für weitere Fragen steht der Leiter International Norbert Claus, Tel. 0561 7891-279, E-Mail: claus@kassel.ihk.de, zur Verfügung.

Zollunion Russland-Belarus-Kasachstan

Anwendung der einheitlichen sanitären Maßnahmen

Mit Inkrafttreten des Zollkodex der Zollunion werden seit 1. Juli 2010 die einheitlichen Regelungen zur Umsetzung sanitärer Maßnahmen bei der Zollkontrolle angewandt. Die Kommission der Zollunion hat die einheitliche Liste der Waren ausgearbeitet, die an der Zollgrenze und auf dem Zollgebiet der Zollunion einer sanitär-epidemiologischen Kontrolle unterliegen. Das Dokument enthält zudem die einheitlichen sanitär-epidemiologischen und hygienischen Anforderungen zu oben genannten Waren und die Form der Dokumente, die die Produktsicherheit bestätigen.

Die Liste ist in drei Abschnitte unterteilt. Im Abschnitt I sind Waren aufgelistet, die einer staatlichen sanitär-epidemiologischen Kontrolle unterliegen: Lebensmittel, Erzeugnisse für Kinder, Parfüms und zubereitete Schönheitsmittel, verschiedene Erzeugnisse der chemischen Industrie, Mittel zum persönlichen Schutz, Erzeugnisse, die mit der menschlichen Haut in Berührung kommen und andere.

Abschnitt II beinhaltet registrierungspflichtige Waren. Waren, die erstmalig im Zollgebiet der Zollunion hergestellt und eingeführt werden, unterliegen der staatlichen Registrierung. Diese können nur dann importiert werden, wenn das Dokument, das die Sicherheit des Produkts bescheinigt, vorgelegt wird. Außer-

dem enthält der Abschnitt eine Tabelle, die neben der Warenbeschreibung auch die Warennummer nach der einheitlichen Warennomenklatur der Zollunion enthält.

Ohne Bescheinigung und ohne staatliche Registrierung einzuführende Waren befinden sich im Abschnitt III. Aus den begleitenden Fracht- und/oder kommerziellen Dokumenten muss ersichtlich sein, dass die Ware zu denen aus dem Abschnitt III gehört. Für die Produkte aus den Abschnitten II und III wird in den vorgelegten Fracht- und (oder) kommerziellen Unterlagen ein Stempel mit dem Vermerk „Einfuhr erlaubt“ (wörtliche Übersetzung aus dem Russischen) angebracht, nachdem das für die sanitäre Kontrolle zuständige Personal feststellt, dass die Ware mit den einheitlichen sanitären Anforderungen übereinstimmt.

Seit 1. Juli 2010 werden in Russland keine sanitär-epidemiologischen Bescheinigungen mehr ausgestellt. Die bereits vorhandenen behalten ihre im Dokument angegebene Gültigkeit ausschließlich in diesem Land, jedoch nur bis zum 1. Januar 2012.

Auf russischer Seite ist der Föderale Dienst für Verbraucherschutz und menschliches Wohlbefinden ROSPOTREBNADZOR (Internet: www.rosпотреbnadzor.ru) für sanitäre Kontrolle zuständig.



Zollkodex: Unter anderem Parfüm unterliegt nun der staatlichen sanitär-epidemiologischen Kontrolle. (Foto: Fotolia)

Die Behörde hat bei Fragen eine Service Hotline eingerichtet: Tel. +8 (985) 766-79-52. Ansprechpartnerin für Russland in der IHK Kassel: Walentina Helfrich, Tel. 0561 7891-278, E-Mail: helfrich@kassel.ihk.de.

Suchmaschinen für Marketing und Vertrieb nutzen

Anhand von konkreten Beispielen erfahren Sie in dieser Veranstaltung, wie jedes Unternehmen systematisch im Internet erfolgreich sein kann. Der Praxisworkshop ist kostenlos. Eine Teilnahme ist nur nach vorheriger Anmeldung möglich.

- **Termin:** 22. September 2010, 14 Uhr
- **Ort:** IHK Servicezentrum Marburg, Softwarecenter 3, 35037 Marburg
- **Anmeldung:** Bärbel Rudolff, Tel. 0561 7891-228, b.rudolff@kassel.ihk.de ■

„Fit für Innovation“

Neue Initiative der Bundesregierung

Die Bundesregierung befördert derzeit eine Initiative – „Fit für Innovation“ – zur Stärkung der Innovationsfähigkeit deutscher Unternehmen. Damit soll für die Bedeutung dieser strategischen Schlüsselkompetenz geworben werden. Am Ende werden Handlungsempfehlungen stehen.

Zeitraum der Initiative ist 2009 bis 2011. Die organisatorische Betreuung übernimmt das Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO in Stuttgart.

Informationen zu „Fit für Innovation“ sind auch unter www.fitfuerinnovation.de zugänglich. ■

Veranstaltung

Wirksame Vermarktung technischer Innovationen

Zum Thema „Wirksame Vermarktung technischer Innovationen – Theorie und Praxis“ bietet die IHK Kassel eine Veranstaltung an.

- **Termin:** 30. September 2010, zwischen 16 und 19 Uhr

- **Ort:** FiDT Technologie- und Gründerzentrum, Kassel Marbachshöhe

Die Teilnahme ist kostenfrei, eine **Anmeldung** ist erforderlich: Petra Wille, Tel. 0561 7891-223, per E-Mail: wille@kassel.ihk.de ■

Veranstaltung

Effizienz gewinnen – Kosten senken

Die Innovationsberatung Hessen bietet eine Information rund um das Thema Effizienz im Unternehmen steigern und dadurch Kosten senken. Gastgeber ist die Firma sera Seybert & Rahier GmbH + Co. Betriebs-KG in Immenhausen, die gemeinsam mit der Planungsgesellschaft RSE ein erfolgreich realisiertes Projekt darstellen wird. Ergebnisse können von den Teilnehmern im Rahmen einer Unternehmensbesichtigung diskutiert werden.

Generell erhalten Unternehmen vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) eine Unterstützung bei der Einführung von Effizienz steigernden Maßnahmen. Wie die Fördermodalitäten praxisnah umgesetzt werden können, wird die Firma RSE Fabrik-/Logistik-Planungsgesellschaft erläutern.

- **Termin:** 28. September 2010, 17 Uhr
- **Ort:** sera Seybert & Rahier, Immenhausen

Die Teilnahme ist kostenlos. **Anmeldung** bei Petra Wille unter Tel. 0561 7891 223 oder E-Mail: wille@kassel.ihk.de ■

Innovationsmessung Neuer Indikator

Unter der Leitung von Prof. Andreu Mas-Colell soll eine Gruppe von Forschungs- und Innovationsexperten aus Wissenschaft und Wirtschaft einen Indikator entwickeln, um die Fortschritte in der Steigerung der Innovationsfähigkeit und -leistung in Europa zu messen. In der Gruppe sind mit Henning Kagermann (Acatech) und Helmar Rendez (WEMAG AG) zwei deutsche Mitglieder. ■

Innovationswettbewerb Ideen für das Automobil

Am 30. September 2010 endet die Frist für den diesjährigen Innovationswettbewerb. Gesucht werden Ideen für das Automobil und für die Herstellung des Automobils. Die in diesem Jahr behandelten Themencluster lauten: Fahrzeuginterieur, ein besonderer Lebensraum, Kommunikation und IT, Eco Innovation – neue Wege zur CO₂-Reduzierung, effiziente und flexible Produktion.

Die Anmeldung erfolgt im Internet unter: noae.ff-muenchen.de/login.aspx ■

Richtlinie

Ökodesign

Das Glühlampen-Verbot ist nur der Anfang: Die Ökodesign-Richtlinie der EU legt für bestimmte Produkte, die mit Energie betrieben werden oder den Energieverbrauch beeinflussen, verbindliche Standards fest. Unter www.ihk-kassel.de – Innovation und Umwelt – Umwelt (Downloads) gibt es einen Überblick über das, was Hersteller wissen müssen.

Ansprechpartner: Elke Elsner, IHK Kassel, Tel. 06421 9654-32, elsner@kassel.ihk.de ■



**RINGHOTEL
ROGGENLAND**
WOHLFÜHLEN AM EDERSEE
★★★★★

Die perfekte Basis für Ihre Tagungen und Seminare

5 Tagungsräume bis 120m²
Modernes Hotel mit 59 Zimmern · Ausgewählte Küche
Bar · Pool & Sauna · Wellnessoase · Golfplatz Waldeck
Nähe zu Edersee und Nationalpark

D-34513 Waldeck
Telefon +49 (0) 56 23 - 99 88
www.roggenland.de RINGHOTELS

Krisen- und Sanierungsberatung: Sonderkonditionen noch bis Ende 2010

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat viele Firmen in eine schwierige bis existenzgefährdende Situation gebracht. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) können sich mithilfe einer Krisen- und Sanierungsberatung vor Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit schützen. Eine Förderung durch das Land Hessen ist noch bis Ende 2010 möglich. Voraussetzungen dafür sind ein Firmensitz in Hessen sowie die Chance sich am Markt zu behaupten. Gefördert wird nur, wenn noch keine Insolvenz angemeldet wurde und das

Unternehmen erst nach dem 1. Juli 2008 in Schwierigkeiten geraten ist.

Ratsuchende Unternehmen und Angehörige Freier Berufe, die eine geförderte Beratung beantragen möchten, wenden sich an das RKW Hessen. Es berät kostenfrei bei Auftragsklärung und Antragsstellung, setzt geeignete Berater ein, sichert die Qualität und organisiert die unkomplizierte Fördermittelabwicklung. Pro Unternehmen können bis zu zehn Beratungstage gefördert werden. Der Zuschuss beträgt maximal 50 Prozent der Be-

ratungskosten, höchstens jedoch 500 Euro pro Beratungstag. Gefördert werden Unternehmen, die – laut EU-Definition – weniger als 250 Beschäftigte haben. Ihr Jahresumsatz darf höchstens 50 Millionen Euro, ihre Jahresbilanzsumme höchstens 43 Millionen Euro betragen. Die Förderung erfolgt als Kleinbeihilfe aus Mitteln des Landes Hessen und des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE). Das Programm ist bis zum 31. Dezember 2010 befristet. ■

www.rkw-hessen.de

DIHK-Dienstleistungsreport 2010

Geschäftslage: Deutlich besser als andere Wirtschaftszweige

Die Dienstleistungsunternehmen vermelden als einziger Wirtschaftszweig in Deutschland zu Jahresbeginn eine positive Geschäftslage. Der Sektor verdaut die Krise besser als die Gesamtwirtschaft. Den personenbezogenen Dienstleistern ist im Krisenjahr 2009 Schlimmeres erspart geblieben, sie bekunden aktuell im Jahresvergleich eine ebenso gute Lageeinschätzung wie zu Jahresbeginn 2009.



Gute Lage: Die Dienstleistungsbranche vermeldet positive Zahlen. (Foto: Fotolia)

Die empfindlichen Auftragsrückgänge der Industrie sind an den Unternehmensdiensten vergleichsweise glimpflich vorbeigegangen. Die unternehmensnahen Dienstleister (zum Beispiel Unternehmensberatung und -services, Werbewirtschaft, IT-Dienste) melden mit plus 13 Prozentpunkten sogar einen besseren Saldo als die personennahen Dienstleister (zum Beispiel Gesundheits- und soziale Dienste, Freizeitwirtschaft).

• Erwartung: Dienstleister wieder zuversichtlicher

Die Dienstleister erwarten eine weitere Verbesserung ihrer Geschäftsperspektiven. Diese

hatten sich bereits in der Vorumfrage merklich aufgehellt. Das spricht für eine wirtschaftliche Erholung des Sektors. Das Vertrauen in die Erholung zeigt sich auch in den zuletzt spürbar gestiegenen Investitions- und Beschäftigungsplänen der Dienstleistungsunternehmen. Unternehmensbezogene Dienstleister gehen davon aus, dass ihre Geschäftsentwicklung in diesem Jahr fühlbar anzieht. Vor allem die Erholung ihrer Kunden aus der Industrie bietet Anlass zu Optimismus. Die personenbezogenen Dienstleistungsunternehmen sind weniger optimistisch.

• Investitionen: Höchste Investitionspläne aller Wirtschaftszweige

Vom Sektors gehen in diesem Jahr spürbare Investitionsimpulse aus. Nach dem Rekordinbruch im vergangenen Jahr zieht die Investitionsneigung der Dienstleistungsunternehmen wieder an. Aktuell liegt der Investitionssaldo bei minus zwei Prozentpunkten. Im Vergleich zur Vorumfrage im Herbst 2009 ist das eine Steigerung von neun Prozentpunkten, binnen Jahresfrist sogar ein Plus von 14 Prozentpunkten.

• Beschäftigung: Dienstleister sind Jobmotor

Die Beschäftigungsabsichten der Serviceunternehmen verbessern sich gegenüber der Vorumfrage erneut spürbar. Beim derzeitigen Beschäftigungssaldo von minus zwei Prozentpunkten wird der Dienstleistungssektor in den nächsten Monaten, wenn auch in kleinen Schritten, zusätzliche Beschäftigung schaffen. Die Beschäftigungspläne der Unternehmen verbessern sich zum zweiten Mal in Folge fühlbar. Die verbesserten Geschäftserwartungen der Unternehmen unterstützen auch den Arbeitsmarkt, wenn auch bei Weitem noch nicht in dem Maße wie im Boomjahr 2007 (Saldo damals plus 16 Prozentpunkte). ■

www.dihk.de

Kreditmediation

Erweitertes Angebot

Zum 1. August sind die Voraussetzungen für Beratung und Antragstellung auf Kreditmediation den Bedürfnissen des Marktes weiter angepasst worden. Der Aktionsrahmen wurde wie folgt erweitert:

- Einbeziehung der freien Berufe in das Mediationsverfahren
- Zulassung junger Unternehmen
- Absenkung des Mindest-Kreditvolumens von 25.000 Euro auf 15.000 Euro
- Beratungsleistungen für Unternehmen mit Restrukturierungs- oder Sanierungsbedarf ■

www.kreditmediator-deutschland.de

Neuer Förderschwerpunkt

Einzelhandel soll mehr für die Umwelt tun

Im ERP-Umwelt- und Energieeffizienzprogramm (Programmteil A) ist ein neuer Förderschwerpunkt „Umweltfreundlicher Einzelhandel“ eingerichtet worden. Gefördert werden die Errichtung und der Ausbau von Verkaufsräumen und -gebäuden im Einzelhandel. Mit dem Bau neuer Geschäftsgebäude, der Neuplanung und Neugestaltung von Verkaufsräumen oder dem Austausch veralteter Heizungs- oder Kühlanlagen lassen sich deutliche Umwelteffekte realisieren.

Die Antragsteller erhalten eine zusätzliche Zinsverbilligung aus dem ERP-Sondervermögen von bis zu einem Prozent p. a. Der Förderschwerpunkt ist zunächst bis zum 31. Dezember 2011 befristet. Anträge können schon seit dem 15. Juli 2010 gestellt werden. ■

www.kfw-mittelstandsbank.de

Hessens Bevölkerungszahl ist weiter geschrumpft

Der Bevölkerungsrückgang in Hessen hat sich im Jahr 2009 fortgesetzt. Wie das Hessische Statistische Landesamt mitteilt, wurden im vergangenen Jahr mit knapp 6.062.000 Einwohnern 3000 Personen weniger registriert als am Jahresanfang. Damit war der Rückgang schwächer als im Vorjahr (7600). Er resultierte aus einem Wanderungsgewinn von 6900 Personen und einem Gestorbenenüberschuss von gut 9900 Personen.

In regionaler Gliederung zeigt sich eine unterschiedliche Entwicklung. Vier der fünf hessischen kreisfreien Städte verbuchten leichte Bevölkerungszuwächse und nur in Offenbach am Main (minus 207) nahm die Einwohnerzahl als Folge von Wanderungsverlusten leicht ab. Die Städte Frankfurt am Main (7089), Darmstadt (1022) und Wiesbaden (751) profitierten von Wanderungsgewinnen und Geburtenüberschüssen, in Kassel (606) wurde die Bevölkerungszunahme infolge eines Sterbeüberschusses geschmälert.

Von den 21 hessischen Landkreisen konnten fünf im Regierungsbezirk Darmstadt ge-



Immer weniger: Die Bevölkerungsdichte in Hessen nimmt ab. (Foto: Fotolia)

legene Kreise und der Landkreis Gießen geringe Bevölkerungszuwächse zwischen 0,01 und 0,25 Prozent verbuchen. Davon hatte nur der Main-Taunus-Kreis eine nahezu ausgeglichene Geburtenbilanz (45 mehr Geborene als Gestorbene), während im Hochtaunuskreis sowie in den Landkreisen Offenbach, Darmstadt-Dieburg, Groß-Gerau und Gießen der Wanderungsgewinn durch Geburtendefizite gemindert wurde. In den übrigen 15 Landkreisen nahm die Bevölkerung von minus 0,01 (Landkreis Groß-Gerau) bis zu minus 1,14 (Vogelsbergkreis) ab. Im Main-Kinzig-Kreis und im Rheingau-Taunus-Kreis überstieg das Geburtendefizit den Wanderungsgewinn, im Odenwaldkreis sowie in den übrigen mittel- und nordhessischen Landkreisen waren neben Geburtendefiziten auch noch Wanderungsverluste zu verzeichnen.

Ergebnisse für die einzelnen kreisfreien Städte, Kreise und kreisangehörigen Städte sowie die Gemeinden Hessens finden Sie im Internet unter www.statistik-hessen.de (Rubrik Bevölkerung/Regionaldaten). ■

Bewertung zur Reform der Rundfunkgebühren

Grundsätzlich ist Umstellung auf geräteunabhängigen Beitrag richtig

Die Umstellung auf einen geräteunabhängigen Rundfunkbeitrag ist aus Sicht der Wirtschaft grundsätzlich richtig. Allerdings ist es falsch, neben den Nutzern auch Betriebe in die Beitragspflicht einzubeziehen. Keinesfalls darf es durch das neue Modell zu zusätzlichen Belastungen für die Unternehmen kommen.

Die Wirtschaft hat sich in der Vergangenheit für die Umstellung auf einen geräteunabhängigen Rundfunkbeitrag eingesetzt. Damit können künftig Nachforschungen der GEZ zu Anzahl und Art der Empfangsgeräte entfallen. Allerdings sollte der Beitrag nur an den Haushalten anknüpfen, denn Rundfunknutzer können letztlich nur die einzelnen Bürger sein. Daher wäre es konsequent gewesen, die Unternehmen beziehungsweise Betriebsstätten von der Zahlungspflicht auszunehmen. Denn die Mitarbeiter in den Betrieben entrichten bereits als Bürger einen Rundfunkbeitrag.

Wenn die Politik aber weiterhin die Wirtschaft mit Rundfunkbeiträgen belasten will, darf dies zumindest nicht über den bisherigen Anteil an Beitragsaufkommen hinaus geschehen. Insbesondere, weil sich die geplante Beitragserhebung nicht auf das Unternehmen, sondern auf jede einzelne Betriebsstätte beziehen soll, drohen höhere Belastungen für die Wirtschaft. Bei der konkreten Ausgestaltung

einer Beitragsstaffel für Betriebsstätten ist zudem darauf zu achten, dass es nicht zu untragbaren Belastungen für einzelne Unternehmensgruppen kommt.

Aus diesen Gründen muss der Staatsvertrag ein Beitragsmoratorium enthalten, um umstellungsbedingte Zusatzlasten zu vermeiden. Denn der geplante Betriebsstättenbeitrag darf nicht zur Schließung von Finanzierungslücken genutzt werden. Vielmehr muss die Reform des Beitragssystems verbunden werden mit einem höheren Konsolidierungsdruck in Richtung öffentlich-rechtlicher Rundfunkanstalten, die sich der gesamtstaatlichen Aufgabe der Haushaltskonsolidierung nicht verschließen dürfen. Erforderlich ist daher eine klare

Feststellung der Politik, dass sie mittelfristig eine Anhebung der Beiträge ausschließt.

Diese Erklärung haben 13 Wirtschaftsorganisationen abgegeben, neben dem DIHK waren dies: American Chamber of Commerce in Germany (AmCham Germany), Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), Bundesverband freier Berufe (BfB), Bundesverband der Tourismuswirtschaft (BTW), BITKOM, Dt. Bauernverband (DBV), Deutscher Hotel- und Gaststättenverband (DeHoGa), Deutscher Reiseverband (DRV), Handelsverband Deutschland (HDE), Hotelverband Deutschland (IHA), Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM), Zentralverband des Dt. Handwerks (ZDH). ■

 Gabelstapler · Lagertechnik	 Teleskop-Stapler	 Grundstückspflege	 Reinigungstechnik
			
			
Schreiner Maschinenvertrieb GmbH · Schelde-Lahn-Straße 20 35239 Steffenberg · Telefon 06464 921-0 · Fax 06464 921-124 Zweigstelle · In der Aue 18 · 34613 Schwalmstadt-Treysa Neu · Gebraucht · Mieten Leasen · Full-Service www.schreiner-maschinen.de · info@schreiner-maschinen.de			

Wirtschaftsrecht: Neue Informationspflichten für Dienstleister

Am 17. Mai 2010 ist die neue Dienstleistungs-Informationspflichten-Verordnung (DL-InfoV) in Kraft getreten. Danach sind Dienstleistungserbringer wie zum Beispiel Einzelhändler, Gastronomen, Handwerker, aber auch Freiberufler wie Architekten, Rechtsanwälte und Steuerberater verpflichtet, ihren Kunden zahlreiche Informationen zur Verfügung zu stellen.

Die Verordnung differenziert zwischen Informationen, die vor Abschluss eines schriftlichen Vertrages oder vor der Erbringung der Dienstleistung zur Verfügung gestellt und Informationen, die nur auf Anfrage mitgeteilt werden müssen. Dabei hat der Dienstleis-

tungserbringer verschiedene Möglichkeiten, diesen Informationspflichten nachzukommen. Unter die Informationspflichten fallen beispielsweise Angaben über Familien- und Vorname, Firma, Anschrift, Telefonnummer, E-Mail-Adresse oder Faxnummer. Zudem muss jeder Dienstleistungserbringer überprüfen, welche weiteren Angaben erfolgen müssen. Sofern vorhanden, sind beispielsweise Angaben zur Umsatzsteuer-Identnummer, Handelsregisternummer und Berufshaftpflichtversicherung zu machen.

Es gibt zahlreiche weitere Informationen, die zur Verfügung gestellt werden müssen. Dabei handelt es sich zwar um Angaben, die

zum großen Teil für bestimmte Adressaten bereits aufgrund anderer Gesetze und Vorschriften zu veröffentlichen sind (Telemediengesetz, BGB-Info-Verordnung). Trotz dieser Flut von Mehrfachregelungen empfehlen wir jedoch allen Dienstleistungserbringern, die Vorgaben der neuen Dienstleistungs-Info-Verordnung auch zu beachten, um kein unnötiges Abmahnrisiko einzugehen.

Weitere Einzelheiten finden Sie im Merkblatt „Neue Informationspflichten für Dienstleister“ unter www.ihk-kassel.de (Recht und Fairplay, Wirtschaftsrecht). Der Text der BGB-InfoV ist abrufbar unter: www.gesetze-im-internet.de/bgb-infov/index.html ■

Wettbewerbsrecht: Fernabsatzgeschäfte

Erstattung der Hinsendekosten bei erfolgtem Widerruf

Der BGH hat entschieden, dass ein Verkäufer dem Verbraucher im Fernabsatzgeschäft nicht mit den Hinsendekosten der Ware belasten darf, wenn dieser von seinem Widerrufs- oder Rückgaberecht Gebrauch macht (Urteil v. 07.07.2010, Az. VIII ZR 268/07).

Das beklagte Versandhandelsunternehmen stellt jedem Kunden pro Bestellung pauschal 4,95 Euro für die Zusendung der Waren in Rechnung. Die Beklagte nahm das Versandhandelsunternehmen auf Unterlassung der Erhebung dieser Hinsendekosten nach Ausübung

des Widerrufsrechts in Anspruch. Der BGH hatte diese Frage zunächst dem EuGH zur Vorabentscheidung vorgelegt, ob die Richtlinie über den Verbraucherschutz bei Vertragsschlüssen im Fernabsatz so auszulegen sei, dass sie einer nationalen Regelung entgegenstehe, wonach die Hinsendekosten dem Verbraucher auch dann auferlegt werden können, wenn dieser den Vertrag widerrufen habe.

Der EuGH bejahte dies und führte zur Begründung aus, dass die erwähnte Richtlinie verhindern solle, dass der Verbraucher von sei-

nem Widerrufsrecht abgehalten werde. Eine Regelung, welche dem Verbraucher die Hinsendekosten auferlege, laufe diesem Ziel zuwider (Urteil v. 15.04.2010; Rs. C-511/08).

Der BGH kam in der Verhandlung zum Ergebnis, dass dem Verbraucher nach erfolgtem Widerruf eines Fernabsatzgeschäfts ein Anspruch auf Rückgewährung der gezahlten Hinsendekosten zustehe. So sei es Verkäufern verwehrt, Verbrauchern derartige Kosten aufzuerlegen, wenn diese vom Widerrufs- oder Rückgaberecht Gebrauch machen. ■

Wirtschaftsrecht

Gewährleistungsrechte bei arglistiger Täuschung

Mit Urteil vom 12. März 2010 - V ZR 147/09 hat der Bundesgerichtshof über die Gewährleistungsrechte eines Käufers bei arglistigem Verhalten des Verkäufers entschieden. Im konkreten Fall hatte der Verkäufer einer Eigentumswohnung Mängel verschwiegen. Der Käufer forderte mit Fristsetzung die Nachbesserung. Der Verkäufer bot an, die auf die Käuferin zukommenden Kosten für die Mängelbeseitigung zu übernehmen und hierfür Sicherheit zu leisten. Daraufhin erklärte die Käuferin den Rücktritt vom Vertrag und verlangte die Rückzahlung des Kaufpreises.

Nach höchstrichterlicher Rechtsprechung besteht kein Anspruch auf Rücktritt vom Vertrag, obschon eine arglistige Täuschung vorliegt. Nach Ansicht der Richter gelte der

Grundsatz, dass im Gewährleistungsrecht immer zunächst die Nachbesserung verlangt werden müsse, auch hier. Nur in eng begrenzten Ausnahmefällen sei ein Rücktrittsrecht des Käufers zu bejahen. Voraussetzung wäre, dass das Vertrauen des Käufers in die Ordnungsgemäßheit der Nacherfüllung zerstört sei.

Grundsätzlich ist das Vertrauensverhältnis bei einer arglistigen Täuschung massiv beeinträchtigt. In diesem Fall habe aber der Käufer durch sein Nachbesserungsverlangen gezeigt, dass sein Vertrauen in die Bereitschaft zur ordnungsgemäßen Nacherfüllung trotz des arglistigen Verhaltens bestehe. Komme der Verkäufer seiner Nachbesserungspflicht fristgemäß nach, scheidet ein Rücktritt aus, da die verkaufte Sache dann vertragsgerecht sei. ■



www.ihk-kassel.de

Ansprechpartner

• **Arbeitsrecht:** Carolin Fischer, Tel. 0561 7891-221, E-Mail: c.fischer@kassel.ihk.de

• **Wettbewerbsrecht:** Richard Straka, Tel. 0561 7891-315, E-Mail: straka@kassel.ihk.de

• **Wirtschaftsrecht:** Simone Kaiser-Dietrich, Tel. 0561 7891-390, kaiser-dietrich@kassel.ihk.de

• **Handelsregister:** Andrea Müller, Tel. 0561 7891-202, E-Mail: mueller@kassel.ihk.de ■

29. und 30. September in der documenta-Halle

Wirtschaftstreff für Entscheider

Die nach eigenen Angaben größte regionale Mittelstandsmesse „b2d BUSINESS TO DIALOG“ gastiert Ende September in der documenta-Halle in Kassel. Am Mittwoch, 29. September, 12 bis 19 Uhr, und Donnerstag, 30. September, 10 bis 16



Uhr, bietet sich kleinen und mittelständischen Unternehmen eine Plattform zum regionalen und systematischen Aufbau von Kunden- und Lieferantenbeziehungen, zum Ausbau von Netzwerken sowie zu intensiven Gesprächen mit Entscheidungsträgern.

Die Messe richtet sich an regional aktive Unternehmen aus Industrie, Produktion, Handwerk und unternehmensnaher Dienstleistung – als Aussteller und Fachbesucher. Begleitet wird die Messe von einem Podiumsprogramm und einem Dialog-Dome, in dem Aussteller Vorträge halten können. Die feierliche b2d-Eröffnung, ein Business-Breakfast verbunden mit einem Podiumsgespräch zu einem aktuellen Thema sowie ein Abendevent für Aussteller und geladene Gäste runden das Programm ab. Oberbürgermeister Bertram Hil-

gen ist Schirmherr der b2d in Kassel. Exklusiv für Aussteller wird das Format „BMS Buyers-meet-Sellers“ geboten. Hier haben Aussteller direkt die Gelegenheit in organisierte Einzelgespräche mit Einkäufern von regionalen Großunternehmen zu gehen. „Einen Termin im Einkauf zu bekommen, ist nicht selten ein kosten- und zeitintensives Glücksspiel“, sagt b2d-Veranstalter Ulf Hofes. „Anfragen, nachfassen, Termin erst einmal bekommen, den Gesprächspartner in der richtigen Atmosphäre erwischen – alle diese Hürden werden mit BMS automatisch ausgeschaltet.“

Unternehmer sowie Fach- und Führungskräfte aus der Region sowie Ostwestfalen, Südniedersachsen und Westthüringen sind auf der b2d willkommen.

Der Eintrittspreis für Fachbesucher beträgt 14 Euro pro Tag. Für interessierte Unternehmen bietet der Veranstalter gemeinsam mit den Kooperationspartnern unverbindliche Informationstermine an. **WN**

• Kontakt: Tel. 05522-919191 und E-Mail: b2d@kuk-promo.de

promotion Nordhessen: KMU können sich bewerben

Endspurt für Wettbewerb

Bisher war der 1999 gegründete bundesweite Wettbewerb promotion Nordhessen für Existenzgründer interessant – in diesem Jahr können sich auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Unternehmensnachfolger bewerben und von den vielen Vorteilen profitieren.

Der Wettbewerb promotion Nordhessen, der von der Regionalmanagement Nordhessen GmbH getragen wird und den das Land Hessen sowie die WIBank, SMA, E.ON, die Kasseler Sparkasse sowie die HNA fördern, soll damit zur Gründungs- und Wachstumsoffensive ausgebaut werden.

Ob Startups, KMUs oder Unternehmensnachfolger: Alle Wettbewerbsteilnehmer können von der vorhandenen Kompetenz des Netzwerkes, den Möglichkeiten der Kontaktvermittlung zu Zulieferern sowie von der Einbindung in regionale Leitprojekte profitieren und ihre Absatz- und Beschaffungsmärkte erweitern. Mehr noch: Die Teilnehmer können nicht nur ein Preisgeld gewinnen, sie haben auch einen erleichterten Zugang zu den für eine Gründungs- oder Wachstumsfinanzierung nötigen Förder- und Finanzierungsinstrumenten, zum Beispiel die Wirtschafts- und Infrastrukturbank des Landes Hessen (WI-

Bank). Neu ist in diesem Jahr, dass promotion Nordhessen mit Elektro-Mobilität und Erneuerbaren Energietechnologien ein Schwerpunktthema formuliert hat – zwei für Nordhessen besonders wichtigen Bereiche.

• **Einsendeschluss** für die Business- und Wachstumspläne ist Donnerstag, 30. September.

Weitere Informationen und Anmeldung zum Wettbewerb: Tel. 0561-766 3650 und E-Mail: info@promotion-nordhessen.de sowie unter www.promotion-nordhessen.de **WN**

PREISWERT

■ Rack & Rüter gehört zu den innovativsten Mittelständlern

Zu den 100 innovativsten Mittelständlern in Deutschland zählt die hessische Wurstmanufaktur Rack & Rüter aus Fulda. Der Schirmherr des Wettbewerbs Top 100, der ehemalige Ministerpräsident Lothar Späth, überreichte Geschäftsführer Dr. Gernot Pepler das Gütesiegel. Rack & Rüter wurde laut Presseinformation als einziges Unternehmen seiner Branche ausgezeichnet. Studienleiter Professor Dr. Nikolaus Franke von der Wirtschaftsuniversität Wien prüfte den Innovationserfolg von Mittelständlern auf dem Markt anhand der vier Bereiche Innovationsklima, innovationsförderndes Top-Management, Innovationsmarketing sowie innovative Prozesse und Organisation. Pepler: „Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten darf man nicht an Innovationstätigkeiten sparen.“ Rack & Rüter stellt seit fast 50 Jahren traditionelle Wurstsorten nach nordhessischer Wurstmacherkunst her. ■

Bekanntmachungen

Handelsrichter

Der Präsident des Landgerichts Kassel hat

Herrn Stefan Bönning,

Schuhhaus Bönning OHG, 34369 Hofgeismar, für fünf Jahre, und zwar für die Zeit vom 1. August 2010 bis zum 31. Juli 2015, zum Handelsrichter beim Landgericht Kassel – Kammer für Handelssachen – ernannt. ■





Elektromaschinenbau GmbH





Wir lösen Ihre Antriebsprobleme






An der Autobahn 2
34266 Niestetal-Heiligenrode
Tel.: 05 61 / 52 20 37

Elektr. Antriebstechnik
Anker- und Motorenwickelerei
Pumpentechnik
Sondermaschinenbau

Fax: 05 61 / 52 85 59
info@minich.de
www.minich.de

Veranstaltungen



Provisionen besser kalkulieren

Beim Abschluss eines Handelsvertreter-Vertrags wird in vielen Fällen über die Höhe des Provisionsatzes nicht ernsthaft verhandelt. Oft genug wird von den vertretenen Unternehmen nur der „übliche Provisionsatz“ gewährt. Aber wie hoch ist der richtige Provisionsatz? Welche Grundlagen müssen berücksichtigt werden? Im kostenlosen Seminar „Ohne Moos nichts los!“ Provisionen besser kalkulieren am Montag, 20. September, in der IHK Kassel bekommen Sie zwischen 16 und 18 Uhr Argumente für Provisionsverhandlungen an die Hand. Referent: Andreas Paffhausen, Hauptgeschäftsführer der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) e. V. • **Anmeldungen:** Stefanie Damm, Tel. 0561 7891-271, Fax: 0561 7891-471 oder per E-Mail: sdamm@kassel.ihk.de

- **Nachfolgesprächtag mit dem RKW-Kompetenzteam:** Mittwoch, 15. September, 13 bis 16 Uhr, in der IHK Kassel. Anmeldungen für den 45-minütigen persönlichen Gesprächstermin sind zwingend erforderlich: Tel. 0561 7891-0.

- **Crashkurs Export: Der Einstieg in die Praxis des Exportgeschäfts:** Donnerstag, 16. September, 9 bis 16 Uhr, IHK Kassel. Themen u.a.: die richtige Länderwahl, Produktpassung, Vertriebswege. Kosten: 180 Euro.

- **Wirtschaftstag ASEAN:** Mittwoch, 29. September, 10 bis 16 Uhr. Themen u.a.: Absichern von Exporten, rechtliche Rahmenbedingungen, wirtschaftliche Besonderheiten, Erfahrungsberichte. Kosten: 130 Euro.

- **Methodenpass (IHK): FMEA (Failure Mode and Effects Analysis/Fehlermöglichkeiten- und Einflussanalyse):** Freitag, 1. Oktober, 9 bis 17 Uhr, und Samstag, 2. Oktober, 9 bis 12.30 Uhr. Inhalte u.a.: die fünf Stufen bis zur Erstellung, Einsatzgebiete der FMEA, Fallbeispiele. Kosten: 295 Euro.

Anmeldungen und ausführliche Informationen zu diesen und weiteren Veranstaltungen unter www.ihk-kassel.de ■

IMPRESSUM

■ **Herausgeber/Redaktion**
Industrie- und Handelskammer
Kassel, Kurfürstenstraße 9
34117 Kassel
V. i. S. d. P. Dr. Walter Lohmeier,
Hauptgeschäftsführer
Telefon: 0561 7891-0
Fax: 0561 7891-290
www.ihk-kassel.de

■ **Chefredakteur**
Thomas Rudolff
eMail: rudolff@kassel.ihk.de
Telefon: 0561 7891-289
Fax: 0561 7891-489

■ **Redaktion**
Andreas Nordlohne
eMail: nordlohne@kassel.ihk.de
Telefon: 0561 7891-268
Fax: 0561 7891-468

■ **IHK-Service-Redaktion**
Dagmar Guillén Garcia, Jürgen Peters, Eugen Knoth, Carolin Fischer, Thomas Rudolff (verantwortlich), Carsten Heustock

■ **Redaktionssekretariat/
Schlussredaktion**
Antje Köhler
Telefon: 0561 7891-282
Fax: 0561 7891-233
eMail: koehler@kassel.ihk.de

■ **Autoren dieser Ausgabe**
Andreas Nordlohne, Esther Husung, Dr. Wilhelm Hirschmann, Günther H. Oettinger, Norbert Claus, Dr. Dr. Andreas Tank, Helga Kristina Kothe, Mirko Konrad, Pierre Schlosser, Günther Koseck, Andreas Thielmann, Stefan Esser, Corinna Grajetzky, Prof. Dr. Birgit Felden, Thorsten Mauritz, Petra Böhles, DIHK

■ **Fotografen dieser Ausgabe**
Jörg Lantelmé, Bettina Meyer, Esther Husung, Andreas Nordlohne, Helga Kristian Kothe, Fotolia, DIHK/Veldemanphoto Brüssel, Mirko Konrad, Petra Böhles, Frauke Syring, G.E. Habich's Söhne GmbH & Co. KG, Kemper System, DIHK, Wolfgang Siewert/Bonn, Paavo Bläfield

■ **Titelseite, Gestaltung,
Satz & Produktion**
Jörg Lantelmé
eMail: joerglantelme@t-online.de
www.foto-kreativ-kassel.de

■ **Verlag**
Verlag Dierichs GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel
Telefon: 0561 203-00
Fax: 0561 203-2193
www.hna.de

■ **Geschäftsführer**
Dr. Dirk Ippen, Harold Grönke
■ **Anzeigenleitung**
Andrea Schaller-Öller

■ **Verkaufsberater**
Carsten Lenhart
Telefon: 0561 203-1647
eMail: carsten_lenhart@dierichs.de

■ **Redaktion Sonderthemen**
Inga Eisel
Telefon: 0561 203-1325
Autoren Sonderthemen:
Helga Kristina Kothe,
Constance Junker

■ **Elektr. Datenübermittlung
& Anzeigenproduktion**
Ansprechpartner: Maik Hahn
Telefon: 0561 203-1620
eMail: winhproduktion@hna.de
ISDN: 0561 2889764 und
0561 2889767
(Leonardo Grand Central Pro,
Eurofile)

■ **Druck**
Dierichs Druck + Media
GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168
34121 Kassel

■ **Vertieb**
Top Direkt Marktservice GmbH
Eichwaldstraße 38
34123 Kassel
eMail: info@top-direkt.de

■ **Gültige Anzeigenpreisliste**
vom 1. Januar 2010
Beiträge mit Autorennennung
oder - kürzel geben die Ansicht
des jeweiligen Verfassers wieder,
die nicht mit der Auffassung der
Kammer übereinstimmen muss.
Material aus dieser Veröffentlichung
darf nur mit Quellenangabe
nachgedruckt werden.
Für den Nachdruck von Autorenbeiträgen
muss deren Genehmigung
eingeholt werden. Vervielfältigungen
zwecks innerbetrieblicher Weitergabe
sind erlaubt. Wirtschaft Nordhessen
erscheint monatlich.
Der Bezug der Zeitschrift Wirtschaft
Nordhessen von IHK-Mitgliedern ist
im Mitgliedsbeitrag enthalten. Der
Bezug für sonstige Abonnenten
beträgt 20,- EUR jährlich (25,- EUR
jährlich außerhalb des IHK-Verbreitungsgebietes)

■ **Anzeigen- und Aboservice**
Hotline: 0561 203-1647
Fax: 0561 203-2963

■ **Erscheinungstag:**
5. September 2010
www.wirtschaftsnordhessen.de



Industrie- und Handelskammer
Kassel

1. MetallMesse Mittelhessen am 25. und 26. Mai 2011 in Wetzlar

Starke Branche der Region stellt sich vor

Die Metall verarbeitende Industrie ist in Mittelhessen die starke Branche der Region. Der Maschinen- und Anlagenbau, die Kunststoff-, Elektro- und Optikindustrie, Automobilzulieferer und -hersteller bieten knapp einem Viertel der Industriebeschäftigten einen Arbeitsplatz.

Mit der 1. MetallMesse Mittelhessen, am 25. und 26. Mai 2011, wird die wirtschaftliche Kraft und Vielfalt der Region deutlich in den Mittelpunkt gerückt, die durchsetzt ist von zahlreichen und zum Teil hochspezialisierten Unternehmen der Metallverarbeitung, die direkt oder indirekt alle wichtigen Industriezweige der deutschen Wirtschaft mit Gütern und Know-how beliefern.

Mit der 1. MetallMesse Mittelhessen in Wetzlar wird der Industrie in Mittelhessen die Möglichkeit eröffnet, sich in einem angemessenen Veranstaltungsumfeld erfolgreich zu präsentieren.



Idealer Veranstaltungsort für die Aussteller aus der Industrie

Der Veranstaltungsort Rittal-Arena Wetzlar bietet alle Voraussetzungen für eine „vollwertige“ Industrie-Messe. Mit circa 3000 Quadratmetern vermietbarer Ausstellungsfläche können sich mehrere hundert Aussteller präsentieren. Die Räumlichkeiten sind ideal: Das Raumvolumen sowie die lichte Raumhöhe ermöglichen Messestände in jeder Größe und Höhe; die Bodenbeschaffenheit, Bodenbelastbarkeit sowie die Versorgungsleistungen lassen auch große Maschinen und Anlagen als Ausstellungsobjekte zu; die Rittal-Arena ist direkt per Pkw, Bahn und Bus erreichbar – ausreichend Parkplätze stehen im unmittelbaren Umfeld zur Verfügung.

Der Zeitpunkt für die Premieren-Veranstaltung, am 25. und 26. Mai 2011, scheint gut gewählt, denn viele Unternehmen haben den Blick nach vorn gerichtet, Umstrukturierungsbeziehungsweise Rationalisierungsmaßnahmen wurden erfolgreich abgeschlossen und die ruhigere Zeit für Innovationen beziehungsweise Forschung und Entwicklung genutzt.



Dass die Zeichen bei den Unternehmen in Mittelhessen in Richtung Zukunft stehen, ist beim Veranstalter, Fairs4Industry aus Keltern bei Karlsruhe, an den Buchungseingängen für die Veranstaltung deutlich abzulesen: Unmittelbar nach Ankündigung der 1. MetallMesse Mittelhessen haben bereits über 30 Unternehmen knapp 700 Quadratmeter fest gebucht. Die neue Industrie-Messe scheint in der Region willkommen zu sein, bietet sie den Ausstellern und Besuchern doch hervorragende Chancen auf neue, regional-orientierte Geschäftskontakte. Speziell bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen zählt das „Local



Sourcing“ stärker als das „Global Sourcing“, insofern ist das Interesse an regionalen Zulieferern, beziehungsweise die Zusammenarbeit mit lokalen Partnern für die meisten Unternehmen vorhanden. Die Veranstaltung bietet für die Präsentation der eigenen Leistungen und Produkte das ideale Forum.

Obwohl die Veranstaltung auf die Industrie-Region Mittelhessen zielt, haben sich bereits einige Unternehmen aus Südwestfalen und Nordhessen angemeldet. Insofern werden vom Veranstalter auch Marketing-Aktionen in Richtung Südwestfalen, Nordhessen sowie in das Rhein-Main-Gebiet durchgeführt.

Die 1. MetallMesse Mittelhessen ist - ebenso wie die vom Veranstalter sehr erfolgreich durchgeführte Zulieferer-Messe Maschinenbau Südwestfalen, Siegen - als Tischmesse konzipiert: Den Ausstellern werden in der Rittal-Arena unter anderem komplette Standard-



Veranstaltungsort: Die 1. MetallMesse Mittelhessen findet in der Rittal-Arena Wetzlar statt.
Fotos: nh

Messestände geboten, sodass sich kleine Firmen und Großunternehmen gleichwertig präsentieren können. Auf Wunsch stehen natürlich auch Standflächen für individuelle Messestände zur Verfügung.

Für die 1. MetallMesse Mittelhessen sieht das Veranstaltungsteam ein nationales Potenzial, obwohl diese erste Veranstaltung tendenziell regional ausgerichtet wird. Jedoch werden zahlreiche Marketingmaßnahmen mit nationalen Charakter durchgeführt.

Standflächen können ab sofort gebucht werden. Die tagesaktuelle Ausstellerliste sowie die Hallenbelegungspläne stehen online unter www.metallmesse-mittelhessen.de NH

Buchungsschluss ist der 1. März 2011.

► **Informationen und Buchungen unter:**
Fairs4Industry Ulrich Brosz & Dirk Spahn OHG
Postfach 47,
75204 Keltern
Telefon: 07 00 / 44 55 1000
E-Mail: info@fairs4industry.de
Repräsentant
Verlag & Medienagentur
Markus Stephan
Marburger Str. 126
57223 Kreuztal
Telefon: 0 27 32 / 89 14 00
Fax: 0 27 32 / 89 14 01
Mobil: 01 77 / 8 34 18 47

Hintergrund

Fairs4Industry mit Sitz in Keltern bei Karlsruhe veranstaltet seit dem Jahr 2007 regional-orientierte Fachmessen für die produzierende Industrie. Das Unternehmen ist darauf spezialisiert, über Markt- und Bedarfsanalysen neue Veranstaltungen in Regionen mit hauptsächlich industriell orientierten Branchenclustern zu planen und durchzuführen. Mit einer eigenen, auf Industrierwerbung spezialisierten Werbeagentur werden die Branchen-Messen national und international vermarktet. Die Administration der Fach-

messen erfolgt umfassend webbasiert und schließt ein modernes, mobiles Einlass-System mit ein.

Der Hauptschwerpunkt von Fairs4Industry liegt bei Veranstaltungen für die Metall verarbeitende Industrie. Weitere Veranstaltungen: Turning-Days Villingen-Schwenningen (größte Europäische Fachmesse für Drehtechnik); Zulieferer-Messe Maschinenbau Südwestfalen, Siegen (Zulieferer-Messe für das produzierende Gewerbe, Metallverarbeitung).

KNOWHOWSEN

Wir glauben an die Kraft der Idee und den Sieg der klaren Konzepte.



 red dot design award
winner 2010



Veröffentlichung von Firmendaten

GLAS Baustoff unserer Zeit

- PLEXIGLAS-Stegdoppel/-Wellplatten für Überdachungen, Trennwände, Wintergärten und Geländer
- Ganzglasüren und -anlagen
- NEU: GLAS-MÖBEL
- Spiegel und Glasplatten aller Art
- Eigene Glas-Schleiferei
- Glasbausteine
- Glas- und Plexiglaszuschnitte
- Glaswürfel mit Laserinnengravur

Schaefer Henning
Ihr Partner für Plexiglas
www.sh-glashandel.de

Tel.: 0561/56066
Fax: 0561/59175
Königinhofstraße 81 - 85 • 34123 Kassel

Im Folgenden informiert die IHK Kassel über Neueintragungen, Löschungen, Löschungsankündigungen sowie Veränderungen, die in das von den Amtsgerichten elektronisch geführte Handelsregister eingetragen wurden.

Die IHK Kassel weist darauf hin, dass es sich nicht um eine amtliche Bekanntmachung handelt. Alle Handelsregisterveröffentlichungen der Bundesländer finden Sie auf der Seite www.handelsregisterbekanntmachungen.de

Amtsgericht Eschwege

In () gesetzte Angaben der Anschrift und des Geschäftszweiges erfolgen ohne Gewähr.

Neueintragungen

■ HRA 2657 26.07.2010 HMB Messebau & Eventtechnik UG (haftungsbeschränkt) & Co. KG, Waldkappel, Nordstr. 8, 37284 Waldkappel. Die Entwicklung, Planung und der Aufbau von Messeständen inklusive laufender Betreuung. Des Weiteren verkauft und vermietet die Gesellschaft Eventtechnik aller Art. Kommanditgesellschaft. Geschäftsanschrift: Nordstr. 8, 37284 Waldkappel. Allgemeine Vertretungsregelung: Jeder persönlich haftende Gesellschafter

vertritt einzeln. Jeder persönlich haftende Gesellschafter ist befugt, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte vorzunehmen. Eingetreten als persönlich haftender Gesellschafter: HMB Verwaltungs-UG (haftungsbeschränkt), Waldkappel (Eschwege HRB 2814), Einzelvertretungsberechtigt; mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich

schränkt), Waldkappel, Nordstr. 8, 37284 Waldkappel. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Geschäftsvertrags vom 12.07.2010. Geschäftsanschrift: Nordstr. 8, 37284 Waldkappel. Gegenstand: Die Geschäftsführung von anderen Unternehmen, die im Bereich Messebau & Eventtechnik tätig sind, insbesondere die Geschäftsführung der HMB Messebau & Eventtechnik UG (haftungsbeschränkt) &

zu diesem Zweck auch an anderen Unternehmen, gleich in welcher Rechtsform, beteiligen und solche Unternehmen erwerben. Stammkapital: 1.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch die Geschäftsführer gemeinsam vertreten. Bestellt als Geschäftsführer: Heinz, Thorsten, Waldkappel, *24.11.1971, mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Veränderungen

■ HRB 1719 26.07.2010 Carl Nolte Söhne GmbH, Berkatal, Noltinastr. 29, 37297 Berkatal. Geschäftsanschrift: Noltinastr. 29, 37297 Berkatal. Nicht mehr Geschäftsführer: Kaune, Harald, Krefeld, *11.05.1957. Bestellt als Geschäftsführer: Cox, Stuart, Maidenhead, SL6 2 HD UK, *03.03.1960; Maxwell, John, Guilford CT 06437, USA, *14.08.1966, jeweils Einzelvertretungsberechtigt; mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Personenbezogene Daten geändert, nun: Einzelprokura: Schneider, Thomas, Meinhard, *28.05.1964.

Amtsgericht Bad Hersfeld

In () gesetzte Angaben der Anschrift und des Geschäftszweiges erfolgen ohne Gewähr.

Neueintragungen

■ HRB 2405 28.07.2010

SCHRAUBEN - MÜTTERN NORMTEILE

Ideen, die halten!

BRENZEL BEFESTIGUNGSTECHNIK

Werner-Bosch-Straße 6
34266 Niestatal-Sandershausen
Tel. 0561-572812 & 572011 · Fax 0561-53861

Gratzer Gabelstapler

- Miete, Leasing, Verkauf, Reparatur
- U.V.V.-Prüfungen
- Anbaugeräte
- Stapler-Transporte
- Betriebs-Umzüge bis 18 t
- Be- und Entladendienst

Gratzer Gabelstapler

Bahnwiesenweg 4 · 34281 Gudensberg · Telefon 0 56 03 / 30 06 · www.gabelstapler-gratzer.de

WollenHaupt & Co GmbH

- Metallbau
- Garagentore
- Fenster + Türen
- Industrietore
- UVV-Prüfungen
- Brandschutztüren

Leipziger Straße 294 · 34260 KAUFUNGEN
Telefon (0 56 05) 23 35 · Telefax (0 56 05) 20 19

im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

■ HRB 2814 26.07.2010 HMB Verwaltungs-UG (haftungsbe-

Co. KG in Waldkappel. Die Gesellschaft darf daneben sämtliche Rechtsgeschäfte tätigen, die ihrem Unternehmensgegenstand unmittelbar oder mittelbar dienen oder diesen sonst wie zu fördern geeignet sind. Sie darf sich



ACRO LAND- & GARTENBAU GMBH INGENIEUR- & MEISTERBETRIEB

25 JAHRE IHR EXPERTE FÜR GARTEN UND LANDSCHAFT

Querallee 43 · 34119 Kassel
Telefon 0561 / 77 35 08
www.acro-kassel.de

Bosch Diesel Center

Ihr Experte für Dieseltechnik

BOSCH Service Wagener Technik GmbH
34123 Kassel-Waldau
Tel. 0561/9587111

■ Instandsetzung von Injektoren & EP-Pumpen

www.wagener-technik.de

K.B.S.-Kegelbahn- und Bowling Service GmbH, Wildeck, Alte Str. 27, 36208 Wildeck-Richelsdorf. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 22.05.2007. Die Gesellschafterversammlung vom 05.07.2010 hat die Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 1 (Sitz) und mit ihr die Sitzverlegung von Erfurt (bisher Amtsgericht Jena HRB 501569) nach Wildeck beschlossen. Geschäftsanschrift: Alte Str. 27, 36208 Wildeck-Richelsdorf. Gegenstand: Vertrieb und Handel von Kegel- und Bowlingzubehörteilen sowie das Erbringen von Serviceleistungen hieran. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Geschäftsführer: Treuberg, Udo, Erfurt, *20.11.1954, einzelvertretungsberechtigt; mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Veränderungen

■ HRB 2038 28.07.2010 Hermann Kirchner Bauunternehmung GmbH, Bad Hersfeld, Hermann-Kirchner-Str. 6, 36251 Bad Hersfeld. Prokura erloschen: Bunk, Michael, Schwalmstadt, *03.04.1967.

Amtsgericht Fritzlar

In () gesetzte Angaben der Anschrift und des Geschäftszweiges erfolgen ohne Gewähr.

Neueintragungen
19.07.2010

■ HRA 16199 Blumengarten Falk GmbH & Co. KG, Knüllwald, Blumenfeld 2, 34593 Knüllwald. (Gegenstand des Unternehmens ist der Betrieb eines Gartencenters). Kommanditgesellschaft. Geschäftsanschrift: Blumenfeld 2, 34593 Knüllwald. Allgemeine Vertretungsregelung: Jeder persönlich haftende Gesellschafter vertritt einzeln. Persönlich haftender Gesellschafter: Falk Verwaltungs-GmbH, Knüll-

wald (Fritzlar 11489), einzelvertretungsberechtigt; mit der Befugnis - auch für jeden Geschäftsführer -, im Namen der Gesellschaft mit sich als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Veränderungen
19.07.2010

■ HRB 8408 Stadtpark Hotel GmbH, Borken (Hessen), Euroaplatz 3, 34582 Borken (Hessen). Gesamtprokura gemeinsam

(Firma und Sitz) und § 2 (Gegenstand des Unternehmens) beschlossen. Die Firma ist geändert. Neue Firma: Falk Verwaltungs-GmbH. Neuer Gegenstand: Gegenstand der Gesellschaft ist die Beteiligung als persönlich haftende geschäftsführende Gesellschafterin an der Kommanditgesellschaft Blumengarten Falk GmbH & Co. KG, das Halten und Verwalten von Beteiligungen sowie der Erwerb und die Vermietung von Gegenständen des Anlagevermögens.

Steiner
K A S S E L

...für starke Auftritte

Messe- und Ausstellungsbau Modelle und Exponate

Steiner GmbH Mendelssohn-Bartholdy-Str. 23-25 D-34134 Kassel
tel +49(561) - 40906 - 0 fax 40906 - 66 info@steiner-kassel.de www.steiner-kassel.de

mit einem Geschäftsführer: Lehmann, Eike, Fritzlar, *13.08.1982.

■ HRB 11477 V V L - Gesellschaft für Vorsorge- und Versorgungsleistungen mbH, Wabern, Ziegenhainer Straße 12, 34590 Wabern. Nicht mehr Geschäftsführer: Neuhaus, Jörg, Fritzlar, *02.03.1962.

■ HRB 11489 Blumengarten Falk GmbH, Knüllwald, Blumenfeld 2, 34593 Knüllwald. Die Gesellschafterversammlung vom 29.06.2010 hat eine Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 1

Löschungen
19.07.2010

■ HRA 16051 Hans-Otto Falk e.Kfm., Knüllwald, Blumenfeld 2, 34593 Knüllwald. Geschäftsanschrift: Blumenfeld 2, 34593 Knüllwald. Die Firma ist erloschen.

Vorgänge ohne Eintragung
19.07.2010

■ HRA 14075 degra Albert Deist Fabrikation-Export-Import-Großhandlung grafischer Maschinen, Geräte und Mate-

ZELTE GÖTTIG

34233 Fuldatal · Niedervellmarsche Str. 33
Tel. 05 61 / 89 76 00 · Fax 05 61 / 89 81 11

Zelte für alles:

- für Feste
- zum Lagern
- Ihre Ausstellung
- zum Bühnenüberdachen
- für eine Party
- für den Verkauf
- für Baustellen

Zubehör zum Feiern:

- Festzeltausstattung
- Toiletten
- Bestuhlungen aller Art
- Planenwaschmaschine
- Bühnen
- Heizungen

www.zelte-goettig.de

rialien, Melsungen, Im Kirchhöfer Grund 66, 34212 Melsungen. An die Rechtsnachfolger des am 17.01.2010 verstorbenen Firmeninhabers Justus Deist, zuletzt wohnhaft gewesen in 34212 Melsungen: In dieser Handelsregistersache ist der Inhaber der Einzelfirma, Herr Justus Deist, am 17.01.2010 verstorben. Seine erkennbaren Erben haben die Erbschaft ausgeschlagen. Es ist nunmehr beabsichtigt, die Firma von Amts wegen im Handelsregister zu löschen. Das Gericht beabsichtigt, die Voraussetzungen für diese Löschung im Handelsregister zu schaffen, der auch die IHK und das Finanzamt Fritzlar zustimmen müssen, einzuleiten. Gemäß § 393 FamFG wird den Rechtsnachfolgern angekündigt, dass beabsichtigt ist, die Einzelfirma wegen Vermögenslosigkeit aus dem Handelsregister zu löschen. Diesen Entschluss erhalten Sie zur Kenntnis. Sie erhalten daher die Gelegenheit, von sich aus die Löschung durch einen Notar zum Handelsregister elektronisch anzumelden oder aber die Amtslöschung zu dulden. Zur Erledigung erhalten

Kalender und Werbeartikel führender deutscher Hersteller Artikel aus aller Welt Präsentationssysteme Festartikel Druckservice Sonderanfertigungen

Vertretungen:
BRUNNEN - Kalender
LAMY - Schreibgeräte
Infos/Kataloge anfordern!

HUBBERT INDUSTRIE WERBUNG 37290 Meibner Tel. (05657) 650 Fax 630
Werbeartikel-Fachgroßhandel
www.hubbert.de

**GEBRAUCHTSTAPLER
FÜR JEDEN EINSATZ**



**GABELSTAPLER
CENTER KAMEN**



GABELSTAPLER-CENTER KAMEN
GMBH & CO. KG
NL KASSEL · EDERWEG 8
34277 FULDABRÜCK-BERGSHAUSEN
TEL. 0561 / 58904-77 · FAX -74
info@gabelstapler-center-kassel.de
www.gabelstapler-center.de

Sie eine Frist von vier Monaten. Nach fruchtlosem Ablauf wird Ihre Einzelfirma gelöscht werden. Sie können innerhalb dieser o.a. Frist Widerspruch unter Angabe von Gründen gegen diese Verfügung bei dem Amtsgericht Fritzlar einlegen.

Amtsgericht Kassel

In () gesetzte Angaben der Anschrift und des Geschäftszweiges erfolgen ohne Gewähr.

Neueintragungen

■ HRB 15197 26.07.2010 Dr. Friedrich Wilhelm Eisenbarth Limited, Schauenburg, Falkensteinerstraße 30, 34270 Schauenburg, Gesellschaft, deren Haftung beschränkt ist, (Private Company Limited by Shares), eingetragen im Gesellschaftsregister des Companies House in Cardiff unter Nummer 07174144 am 04.03.2010. Statuten vom 04.03.2010. Geschäftsanschrift: Falkensteinerstraße 30, 34270 Schauenburg. Zweigniederlassung der Dr. Friedrich Wilhelm Eisenbarth Limited mit Sitz in Birmingham (Companies House of Cardiff Nr. 07174144). Gegenstand: Gesundheitsprävention, Gesundheitssysteme, Beratung

zur Gesundheitsverbesserung mit entsprechenden Lösungen. Stammkapital: 100,00 GBP. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Director bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Directors bestellt, so vertreten diese die Gesellschaft gemeinsam. director: Scholze, Rolf Friedrich Wilhelm, Schauenburg, *08.06.1945, einzelvertretungsberechtigt.

Veränderungen

■ HRB 5517 26.07.2010 Rauscher und Hänel GmbH, Kassel, Fünffensterstr. 2, 34117 Kassel. Ist nur ein Liquidator bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Liquidatoren bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Liquidatoren gemeinsam vertreten. Geändert, nun: Liquidator: Hänel, Edgar, Baunatal, *27.07.1960; Rauscher, Ulrich, Kassel, *02.12.1955, jeweils einzelvertretungsberechtigt; mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

■ HRB 12250 26.07.2010 EHP GmbH, Naumburg, (Untere Straße 5, 34311 Naumburg). Jeder Liquidator vertritt einzeln. Geändert, nun: Liquidator: Müller, Berthold, Naumburg, *06.05.1953, mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen. Die Gesellschaft ist aufgelöst.

■ HRB 15082 26.07.2010 pepex UG (haftungsbeschränkt), Oberweser, Kampstraße 10, 34399 Oberweser. Geschäftsanschrift: Schulstraße 5, 34399 Oberweser.

Löschungen

■ HRB 7453 26.07.2010 Reisebüro FFF GmbH, Niestetal, (Kasseler Straße 22, 34266 Niestetal). Die Liquidation ist beendet. Die Firma ist erloschen.

Löschungen von Amts wegen

■ HRB 4621 14.07.2010 LSL Air Ion Luftreinigungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Kassel, (Nahlstr. 4, 34117 Kassel). Die Gesellschaft ist gemäß § 394 Absatz 1 FamFG wegen Vermögenslosigkeit von Amts wegen gelöscht.

■ HRB 13366 14.07.2010 AZ - Bau GmbH, Kassel, Struthbachweg 33 B, 34127 Kassel. Geschäftsanschrift: Struthbachweg 33 B, 34127 Kassel. Die Gesellschaft ist gemäß § 394 Absatz 1 FamFG wegen Vermögenslosigkeit von Amts wegen gelöscht.

Vorgänge ohne Eintragung

■ HRB 3972 20.07.2010 SMA Solar Technology AG, Niestetal, Sonnenallee 1, 34266 Niestetal. Durch eine Änderung in den Personen der Aufsichtsratsmitglieder ist eine Liste der Mitglieder des Aufsichtsrates zum Handelsregister eingereicht worden.


Berichtigungen

■ HRB 14518 23.07.2010 dialog:massivhaus GmbH, Baunatal, Veckerhagener Str. 2 + 4, 34225 Baunatal. Berichtigung von Amts wegen: Geschäftsanschrift: Veckerhagener Str. 2 + 4, 34233 Fuldata.

Amtsgericht Korbach

In () gesetzte Angaben der Anschrift und des Geschäftszweiges erfolgen ohne Gewähr.

**Kongress- und Tagungszentrum
Stadthalle Baunatal**



... die logische Konsequenz

- Tagungsgerechte Räume für bis zu 1000 Personen, teilbar
- 7 Konferenzräume von 10 bis 300 Personen
- Komplette Kommunikations- und Visualisierungstechnik
- Leistungsstarker Videobeamer für PC-Präsentationen und Videofilme
- Ideal für Ausstellungen bis 1500 m²
- Ausgezeichnete leistungsfähige Gastronomie im Haus
- Hotel mit 240 Betten und direktem Zugang zur Halle
- 300 kostenlose Parkplätze am Haus

Kontakt:

Kongress- und Tagungszentrum
Stadthalle Baunatal Tel. 05 61 / 49 92-2 17
Marktplatz 14 Fax 05 61 / 49 92-3 00
34225 Baunatal (Hr. Jens Weimann)
E-Mail: jens.weimann@stadt-baunatal.de

Internet:
www.baunatal.de stadthalle@stadt-baunatal.de

SOLARTECHNIK • DEZENTRALE ENERGIEN • SONNENSCHUTZ

GALIP GMBH

Otto-Hahn-Str. 20
34253 Lohfelden

Tel: 0561-951297-0
Fax: 0561-951297-20

www.galip-solar.de • info@galip-solar.de

...FÜR DIE ZUKUNFT GERÜSTET






Hubenthal - seit Jahrzehnten Kompetenz am Bau

**Informieren Sie sich auf über
10.000 m² über aktuelle
Baustoffe und Verarbeitungstechniken**

**Besuchen Sie unser Haus,
nur bei uns erwartet Sie
die Fachberatung vom Profi!**



Beton - Stahl
Entwässerungssysteme
Mauersteine - Fertigdecken
Schornsteine - Dachziegel
Fenster - Türen - Tore
Dämmstoffe
Schnitthölzer - Hobelware
Fliesen - Sanitär
Terrassenplatten - Pflastersteine
Werkzeug - Arbeitsschutz

Lieferservice - Geräteverleih - Flüssiggasvertrieb - Handwerkervermittlung

Öffnungszeiten: Mo-Fr 7.30-18 Uhr • Samstag 8-13 Uhr
Ein Unternehmen der Baustoffmarktgruppe

**BAUSTOFFMARKT
Hubenthal**

Lange Wender 3 • 34246 Vellmar • Tel. 05 61 / 9 82 94-0 • Fax 05 61 / 9 82 94-90
E-Mail info@baustoffmarkt-hubenthal.de

Neueintragen
22.07.2010

■ HRB 1730 Phönix Holding GmbH, Volkmarsen, Am Stadtbruch 6, 34471 Volkmarsen. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 04.05.2010 Die Gesellschafterversammlung vom 31.05.2010 hat die Neufassung des Gesellschaftsvertrages, insbesondere die Änderung in § 1 Abs. 1 (Firma, bisher: Kallisto Sechsendvierzigste Vermögensverwaltungs-GmbH), § 1 Abs. 2 (Sitz) und mit ihr die Sitzverlegung von Frankfurt am Main (bisher Frankfurt am Main HRB 88082) nach Volkmarsen, § 2 (Gegenstand des Unternehmens), § 3 - jetzt § 4 - (Stammkapital) sowie § 4 - jetzt § 10 - (Vertretung) beschlossen. Geschäftsanschrift: Am Stadtbruch 6, 34471 Volkmarsen. Gegenstand: Erwerb, das Halten, Verwalten und Verwerten von Beteiligungen und Vermögensanlagen in eigenem Namen und auf eigene Rechnung sowie das Erbringen von Dienstleistungen im Zusammenhang damit. Des Weiteren die Beteiligung unter Ausübung der einheitlichen Leitung an Unternehmen, die im Bereich der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Armaturen, Messgeräten und einschlägigen Erzeugnissen sowie dem Handel damit tätig sind. Stammkapital: 25.000,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so wird die Gesellschaft durch zwei Geschäftsführer oder durch einen Geschäftsführer gemeinsam mit einem Prokuristen vertreten. Bestellt als Geschäftsführer: Damisch, Hans-Erich, Bad Vilbel, *13.02.1940, einzelvertretungsberechtigt; mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich im eigenen Namen oder als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Veränderungen
21.07.2010

■ HRA 1481 MÖBELKREIS - Grundstücksverwaltung GmbH & Co. Kommanditgesellschaft, Korbach, Sachsenhäuser Straße 18, 34497 Korbach-Meininghausen. Ausgeschieden als persönlich haftende Gesellschafterin: Möbelkreis Waldeck Beteiligungs-GmbH, Korbach-Meininghausen (Amtsgericht Korbach

■ HRB 511 H + D Bau GmbH, Vöhl, Oberstr. 2 a, 34516 Vöhl. Geschäftsanschrift: Oberstr. 2 a, 34516 Vöhl. Die Liquidation ist beendet. Die Gesellschaft ist gelöscht.

Vorgänge ohne Eintragung
08.07.2010

■ HRB 565 ANALYTICON Biotechnologies AG, Lichtenfels,

Amtsgericht Marburg

In () gesetzte Angaben der Anschrift und des Geschäftszweiges erfolgen ohne Gewähr.

Neueintragen

■ HRB 5761 20.08.2010 TCS Tanken, Cafe und Service UG (haftungsbeschränkt), Cölbe, Marburger Straße 6, 35091 Cölbe. Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Gesellschaftsvertrag vom 08.07.2010. Geschäftsanschrift: Marburger Straße 6, 35091 Cölbe. Gegenstand: Betrieb einer Tankstelle, eines Cafés und Verkaufshops und einer Werkstatt mit allen damit verbundenen Arbeiten sowie An- und Verkauf von Fahrzeugen. Stammkapital: 400,00 EUR. Allgemeine Vertretungsregelung: Ist nur ein Geschäftsführer bestellt, so vertritt er die Gesellschaft allein. Sind mehrere Geschäftsführer bestellt, so vertreten diese die Gesellschaft gemeinschaftlich. Bestellt als Geschäftsführer: Feubner, Susanne, Cölbe, *23.01.1970, mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

Veränderungen

■ HRB 5290 16.08.2010 Rauschenberger Tapeten Design und Fabrikation GmbH, Rauschenberg, Bahnhofstraße 55, 35282 Rauschenberg. Die Ge-

HRB 1661). Durch das Ausscheiden der persönlich haftenden Gesellschafterin ist die Gesellschaft aufgelöst und liquidationslos vollendet.

Löschungen
19.07.2010

Am Mühlberg 10, 35104 Lichtenfels-Dalwigkthal. Dem Registergericht ist der Entwurf eines Vertrages über die geplante Verschmelzung der BIOCON Diagnosemittel GmbH mit der ANALYTICON Biotechnologies AG eingereicht worden.

sellschaft wird durch den/die Liquidator/en vertreten. Geändert, nun: Liquidator: Guzenko, Anatolii, Dnepropetrovsk, *05.09.1947; Voznyak, Yaroslav, Dnepropetrovsk, *12.08.1959. Durch rechtskräftigen Beschluss des Amtsgerichts Marburg (Az. 22 IN 252/09 (23)) vom 09.06.2010 ist die Eröffnung des Insolvenzverfahrens über das Vermögen der Gesellschaft mangels Masse abgelehnt. Die Gesellschaft ist aufgelöst. Von Amts wegen eingetragen.

■ HRB 5753 17.08.2010 Le Bronze Industriel Deutschland GmbH, Gladenbach, Auf dem Württemberg 2A, 35075 Gladenbach. Besondere Vertretungsbefugnis von Amts wegen berichtet, nun: Geschäftsführerin: Dumont, Carole, Paris (Frankreich), *26.07.1964, einzelvertretungsberechtigt; mit der Befugnis, im Namen der Gesellschaft mit sich als Vertreter eines Dritten Rechtsgeschäfte abzuschließen.

■ HRB 4017 19.08.2010 Dodt-Beteiligungsgesellschaft mbH, Frankenberg (Eder), Jahnstraße 2, 35066 Frankenberg (Eder). Nicht mehr Geschäftsführer: Dr. Dodt, Claus-Peter, Gütersloh, *07.08.1939.

■ HRB 4938 19.08.2010 Art Outside GmbH, Steffenberg, Gassenfeld 7, 35216 Biedenkopf. Die Gesellschafterversammlung vom 08.07.2010 hat eine Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 1 und mit ihr die Sitzverlegung nach Biedenkopf beschlossen. Neuer Sitz: Biedenkopf. Geschäftsanschrift: Gassenfeld 7, 35216 Biedenkopf. Nicht mehr Geschäftsführerin: Biek, Annette, Biedenkopf, *28.02.1967; Pfau,

Petra, Steffenberg, *20.12.1960.
 ■ HRB 4991 19.08.2010 Spider Telecom GmbH, Marburg, Neue Kasseler Straße 62 F, 35039 Marburg. Geschäftsanschrift: Frauenbergstraße 31 - 33, 35039 Marburg.

schrift: Bahnhofstraße 21, 35108 Allendorf (Eder). Nicht mehr Geschäftsführer: Schmalzer, Andreas, Frankenberg/Eder, *23.01.1966. Nicht mehr Geschäftsführerin: Noll, Irene, Rosenthal, *13.12.1970. Bestellt als Geschäftsführer: Werner, Patrick,

GmbH, Allendorf (Eder), Viessmannstraße 1, 35107 Allendorf (Eder). Die Gesellschafterversammlung vom 16.08.2010 hat die Erhöhung des Stammkapitals um 1.000,00 EUR und die entsprechende Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 4 beschlossen. Neues Stammkapital: 15.001.000,00 EUR.

■ HRB 5600 20.08.2010 Viessmann Wärmepumpen GmbH, Allendorf (Eder), Viessmannstraße 1, 35108 Allendorf (Eder). Die Gesellschafterversammlung vom 16.08.2010 hat die Erhöhung des Stammkapitals um 975.000,00 EUR zum Zwecke der Ausgliederung des als Wärmepumpen bezeichneten Geschäftsbereichs der Viessmann Werke Allendorf GmbH, Allendorf (Eder) (Amtsgericht Marburg, HRB 5326) und die entsprechende Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 4 (Stammkapital) beschlossen. Zudem wurde die Neueinfügung des § 9a (Ergebnisverteilung und Beteiligung am Gesellschaftsvermögen) beschlossen. Neues Stammkapital: 1.000.000,00 EUR. Die Gesellschaft hat als übernehmender Rechtsträger nach Maßgabe des Ausgliederungs- und Übernahmevertrages vom 16.08.2010 sowie der Zustimmungsbeschlüsse der beteiligten Rechtsträger vom selben Tag die als Geschäftsbereich Wärmepumpen bezeichneten Teile des Vermögens der Viessmann Werke Allendorf GmbH mit Sitz in Allendorf (Eder) (Amtsgericht Marburg, HRB 5326) als Gesamtheit im Wege der Umwandlung durch Ausgliederung übernommen. Als nicht eingetragen wird bekannt gemacht: Den Gläubigern der an der Ausgliederung beteiligten



EINE UNSERER KONSTANTEN STÄRKEN: FLEXIBILITÄT. **DREHTEILE VON RICHTER.**

Wir verfügen über 50 Jahre Erfahrung als Zulieferer von Präzisionsdrehteilen. Dabei haben wir gelernt, täglich die hohen Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen. Mit einer Stärke, die sinnbildlich für Richter steht: Flexibilität.

L. RICHTER KG
 Frankenberger Straße 22
 35104 Lichtenfels-Sachsenberg
 Telefon: (0 64 54) 9 12 2-0
 info@richter-drehteile.de
www.richter-drehteile.de

RICHTER
 Lichtenfels
 Wir drehen Präzision

■ HRB 5008 19.08.2010 Czezatka & Werner Verwaltungs-GmbH, Allendorf (Eder), Bahnhofstraße 21, 35108 Allendorf (Eder). Geschäftsanschrift: Bahnhofstraße 21, 35108 Allendorf (Eder). Nicht mehr Geschäftsführer: Czezatka, Werner, Allendorf (Eder), *10.04.1987.

■ HRB 5326 20.08.2010 Viessmann Werke Allendorf (Eder), Viessmannstraße 1, 35108 Allendorf (Eder). Die Gesellschafterversammlung vom 16.08.2010 hat die Erhöhung des Stammkapitals um 975.000,00 EUR zum Zwecke der Ausgliederung des als Wärmepumpen bezeichneten Geschäftsbereichs der Viessmann Werke Allendorf GmbH, Allendorf (Eder) (Amtsgericht Marburg, HRB 5326) und die entsprechende Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 4 (Stammkapital) beschlossen. Zudem wurde die Neueinfügung des § 9a (Ergebnisverteilung und Beteiligung am Gesellschaftsvermögen) beschlossen. Neues Stammkapital: 1.000.000,00 EUR. Die Gesellschaft hat als übernehmender Rechtsträger nach Maßgabe des Ausgliederungs- und Übernahmevertrages vom 16.08.2010 sowie der Zustimmungsbeschlüsse der beteiligten Rechtsträger vom selben Tag die als Geschäftsbereich Wärmepumpen bezeichneten Teile des Vermögens der Viessmann Werke Allendorf GmbH mit Sitz in Allendorf (Eder) (Amtsgericht Marburg, HRB 5326) als Gesamtheit im Wege der Umwandlung durch Ausgliederung übernommen. Als nicht eingetragen wird bekannt gemacht: Den Gläubigern der an der Ausgliederung beteiligten

**Wir haben 'ne Fahne...
 ...und den passenden Mast dazu!**

Ob Firmenfahne, Messebanner oder Hoheitszeichen - wir machen das. Und den Mast stellen wir auf Wunsch auch gleich noch mit auf.

Werbetechnik ZINKE GmbH
 Steinerne Brücke 2 | 34233 Fulda
 Tel. 0561 98185-0 | Fax 98185-19
ZINKE.COM

**Wandplaner | Kalender | Schreibtischunterlagen
 jetzt bestellen!**

Werbemittel für Ihren Erfolg

HOMBURG
 Druckerei
 Vellmar

Obervellmarsche Str. 72 | 34246 Vellmar
 Telefon (05 61) 82 70 31 | Telefax (05 61) 82 77 76
 info@druckereihomburg.de

Rechtsträger ist, wenn sie binnen sechs Monaten nach dem Tag, an dem die Eintragung der Ausgliederung in das Register des Sitzes desjenigen Rechtsträgers, dessen Gläubiger sie sind, nach §§ 125, 19 Absatz 3 UmwG als bekanntgemacht gilt, ihren Anspruch nach Grund und Höhe schriftlich anmelden, Sicherheit zu leisten, soweit sie nicht Befriedigung verlangen können. Dieses Recht steht den Gläubigern jedoch nur zu, wenn sie glaubhaft machen, dass durch die Ausgliederung die Erfüllung ihrer Forderung gefährdet wird.

■ HRB 5601 20.08.2010 Viessmann Elektronik GmbH, Allendorf (Eder), Beetwiese 2, 35108 Allendorf (Eder).

Die Gesellschafterversammlung vom 16.08.2010 hat die Erhöhung des Stammkapitals um 1.975.000,00 EUR zum Zwecke der Ausgliederung des als Elektronik bezeichneten Geschäftsbereichs der Viessmann Werke Allendorf GmbH, Allendorf (Eder) (Amtsgericht Marburg, HRB 5326) und die entsprechende Änderung des Gesellschaftsvertrages in § 4 (Stammkapital). Zudem wurde die Neueinfügung des § 9a (Ergebnisverteilung und Beteiligung am Gesellschaftsvermögen) beschlossen. Neues Stammkapital: 2.000.000,00 EUR. Die Gesellschaft hat als übernehmender Rechtsträger nach Maßgabe des Ausgliederungs- und Übernahmevertrages vom 16.08.2010 sowie der Zustimmungsbeschlüsse der beteiligten Rechtsträger vom selben Tag die als Geschäftsbereich Elektronik bezeichneten Teile des Vermögens der Viessmann Werke Allendorf mit Sitz in Allendorf (Eder) (Amtsgericht Marburg, HRB 5326) als Gesamtheit im Wege der Umwandlung durch Ausgliederung übernommen. Als nicht eingetragen wird bekannt gemacht: Den Gläubigern der an der Ausgliederung beteiligten Rechtsträger ist, wenn sie binnen sechs Monaten nach dem Tag, an dem die Eintragung der Ausgliederung in das Register des Sitzes desjenigen Rechtsträgers, dessen Gläubiger sie sind, nach §§ 125, 19 Absatz 3 UmwG als bekanntgemacht gilt, ihren Anspruch nach Grund und Höhe schriftlich anmelden, Sicherheit zu leisten, soweit sie nicht Befriedigung verlangen können. Dieses Recht steht den Gläubigern jedoch nur zu, wenn sie glaubhaft machen,

dass durch die Ausgliederung die Erfüllung ihrer Forderung gefährdet wird.

Löschungen

■ HRA 3759 18.08.2010 Bechstein - Der Maler - Inhaber Lothar Bechstein, Maler- und Lackiermeister e.K., Frielendorf, (Knüllstraße 25, 34621 Frielendorf-Großbropperhausen). Die Firma ist erloschen.

Vorgänge ohne Eintragung

■ HRB 2054 17.08.2010 Siemens Healthcare Diagnostics

FamFG von Amts wegen gelöscht.

Veränderungen

■ GnR 310 17.08.2010 PriMa eG, Marburg, Deutschhausstr. 19a, 35037 Marburg. Nicht mehr Vorstandsmitglied: Dr. Dietrich, Jürgen, Marburg, *25.11.1969. Bestellt als Vorstandsmitglied: Dr. Hoffmann, Jürgen, Marburg, *03.03.1964.

Neueintragungen

■ VR 4842 09.08.2010 Freiwillige Feuerwehr Ellershausen,



Das Leben steckt voller Aufgaben.

Der neue Amarok! Jetzt bei uns bestellbar.

Wir informieren Sie gerne.

Ihre Ansprechpartner:
Andreas Lehmann
 05692 - 9876-117
Christian Knese
 05692 - 9876-118

Autohaus Ostmann KG
 Ippinghäuser Str. 10
 34466 Wolfhagen
 Tel. (05692) 9876-100
www.autohaus-ostmann.de


Nutzfahrzeuge

Products GmbH, Marburg, Emil-von-Behring-Straße 76, 35041 Marburg.

Durch eine Änderung in den Personen der Aufsichtsratsmitglieder ist eine Liste der Mitglieder des Aufsichtsrates zum Handelsregister eingereicht worden.

Berichtigungen

■ HRB 4766 10.08.2010 EBF Eder-Bowling GmbH, Frankenberg (Eder), Ruhrstr. 4, 35066 Frankenberg (Eder). Die Eintragung laufende Nummer 2 Spalte 6 ist gemäß § 395 Absatz 1

Frankenau-Ellershausen, (Felsenstraße 9, 35110 Frankenu).

■ VR 4843 17.08.2010 Golden Creek Crew (GCC), Frankenberg-Röddenau, (Litzgrund 10, 35066 Frankenberg-Röddenau).

■ VR 4844 18.08.2010 Bürgerinitiative Verkehrsberuhigung der Altstadtstraßen in Amöneburg, Amöneburg, (Kolpingstr. 2, 35287 Amöneburg).

■ VR 4845 18.08.2010 International RBD Study Group


TRILLHOF



WIR ENTSORGEN "FAST"-ALLES

Trillhof Handelsges. mbH
 Entsorgungsfachbetrieb
 Holländische Straße 213
 34127 Kassel
 Telefon (0561) 98 39 4-0
 Telefax (0561) 98 39 4-40
 Internet www.trillhof.de
 E-Mail info@trillhof.de

Schrott | Metalle | Altpapier | Abfallwirtschaft | Containerdienst | Aktenvernichtung

(IRBDSG), Marburg, (Schimmelpfungstraße 6, 34613 Schwalmstadt).

■ VR 4846 20.08.2010 Wir bringen Zukunft, Bad Endbach, (Zum Kurmittelhaus 6 a, 35080 Bad Endbach).

Veränderungen

■ VR 1889 06.08.2010 Noranuk-Notgemeinschaft kassenärztlich tätiger Radiologen und Nuklearmediziner Deutschland - Sektion Hessen, Marburg, (Hailerer Straße 16, 63556 Gelnhausen). Der Verein ist aufgelöst.

LET

Strom aus der Sonne: Photovoltaik

39,14 Cent
34,05 Vh

Für 20 Jahre garantiert!

garantierte Einspeisevergütung!

LET Löwer & Co. GmbH

34302 Guxhagen LET-Zweigbüro:
 Tel. 0 56 65/94 67-0 34613 Schwalmstadt
 Fax 0 56 65/94 67-19 Tel. 01 70/4 47 94 15
www.let-solarstrom.de

Erika Reklame – Lichtwerbung setzt Akzente

Rund um die Uhr im rechten Licht

Schilder, Lichtwerbung, Druck, Beschriftungen, Lichtplakate, Werbemittel – Erika Reklame bietet ein breites und qualitativ hochwertiges Leistungsspektrum, das weit über die Grenzen der Region hinaus bekannt ist. Seit jeher setzt das Ihringshäuser Unternehmen auf Innovationen, die die Basis des langjährigen Erfolges sind.

Auch im Bereich der Lichtwerbung geht Erika Reklame innovative Wege. Ausgefeilte Technik, hochwertige Materialien, hervorragende Verarbeitung und anspruchsvolles Design sorgen für die Umsetzung individueller Werbebotschaften. „Wir wollen, dass Ihr Unternehmen rund um die Uhr im richtigen Licht erstrahlt“, lautet das Motto von Erika Reklame.

Dafür bietet das Unternehmen eine breite Produktpalette an: Leucht-

transparente, Neonschrift, dreidimensionale Werbepylone, Lichtobjekte, Einzelbuchstaben und LED-Technik.

Seit dem vergangenen Jahr stattet Erika Reklame das neue Fachmarktzentrum in der Leipziger Straße 124 in Kassel mit Lichtwerbung aus. Dazu gehören Werbepylone, unter anderem für tegut, Müller Drogeriemarkt, expert und Deichmann, und die Gemeinschaftswerbung des Fachmarktzentums. Es sind hochwertige Werbeträger, die Akzente setzen: nicht nur durch ihre sehr gute Qualität, sondern auch durch ihre stattliche Größe. Darunter sind Pylone, die eineinhalb Meter breit und elf hoch sind.

LED-Technik im Kommen

Verstärkt wird im Bereich der Lichtwerbung LED-Technik eingesetzt – denn sie ist wartungsfreundlich, langlebig, energie- und kostensparend. „Wir statten neue Anlagen damit aus und rüsten auch gerne bereits vorhandene Anlagen um“, erklärt Geschäftsführer Thomas Fritz. „Diese Investition lohnt sich. LED-Technik bietet fantastische Möglichkeiten.“

Hochwertige Baustellenschilder

Seit dem Jahr 1994 widmet sich Erika Reklame auch der Herstellung von Baustellenschildern. „Die Schilder werden individuell ge-

fertigt – entweder in Standardgrößen bis 3 x 4,50 Meter oder auch in Übergrößen“, erklärt Thomas Fritz.

Der Service wird durch die Vermietung von Befestigungssystemen für Baustellenschilder komplettiert. „Darüber hinaus sorgen wir auch für den Auf- und Abbau sowie die Wartung und staten sie nach Wunsch mit Beleuchtung aus“, erklärt Thomas Fritz das umfassende Angebot.

HKK

► Internet:
www.erika-reklame.de



Markante Werbung: Werbepylone.

Online-Werbung – 912 Millionen Euro Gesamtumsatz

Fast dreißig Prozent Wachstum

Der Online-Werbemarkt ist weiter im Aufwind. Im ersten Halbjahr 2010 stieg der Umsatz mit Werbebannern, Banderolen und Streaming Ads in Deutschland auf 912 Millionen Euro. Das sind gut 200 Millionen Euro oder 28 Prozent mehr als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das ergab eine Untersuchung des Marktforschungsinstituts Thomson Media Control (TMC) im Auftrag des Branchenverbandes BITKOM.

Die mit Abstand wichtigsten Werbekunden im Internet sind weiterhin Telekommunikationsanbieter und Betreiber von Online-Diensten. Sie haben im vergangenen Halbjahr Online-Werbung für knapp 268 Millionen Euro geschaltet. Das ist ein Anstieg um zwei Drittel gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Zu den Top 5 gehören ebenso die Handels- und Versandbranche mit 144 und die Medien- und Entertainment-Branche mit 143 Millionen Euro. Beide verdoppelten ihre Ausgaben im Vergleich zum ersten Halbjahr 2009. Neu in den Top 5 ist die Kfz-Branche mit 97 Millionen Euro.. HKK



Punkten im WorldWideWeb: Immer mehr Firmen entscheiden sich für Online-Werbung.

(Foto: Fotolia)

Bad Hersfelder Festspiele

Festspielbilanz 2010

Mit „Wilhelm Tell“ unter der Regie von Holk Freytag begannen am 12. Juni die sechzigsten Bad Hersfelder Festspiele, am 9. August gingen sie nach acht Wochen mit der gleichen Inszenierung zu Ende. Die Bilanz des Intendanten für seine erste Festspielsaison: „Künstlerisch können wir zufrieden sein. Wir hatten hier ein wunderbares Ensemble, das von Publikum und Presse hoch gelobt wurde. Dass die Besucherzahlen hinter unseren Erwartungen zurück blieben, enttäuscht natürlich sehr. Dafür gibt es viele Gründe, die wir genau untersuchen werden.“

Rund 83 000 Besucher in Bad Hersfeld

Zu den sieben Produktionen in 108 Vorstellungen kamen rund 83 000 Besucher nach Bad Hersfeld, das sind genauso viele wie im Jahr 2009. Allerdings waren die Festspiele im Vorjahr eine Woche kürzer. Die meisten Karten, rund 28 000, wurden für „Carmen – ein deutsches Musical“ verkauft, gefolgt von „Wilhelm Tell“ mit rund 16 500 Karten. Die Wiederaufnahme von „West Side Story“ war mit fast 16 000 verkauften Karten sehr gut besucht. Die Inszenierung „Sommergäste“ von Jean-Claude Berutti, die ein durchweg positives Presseecho erfuhr, wurde von über 7 000 begeisterten Besuchern gesehen.

Deutlich zugelegt haben die Vorstellungen im Eichhof: „Man spielt nicht mit der Liebe“ verzeichnet rund 7 000 verkaufte Karten und eine Auslastung von fast 99 Prozent. Das Familienstück „Die Brüder Löwenherz“, eine Co-Produktion mit dem Theater an der Parkaue/Junges Staatstheater Berlin, wurde von über 8 000 Besuchern gesehen.

Nicht nur künstlerisch erfolgreich war auch „Kein Schiff wird kommen“ in der Regie von Andrea Thiesen. Mit dem Dreimann-Stück wurde erstmals der neue Spielort der Festspiele, die Schilde-Halle genutzt. 420 Besucher kamen zu den sechs immer gut besetzten Vorstellungen in das Industriedenkmal, das ab September zur Theaterhalle ausgebaut wird.

HKK



Festlicher Auftakt und krönender Abschluss der Bad Hersfelder Festspiele: „Wilhelm Tell“ unter der Regie von Holk Freytag.

(Foto: Bad Hersfelder Festspiele)



Das Einzige, was Ihnen fehlen könnte, sind die Worte.

Glinicke Sondermodell Passat CC „Business Line“ mit BlueMotion Technology 2,0 | TDI, 105 kW (143 PS)

Kraftstoffverbrauch, l/100 km innerorts 6,9 / außerorts 4,4 / kombiniert 5,3 / CO₂-Emission kombiniert 139 g/km

Ausstattung: Candy-Weiß, 4 Leichtmetallräder „Miami“ 17 Zoll, „RCD 310“ für Navigationsfunktion, Außenspiegel elektr. einstell-, anklapp- und beheizbar, integrierte Umfeldbeleuchtung, „Climatronic“, Mobiltelefonvorbereitung „Premium“, Multifunktions-Lederlenkrad, Nebelscheinwerfer, ParkPilot, Winterpaket.

Leasingangebot: Laufzeit 48 Monate, Gesamtkilometer 60.000 km

Monatliche Rate 299,- €¹ ohne Anzahlung zusätzlich „Wartung- & Verschleiß-Paket“ möglich

¹ Ein Angebot der Volkswagen Leasing. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbetreibende. Stand 08/10. Abbildung zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis.



80 Jahre
Glinicke



Glinicke | Königstor
Volkswagen Zentrum Kassel
Königstor 68-72 · 34119 Kassel · Tel. +49 561 70099-0 · www.glinicke.de

Königs-Galerie – Modenschau & Geburtstagsparty

Highlights im Herbst

Laufsteg und Shoppingparadies, Luxusmeile und Rastplatz für Genießer – die Königs-Galerie im Herzen der Stadt offeriert mit zeitgemäßer Architektur nicht nur kosmopolitisches Flair in Nordhessen, sondern ist vor allem universelle Bühne für den Auftritt großer Marken und raffinierter Genüsse. Fünf Millionen Besucher im Jahr machen die Königs-Galerie zu einem der beliebtesten Treffpunkte der Region.

Herbst-Modenschau

Am 18. September werden die neuen Kollektionen internationaler Top-Label vorgestellt. Dazu gehören unter anderem Apriori, Arearea, Ginkgo, Gant, Jones, Lacoste, Redgreen, Wolford und Pandora.



Die Königs-Galerie in Kassel: Große Bühne für den Auftritt großer Mode-Marken.

Die exklusiven Fashion-Shows der Mode- und Schmuckgeschäfte der Königs-Galerie beginnen um 13, 14.30, 16 und 17.30 Uhr. Nach den jeweiligen Modenschauen präsentieren die Veranstalter die Kollektionen noch einmal für ihren Einkauf in den Geschäften.

Venezianische Nacht

Der 15. Geburtstag wird am 1. und 2. Oktober in der Königs-Galerie Kassel gefeiert. Am Freitag, 1. Oktober, lädt die Königs-Galerie zur Venezianischen Nacht mit Live Musik (Enzo) ab 19.30 Uhr, Mitternachts-Shopping und vielen Überraschungen ein. Dutzende Menschen in venezianischen Kostümen werden durch die KÖ flanieren und der Destination eine ganz besondere Atmosphäre verleihen.

Geburtstags-Party für die ganze Familie

Am Samstag, 2. Oktober, beginnt um 13 Uhr ein großes Familienprogramm mit Aktionen, Gewinnspielen, Luftballons und Schminken für die Kinder. Sabine Schneider von Hitradio FFH moderiert die Show, zwischendurch präsentiert der Starclub Kassel Acts aus seinem neuen Herbstprogramm. Bereits ab 12 Uhr verlockt der Gosch-Stand am Restaurant La Vision zum Essen à la Gosch. Ab 15 Uhr gibt es Geburtstagskuchen, dessen Erlös einem guten Zweck zugeführt werden soll.

Für das italienische Büfett zum 15. KÖ-Geburtstag mit Prosecco-Empfang und Live Musik ab 19 Uhr (Phunky Phil) wird die Anmeldung vor Ort oder telefonisch 05 61/ 71 96 01 erbeten. PCJ

► Internet: www.koenigsgalerie.de



Herbst-Modenschau: Anlässlich des 15. Geburtstages werden die neuen Kollektionen internationaler Top-Label präsentiert. (Fotos: nh)

Wir gestalten Lebensräume

KÖNNECKE

BEGRÜNUNGEN



Werner-Bosch-Straße 10
34266 Niestetal-Sandershausen
Telefon: 0561 - 52 94 40
Telefax: 0561 - 52 94 41
www.koennecke-begrueunungen.de

Garten- und Landschaftsbau

- kompetente Beratung und Planung
- Konzeption und Ausführung
- Erdarbeiten, Pflasterarbeiten
- Garten- und Landschaftspflege



Innenraumbegrünung

- Hydropflanzen
- Erdpflanzen
- Kunstpflanzen



Mitglied im Fachverband Garten-,
Landschafts- und Sportplatzbau

Anerkannter
Ausbildungsbetrieb

Aktueller Buchtipps – Für Sie gelesen

Buonissimo!

Ein Eis am Strand von Rimini, Ravioli mit Salbeibutter in Siena oder ein Glas Wein beim Sonnenuntergang auf Capri – das und viel mehr ist Italien. Original italienisch schmecken die über 200 köstlichen Gerichte von



Buonissimo! Unsere Lieblingsrezepte aus Italien, erschienen im Fackelträger Verlag, ISBN 978-3-7716-4442-0

Antipasti, Primi über Secondi bis Dolce, die in dem Buch „Buonissimo! Unsere Lieblingsrezepte aus Italien“ vorgestellt werden. Die Zubereitung ist kein Problem dank der üppig illustrierten Rezepte und leicht verständlichen Anleitungen. Wunderbare Fotografien der beliebtesten Reiseziele lassen in – nicht nur – kulinarischen Erinnerungen schwelgen und wecken Sehnsüchte. Sonderkapitel zu Pasta, Pizza, Wein oder Käse gewähren tiefe Einblicke in die Kultur der italienischen Küche. NH

aqua-fun Wasserbetten-Schlafsysteme – Zwanzig Jahre in Edermünde

Qualität für das Produkt Schlaf

Viele Jahre lang konnte Eckhard Motschmann schlecht schlafen, er litt an Rückenproblemen. Seit der Anschaffung eines Wasserbettes im Jahr 1985 reduzierten sich die Rückenschmerzen so sehr, dass das Ehepaar Motschmann begann, sich intensiv mit dem Schlafsystem Wasserbett zu befassen.

Das ist die Vorgeschichte des am 1. Oktober 1990 gegründeten Unternehmens aqua-fun Wasserbetten-Schlafsysteme GbR in Edermünde/Grifte. „Unsere Kunden kennen uns heute als zuverlässigen und kompetenten Partner mit innovativen Produkten und Lösungen in Sachen Schlafkomfort“, sagt Ute Motschmann und freut sich mit Mann Eckard und Sohn Timothy über den zwanzigsten Geburtstag ihres Wasserbetten-Fachgeschäftes.

Gefeiert wird in der Woche vom 20. September bis zum 2. Oktober täglich (außer Sonntag, 26. September) von 10 bis 18 Uhr nach dem Motto: Kein großes Event – dafür Super-Sonderpreise und ein kleines Präsent.

Gute Qualität, leichte Handhabung

Von Anfang an standen bei Ute und Eckhard Motschmann Qualität und gute Handhabung des Systems Wasserbett ganz oben auf der



Zwanzig Jahre Erfolg: Eckhard, Ute und Timothy Motschmann (von links) stehen für Qualität bei aqua-fun Wasserbetten-Schlafsysteme.

Prioritätenliste. Inzwischen werden Wasserbetten nicht nur verkauft, sondern selbst hergestellt. Die Polsterarbeiten werden nach den aqua-fun-Qualitätsvorgaben in Deutschland ausgeführt, die Matratzen in Holzhausen geschweißt.

Individuell abgestimmt

„Dieses 'made in germany' hat den großen Vorteil, dass wir das Schlafsystem ganz in-

Hochwertige Komponenten: Timothy Motschmann zeigt gern, worauf es dem Familienunternehmen ankommt. (Fotos: Junker)

dividuell an die Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden anpassen können“, erklärt Ute Motschmann.

Das gelte auch für die beiden Seiten eines Bettes, sogenannte Dual-Systeme, Monomatratzen-Systeme gibt es bei aqua-fun nicht: Jeder Schlafplatz wird einzeln mit vernetzten Vliesen positioniert und mit einzelnen Auftriebsmechanismen langfristig stabilisiert. „Dabei werden Gewicht, Wärmehaushalt und Gesundheit jedes Schläfers berücksichtigt“, erläutert Eckhard Motschmann. Immerhin verbringt der Mensch ein Drittel seines Lebens im Bett.

Timothy Motschmann betont die Wertigkeit der Komponenten, die jede für sich ausgesucht und geprüft wurden, bevor sie verarbeitet werden dürfen: „Unser Vorteil aus Erfahrung ist, dass wir die Anforderungen an das Produkt definieren und unseren Kunden so beste Qualität garantieren können.“ PCJ



Seit 1990 
aqua-fun[®]
 wasserbetten-schlafsysteme

Inh. Ute Motschmann
 qualifizierte Schlafberaterin

Öffnungszeiten:
 Mo.-Fr. 14.00 - 18.00 Uhr
 Sa. 9.00 - 12.00 Uhr
 und nach Vereinbarung

34 295 Edermünde-Holzhsn., Im Niederfeld 1
 Tel. 0 56 65/72 64, Fax 0 56 65/82 42
 www.aqua-fun.de, Abfahrt Edermünde A 49

Mit Werbeartikeln die Zukunft planen

Der Aufschwung ist spürbar, aber um das Niveau vom Jahr 2008 zu überbieten, sind noch viele Anstrengungen erforderlich. „Deshalb hat meine Aussage weiterhin Gültigkeit, dass Unternehmer Unternehmer heißen, weil sie auf vielfältige Weise etwas unternehmen. Vertrauen schaffen, Kunden binden und den Bekanntheitsgrad ausbauen oder pflegen sind wichtige Marketingsegmente, bei denen wir sie tatkräftig unterstützen“, sagt Marion Lizan, , Inhaberin von Marion Lizan Marken-Werbeartikel in Schauenburg. Sie weiß aus Erfahrung, dass es in wirtschaftlich bewegten Zeiten von großer Bedeutung ist, mit besonderem Einsatz und Innovation für das eigene Unternehmen zu werben und hierbei die angebotenen Produkte oder Dienstleistungen als erfolgversprechende Hilfsmittel einzusetzen.

Sich abheben und Aufmerksamkeit schaffen, ist ein wichtiges Ziel. Dort aktiv werden, wo es nicht erwartet wird – zum Beispiel mit einem kleinen Dankeschön, was heute leider, so Marion Lizan, nicht selbstverständlich ist. „Und es muss der persönliche Kontakt gepflegt werden, damit man ein möglichst sicheres Gefühl für den Markt bekommt“, erläutert Marion Lizan. Hierbei sollte man intensiv analysieren, ob eventuell die Kontaktpflege vernachlässigt wurde. Ist man in der Lage schnell und konzentriert zu reagieren? Und wann wurde

sich das letzte Mal für die Zusammenarbeit bedankt? „Man muss etwas unternehmen. Man muss den Markt erkennen und dann in regelmäßigen Abständen reagieren. Und vielleicht muss man mit der eigenen Hand wieder Dinge tun und nicht delegieren – damit man wieder aus erster Hand erfährt, was gewünscht wird und wie man sich so den erfolversprechenden Vorsprung sichert“, sagt Marion Lizan. „Glauben Sie mir: Eine Aufmerksamkeit sagt mehr als 1000 Worte.“

Werbeartikel schaffen Wachstum

Marion Lizan Marken-Werbeartikel bietet für jeden Bedarf die richtige Idee. Wenn gegenständliche Werbung eingesetzt werden soll, sind Marion Lizan und ihr Team der kompetente Ansprechpartner. Ob Handwerk, Handel und Industrie oder Organisationen, Behörden und Vereine – in der ständig wechselnden Ausstellung in Schauenburg gibt es für jeden Bedarf eine erfolversprechende Lösung. Ein breit gefächertes Programm origineller Streuartikel, hochwertiger Prämien und bekannter Marken in allen Produktgruppen und Materialien erwartet den Besucher.

Jedes Produkt kann mit den unterschiedlichsten Werbungen des Bestellers veredelt werden. „Dies trifft sowohl für Büro- und Or-



Marion Lizan
Werbeartikel:
Der aktuelle Katalog spiegelt auf 196 Seiten eine Branchenkompetenz von mehr als dreißig Jahren wieder, zeigt bekannte Marken mit neuen und bewährten Produkten.

(Foto: Lizan)

ganisationsmittel, Berufskleidung, Seminarhilfen, verkaufsfördernde Maßnahmen, Mailingverstärker als auch alle üblichen Werbemittel zu“, sagt Marion Lizan.

Ihr Unternehmen ist eine Ideenschmiede mit Erfolgsgarantie. Das große Sortiment wird von vielfältigen Dienstleistungen und einer qualifizierten grafischen Gestaltungsabteilung abgerundet. „Überlassen Sie Ihre Werbung nicht dem Zufall und arbeiten Sie mit einem verlässlichen und kompetenten Partner“, sagt Marion Lizan. **HKK**

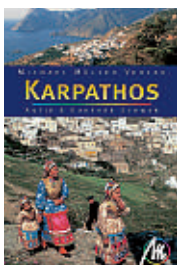
► Kontakt: Telefon 0 56 01 / 93 15 - 0, E-Mail service@lizan-werbeartikel.de

Aktuelle Buchtipps – Für Sie gelesen

Lust auf Kultur und Meer

Karpathos zählt zu den schönsten und abwechslungsreichsten Inseln der Ägäis. Urwüchsige, bizarre Landschaften, traumhafte Strände, malerische Dörfer und Traditionen, die man sonst in Griechenland kaum noch findet, machen sie zu einem Erlebnis der besonderen Art. Trotzdem hält sich der Tourismus dort noch in Grenzen. Größere Hotelanlagen gibt es nur im Süden der Insel, die Mitte und vor allem der Norden sind bis heute sehr ursprünglich geblieben – wie geschaffen für Individualreisende, die sich etwas abseits der großen Touristenströme bewegen wollen.

Antje und Gunther Schwab präsentieren in dem Band „Karpathos“, erschienen im Michael Müller Verlag, malerische Fischerdörfer und



Antje und Gunther Schwab: Karpathos, erschienen im Michael Müller Verlag, ISBN 978-3-89953-537-2

quirlige Badeorte, führen zu interessanten Ausgrabungsstätten, stellen die schönsten Strände und Badebuchten vor und bieten insgesamt 24 Wanderungen durch die facettenreiche Inselwelt. Dazu kommt ein umfangreiches Servicepaket zu allen reisepraktischen Fragen – von der Anreise über Unterkunftsmöglichkeiten bis hin zum kulinarischen Angebot in den Restaurants und Tavernen.

Vielseitigkeit am Mittelmeer

Die maltesischen Inseln gelten als eine Welt für sich. Sie sind ein kleiner, eigener Kosmos zwischen Afrika und Europa. Aus ihrer 6000 Jahre alten Geschichte sind steinzeitliche Kultbauten wie die Ggantija Tempel auf Gozo hervorgegangen und mittelalterliche Befestigungen wie die Zitadelle Mdina. Die meisten kulturhistorischen Zeugnisse stammen aus der Zeit des Johanniterordens wie zahlreichen Paläste, Kirchen und die Hauptstadt Valletta zeigen. Es ist ein Kulturerbe, das seinesgleichen in der Welt sucht.

Doch nicht nur Kultur, sondern auch Natur haben die Inseln zu bieten. So säumen die



Michael Bussmann: Malta, Gozo & Comino, erschienen im Michael Müller Verlag, ISBN 978-3-89953-462-7

Küsten des Archipels unzählige Badebuchten, die es unter Naturfreunden und Tauchern zu einem beliebten Reiseziel gemacht haben.

Auch ihre Vielseitigkeit hat die Inseln beliebt gemacht: Wo sonst kann man den Vormittag am Strand verbringen, am Nachmittag kulturhistorische Zeugnisse aus einer 6000-jährigen Geschichte bewundern und sich am Abend ins Nachtleben stürzen?

Ebenso interessant ist der Inhalt von Michael Bussmanns Buch „Malta, Gozo & Comino“, erschienen im Michael Müller Verlag. Es bietet Karten von allen touristischen Zentren, Informationen zu Sprachschulen, die besten Tauchplätze und die schönsten Strände. Zwölf Wandervorschläge, mit denen man die Inseln perfekt entdecken kann sowie ein ausführlicher Teil zur Nachbarinsel Gozo und vieles mehr sind darin ebenfalls zu finden. **HKK**

Systemlösungen, optimal und individuell

Moderne Datenkommunikation beschleunigt Business – der Arbeitsalltag vieler Unternehmen ist ohne Netzwerk für den Datentransfer gar nicht mehr vorstellbar. Komplette Vernetzungen kleiner sowie großer Arbeitsgruppen und ganzer Unternehmensorganisationen sind die Spezialität des Unternehmens NetComData Gesellschaft für Kommunikation und Datenverarbeitung in Kassel.

„Alle Abteilungen müssen jederzeit optimal kommunizieren und produktiv arbeiten können, dafür ist der störungsfreie Datenfluss in allen Bereichen erforderlich“, sagen Frank Pohl und Bernhard Wietis, Geschäftsführer des Unternehmens.

Das Leistungsangebot umfasst dabei nicht nur die Planung und Einrichtung von Client-Server- Infrastrukturen, sondern auch die Integration neuer Systemkomponenten in einem heterogenen Netzwerkumfeld. Dieses Know-how wird mit eigenen Entwicklungsaktivitäten stetig erweitert.

.....
 „Wir von NetComData bieten Beratung, Planung, Projektmanagement und Realisierung, Administration, Inbetriebnahme, Schulungen und Support aus einer Hand – alles, was eine starke, leistungsorientierte IT-Infrastruktur auszeichnet.“

.....
 Frank Pohl

Als Dienstleistungsunternehmen im Bereich Netzwerktechnik bietet NetComData seit 13 Jahren ein umfassendes Paket aus kundenorientiertem Consulting, herstellerunabhängigem Produktvertrieb, Reparatur-Service, individuellen Wartungskonzepten und Schulungen sowie einer Hotline im IT- und TK-Umfeld.

Persönliche und kompetente Beratung über aktuelle kundenrelevante Entwicklungen und Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und Kostenreduzierung durch den Einsatz neuester Netzwerktechnologien gehören hier ebenfalls zum Standard. „Die Anforderungen der Kunden definieren die Rahmenbedingungen, für die NetComData individuelle Systemlösungen konstruiert“, betonen Wietis und Pohl unisono.

Zahlreiche langjährige Geschäftsbeziehungen seien nachweisbarer Erfolg dieser Philosophie. Dazu gehören neben zahlreichen Unternehmen aus der Region auch öffentliche Auftraggeber.

Neutrale Beratung

Die Neutralität der Beratung und gute Dienstleistung sind weitere wesentliche Bestandteile der Unternehmensphilosophie. Bernhard Wietis erklärt: „Consulting hat nicht die Aufgabe, dem Kunden mit abstrakten Planspielen den Verkauf bestimmter Produkte und Leistungen schmackhaft zu machen. Er darf für seine speziellen Aufgaben und Anforderungen eine optimale Beratung erwarten, um



Ein gutes Team: Markus Klausing, Vertriebsbeauftragter (von links), Frank Pohl, Geschäftsführer, Beatrix Fischer-Deppe, Vertriebsleitung und Benjamin Schrot, Support-Mitarbeiter. (Foto: Kothe)

mit einer sicheren und zukunftsorientierten IT-Landschaft seine Geschäftsideen umsetzen zu können.“

Alles aus einer Hand

Frank Pohl ergänzt: „Wir von NetComData bieten Beratung, Planung, Projektmanagement und Realisierung, Administration, Inbetriebnahme, Schulungen und Support aus einer Hand – alles, was eine starke, leistungsorientierte IT-Infrastruktur auszeichnet.“ Die Supportkonzepte von NetComData enthalten ergänzend genau den dazu passenden Service, den der Kunde wünscht: Ansprechpartner, Leistungen, Reaktionszeiten, Wartungsintervalle und Verfügbarkeiten werden genau definiert. Ziel ist, dem Kunden mit möglichst individuellem Service die Gewissheit zu geben, beim eventuellen Auftreten von Problemen mit minimalen Ausfallzeiten produktiv und effizient arbeiten zu können.

Individuelle Schulungen

Auch das Schulungsangebot von NetComData orientiert sich ausschließlich am individuellen Bedarf der Kunden. Betriebssysteme,

Netzwerke oder Office-Anwendungen – die Trainer von NetComData sind erfahrene Mitarbeiter aus der Praxis. Sie stehen auch nach der Schulung noch für Rückfragen zur Verfügung, sodass Erlerntes optimal im Alltag umgesetzt werden kann.

Neben all diesen Leistungen rund um das Thema Netzwerklösungen bietet NetComData außerdem Kommunikations- und Informationsmanagementsysteme, Dienstleistungen rund um die IT-Sicherheit, einen Produktvertrieb für Hard- und Software sowie einen After-Sales-Service. Dokumentenmanagement und -archivierung runden dieses Portfolio weiter ab. PCJ

Firma:

NetComData Gesellschaft für Kommunikation und Datenverarbeitung mbH

Adresse:

Mündener Straße 31
34123 Kassel

Telefon:

05 61 / 99 88 8- 00

Fax:

05 61 / 99 88 8- 44

E-Mail:

kassel@netcomdata.de

Internet:

www.netcomdata.de

EDV-Dienstleister – Umfassender Service von A bis Z

Know-how von Spezialisten nutzen



Damit alles reibungslos funktioniert: Es zahlt sich aus mit EDV-Profis zusammen zu arbeiten.

(Foto: Fotolia)

Jedes Unternehmen hat sie: eine umfangreiche EDV-Landschaft. Eine regelmäßige Wartung durch Spezialisten ist dort ebenso obligatorisch wie stets auf dem neuesten Stand der Technik zu sein und über modernste Technologien zu verfügen. Manchmal kann es aber auch sein, dass es bei so hochkomplexen Systemen ein wenig hakt. Dann müssen ebenfalls Profis ran, um den Fehler zu finden und auszumergen.

Kosten und Zeit sparen

In den meisten Fällen, insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen, setzt man auf die Serviceleistungen externer EDV-Dienstleister. Sie sparen Kosten und Zeit. Zum einen ist eine eigene EDV-Abteilung für viele zu aufwändig und teuer. Zum anderen kann, wer externe Unterstützung in Anspruch nimmt, sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

Auf EDV-Dienstleistungen spezialisierte Firmen bieten umfangreiche Serviceleistungen an. Dazu gehören beispielsweise ein Reparatur- und Wartungsservice, die regelmäßige

Systempflege, PC-Installationen, die Betreuung der Netzwerktechnik, das Einrichten und Betreuen von Netzwerken per Fernwartung und direkt beim Kunden vor Ort, Hardware- und Softwarelösungen und vieles mehr.

Kompetente Beratung

Mit ihrem Know-how garantieren EDV-Dienstleister eine kompetente Beratung, Planung und Realisation. Das Wichtigste ist: Es werden in der Regel keine Lösungen von der Stange angeboten, sondern gemeinsam mit dem Kunden individuelle Lösungen erarbeitet. Ziel ist dabei, hohe Qualitätsstandards mit Wirtschaftlichkeit zu verknüpfen und kurze Reaktionszeiten und damit geringe Ausfallzeiten für Kunden zu garantieren.

Besondere Bedeutung hat der Reparaturservice. Dieser hilft bei Hard- und Softwareproblemen schnell und zuverlässig. Oftmals werden kleinere Softwareprobleme per Fernwartung erledigt. Die Vorteile liegen auf der Hand: Schnelle Reaktionszeit und geringere Kosten. Arbeiten, die sich nicht per Fernwartung erledigen lassen, werden je nach Art des Problems

entweder direkt vor Ort behoben oder in einer Reparaturwerkstatt.

Auch die Betreuung der Netzwerktechnik und das Einrichten von Netzwerken sind wichtige Arbeitsgebiete von EDV-Spezialisten. Das A und O ist die kompetente Beratung bei der Planung und Realisation oder Erweiterung des Firmennetzwerkes – Spezialisten, die tagtäglich damit zu tun haben, garantieren das ihren Kunden. Denn gerade in der heutigen Zeit ist eine effiziente Netzwerktechnik von entscheidender Bedeutung. Bei der Planung oder der Erweiterung bereits bestehender Netzwerktechnik muss im Besonderen auf die Zukunftsorientiertheit Wert gelegt werden. Zu bedenken ist auch, dass ein Netzwerk mit dem Unternehmen wächst. Auch umfangreiche Sicherheitslösungen sind ein wichtiger Bestandteil in Netzwerken. Hierbei beraten Experten umfassend bei der Implementierung diverser Sicherheitslösungen im Netzwerk.

Das sind nur einige Beispiele, die zeigen, dass es sich für Unternehmen auszahlt, mit Profis zusammen zu arbeiten. Sie sorgen in jedem Fall dafür, dass eine EDV-Landschaft blüht – das heißt, reibungslos funktioniert – und sich ein Unternehmen auf das eigene Kerngeschäft konzentrieren kann. *HKK*

Tschlerei Mennickheim
www.mennickheim.de

Lange Wender 8
34246 Vellmar
tel 0561 824088
fax 0561 827216

VIVIO

E-Mails, Termine und Kontakte
immer und überall im Zugriff.

Nutzen auch Sie die Vorteile von
Cloud Computing mit VIVIO

MR Elektronik GmbH & Co. KG

Phone: +49 5602 93680
eMail: info@MR-Elektronik.net
Web: www.MR-Elektronik.net

Dokumenten-Management-Systeme als Papierkiller?

Den Ordner per Mausklick zur Hand, die gesuchte Eingangsbuchung per Entertaste in Sekundenschnelle auf dem Bildschirm – digitales Archivieren ist längst keine Modeerscheinung mehr. Der Trend zum papierarmen Büro setzt sich durch – auch im Mittelstand. Doch trotzdem bewahren viele der Unternehmen, die auf Dokumenten-Management-Systeme setzen, ihre Originaldokumente noch in Papierform auf.

Anwender: Unsicherheit ist groß

„In den meisten Fällen werden die Belege der Scan-Reihenfolge nach in leere Kopierpapierkartons abgelegt. Diese Kartons werden dann mit dem entsprechenden Zeitraum beschriftet und im Archiv verstaut“, weiß Jürgen Reichert von der Bernhard Starke GmbH, dem Hersteller eines Dokumenten-Management-Systems. „Nur etwa drei Prozent unserer Anwender werfen die gescannten Belege tatsächlich weg. Dabei hat der Gesetzgeber die Weichen zum Vernichten der Papierbelege schon vor Jahren gestellt.“ Tatsächlich können Unternehmen, die ihre Dokumente digitalisieren, diese nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer DV-gestützter Buchführungssysteme

(GoBS) sowie den Grundsätzen zum Datengriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen (GDPdU) in Papierform vernichten.

Natürlich hat der Gesetzgeber dafür gewisse Rahmenbedingungen und Voraussetzungen definiert, die sowohl Hersteller als auch Anwender beachten und erfüllen müssen. So dürfen keine anderen als die genannten Rechtsvorschriften die Aufbewahrung in Papierform verlangen. Dies kann zum Beispiel bei Nebenkostenabrechnungen im Mietrecht oder auch in Fällen des Zollrechts der Fall sein. Hier empfiehlt es sich, vor Vernichtung der Originaldo-

kumente den Rat eines Fachjuristen einzuholen.

Lösung: Verfahrensdokumentation

Mindestens ebenso wichtig ist das Erstellen einer Verfahrensdokumentation, die häufig vom Hersteller eines DMS schon als Muster mitgeliefert wird. In dieser wird nicht allein die technische Lösung der Dokumenten-Management-Software beschrieben. Entscheidend sind vor allem die Umgebungsvariablen, dazu zählen unter anderem die Themen Datensicherung, Vertretungsregelungen und Organisationsabläufe. So kann sich ein Prüfer von der Ordnungsmäßigkeit der eingesetzten Lösung überzeugen. Die genannten Dinge sind häufig im Rahmen von Dienstvereinbarungen oder einer ISO-Zertifizierung ohnehin in vielen Unternehmen schon beschrieben. Oft erleichtert zudem das Muster einer Verfahrensdokumentation des Herstellers des DMS, vorbereitet mit der technischen und sachlogischen Beschreibung der Software, die Arbeit des Anwenders. Die Kombination aus beidem führt zur fertigen Verfahrensdokumentation. Dann steht auch einem Vernichten der Papierbelege nichts mehr im Wege. NH



(Foto: nh)

Starke-DMS - Dokumenten-Management für den Mittelstand



Lösungsorientiert:

Mit der Entwicklung im eigenen Hause sind wir schnell und unbürokratisch in der Lage, spezielle Anforderungen für Sie im Starke-DMS umzusetzen. Drei bis viermal jährlich erhalten Sie Updates der Software, die sowohl die neuesten technologischen Entwicklungen unterstützen als auch funktionale Verbesserungen enthalten.



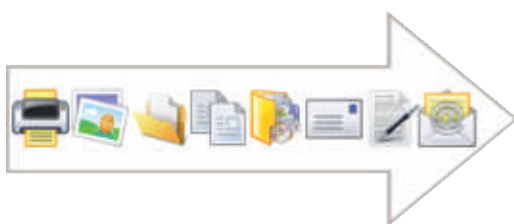
Flexibel:

Starke-DMS ist so konzipiert, dass Sie bei Bedarf Änderungen problemlos selbst vornehmen und das System Ihren Anforderungen anpassen können. Menü und Oberfläche sind individuell pro Benutzer anpassbar, dynamische Akten und eine kombinierbare Suche über Volltext- und Indizes sorgen für hohe Mitarbeiterakzeptanz.



Sicher:

Die verschlüsselte Speicherung der Dokumente ist für uns ebenso selbstverständlich wie eine doppelte Passwortabfrage bei Vergabe von Benutzerrechten. Eine detaillierte Rechtevergabe über Dokumentarten und sogar einzelne Funktionen wird ergänzt durch zusätzliche Vertraulichkeitsstufen für einzelne Dokumente.



*Haben wir Sie überzeugt?
- wir beraten Sie gern!*

Bernhard Starke GmbH
Kohlenstraße 49-51
34121 Kassel
www.starke.de
Fon: 0561 2007-0

Starke

Mit der richtigen Software durchstarten

Die Wirtschaft nimmt wieder an Fahrt auf. Dank ihrer Flexibilität und Innovationskraft zählt die Personaldienstleistungsbranche zu den frühen Gewinnern des Aufschwungs. Flexibilität ist auch das Stichwort für die Software, die von Personaldienstleistern eingesetzt wird. Das Marburger Unternehmen Gedat, seit mehr als 25 Jahren Softwarepartner der Branche, weiß, worauf es ankommt: Der Dialog mit dem Kunden, ständige Marktbeobachtung und die zeitnahe Umsetzung neuer Anforderungen.

Optimale Unterstützung im Tagesgeschäft

Mit Time-Job®, der von Gedat entwickelten Software für Personaldienstleister, können alle Standardarbeitsvorgänge in der Arbeitnehmerüberlassung effizient abgewickelt werden. Für weitergehende Anforderungen gibt es zahlreiche Spezialmodule wie Elektronische Zeiterfassung, Arbeitssicherheit, CTI-Enterprise, Bewerbermanagement und mehr. Software-Tools, die dem Anwender Zeit und Arbeit sparen und mit denen die vielfältigen Aufgaben im Tagesgeschäft sicher und unkompliziert erledigt werden können.

Spezialmodule für viele Bereiche

So können zum Beispiel mit dem Modul „Elektronische Zeiterfassung“ Zeiterfassungsdaten über eine Schnittstelle in Time-Job® eingelesen und dort vollautomatisiert weiterverarbeitet werden. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Daten über ein eigenes Zeiterfassungsgerät ermittelt oder als Datei vom Entleiher zur Verfügung gestellt werden. In beiden Fällen führt dies zu einer Zeiterparnis von bis zu 75 Prozent und reduziert darüber hinaus Eingabebefehle.

Für Personaldienstleister, die verstärkt im gewerblichen Bereich tätig sind, ist die Beurteilung der Arbeitsplatzbedingungen sowie die Erarbeitung und Dokumentation der erforderlichen Maßnahmen von großer Bedeutung. Mit dem Time-Job®-Modul „Arbeitssicherheit“



Mitarbeiter des Gedat-Entwicklerteams.

(Foto: Gedat)

können die Bereiche Vorsorge, Schutzausrüstung, Unterweisungen und Unfallprotokolle problemlos bearbeitet, nachverfolgt und dokumentiert werden.

Die schnelle und optimale Umsetzung neuer Anforderungen in Time-Job® ist ein Service, auf den sich die Kunden des Marburger Softwarehauses Gedat verlassen können. NH

► Internet: www.gedat.de

Umfrage – Vierzig Prozent ändern ihre wichtigsten Zugangscodes nie freiwillig

Deutsche sind Passwörtern zu treu

Viele Deutsche leben nach dem Motto: Ein gutes Passwort hält ein Leben lang“, so kommentiert Prof. Dieter Kempf vom Präsidium des Hightech-Verbands Bitkom eine aktuelle Umfrage. 41 Prozent der Bundesbürger verändern aus eigener Initiative niemals ihre Zugangscodes für Online-Konten, E-Mail-Postfächer, Auktionsplattformen, PC oder Handy. Nur 17 Prozent verhalten sich richtig und ändern ihre wichtigsten Geheimzahlen und Pass-

wörter wenigstens einmal im Quartal. Das ergab eine repräsentative Forsa-Umfrage im Auftrag von Bitkom. „Bei Passwörtern zahlt sich Treue nicht aus – die wichtigsten Passwörter sollten alle drei Monate geändert werden“, sagt Dieter Kempf. Das erschwert Online-Kriminellen ihre Arbeit. Denn diese Betrüger versuchen verstärkt, die digitalen Identitäten der Nutzer anzugreifen, etwa Benutzerkonten in Firmen, private E-Mail-Accounts,

„Private Nutzer und Unternehmen sind gleichermaßen gefordert. Die Firmen sollten die PCs ihrer Mitarbeiter so einstellen, dass Kennwörter regelmäßig geändert werden müssen. Zudem sollte es Vorgaben zur Mindestlänge und dem Schwierigkeitsgrad geben“, erklärt Dieter Kempf.

Lösung: Passwortsafes

„Die meisten Menschen ändern ihre Passwörter zu selten, oft aus Arglosigkeit oder weil sie befürchten, sie zu vergessen“, berichtet Dieter Kempf. Eine bequeme und sichere Lösung zur Passwort-Verwaltung sind „Passwortsafes“. Diese Programme werden entweder auf einem verschlüsselten Bereich der Festplatte gespeichert oder durch externe Speichermedien wie USB-Sticks oder Smartcards mit dem Rechner verbunden. Sie erstellen automatisch Passwörter, die sich schwerer entschlüsseln lassen. Bei Bedarf weisen sie ein neues Passwort einer speziellen Webseite zu und nutzen beim Abruf dieser Webseite automatisch das entsprechende Passwort. Außerdem werden alle Passwörter verschlüsselt gespeichert. Der Nutzer muss sich auf diese Weise nur noch ein Haupt-Passwort merken. HKK

Konten bei Internet-Shops und -Auktionshäusern sowie Banken.

Acht Prozent ändern ihre Zugangscodes nur alle paar Jahre, elf Prozent immerhin jährlich. Sechs Prozent wechseln im Schnitt halbjährlich ihre Kennwörter, neun Prozent quartalsweise, sieben Prozent monatlich, jeder hundertste gar wöchentlich.

SAP® Business One

Eine Software, die neue Geschäftschancen eröffnet.

Willkommen zu unseren Informationstagen über SAP® Business One am:

- 7. 9. 2010 in Kassel
Fridericianum
- 6. 10. 2010 in Paderborn
Welcome Hotel
- 9. 11. 2010 in Kassel
Fridericianum
- 8. 12. 2010 in Fulda
Holiday Inn Fulda

SAP Business One ist speziell auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten. Dies gilt sowohl im Umfang als auch im Preis.

Ihre kompetenten regionalen Partner mit Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen

Weitere Infos und Anmeldung
www.lesspaper-solutions.de

CopyData Systems GmbH – Neue Räume

Mehr Platz für Erfolg

Mit einem Tag der offenen Tür präsentierte die CopyData Systems GmbH am 20. August ihr neues Geschäftsdomizil. Der Umzug in die 450 Quadratmeter großen neuen Räume, keine zwanzig Meter vis-à-vis der vormaligen Niederlassung, trägt der enormen positiven Entwicklung des Unternehmens in den letzten Jahren Rechnung.

Kunden, Geschäftspartner und interessierte Besucher aus der ganzen Region nutzten die Gelegenheit, dem Team um die beiden Geschäftsführer Bodo Hebig und Thomas Koch zu gratulieren und sich umfassend über die verbesserten technischen Möglichkeiten zu informieren.

Dafür wurde auf dem Gelände hinter dem bisherigen Bürostandort eine Halle zur CopyData Hightech-Zentrale ausgerüstet. In großzügig geschnittenen und hellen Räumen entstand ein Ausstellungszentrum für Kopier-, Druck-, Präsentations- und EDV-Technik.

Am Tag der offenen Tür wurde im Ricoh-Showtruck auf zusätzlichen 55 Quadratmetern Ausstellungsfläche gezeigt, was tech-

nisch heutzutage alles möglich ist. Die Unternehmen Promethean, Hitachi und die Werbeagentur Kallinich Media führten bei dieser Gelegenheit auch gleich vor, wie mit neuer Präsentationstechnik intelligente Multimedia- und Onlinemarketinglösungen auf die Beine gestellt werden können.

Die CopyData Vertriebs GmbH wurde im November 1991 in Friedrichroda in Thüringen gegründet, eine Niederlassung in Ludwigsau (Hessen) im Jahr 1993 eröffnet. Diese zog im Jahr 1995 in die Kur- und Festspielstadt Bad Hersfeld um. Im März 2002 entstand aus der CopyData Vertriebs GmbH die CopyData Systems GmbH.

Die Umbenennung symbolisierte die Veränderung der Unternehmensphilosophie: Anstelle des Vertriebs von Büromaschinen rückte die Schaffung ganzheitlicher Systemlösungen in den Mittelpunkt: Analyse, Lösungsvorschlag, Verbesserung einschließlich Wartung im Full-Service-Modus rund um die Uhr.

„Die Anforderungen der Kunden definieren die Rahmenbedingungen, für die CopyData



Anzeige

Information aus erster Hand bei CopyData: Gunther Hilmes (links), Leiter der Organisationsabteilung der VR-Bank Bad Hersfeld-Rotenburg eG, erfährt aktuelle technische Details von Lexmark-Account-Manager Christian Makos. (Fotos: Junker)

Systems individuelle Systemlösungen für nachhaltige Effizienzsteigerung kreiert“, sagt Bodo Hebig. Zahlreiche langjährige Geschäftsbeziehungen seien ebenfalls ein Beweis für den Erfolg dieser Philosophie. PCJ



Whiteboards-Präsentationstechnik für Experten: Markus Pfromm (2. von links), Geschäftsführer der Hersfelder Zeitung, Frank Fehrbach vom Klinikum Bad Hersfeld und CopyData-Vertriebsmitarbeiter Stefan Oelschläger informieren sich bei Cosmas Akinnusi, Area Sales Manager bei Promethean.



Technik im Truck: Hans-Jürgen Elsner (rechts), Regional Sales & Consulting Manager bei Ricoh Deutschland, präsentiert im Showtruck des Unternehmens Druck- und Kopiertechnik. Veronika Otto und Chris Berger kamen von Alsecco in Gerstungen zum CopyData Systems-Tag der offenen Tür nach Bad Hersfeld.



COPYdata SYSTEMS

EDV-Systeme, Druck- und Kopiertechnik

Frankfurter Straße 7
36251 Bad Hersfeld
Tel: 0 66 21 / 40 76 - 0
Fax: 0 66 21 / 40 76 - 200
Mail: info@copydata.de

WWW.COPYdata.de

- ➔ PC-Technik
Server / Workstations / Mobile Computing
- ➔ Druck- und Kopiertechnik
Pay Per Page / Kundendienst
- ➔ Präsentationstechnik
Interaktive Whiteboards / Beamer
- ➔ Netzwerktechnik
Planung / Installation / Wartung
- ➔ Software
Betriebssysteme / Virtualisierung / Officeanwendungen

Kopier- und Druckkosten optimieren



Kompetenter Dienstleister: Die Schützenmeister GmbH versteht sich als Partner für die gesamte Bürotechnik eines Unternehmens und bietet optimale Lösungen
(Foto: Junker)

Klaus Schützenmeister weist auf eine beachtliche Statistik hin: „Die Druck- und Kopierkosten vieler Unternehmen bewegen sich in einer Höhe von bis zu fünf Prozent des Gesamtumsatzes.“ Druckkosten sind damit ein zentraler Kostentreiber in Firmen. Es wird nicht nur viel, sondern oft auch unkoordiniert gedruckt. Klaus Schützenmeister weist darauf hin, dass der Druckbefehl zu den beliebtesten Funktionen am Computer zählt. So werden durch Angestellte, Auszubildende und auch Geschäftsführer die Kosten unkontrolliert in die Höhe getrieben. „Doch die wenigsten Firmen wissen tatsächlich, in welchen Bereichen sich diese Kosten ansiedeln“, warnt der Inhaber der Schützenmeister GmbH aus Baunatal.

Teilweise versuchten die Unternehmen, auf diesem Gebiet Kosteneinsparungen zu erzielen, indem die Anfertigung privater Kopien und Ausdrücke einfach verboten wird. Solche Maßnahmen zeigen allerdings nur kurzfristigen oder gar keinen Erfolg.

Die Schützenmeister GmbH bietet hingegen professionelle Abhilfe, sprich: konkrete Maßnahmen zur Kosteneinsparung. Der Fachbetrieb für digitale Kopier- und Drucktechnik

packt das Übel an der Wurzel: „Durch eine umfassende Analyse des Kopier- und Druckverhaltens können wir den genauen Ist-Zustand bestimmen.“ Dabei werden alle Faktoren in einem definierten Zeitraum erfasst, das monatliche Kopiervolumen ebenso wie die Art der Papierendverarbeitung, die Frage nach A4- oder A3-Format oder wie viele Drucke in Schwarzweiß beziehungsweise in Farbe erforderlich sind.

„Anhand dieser Analyse können wir den Unternehmen wirtschaftliche Lösungsvorschläge zur Kopie- und Druckkostensenkung unterbreiten“, erklärt Klaus Schützenmeister. Diese Angebote sind natürlich unverbindlich.

Aber ein Ergebnis könnte beispielsweise sein, die Kosten für den Druck oder die Kopie einer DIN A4-S1 Seite in Farbe von 0,025 Euro auf bis zu 0,006 Euro zu senken. Erhebliches Einsparpotential für Druck- und Kopiergeräte gäbe es auch im Schwarzweiß-Bereich.

Durch den Einsatz von multifunktionalen Systemen – Kopieren, Drucken, Scannen und Faxen – in Kombination mit bereits vorhandener Technik werden Kosten gesenkt. Als Synergie ergeben sich nebenher wichtige Optimie-

rungseffekte vieler betriebliche Abläufe in der Verwaltung und Organisation des Unternehmens.

25 Jahre Erfahrung

Die Kunden profitieren von der über 25-jährigen Branchenerfahrung des Geschäftsführers Klaus Schützenmeister: „Der Schlüssel zum Erfolg ist die intelligente und bedarfsorientierte Konzeptionierung innovativer Technologie, die auch längerfristig als Basiselement für die Erfüllung veränderter Aufgabenstellungen in der Zukunft Bestand haben kann.“ Klaus Schützenmeister betont, dass sein Unternehmen absolut kundenorientiert arbeite: „Gelegentlich versuchen wir auch, das Unmögliche möglich zu machen – wir wollen Kunden, die zu hundert Prozent zufrieden sind.“

Um den Kunden in Sachen Druck- und Kopiertechnik ein Rundum-Sorglos-Paket bieten zu können, nimmt die Schützenmeister GmbH nicht mehr benötigte Geräte in Zahlung. PC/

► Internet: www.schuetzenmeister.biz

Gutschein

Gegen Vorlage dieses Gutscheins erhalten Sie eine Druckkostenanalyse für bis zu 5 Kopier- bzw. Drucksysteme

gültig bis 30.11.2010

Schützenmeister GmbH
Digitale Kopier- und Drucktechnik

Kastanienweg 9
34225 Baunatal

Tel: 0561-475 64 82
Fax: 0561-475 56 09

E-mail: info@schuetzenmeister.biz
Web: www.schuetzenmeister.biz



muratec

bueroboss.de-Consulting – Software-Tool sorgt für bessere Übersicht

Mehr Kostentransparenz schaffen

Durch den Einsatz von unterschiedlichen Ausgabesystemen wie Kopierer, Drucker und Fax ist es für viele Unternehmen heutzutage schwierig, einen Überblick über die dadurch entstehenden Kosten zu erhalten. Hier schafft das bueroboss.de-Consulting Abhilfe. „Während die Kosten für eine kopierte Seite meistens bekannt sind und somit eine kalkulierbare Größe darstellen, sind gedruckte oder gefaxte Seiten oft die „große Unbekannte“. Die meisten Unternehmen wissen nicht, dass eine gedruckte Seite durchschnittlich das Doppelte, eine empfangene Faxseite sogar bis zum Dreifachen der Kosten einer kopierten Seite verursachen kann“, erklärt Marc Möller, Geschäftsführer von bueroboss.de/pfannkuch in Kassel.

Ein weiteres Problem seien die Wirtschaftlichkeit und Effizienz der eingesetzten Systeme. Oftmals machten sich Unternehmen wenig Gedanken darüber, wie hoch die jeweilige Auslastung wirklich ist. In vielen Unternehmen besteht ein Mix aus Arbeitsplatzdruckern, Abteilungs- oder Etagenkopier- und Drucksystemen. Neben einem Zentralfax verfügen einzelne Abteilungen zusätzlich über eigene Faxanschlüsse. „Die Systeme werden über mehrere Abteilungen und teilweise von unterschiedlichen Anbietern bezogen. Hinzu kommen verschiedene Vertragsformen wie Kauf, Leasing oder Miete“, sagt Marc Möller weiter.

Effizienz steigern – Kosten reduzieren

Die nötige Transparenz liefert bueroboss.de-Consulting. Dabei handelt es sich um ein speziell entwickeltes Software-Tool, mit dessen Hilfe zunächst eine detaillierte Ist-Analyse aller in einem Unternehmen im Einsatz befindlichen Ausgabesysteme erstellt wird. „Dabei werden neben Effizienz und einer Kostenerfassung selbstverständlich auch individuelle Anforderungen an die einzelnen Systeme be-



Individuell programmierte Bedienerdisplay sowie Software-Bausteine, die man per Tastendruck aktivieren kann, unterstützen heute den modernen Druck-Workflow.



Sie wissen, wie man Druckkosten reduziert: Manfred Kraft und bueroboss.de/pfannkuch-Geschäftsführer Marc Möller, (Fotos: www.mm-fotowerbung.de)

rücksichtigt – es gibt immer etwas zu optimieren“, erläutert Marc Möller.

Auf Basis dieser Ergebnisse lässt sich ein exakt auf den jeweiligen Bedarf eines Unternehmens abgestimmtes Angebot erstellen. „Durch den Einsatz von multifunktionalen Digitalsystemen sowie der erweiterbaren Kopierfunktionen sind so Kostensenkungen von über zehn Prozent durchaus möglich“, weiß Möller aus Erfahrung.

Mit bueroboss.de-Consulting wird den Unternehmen ermöglicht, nur die tatsächlich gedruckte Seite zu zahlen – und zwar zu einem festen, kalkulierbaren Seitenpreis. Dabei ist es unerheblich, ob die Seite kopiert, gedruckt, gefaxt oder gescannt wird.

Durch die Hinzunahme von sinnvollen Software-Lösungen aus den Bereichen Accounting, Formularmanagement und Archivierung wird das Konzept erweitert.

Hiermit deckt bueroboss.de/pfannkuch den gesamten Dokumenten-Work-

flow in einem Unternehmen ab – sei es in gedruckter Version auf Papier oder in digitaler Form. „Unsere aktuelle Produktpalette ermöglicht es, für jedes Unternehmen eine optimale, ganzheitliche Lösung zu finden“, erklärt der Experte. *HKK*

moderner druckworkflow

Steigern Sie die Wirkung Ihrer Dokumente durch Farbe und mit moderner Prozesssteuerung.



Farb-Kopier-/Drucksystem

- Ricoh MP C2050 Color
- inkl. 50-Blatt Originaleinzug
- inkl. 2x250 Blatt Papierkassette
- inkl. 1x100 Blatt Bypass- Kassette
- inkl. Duplex- Einheit
- inkl. 768 MB Arbeitsspeicher
- inkl. 60 GB Festplatte
- inkl. Printer-/Scannerkit
- inkl. RPCS, PCL5c, PCL6- Treiber
- inkl. Entwickler, Toner, Unterschrank



ab 69,00 pro Monat*

(* Beim Abschluss eines Mietvertrages inkl. 24 Std-Reaktionszeit über 60 Monate (Rate ab 69,- Euro pro Monat zzgl. MwSt.)

bueroboss.de/pfannkuch

Friedrich-Ebert-Str.6 // 34117 Kassel // Telefon 0561 – 72 90 30 // Fax 72 90 310
Webshop: www.bueroboss.de/pfannkuch // Email: pfannkuch@bueroboss.de

Inkassounternehmen – Partner der Wirtschaft

Mittler zwischen den Interessen



Sie suchen den Interessenausgleich zwischen Schuldnern und Gläubigern: Inkassounternehmen haben in Deutschland eine lange Tradition. Sie helfen ihnen, ihre Interessen zu vertreten. Damit sind sie zu einem wichtigen Partner der Wirtschaft geworden. (Foto: Fotolia)

Inkasso ist ein Wirtschaftszweig mit großer Tradition. Bereits im Jahr 1872 öffnete das erste „Auskunfts- und Kontrollbureau“ seine Pforten. Als Partner der Wirtschaft realisieren Inkassounternehmen zahlungsgestörte Forderungen im außergerichtlichen Inkasso. Sie bieten ihren Auftraggebern umfangreiche Beratungsleistungen, die den weiteren positiven Geschäftskontakt mit dem jeweiligen Schuldner sicherstellen sollen. Als erfahrene Dienstleister im Forderungsmanagement helfen sie Unternehmen, ihre Liquidität zu sichern und so im Wettbewerb zu bestehen.

„Inkasso ist eine seriöse Dienstleistung, die den Interessenausgleich zwischen Gläubigern und Schuldnern sucht.“

Wolfgang Spitz

Seit dem Jahr 1956 vertritt der Bundesverbandes Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V. (BDIU) in Berlin die Interessen der Inkassobranche gegenüber der Öffentlichkeit und der Politik. Heute gehören dem Verband circa 600 Inkassounternehmen an. Sie realisieren die Forderungen von mehr als 500 000 Auftraggebern und führen sie so dem Wirtschaftskreislauf wieder zu. Gemeinsam haben die Mitgliedsunternehmen des BDIU eine Marktabdeckung von über neunzig Prozent.

Seriöse Dienstleistung

„Inkasso ist eine seriöse Dienstleistung, die den Interessenausgleich zwischen Gläubigern und Schuldnern sucht“, erklärt Wolfgang Spitz, Präsident des BDIU. „Den Rahmen, in dem Inkassounternehmen Forderungen reali-

sieren können, hat der Gesetzgeber klar und eindeutig definiert.“

Die Inkassounternehmen widmen sich den klassischen Aufgaben des Forderungsmanagements: dem Inkasso kaufmännisch ange-mahneter, noch nicht gerichtlich geltend gemachter Forderungen sowie der Einziehung bereits titulierter Forderungen. Hierzu zählen auch wichtige Kontrollfunktionen und Überwachungsverfahren.

Inkassounternehmen sind ein unverzichtbarer Partner der Wirtschaft im Bereich des Forderungsmanagements. Sie beraten ihre Auftraggeber als Experten in allen Fragen des Forderungs- und Kreditmanagements. Sie haben nicht nur die Aufgabe der Mahn- und Beitreibungstätigkeit. Inkassounternehmen übernehmen auch die Verantwortung für die wirkungsvolle Durchsetzung fremder Rechte oder Vermögensinteressen, sodass sie beim Forderungseinzug in allen seinen Formen auch eine entsprechende umfassende Rechtsberatung leisten. Dazu gehört unter anderem auch die ständige Fristen- und Verjährungskontrolle.

Erfolgreicher als betriebseigene Mahnabteilung

Die Auftraggeber kommen aus allen Wirtschaftsbereichen. Einige Inkassounternehmen haben sich auf bestimmte Branchen spezialisiert. Im Vergleich zu betriebseigenen Mahnabteilungen können Inkassounternehmen auf deutlich höhere Erfolgsquoten bei vergleichsweise niedrigen Kosten verweisen. Durch das Verlagern der Aufgaben einer betriebseigenen Mahnabteilung auf Inkassounternehmen wird zudem der Auftraggeber entlastet und kann

sich mit den dadurch freiwerdenden Kapazitäten auf den eigentlichen Kernbereich seiner Tätigkeit konzentrieren.

Außerdem übergibt er das Forderungsmanagement an Spezialisten, die aufgrund umfangreicher Kenntnisse und Erfahrungen Strategien entwickeln, um die offene Forderung schnellstmöglich zu realisieren. Hierzu gehören auch psychologische Kenntnisse, auf welche Art und Weise der Schuldner zur Zahlung motiviert werden kann. Der Einsatz von Inkassounternehmen bezweckt zunächst in erster Linie, teure und langwierige Gerichtsverfahren mit anschließender Titulierung zu vermeiden.

Inkassounternehmen realisieren die Forderungen ihrer Auftraggeber und führen sie dem Wirtschaftskreislauf wieder zu. Pro Jahr sind das zurzeit etwas mehr als vier Milliarden Euro. Auch Verbraucher profitieren von den Erfolgen der Inkassounternehmen: Da jeder Unternehmer seine Preise kalkulieren und auch das Risiko des Forderungsausfalls in diese Kalkulation einfließen lassen muss, kommt ein durch die Einschaltung von Inkassounternehmen geringeres Ausfallrisiko unmittelbar der Preisgestaltung und somit dem Endkunden zugute. Inkassounternehmen leisten somit einen Beitrag zur Preisstabilität.

Ein Inkassounternehmen nimmt eine Vermittlerrolle zwischen Gläubiger und säumigem Zahler ein. So kann das Unternehmen zum Beispiel – in Absprache mit dem Gläubiger – Stundungen gewähren und Ratenzahlungen akzeptieren, deren Eingänge es auch überwacht. Das Verhältnis zwischen Gläubiger und Schuldner wird somit möglichst wenig belastet und einer weiterhin positiven Geschäftsbeziehung steht nichts im Wege. *HKK*

Creditreform Kassel Dr. Schlegel KG

Professionelles Forderungsmanagement

Forderungen beinhalten Ausfallrisiken und binden Kapital, da sie finanziert werden müssen. Als Full-Service-Dienstleister steht Creditreform Kassel Unternehmen bei einem professionellen Forderungsmanagement sowie in den Bereichen bonitätsgeprüfte Marketingadressen, Wirtschaftsinformationen und Factoring zur Seite. Ein wesentliches Erfolgsmerkmal des Creditreform Forderungsmanagements ist das automatisierte Einbeziehen von Bonitätsinformationen und Scoringwerten in den Inkassoprozess. Hierdurch lässt sich bereits vor Beginn des Mahnverfahrens die Wahrscheinlichkeit einer Forderungsrealisierung bezogen auf die unterschiedlichen Verfahrensschritte bestimmen, um die Kosten für den Kunden so möglichst gering zu halten.

Rechtsdienstleistungsgesetz bringt erweiterte Befugnisse

Das seit dem 1. Juli 2008 geltende Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) erlaubt registrierten Inkasso-Anbietern, die komplette Titulierung und Zwangsvollstreckung bei unstreitigen Forderungen ohne Einschaltung von Rechtsanwälten selbst zu betreiben. Creditreform Kassel bietet somit alle Prozessschritte vom außergerichtlichen Mahnverfahren über das gerichtliche Mahnverfahren, die Vollstreckung bis hin zur Überwachung aus einer Hand an.

Gerade bei höheren Forderungssummen führt das neue RDG zu einer Kostenersparnis für den Gläubiger, da das Gesetz im gerichtlichen Mahnverfahren für Inkasso-Unternehmen unabhängig von der Forderungshöhe eine pauschale Vergütung von 25 Euro vorsieht.

Der Inkasso-Service von Creditreform Kassel basiert auf einer weitestgehend papierlosen Verfahrensführung mit Hilfe von elektronischen Akten. Wir legen großen Wert auf eine kundenfreundliche Auftragsübernahme unabhängig von der Übergabeform – ob per Rechnungskopie oder etwa auch über unseren Webinkasso-Service. Während des gesamten Verfahrens steht die Vermittlung zwischen Schuldner und Auftraggeber im Vordergrund. Da wir Inkassodienstleistungen bereits seit rund fünfzig Jahren anbieten, greift unser



In der Hedwigstraße 16 in Kassel ansässig: Die Creditreform Kassel Dr. Schlegel KG.



Dr. Thomas Schlegel (von rechts), geschäftsführender Gesellschafter und Arne Baumgärtner, Leiter Forderungsmanagement der Creditreform Kassel Dr. Schlegel KG.

(Fotos: Creditreform Kassel Dr. Schlegel KG)

Team auf einen jahrzehntelangen Erfahrungsschatz zurück.

Offene Forderungen außergerichtlich einziehen

Das vorrangige Ziel besteht für uns darin, Schuldner durch individuelles Mahnen außergerichtlich zu einer Zahlung zu bewegen. Creditreform Kassel erzielt hierbei hohe Erfolgsquoten, da viele Schuldner die Verschlechterung ihrer Kreditwürdigkeit, als Konsequenz der Nichtbegleichung der offenen Forderung, vermeiden möchten. Darüber hinaus führt die optimale Kombination aus automatisierter Verfahrensführung und individueller Schuldneransprache beispielsweise in Form eines Telefoninkassos, unterstützt durch ein Pre-dictive Dialing System, zu hohen Ansprachenerfolgen. Bleibt der erwünschte Erfolg beim außergerichtlichen Mahnverfahren aus, wird auf Wunsch des Kunden hin das gerichtliche Mahnverfahren eingeleitet.


Hat das gerichtliche Mahnverfahren grundsätzlich Aussicht auf Erfolg, wird bei unstreitigen Forderungen die Titulierung über die automatisierte elektronische Kommunikation mit dem Mahngericht eingeleitet. Anschließend erfolgt die Zwangsvollstreckung in jegliches Vermögen des Schuldners unter Berücksichtigung maximaler Kosteneffizienz für den Kunden.

Auch erfolglos vollstreckte Titel, zum Beispiel aufgrund einer eidesstattlichen Versicherung, werden nicht aufgegeben. Die Ansprüche aus dem erwirkten Titel verjähren erst nach dreißig Jahren. Auf Kundenwunsch un-


ternimmt Creditreform Kassel in einem Überwachungsverfahren erneute Vollstreckungsversuche bis zum Ablauf der Frist. NH

► Internet: www.creditreform-kassel.de

UNÜBERHÖRBAR



Es gibt viele Methoden, seinen Forderungen Gehör zu verschaffen. Eine der sichersten hat einen Namen: Creditreform.



Creditreform

**Creditreform Kassel
Dr. Schlegel KG**
Telefon 05 61 / 7 84 56-41
www.creditreform-kassel.de

25 Jahre Vorsprung durch Information

Die Zahlungsmoral bleibt immer gleich gut oder gleich schlecht“, sagt Manfred Kilian (55), große Schwankungen seien da nicht zu erkennen.

Aber der Volkswirt aus Kassel weiß aus 27 Jahren Berufserfahrung in Sachen Wirtschaftsinformation und Inkasso auch, wie wichtig es ist, im Geschäftsleben rechtzeitig zu klären, mit wem man es zu tun habe.

Drei Jahre betrieben die Kasseler Studenten Manfred Kilian und Paul Wojacek eines der ersten Inkassounternehmen in der Region, bevor sie zum 1. Oktober 1985 die vom Vorbesitzer angebotene Bürgel-Auskunftei käuflich erwarben. Die beiden Jungunternehmer gingen schon zusammen zur Schule, zum Kaufzeitpunkt waren sie dann examinierter Volkswirt beziehungsweise Jurist.



Arbeitsbesprechung im Netzwerk: Für Bürgel Wirtschafts- und Inkassobürostimmen sich Anika Degenhardt (von links), Brigitte Steinfurt, Jennifer Lippold, Manfred Kilian, Sandra Lorenz, Heike Borchert und Juliane Seidel im Team ab.

(Foto: Junker)

Seit sechzig Jahren in Kassel

„Seit 25 Jahren arbeiten wir als Bürgel Wirtschaftsinformationen, der vormalige Besitzer hatte die Auskunftei ebenfalls 25 Jahre lang, insgesamt gibt es Bürgel in Kassel seit sechzig Jahren – das ist schon fast wie in einem Familienbetrieb“, berichtet Kilian. Diese Kontinuität käme insbesondere den Kunden der Auskunftei und des Inkassobüros zugute.

„Der Kauf der Bürgelstelle Kassel im Jahr 1985 bedeutete eine explosionsartige Ausweitung unserer Aktivitäten und Tätigkeitsbereiche“, erzählt Kilian. „Anfangs haben wir noch alles selbst gemacht, heute betreuen dreißig Mitarbeiter mehr als 3000 Kunden.“

Drei Monate nach dem Kauf des Kasseler Bürgel-Büros wurde die Stelle in Marburg übernommen, später kamen noch Fulda und Göttingen dazu. Damit werden von den insge-

samt sechzig Bürgel-Büros in Deutschland vier von Kassel aus geführt.

Im Jahr 1986 wurde das erste eigene Haus mit Büroräumen gebaut, fünf Jahre später war das schon wieder zu klein, ein weiterer Neubau wurde in der Hans-Sautter-Straße errichtet.

Nachwuchs für das Unternehmen wird seit vielen Jahren im Haus selbst ausgebildet, schließlich ist Manfred Kilian auch im Prüfungsausschuss der IHK Nordhessen tätig.

Als einen sehr bedeutenden Einschnitt erinnert Manfred Kilian die Einführung der EDV, denn mit einem Mal war ein vielfach schneller Zugriff auf Informationen möglich.

Im Jahr 1990 war die eigene zentrale Datenbank mit allen Informationen arbeitsbereit: „Zuvor hatten unsere Mitarbeiter in einem gewaltigen Kraftakt alle vorhandenen Aktendaten aus bis dahin 105 Jahren Papierarchiv in

die Maschinen getippt.“ „Aktuell haben wir heute Zugriff auf mehr als 45 Millionen Datensätze“, so Manfred Kilian.

International agierende Kunden

Mit der Zeit änderten sich die Tätigkeitsinhalte. „Früher gab es vor allem Info-Gutscheine und telefonische Auskünfte, heute werden einzelne Teile aus einer großen Produktvielfalt verkauft – ganz so, wie der Kunde das individuell wünscht“, berichtet Kilian. Die umfangreichen Dienstleistungen und Exklusivauskünfte der Bürgel Wirtschaftsinformationen würden auch von international agierenden Kunden genutzt. Beispiel seien die Hermes Kreditversicherung, die Allianz-Versicherung, Versandhäuser und Telekommunikationsunternehmen. Von großer Bedeutung sei auch die Einhaltung datenschutzrechtlicher Bestimmungen.

„Wir liefern von Gründungsdaten über die Namen der Entscheidungsträger und Angaben zur Bonität des Unternehmens bis hin zu Bilanzdaten sowie zum Zahlungsverhalten alle Informationen, die unsere Kunden über neue und alte Geschäftspartner wissen müssen“, schreibt Kilian den Informationsumfang der Auskunftei. Wichtig sei immer, dass der Bürgel-Kunde Antwort auf die Frage bekommt: Mit wem habe ich es zu tun? PCJ

Netzwerk minimiert Risiken

Service für perfektes Forderungsmanagement

Wer kein Geld für seine Leistungen erhält, ist binnen kurzer Zeit finanziell selbst am Ende. Um die eigenen Kunden davor zu bewahren, bieten Manfred Kilian und Paul Wojacek ein in Deutschland einzigartiges Netzwerk für ein perfektes Forderungsmanagement an.

„Wir begleiten unsere Kunden durch den gesamten Geschäftsverlauf“, sagt Kilian. „Wer Risiken rechtzeitig minimieren oder ausschalten will, benötigt von Anfang an fundierte Informationen. Wer diesen Bürgel-Service konsequent nutzt, muss kaum noch mit Zahlungsausfällen rechnen – wir machen den kompletten Job – bis das Geld da ist.“

Bürgel Inkasso – Damit aus ihren Mahnungen Zahlungen werden

In 25 Jahren wurden die Kompetenzen der Bürgel Wirtschaftsinformationen, des Inkassobüros und eines Rechtsanwaltsbüros für den Forderungseinzug gebündelt. Das Netzwerk bietet den Kunden den Vorteil, dass sie nur einen Ansprechpartner haben, der Vorgang ist bereits „auf dem Tisch“. „Diese Kombination schafft Synergien und macht unser Forderungsmanagement perfekt, das ist die Basis für unseren langjährigen Erfolg“, berichtet Manfred Kilian. Die Vernetzung erhöhe den Druck auf den Schuldner, denn der muss neben den zusätzlichen Kosten für das Mahnverfahren auch mit dem Verlust seiner Kreditwürdigkeit rechnen. Die Erfolgsquote liege bei etwa achtzig Prozent.

Für die anderen zwanzig Prozent erfährt der Kunde vor Beginn eines kostenintensiven Gerichtsverfahrens, ob das noch sinnvoll oder der Schuldner inzwischen zahlungsunfähig ist. PCJ

Firma:	Bürgel Wirtschaftsinformationen Kassel Inkassounternehmen Wojacek & Kilian KG
Adresse:	Hans-Sautter-Straße 8 + 20 - 22 34134 Kassel
Telefon:	05 61 / 94 07 70
Fax:	05 61 / 94 07 730
E-Mail:	info@buergel-kassel.de
Internet:	www.buergel-kassel.de

felix Inkasso-Service – Susanne Kirbach-Dietrich

Schnelle Leistung – schnelle Zahlung

Wir trainieren die Zahlungsmoral Ihrer Kunden", sagt Susanne Kirbach-Dietrich als Inhaberin des felix Inkasso-Service in Kassel. Das Unternehmen betreut das Mahnwesen und den Forderungseinzug kleiner und mittelständischer Unternehmen im gesamten Bundesgebiet. Die Kunden sind neben Auftraggebern aus der freien Wirtschaft inzwischen immer häufiger Privatpersonen, die mit vielen Unternehmen eines gemeinsam haben: Sie laufen ihrem Geld hinterher, weil andere der Meinung sind, ihren Verpflichtungen nicht nachkommen zu müssen. Genau das treibt Susanne Kirbach-Dietrich an. Die freundliche, energische Frau hat im September 2003 das Unternehmen felix Inkasso-Service gegründet. Zu dem Zeitpunkt hatte sie bereits 15 Jahre lang das Inkassozernat einer Kasseler Anwaltssozietät erfolgreich geleitet.

Know-how, Kompetenz und Schnelligkeit

„Man braucht jede Menge Know-how, Hartnäckigkeit und Glück, um im Forderungseinzug erfolgreich zu sein. Neben Konsequenz ist aber für sie eines ganz wichtig: Schnelligkeit. „Die Bearbeitung darf nicht lange dauern“, erklärt Susanne Kirbach-Dietrich. Schließlich könne man in kurzer Zeit viel erreichen. Leider ließen viele ihrer Auftraggeber erst längere Zeit verstreichen, bis sie sich dazu entschlossen, die Angelegenheit an das Inkassobüro abzugeben: Manche Forderungen sind dann bereits mehrere Monate alt oftmals aber auch älter als ein Jahr, da sich die Auftraggeber ohne greifbares Ergebnis immer wieder hinhalten lassen.

„Hier werden zinslose Kredite gewährt und die Liquidität unserer Auftraggeber geschwächt. Das ist nicht akzeptabel. Man kann über alles reden, aber es muss auch etwas passieren“, sagt Susanne Kirbach-Dietrich. Denn sobald erkennbar sei, dass keine Zahlungsbereitschaft besteht, müssen die Ansprüche gerichtlich durchgesetzt werden.

Da gerichtliche Verfahren teuer und zeitaufwändig sind, strebt das Team um Susanne Kirbach-Dietrich zunächst außergerichtliche Lösungen an, sucht das Gespräch mit dem Schuldner und lotet alle Möglichkeiten aus. Sie verhandeln freundlich, aber konsequent und mit dem ganzen Know-how der Branche. Susanne Kirbach-Dietrich ist sich sicher: „Man muss dran bleiben am Schuldner, die Situation beurteilen und dementsprechend handeln.“

Dabei reicht das erfolgreiche Repertoire von außergerichtlichen Ratenzahlungsvereinbarungen bis hin zu knallharten Vollstreckungsmaßnahmen: „Kontopfändungen, Androhung der Ladung zur eidesstattlichen Versicherung – früher auch Offenbarungseid genannt – Lohnpfändungen, Verhaftungsanträge, Vollstreckung im Grundbuch – der Gesetzgeber

räumt dafür viele Möglichkeiten ein.“

Susanne Kirbach-Dietrich macht ihre Arbeit große Freude, insbesondere dann, wenn sie ihren Auftraggebern zu ihrem Recht – sprich Geld – verhilft. Das betrifft neben dem Einzug aktueller Forderungen insbesondere auch den Einzug von Altforderungen: „Titulierte Forderungen sind dreißig Jahre lang gültig. Aber viele Gläubiger packen die Unterlagen bei momentaner Uneinbringlichkeit einfach in die Schublade und wollen nicht mehr daran erinnert werden. Immerhin war damit zumeist viel Ärger verbunden, von den Kosten ganz abgesehen.“

Gerade bei alten Forderungen sei es wichtig, in regelmäßigen Abständen die aktuelle Vermögenssituation des Schuldners zu überprüfen. Oft hat ein Wohnungswechsel beim Schuldner auch etwas mit einer veränderten familiären und wirtschaftlichen Situation zu tun. „Wir überprüfen den Schuldner in regelmäßigen Abständen und ermitteln neue Wohnanschriften, eventuelle Arbeitgeber und checken die aktuellen Vermögensverhältnisse. Danach entscheiden wir, ob erneute Vollstreckungsmaßnahmen durchgeführt werden.“

Aufgrund der langjährigen Erfahrung in diesem Bereich weiß Susanne Kirbach-Dietrich, dass Erfolge bei der Einziehung von Altforderungen vor allem im Zeitraum von acht bis 15 Jahren nach der Titulierung zu verzeichnen sind. „Gerade wenn bereits abgeschriebene Forderungen nach Jahren eingezogen werden, ist dies wie



Nutzt ihre langjährige Erfahrung für ihre Kunden: Susanne Kirbach-Dietrich. (Foto: Junker)

ein Geschenk für den Auftraggeber.“

felix Inkasso-Service ist Mitglied im Bundesverband deutscher Inkassounternehmen. Die enge Kooperation mit Auskunfteien, Recherchedienstleistern und Rechtsanwälten helfen dem Team um Susanne Kirbach-Dietrich bundesweit bei der Auftragerfüllung.

PCJ

felix
INKASSO-SERVICE

**Schnelle Leistung -
schnelle Zahlung.**

**Wir trainieren die
Zahlungsmoral Ihrer Kunden.**

Susanne Kirbach-Dietrich
Leipziger Straße 164
34123 Kassel

Fon 0561 - 953 88 88
Fax 0561 - 570 58 77
Mobil 0172 - 565 39 90

mail@felix-inkasso.de
www.felix-inkasso.de

Inkassobesuchsdienst H. H. GmbH – Geprüftes Inkasso

Kooperation statt Konfrontation

Nicht selten werden heutzutage Rechnungen erst sehr spät oder gar nicht bezahlt. Immer mehr Unternehmer stehen vor säumigen Zahlern und damit auch vor der schweren Entscheidung, was dann zu tun ist. „Denn mit der Einleitung eines Mahnverfahrens beginnt meistens auch das Ende einer Geschäftsbeziehung“, weiß Herbert Himmelmann, der vor mehr als zehn Jahren den Inkassobesuchsdienst H.H. GmbH in Kassel gegründet hat. Das Unternehmen hat sich jedoch zum Ziel gesetzt, tätig zu werden, bevor es soweit kommt.

Erfahrung zählt

„Wenn Unternehmen ihre Lieferantenkredite über die Maßen ausdehnen und offene Rechnungen älter sind als neunzig Tage, werden viele meiner Kunden hellhörig“, berichtet Herbert Himmelmann. „Bereits zu diesem Zeitpunkt beraten wir unsere Kunden auf der Grundlage unserer Erfahrung mit den entsprechenden Schuldnern. Diesen Service darf man allerdings nicht mit einer Auskunft verwechseln, da ich nur auf meine persönlichen Erfahrungen zurückgreife und nur auf den ungestörten Geldfluss konzentriert bin“, erläutert Herbert Himmelmann.

Rund 300 Stammkunden in der Region Nordhessen und Südniedersachsen belegen den Erfolg seines Konzeptes. Als zugelassenes Inkassounternehmen bietet der Inkassobesuchsdienst seinen Kunden gute Möglichkeiten, rasch Klarheit über die Situation zu erlangen und an das geschuldete Geld zu kommen. Für Herbert Himmelmann ist es wichtig, früh-



Herbert Himmelmann (Foto: Kothe)

zeitig einzugreifen und zwischen Gläubiger und Schuldner zu vermitteln, sodass beiden Seiten geholfen ist.

Kooperation statt Konfrontation heißt das Credo. Zunächst erhalten die Schuldner das erste Schreiben per Post, der zweite Kontakt findet jedoch persönlich statt. „Zu neunzig Prozent wird sich bei der angestrebten Einigung nach den Möglichkeiten des Schuldners gerichtet. Schließlich hängt auch dort eine Existenz dran“, erklärt Herbert Himmelmann. „Geizzeitig wollen wir unserem Auftraggeber aber auch die maximalen Sicherheiten bieten.“

Intensive Kundenbetreuung

Seit November 2009 ist der Inkassodienst H. H. GmbH ein zertifiziertes Unternehmen und trägt das Gütesiegel „Geprüftes Inkasso“ des

TÜV Saarland. Wichtige Punkte, die ein Inkassounternehmen für die Zertifizierung belegen muss, sind unter anderem die Dokumentation von Arbeitsabläufen und Daten, die Qualifizierung der Mitarbeiter, die effiziente Auftragsabwicklung, die Kontrolle des Datenzugriffs und die Gewährleistung des Datenschutzes. „Mit der Zertifizierung sind wir verpflichtet, eine individuelle Kundenbetreuung zu garantieren. Das heißt, Forderungen zügig abwickeln und abschließen, sodass Kunden schnellstmöglich zu ihren Geld kommen“, erklärt Himmelmann. „Allerdings war diese intensive Kundenbetreuung für uns schon immer verpflichtend.“

Qualifizierte Mitarbeiter

Auch bezüglich der Mitarbeiter sind einige Kriterien zu erfüllen: „Eine kaufmännische Ausbildung ist für sie ebenso wichtig wie menschliche Qualitäten. Ihre finanzielle Situation muss ebenso lupenrein sein wie sie verpflichtet sind, eine Verschwiegenheitserklärung zu unterschreiben“, erläutert Himmelmann. Ebenso muss der Kasseler Unternehmer beispielsweise die Einarbeitung seiner Mitarbeiter dokumentieren. „Für uns ist die Zertifizierung ein wesentlicher Schritt, um uns noch mehr von der Konkurrenz abzuheben“, fasst Herbert Himmelmann den Entschluss zu dieser Zertifizierung zusammen. *HKK*

► Kontakt:

Telefon 05 61 / 20 79 4-11,
E-Mail: inkassobesuchsdienst@t-online.de

Inkasso – Anfänge gehen auf das 19. Jahrhundert zurück

Eine Branche mit langer Tradition

Inkasso ist ein Wirtschaftszweig mit Tradition. In Deutschland gehen die Anfänge dieser Branche auf die Mitte des vorletzten Jahr-

hunderts zurück. Damals fehlte der Wirtschaft häufig noch ein wichtiges Entscheidungskriterium, um Geschäfte sicher durchführen zu können: verwertbare Informationen über die Zahlungsfähigkeit der Geschäftspartner. Diese Lücke wurde allerdings bald geschlossen. Am 1. April 1860 gründete der Stettiner Makler S. Salomon eine Wirtschaftsauskunftei: das „Erkundungsbüro zur Wahrung kaufmännischer Interessen für Stettin und die Provinz Pommern“.

Auskunfteien gelten als die Vorläufer

der heutigen Inkassounternehmen. In den Gründerjahren nach dem deutsch-französischen Krieg von 1870/71 boomte die Wirtschaft. Um den daraus entstehenden Kreditbedarf abzusichern, brauchten die Unternehmen Informationen. Zahlreiche weitere Auskunfteien entstanden. Eine der bedeutendsten Gründungen erfolgte im Jahr 1872 durch den Hersfelder Advokaten- und Bürgersohn Schimmelpfeng: das „Auskunfts- und Kontrollbureau über geschäftliche, insbesondere Kreditverhältnisse“. Weitere, auch heute noch tätige Unternehmen und Organisationen folgten, wie im Jahr 1879 die Organisation Creditreform oder im Jahr 1885 Bürgel.

Im Laufe der Jahrzehnte bis heute wandelte sich die Branche stetig. Heute sind Inkassounternehmen Dienstleister mit einem vielseitigen Angebot, das nicht nur Firmen, sondern auch Privatpersonen in Anspruch nehmen.

HKK

10 Jahre erfolgreiches Forderungsmanagement

Jetzt mit Zertifizierung des TÜV

Wir bieten Ihnen:

- Erfolgreiche Verlängerung Ihrer Buchhaltung
- Spezialisierung auf große Forderungen
- Deutschlandweite Tätigkeit
- Provision für uns nur bei Erfolg für Sie



Als Inkassounternehmen zugelassen.
Mitglied im Bundesverband deutscher Inkassounternehmen.

Inkassobesuchsdienst H.H. GmbH

Kohlenstrasse 125 | 34 121 Kassel
Telefon: 0561 207 940 | Telefax: 0561 887 619
E-Mail: inkassobesuchsdienst@t-online.de
Web: www.inkassobesuchsdienst.de

Unternehmensnachfolge – Die optimale Lösung finden



Spezialisten um Rat fragen

Es ist keine leichte Entscheidung, sich von seinem Lebenswerk zu trennen: Aus diesem Grund sollte das Projekt Unternehmensnachfolge gut durchdacht und geplant werden. (Foto: Fotolia)

In den nächsten Jahren steht bei etwa 400 000 Unternehmen die Regelung der Nachfolge an. Von diesen Unternehmen haben bislang nur etwa 100 000 Unternehmen diese Thematik vertraglich gelöst. Nach Hochrechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn suchen jährlich etwa 71 000 familiengeführte Unternehmen einen Nachfolger – nicht immer mit Erfolg. Oftmals scheitern laut IfM Unternehmensübergaben an zu hohen Erwartungen der Unternehmer.

Baustein der Altersvorsorge

Für viele ist das eigene Unternehmen die einzige Altersvorsorge. In diesem Fall ist ein Unternehmensverkauf die adäquate Lösung, die Unternehmensnachfolge zu regeln. Aber: Nicht immer gibt der Wert des Unternehmens dies her. Denn der Wert einer Sache ist nicht das, was sich mathematisch in Gutachten mit theoretischen Unternehmensbewertungen errechnen lässt. Der Wert ist das, was der Markt bereit ist zu zahlen oder das, was einem Unternehmer die Möglichkeit gibt eine Refinanzierung zu erlangen.

Ganz gleich, ob man als Unternehmer den Unternehmensverkauf als alleinige Altersvorsorge betrachtet oder ihn als einen wichtigen Baustein einplant, er sollte richtig umgesetzt

werden. Die richtige Umsetzung ist allerdings nicht immer gegeben: Zum einen, da die meisten sich zu spät mit dieser Frage auseinandersetzen. Zum anderen, da viele erstmalig vor dieser Entscheidung stehen. Viele Fragen müssen geklärt werden: Was ist das Unternehmen wert? Wie kann man es am besten verkaufen? Welche Strategie gilt es zu entwickeln? Spezialisten wie Juristen, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer können Unternehmer dabei unterstützen.

Jedoch nicht nur der Unternehmensverkauf ist eine Möglichkeit die Unternehmensnachfolge zu regeln, auch familien- oder firmeninterne Lösungen oder der Börsengang können in Betracht kommen. Eine externe Unternehmensnachfolge kommt immer dann in Betracht, wenn innerhalb der Familie kein Nachfolger bereit, befähigt oder generell vorhanden ist. Neben dem Verkauf ist laut IfM auch die Bestellung eines Fremdgeschäftsführers eine Alternative.

Nachfolge frühzeitig vorbereiten

Ganz gleich, für welche Lösung man sich entscheidet: Jeder Unternehmer sollte die Unternehmensnachfolge zu einem Projekt machen, das von A bis Z gut durchdacht und geplant ist. Nur so kann auch ein optimales, er-

folgversprechendes Ergebnis erzielt werden. Das ist nicht immer der Fall: Im Jahr 2005 mussten laut IfM etwa 6000 Unternehmen mangels Nachfolger stillgelegt werden.

Insbesondere ein Verkauf muss langfristig geplant werden: Es gilt das Anforderungsprofil für den Zielkandidaten zu erstellen, ebenso einen persönlichen Zeitplan. Eine Vorabwertung gibt Aufschluss über eine „Verkaufsempfehlung“. Zunächst betriebswirtschaftlich Gewolltes muss steuerlich optimiert und dann rechtlich verpackt werden.

Einen objektiv richtigen Zeitpunkt für einen Unternehmensverkauf gibt es nicht. Aber selbstverständlich ist die Attraktivität eines Unternehmens dann am höchsten, wenn es besonders gut läuft. Auch nach den Ratingkriterien (Basel II) sollte die Nachfolge bis zum 55. Lebensjahr geklärt sein.

Grundsätzlich sollte man die Unternehmensnachfolge rechtzeitig planen. Ab fünfzig Jahren sollte beim Unternehmer feststehen, ob eine familieninterne Nachfolge möglich ist, oder ein Verkauf ansteht. Etwa drei bis fünf Jahre vor der Übergabe sind verbindliche Entscheidungen zu treffen, Regeln und Projektplan zu vereinbaren und ein angemessener Zeitpunkt zur Einarbeitung zu berücksichtigen, raten die Experten des IfM.

HKK

Vermögensnachfolge – Gangbare Lösungen entwickeln

Rechtlich günstiger Zeitpunkt

Sie gehört für Unternehmer zu den wichtigsten strategischen Fragestellungen: Wie und in welcher Form will ich mein berufliches Engagement beenden und unternehmerisches und sonstiges Vermögen an Nachfolger und Erben weitergeben?

Erfolgreiche Unternehmer zeichnen sich dadurch aus, dass sie strategische Fragestellungen zur Positionierung ihres Unternehmens erkennen und gangbare Lösungen entwickeln können. Sich zur rechten Zeit der Frage nach dem eigenen beruflichen Ausstieg und der Vermögensverteilung auf die Familie zu stellen, ist für sie allerdings eine besondere Herausforderung. Und genau dafür ist – rein rechtlich betrachtet – gerade wieder einmal der richtige Zeitpunkt gekommen:

Das „neue“ Erbschaftsteuergesetz ist zum 1. Januar 2009 in Kraft getreten und somit seit gut eineinhalb Jahren in Anwendung. Des Weiteren liegen inzwischen Verwaltungserlasse zu den geänderten Vorschriften des Erbschaftsteuer- und Schenkungsteuergesetzes aus Juni 2009 vor. Damit ist die Auslegung der Finanzverwaltung zu den gesetzlichen Änderungen bekannt. Darüber hinaus hat die ein-



Jörg Bringmann
(Foto: nh)

schlägige Literatur Gesetzesfragen und -lücken umfänglich diskutiert. Von der Beratungs- und Beraterseite kann man also davon ausgehen, dass sich eine gewisse Sicherheit hinsichtlich des neuen Rechtes eingestellt hat.

Ein planender Unternehmer bewegt sich somit in einem bekannten rechtlichen Rahmen für seine komplexen Überlegungen – beispielsweise zur Eignung eines unternehmerischen Nachfolgers, gerechter Vermögensverteilung, Sicherung eigener Mitspracherechte und Versorgungssicherheit. Wie bei wichtigen strategischen Entscheidungen üblich, sollten sich Entscheidungsträger Zeit einräumen und das rechtliche Umfeld nutzen, um das Projekt Unternehmens- und Vermögensnachfolge gut

auf den Weg zu bringen. Wenn man aber über den richtigen Zeitpunkt für den Beginn des Projekts Vermögensnachfolge nachdenkt, gelangt man auch wirtschaftlich betrachtet zu dem Schluss, dass er gerade jetzt gekommen ist.

In den vergangenen Wochen sprachen die führenden Wirtschaftsinstitute Deutschlands von einer überraschenden Erholung der deutschen Wirtschaft und prognostizierten für das Jahr 2010 ein vom deutschen Mittelstand getriebenes Wirtschaftswachstum von 2,5 Prozent.

Selbst wenn sich dieser Trend nur tendenziell fortsetzt, so ist der Zeitpunkt einer Schenkung oder Vererbung gerade jetzt günstig. Denn bei einer aktuellen Übertragung geht das niedrige Ergebnis des Jahres 2009 in die Wertermittlung ein. Vor diesem Hintergrund ist es empfehlenswert, das Thema Unternehmens- und Vermögensnachfolge gemeinsam mit kompetenten Fachleuten anzugehen.

Zum Autor: Jörg Bringmann, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater der Kanzlei Dithmar Westhelle Assenmacher Zwingmann & Partner

Jochen H. Knapp – Wirtschaftsprüfer und Steuerberater

Anzeige

Lebenswerk erhalten und fortführen

Die Beratung von Unternehmern durch Wirtschaftsprüfer und Steuerberater im Hinblick auf eine geeignete Gestaltung der Unternehmensnachfolge ist gerade im mittelständischen Bereich sehr vielschichtig und umfasst keineswegs nur steuerliche Aspekte. Solche Transaktionen haben für die Beteiligten Ausnahmecharakter und stellen oft eine Zäsur sowohl in beruflicher als auch in persönlicher Hinsicht dar.

„Ausgangspunkt von Gestaltungen zur Unternehmensnachfolge muss immer die Erhaltung und Fortführung des Lebenswerkes des Unternehmers sein. Hier gilt es anzusetzen, um das Unternehmen auf einen neuen Eigner überzuleiten“, erklärt Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Jochen H. Knapp aus Marburg. Eine solche Überleitung erfolgt in vielen Fällen auf die Kinder des Unternehmers, auf leitende Angestellte (MBO: Management buy-out) oder aber auch auf fremde Dritte.

Dementsprechend ist von unterschiedlichen Gestaltungen auszugehen. Allen Gestaltungen ist jedoch gemein, dass der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens nach Übergabe zu einem wesentlichen Teil die Finanzierung der Transaktion sicher stellen muss. Vor diesem Hintergrund ist die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens durch geeignete innerbetriebliche Organisationsmaßnahmen

(zum Beispiel Personalstruktur, Kontakt zu Kunden und Lieferanten) zu gewährleisten, um die Zäsur durch das Ausscheiden des Senior-Unternehmers zu glätten. Diese betriebswirtschaftlich-organisatorischen Maßnahmen sind bereits bei der Gestaltungsplanung der Unternehmensnachfolge zu berücksichtigen.

Durch die rechtliche Gestaltung der Unternehmensnachfolge sollen die Rechtspositionen des Senior-Unternehmers und auch des Übernehmers abgesichert werden, damit der eine die Früchte seines Lebenswerkes ernten und der andere eine Existenzgrundlage aufbauen kann. Im Bereich der freiberuflichen Unternehmen müssen darüber hinaus auch die berufsrechtlichen Rahmenbedingungen Berücksichtigung finden.

Schließlich sind bei der Gestaltung auch die steuerrechtlichen Konsequenzen zu berücksichtigen. Das betrifft die einmaligen Einkünfte des Senior-Unternehmers aus dem Verkauf beziehungsweise der Übertragung des Unternehmens und gegebenenfalls auch laufende Einkünfte daraus, zum Beispiel durch Ausnutzung eines Progressionsgefälles. Auf der Seite des Unternehmers gilt es durch geeignete Gestaltungen den Cash-flow des Unternehmens zu erhöhen, um damit einen Beitrag zur Finanzierung des Kaufpreises zu leisten.

Entsprechend der Komplexität der Gestal-



Wirtschaftsprüfer und Steuerberater: Jochen H. Knapp

www.wirtschaftspruefer-knapp.de
(Foto: nh)

tung einer Unternehmensnachfolge ist diese sorgfältig zu planen und vorzubereiten. Dazu gehört die Vorbereitung des Unternehmens an sich – „Die Braut muss geschmückt werden“ – und die Durchführung einer Unternehmensbewertung, um einen nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten ermittelten Wert des Unternehmens zu erhalten. Im Anschluss daran sind die betriebswirtschaftliche, die rechtliche und auch die steuerliche Konzeption zu erarbeiten.

„Die Beratung bei der Vorbereitung und Durchführung einer Unternehmensnachfolge erfordert nicht nur profunde betriebswirtschaftliche, gesellschaftsrechtliche und steuerliche Kenntnisse, sondern auch Verhandlungsgeschick“, berichtet Jochen H. Knapp. „In diesem Sinne engagieren wir uns mit fachlichen Kenntnissen und Einfühlungsvermögen für unsere Mandanten.“ NH

Schween Montel Fischer & Partner – HTW Wirtschaftsprüfung GmbH

Die richtige Strategie für die Unternehmensnachfolge

Für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge ist eine Gesamtstrategie notwendig, damit die Ziele der Unternehmensnachfolge auch erreicht werden. „Eine solche Gesamtstrategie umfasst sowohl die Sicherung der Unternehmensfortführung als auch die Position des Unternehmers selbst, die Absicherung seiner Familie und seines Vermögens und die Optimierung der steuerlichen Gesamtbelastung bei der Übergabe oder Nachfolgeregelung“, erklärt Horst Schween, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Partner der Schween Montel Fischer & Partner Steuerberatungsgesellschaft und der HTW Hessen Thüringen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.

Dazu ist die Minimierung der Erbschaftsteuer oder die Erlangung des ermäßigten Steuersatzes bei der Einkommensteuer aus der Versteuerung des Veräußerungsgewinns genauso im Vorfeld abzuklären, wie die Wertfeststellung eines Unternehmens durch einen Wirtschaftsprüfer. Steuerberaterin Gabriele Montel-Albus fügt hinzu: „Neben der steuerlichen oder rechtlichen Lösung sind vor allem auch persönliche Wünsche und Überlegungen, die sogenannten „weichen Faktoren“, zu beachten, damit eine erfolgreiche Übergabe gelingt.“

Frühzeitige Übergabepflege

Schween Montel Fischer & Partner empfehlen die Erstellung eines frühzeitigen Übergabepfleges, in dem die Rahmenbedingungen für die Fortführung des Unternehmens festgelegt und die Aufgaben und Verantwortlichkeiten – zum Beispiel der neuen Unternehmensführung – bestimmt werden. „Auch Banken bewerten eine frühzeitige und geregelte Unternehmensnachfolge im Rahmen des Ratings sehr positiv“, sagen Horst Schween und Gabriele Montel-Albus.

Die Steuerberatungs- und die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft haben gerade in letzter Zeit zahlreiche Unternehmensübergaben be-

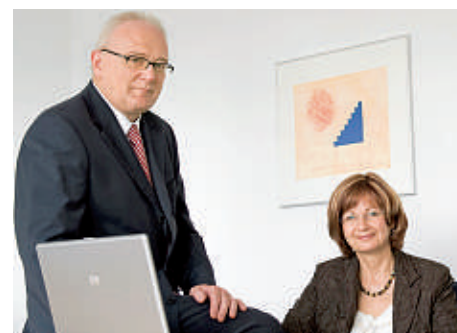
gleitet, vor allem bei inhabergeführten Unternehmen des Mittelstandes und auch bei Freiberuflern wie Ingenieuren oder Ärzten. „Dabei haben wir festgestellt, dass es oftmals ein schwieriger Prozess ist, sich von seinem Lebenswerk zu trennen“, berichtet Horst Schween. Deshalb ist es wichtig, die Absicherung der Altersvorsorge rechtzeitig zu klären. Vor allem dann, wenn das Unternehmensvermögen das wesentliche Vermögen ist. Durch die Schaffung von Privatvermögen kann nicht nur eine finanzielle Unabhängigkeit des scheidenden Unternehmers erreicht werden, sondern es trägt auch dazu bei, dass er wirklich beruhigt loslassen kann.

Mediation zur Konfliktlösung

Zur Gesamtstrategie gehört vor allem bei inhabergeführten Unternehmen die Einbindung der Familie. „Denn die familiäre Dynamik hält häufig, auch unbeabsichtigt, Einzug in die Entscheidungsprozesse des Unternehmers oder der Geschäftsleitung. Hier liegt oftmals der Ausgangspunkt von Konflikten, da viele unterschiedliche Einzelinteressen aufeinander treffen“, erklärt Gabriele Montel-Albus, die auch ausgebildete Wirtschaftsmediatorin ist. Für solche Fälle kann sie ihre Mandanten unterstützen, um im Vorfeld das Konfliktpotenzial zu verringern, damit eine erfolgreiche Nachfolgeregelung erarbeitet und umgesetzt werden kann.

Notfalllösung und Unternehmertestament

Wichtig ist auch eine Notfallplanung für den plötzlichen Ausfall des Unternehmers durch Krankheit oder Unfall. „Solche Situationen können existenzbedrohend für ein Unternehmen sein. Schätzungsweise fasst ein Drittel aller Unternehmensnachfolgen auf diese Ursache zurückzuführen“, weiß Horst Schween aus Erfahrung. Zur Notfallplanung



Horst Schween und Gabriele Montel-Albus führen mit zwei weiteren Partnern seit über zwanzig Jahren ihre Kanzlei in Kassel. Die Steuerberatungsgesellschaft ist seit 1990 mit einer Niederlassung in Lutherstadt Eisleben vertreten. Die HTW Hessen Thüringen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat eine Niederlassung in Erfurt, in der zwei Wirtschaftsprüfer gemeinsam mit Rechtsanwälten tätig sind. Es werden 25 Mitarbeiter beschäftigt. Während die Steuerberatungsgesellschaft vor allem Heilberufe wie Ärzte, Zahnärzte, Therapeuten und kleine und mittlere gewerbliche Unternehmen sowie gemeinnützige Einrichtungen im Kultur- und Sozialbereich berät, sieht die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ihre Schwerpunkte in der Jahresabschlussprüfung bei mittelständischen Unternehmen, kommunalen Betrieben und öffentlichen Unternehmen. Branchenschwerpunkte bilden unter anderem Automobilhandelsunternehmen und Verkehrs- und Versorgungsbetriebe. (Foto: Bläfield)

gehört ein Unternehmertestament, das in vielen Fällen nicht vorhanden ist. „Es bedarf immer einer ausreichenden Regelung für das Unternehmen, aber auch für die Familie. Gegebenenfalls kann auch ein Testamentsvollstrecker für die Fortführung eines Unternehmens in Frage kommen“, erläutert Horst Schween, der auch als Testamentsvollstrecker zertifiziert ist.

Die Empfehlung lautet deshalb, eine für das Unternehmen passende Strategie gemeinsam mit ihren Beratern zu entwickeln, damit die Lebensdauer – nach dem Motto „der Vater erstellt's, der Sohn erhält's und den Enkeln zerfällt's" – nicht auf drei Generationen beschränkt ist. HKK

Ihre Partner „aus einem Hause“,
wenn es um Ihre Unternehmensnachfolge geht.



kassel@smf-partner.de
www.smf-partner.de

Friedrich-Ebert-Straße 79
34119 Kassel
Telefon 05 61 / 7 28 97-0



HTW Wirtschaftsprüfung GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

kassel@htw-wpg.de
www.htw-wpg.de

Annecké – Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in Hofgeismar

Sozietät mit neuem Partner

Wolfgang Annecké führt die Hofgeismarer Kanzlei seit dem Jahr 1978 als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in zweiter Generation. Nachdem mit Steuerberaterin Tatjana Pflug im Jahr 2007 ein zweiter Partner aufgenommen wurde, verstärkt Steuerberater Bert-Jan Annecké als dritter Partner seit Ende 2009 die Sozietät.

Kanzlei mit Tradition

Bei Annecké Wirtschaftsprüfer und Steuerberater treffen sich aktuelle Kompetenz und Tradition: Dr. Adolf Annecké gründete die Kanzlei für Steuerberatung bereits im Jahre 1945. Der Wirtschaftsprüfer Wolfgang Annecké weist auf die Besonderheiten dieser Tätigkeit hin, deren berufsbegleitende Ausbildung mit einem Examen vor der Wirtschaftsprüferkammer abgeschlossen wird. „Nördlich von Kassel gibt es davon in Hessen keine Handvoll mehr“, sagt Annecké.

.....
„Das aktuelle Insolvenzrecht wurde eingeführt, um die Betriebe nicht zu zerschlagen, sondern Möglichkeiten zu schaffen, diese entschuldet zu erhalten.“

.....
Wolfgang Annecké

Neben der Haupttätigkeit, dem Prüfen von Jahresabschlüssen für Unternehmen unterschiedlichster Rechtsform und Größe, werden unter anderem auch Emissionsprospekte für Kapitalanlagen geprüft. Die Erstellung von wirtschaftlichen Gutachten im weitesten Sinne gehören zum Aufgabenfeld des Wirtschaftsprüfers. Die öffentliche Bestellung und Vereidigung des Wirtschaftsprüfers befugt darüber hinaus zur Erfüllung treuhänderischer



Bert-Jan Annecké

(Foto: Junker)

Aufgaben als Verwalter von Gesellschafterrechten und Anteilen, Testamentsvollstrecker oder Nachlassverwalter.

In dieser Funktion, gekoppelt mit seinen langjährigen Erfahrungen in der Unternehmens- und Steuerberatung, befasst sich Wolfgang Annecké zudem mit der Insolvenz- und Sanierungsberatung: „Das aktuelle Insolvenzrecht wurde eingeführt, um die Betriebe nicht zu zerschlagen, sondern Möglichkeiten zu schaffen, diese entschuldet zu erhalten.“

Beratend steht die Sozietät zu Fragen der Steuerplanung, der Rechtsformwahl, bei Um-

gründungen oder Umwandlungen zur Seite. „Gestaltung und Wirkung der Firmenstruktur, der Gesellschaftsverträge oder Satzungen für öffentliche Betriebe sind ein besonderer Bereich der Steuerberatung, der von uns parallel zur Beratung von Unternehmen aus der freien Wirtschaft angeboten wird“, sagt Tatjana Pflug, die seit 2001 in der Kanzlei arbeitet und 2006 ihre berufsbegleitende Ausbildung zur Steuerberaterin examiniert beendete.

Internationale Erfahrung

Für die Steuergestaltungsberatung im Zusammenhang mit Unternehmensgründungen und Gestaltung der Unternehmensnachfolge bringt Bert-Jan Annecké Erfahrungen aus einer internationalen Großkanzlei mit. Er arbeitet ebenfalls im Bereich des grenzüberschreitenden Unternehmenssteuerrechtes. „Auch kleine und mittlere Unternehmen entfalten heute vielfach Geschäftstätigkeit im Ausland, und die Betriebsprüfer interessieren sich zunehmend für diese grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen“, sagt Bert-Jan Annecké.

PCJ



Wolfgang Annecké

(Repro: Junker)



Tatjana Pflug

(Repro: Junker)

Firma:

Annecké · Wirtschaftsprüfer ·
Steuerberater
Annecké · Pflug · Annecké

Adresse:

Bahnhofstraße 42a
34369 Hofgeismar

Telefon:

0 56 71 / 99 17- 0

Fax:

0 56 71 / 99 17- 28

E-Mail:

info@wp-annecké.de

Internet:

www.wp-annecké.de

Köller & Köller – Steuerberatungsgesellschaft

Übersicht in allen Bereichen

Wir begleiten unsere Mandanten – täglich. Denn die zeitnahe Unterstützung der Abläufe in einem Unternehmen mit betriebswirtschaftlichem Ansatz ist ein wesentlicher Pfeiler unserer erfolgreichen Arbeit“, sagt Tim Köller. „Zukunftsfähige Unternehmen müssen ihre Finanzen jederzeit im Griff und Ziele klar definiert haben.“ Als Diplom-Kaufmann und Steuerberater betont er, dass die Köller & Köller Steuerberatungsgesellschaft von jeher beratungsintensiv ausgerichtet sei und interdisziplinäre Arbeit gepflegt werde.

Seit mehr als dreißig Jahren ist Köller & Köller in Kassel auf die Bereiche Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung spezialisiert und kooperiert im Bereich der betriebswirtschaftlichen Beratung mit langjährigen Partnern. Dazu gehören Wirtschaftsjuristen, Unternehmensberater und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Das umfassende Arbeitsmodell wird seit Gründung des Unternehmens im Jahr 1978 gepflegt – damals war interdisziplinäre Zusammenarbeit eine Seltenheit.

Zertifiziertes Unternehmen

Hohe fachliche Kompetenz und aktives Engagement – das Köller-Team aus Steuerberatern, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwalt sorgt dafür, durch regelmäßige Fortbildungen immer auf dem aktuellen Stand zu sein. Mit der Qualität ihrer Beratungsleistungen hat Köller & Köller das Qualitätssiegel des Deutschen Steuerberaterverbandes erlangt. Dafür hat das zertifizierte Unternehmen ein eigenes Qualitätsmanagementsystem entwickelt, nach dem die Kanzlei seit Herbst 2008 arbeitet. „Im eigenen Unternehmen leben wir das vor, was wir unseren Mandanten als Dienstleistung bieten: Qualität, Effizienz und rationale Zusammenarbeit.“

Über die einzelnen Beratungsanlässe hinaus versteht sich die Kanzlei für interessierte

Mandanten als Coach, also als dauerhafte Begleitung der Unternehmensentwicklung – von der Existenzgründung bis zur Nachfolgeplanung.

„Selbstverständlich unterstützen wir unsere Mandanten von der Lohnabrechnung über die Finanzbuchhaltung bis hin zur Erstellung des Jahresabschlusses und der Durchsetzung steuerlicher Interessen“, berichtet Tim Köller. „Aber darüber hinaus begleiten wir sie bei ihrer beruflichen und privaten Zukunftsplanung.“

„Wir beraten unsere Mandanten im partnerschaftlichen Rahmen steuerlich, rechtlich und betriebswirtschaftlich umfassend im unternehmerischen wie auch im privaten Bereich.“

Tim Köller

Köller & Köller sieht in diesem speziellen Bereich zukunftsorientierter Beratung einen weiteren Schwerpunkt ihrer Tätigkeit. Fest strukturiert werden sieben Schritte für die vorausschauende Planung und Entwicklung der beruflichen und persönlichen Lebenssituation erarbeitet: Unternehmens-Checkup, Gewinn-Optimierung, Liquiditätsplanung, Vermögensplanung, Risiko-Vorsorge, Nachfolge-Planung und Generationen-Planung. Ergänzt wird die konzeptionelle Beratung in der Privatsphäre durch das Instrument der „life-map“, mit welcher dieser Bereich sinnvoll und nachhaltig in das Gesamtsystem eingefügt werden kann.



Tim Köller

(Repros: Junker)

Tim Köller betont: „Wir beraten unsere Mandanten im partnerschaftlichen Rahmen steuerlich, rechtlich und betriebswirtschaftlich umfassend im unternehmerischen wie auch im privaten Bereich.“ Dafür stehen die drei Säulen im Köller-Logo. PCJ



Langjährige Erfahrung: Seit mehr als dreißig Jahren ist Köller & Köller in Kassel erfolgreich.

Vorsorge-Check-Up für Sie

- Sind Sie gut über Ihre aktuelle wirtschaftliche Situation informiert? ja nein
- Verstehen Sie Ihre Buchhaltungsauswertung? ja nein
- Wissen Sie bereits 12 Monate zuvor, welche Steuern auf Sie zu kommen? ja nein
- Kennen Sie Möglichkeiten zur Senkung Ihrer Steuerlast? ja nein
- Haben Sie einen geordneten Überblick über wichtige Themen Ihrer Privatsphäre, wie die Vermögenssituation, Ruhestands- und Nachfolgeplanung? ja nein

Gern zeigen wir Ihnen in einem unverbindlichen Gespräch, wie Sie diese Fragen mit einem eindeutigen „ja“ beantworten können!

Köller & Köller

STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT



Wilhelmshöher Allee 1
34117 Kassel
Telefon (05 61) 7 28 91-0
www.koeller-koeller.de



Exzellenter Service rund um den Diesel

Seit modernste Einspritztechnik in Dieselfahrzeugen Einzug gehalten hat, sind die Ansprüche an Wartung und Reparaturen gestiegen. Das Bosch Diesel-Center der Wagener Technik GmbH in Kassel wird diesen mit modernster Technik und bestens geschulten Mitarbeitern gerecht. „Ausgestattet mit neuesten Prüfständen und Analyse-Software machen wir jeden Diesel wieder flott“, ist sich Dieselmeister Harald Köther sicher. Deshalb ist das Bosch Diesel-Center insbesondere für Unternehmen eine gute Adresse. „Denn nur, wenn ein Pkw, Transporter oder Lkw auf der Straße ist, können unsere gewerbetreibenden Kunden auch Geld verdienen“, sagt Harald Köther.

Er spricht aus Erfahrung – er ist seit 25 Jahren im Unternehmen tätig. Der gelernte Kraftfahrzeugelektriker hat schon in seiner Kindheit die Begeisterung für Dieselmotoren entdeckt: „Wir sind Schlepper gefahren. Da wollte ich wissen, welche Technik dahinter steckt“, erzählt er. Nach seiner Ausbildung hat er sich auf Dieselmotoren und damit auf eine Nische spezialisiert. Sein Wissen und seine Erfahrung sind in der Region einmalig. „Ich nehme regelmäßig an Weiterbildungen teil und die tägliche Praxis bringt ständig neue Erfahrungen mit sich“, berichtet Harald Köther, der damit immer auf dem aktuellsten Stand der Technik ist. „Das Gleiche gilt selbstverständlich auch für mein Team.“

Lkw-Prüfung auf Herz und Nieren

Dieses Know-how sorgt für den hervorragenden Ruf des Unternehmens in der Region. „Unsere Experten sind begnadete Techniker, die auch schwierigste Fälle lösen“, sagt Geschäftsführer Andreas Günther. „Und die Prüfstände, mit denen unsere Mitarbeiter arbeiten,



Dieselmeister mit Erfahrung: Harald Köther (rechts) ist seit 25 Jahren im Unternehmen tätig. Er kennt sich bestens mit Dieselmotoren aus. Auf sein Know-how und seine Erfahrung können sich die Kunden im Bosch Diesel-Center in Kassel verlassen.

(Foto: Kothe)

sind hochwertige Spezialanlagen, die eine präzise Arbeit garantieren.“ Dazu gehört zum Beispiel der Lkw-Leistungsprüfstand. Dort können Fahrzeuge bis zu 1000 PS auf Herz und Nieren geprüft, Mängel analysiert und Leistung optimiert werden. „Das ist einmalig in Nordhessen“, berichtet Andreas Günther.

Je länger ein Dieselfahrzeug läuft, desto wirtschaftlicher ist es. „Leider werden Neuteile im Vergleich zur Laufzeit immer teurer“, sagt Harald Köther. Abhilfe schaffen er und sein Team mit Instandsetzung. „Wir zerlegen, säubern, ersetzen und justieren Pumpen und Injektoren, jeder Art und jeden Alters, angefangen von Reihenpumpen bis hin zu Common Rail.“

Dabei steht die Wirtschaftlichkeit im Mittelpunkt. „Am Anfang führen wir eine faire und transparente Eingangsprüfung durch. Welcher Defekt liegt vor? Ist ein Austausch überhaupt notwendig? In der Regel ist eine In-

standsetzung günstiger – vor allem, je älter der Diesel ist“, erläutert Harald Köther.

Jedoch nicht nur ältere Dieselsysteme sind im Bosch Diesel-Center gut aufgehoben, auch Hightech-Systeme wie Common Rail. Der Common Rail Reinraum beispielsweise garantiert höchste Reinheit bei der Montage. „Eine Lebensversicherung für empfindliche Einspritzsysteme“, erklärt Andreas Günther.

Neben modernster Technik, umfassendem Know-how und jahrzehntelanger Erfahrung sorgt auch der Service dafür, dass sich die Kunden im Bosch Diesel-Center bestens aufgehoben fühlen. Dazu gehört unter anderem die schnelle Hilfe im Notfall. Innerhalb von 24 Stunden können Ersatzteile beschafft werden, Austauschpumpen sind immer auf Lager. „Das ist besonders für Kunden wichtig, die auf der Durchreise sind oder Güter kühlen müssen“, sagt Andreas Günther. Ein weiteres Plus: Es werden Fahrzeuge aller Marken geprüft. **HKK**

Peugeot Bipper – Zum zweiten Mal „KEP-Transporter des Jahres“

Kompakt und wirtschaftlich

Der Peugeot Bipper erzielte bei der Wahl zum „KEP-Transporter des Jahres 2010“ den Gesamtsieg in der Klasse der Kompakt-Lieferwagen – bereits zum zweiten Mal in Folge. Bei dieser Expertenwahl kürten dreißig Spezialisten aus der Kurier-, Express- und Postbranche (KEP) die besten Nutzfahrzeuge aus fünf Klassen. In den Kategorien Kompakt-Lieferwagen, Lieferwagen, Transporter bis drei Tonnen, Transporter bis 3,5 Tonnen und erstmals Transporter mit Gasantrieb bis 3,5 Tonnen zulässiges Gesamtgewicht traten 18 Fahrzeuge zum Modellvergleich an.

Die Tester bewerteten neben Fahrkomfort und Fahrverhalten auch die Wirtschaftlichkeit und Alltagstauglichkeit der Fahrzeuge. Sie

legten auf 450 Testfahrten mehr als 7000 Kilometer rund um Leipzig zurück. Der Peugeot Bipper unterstreicht mit dem Gesamtsieg in seiner Klasse sein gelungenes Konzept als besonders kompaktes und wirtschaftliches Nutzfahrzeug für den innerstädtischen Lieferverkehr, so das Urteil der KEP-Profis. **HKK**



Gelungenes Konzept: Peugeot Bipper

(Foto: Peugeot)

Ernst Löwer OHG – Fiat-Transporter und Iveco-Nutzfahrzeuge

Lösungen für alle Branchen

Transporter für jeden Bedarf – individuelle Branchen- und Systemlösungen auf der Basis der Fiat Professional-Serie sind ein Schwerpunktthema der Ernst Löwer OHG. Darüber hinaus ist der Fiat-Haupthändler als Iveco-Vertragspartner auch Service-Station für diese Nutzfahrzeuge. Der Betrieb, der seinen Werkstattnachwuchs selbst ausbildet, betreut beispielsweise den Großfuhrpark Fracht der Deutschen Post, die Fahrzeugflotte der Bundeswehr oder die des Technischen Hilfswerkes.

In der Region und auch darüber hinaus ist die Firma Löwer zudem als Kompetenz-Adresse für Reparaturen von Reisemobilen im Bereich der Trägerfahrzeuge bekannt. Durch die Zusammenarbeit mit dem Verband Auto Check hat der Fachbetrieb sein Angebot in diesem Jahr erweitert und abgerundet: Jetzt werden im Fritzlarer Ortsteil Werkel auch Reparaturen an Personenkraftwagen durchgeführt.

Reparatur aller Marken und Typen

„Diese Entwicklung resultiert aus den immer wiederkehrenden Anfragen unserer Kunden“, berichtet Inhaber Werner Löwer. Die kämen aus einem Umkreis von über 100 Kilometern – und wo ein solcher Bedarf vorhanden sei, könne man gut eine Dienstleistung etablieren. Viele Werkstattbereiche würden dabei sowie so ineinander greifen, beispielsweise Instandsetzung nach Unfallschäden. Repariert werden Pkw's aller Typen und Marken.

Ein gut organisierter Ersatzteilservice für alle Bereiche ist für Werner Löwer selbstverständlich. Werkstattkunden wird ein kostenloser Stellplatz am Firmengelände zur Verfügung gestellt.



Beratungskompetenz:
Inhaber Werner Löwer
(links) und Ottmar
Missler (Verkaufsleiter
Fiat Automobile AG)

(Foto: Junker)

Die Ernst Löwer OHG bietet als Meisterbetrieb Service und Kundendienst mit Tradition: Bereits 1950 wurde das Unternehmen als Landtechnikbetrieb und landwirtschaftliches Lohnunternehmen von Ernst Löwer gegründet. Seinerzeit standen der Verkauf von landwirtschaftlichen Geräten und deren Reparatur und Wartung im Vordergrund. Mit der Zeit wurde der Betrieb ständig vergrößert und modernisiert. Seit dem Jahr 1992 ist die Ernst Löwer OHG Fach- und Servicebetrieb für Nutzfahrzeuge aller Art, seit 1993 Servicestützpunkt für die Firma IVECO und Gebietshändler für den Verkauf und seit 1995 für Fiat-Transporter. Abgasuntersuchungen sowie Hauptuntersuchungen werden täglich im Haus durchgeführt, außerdem Fahrtenschreiberprüfungen und Sicherheitsprüfung für LKW ab zwölf Tonnen, Anhänger und Zugmaschinen.

Im 800 Quadratmeter großen Werkstattbereich wird an sieben Mechaniker-Arbeitsplätzen und drei Arbeitsbühnen repariert und gewartet. In der Diagnosehalle für Klimaanlage, Kfz-Elektrik und Kfz-Elektronik können aus dem Bordcomputer des Kundenfahrzeuges Fehler ausgelesen werden, um diese schnell und effektiv abstellen zu können.

Vertrag mit Pirelli

Vor zwei Jahren hat die Ernst Löwer OHG einen Vertrag mit Pirelli abgeschlossen und ist seitdem bundesweit einer von wenigen Betrieben, die Ruß- und Partikelfilter dieses Herstellers nachrüsten.

Die Ernst Löwer OHG ist mit 15 Mitarbeitern ein nach Din EN ISO 9001:2008 zertifizierter Betrieb. PCJ

AN DIESER VIERERKETTE KOMMT KEINER VORBEI.



Abb. enthält Sonderausstattung

FIAT PROFESSIONAL: IMPORTEUR NR. 1
FÜR JEDEN BEDARF DIE OPTIMALE LÖSUNG.

WIR SIND DUCATO.

ab **13.990 €¹**

Angebot nur für gewerbliche Kunden bis zum 30.09.2010.



Abb. enthält Sonderausstattung.

1 Aktionsangebot für den Fiat Ducato Kastenwagen 28 L1H1, 100 Multijet. Angebote für gewerbliche Kunden zzgl. MwSt. und 690,- € Überführungskosten zzgl. MwSt. Gültig bis 30.09.2010. Nicht kombinierbar mit anderen Aktionen.

Ihr Fiat Professional Händler:

ERNST LÖWER OHG Inhaber Werner Löwer e. K.

Am Freien Hof 32 • 34560 Fritzlar-Werkel • Telefon 0 56 22 / 9 96 40 • Fax 0 56 22 / 99 64 13 • E-Mail: info@loewerohg.de



Dekra Verkehrssicherheitsreport Lkw 2009 – Lkw werden sicherer

Mehr Transporte, weniger Unfälle

Stark steigende Fahr- und Transportleistung, sinkende Zahlen bei den schweren Unfällen und damit weniger Verkehrstote und Verletzte: Auf diesen Nenner lässt sich die Entwicklung der vergangenen Jahre bei schweren Nutzfahrzeugen bringen. Zahlen des Dekra Verkehrssicherheitsreports Lkw 2009 belegen, dass die Fahrzeug- und Verkehrssicherheit im Bereich der Nutzfahrzeuge deutlich zugenommen hat.

Im Jahr 1995 waren in Deutschland 22 Prozent der an Unfällen mit Personenschaden beteiligten Güterkraftfahrzeuge Lastkraftwagen mit über zwölf Tonnen zulässigem Gesamtgewicht, im Jahr 2007 betrug dieser Anteil nur noch zwölf Prozent. Die Unfallhäufigkeit schwerer Lastkraftwagen ist seit dem Jahr 1970 um über siebzig Prozent zurückgegangen. Die Zahl der bei Unfällen mit Güterkraftfahrzeugen getöteten oder schwerverletzten Verkehrsteilnehmer ist zwischen 1995 und 2007 um etwa vierzig Prozent gesunken.



Weniger Unfälle auf deutschen Straßen: Lkw weisen weniger Mängel auf. (Foto: Fotolia)

Mehr Sicherheitssysteme nutzen

Trotz dieser sehr positiven Entwicklung, gibt es noch ungenutzte Sicherheitspotenziale: Etwa indem die Fahrzeuge verstärkt Elemente der aktiven Sicherheit wie Fahrdynamikregelung, elektronische Spurkontrolle oder Abbiegeassistent integriert werden. „Bislang zählen diese neuen Sicherheitssysteme allerdings nicht zur Serienausstattung“, erklärt Arnold Diebel, Leiter der Dekra-Niederlassung in Lohfelden. Sind in die Fahrzeuge elektronische Fahrerassistenzsysteme integriert, muss man sich auf deren Funktionsfähigkeit verlassen können. „So ist es wichtig, entsprechende Komponenten bei der regelmäßigen Hauptuntersuchung zu überprüfen.“

Zu etwas mehr als fünf Prozent sind technische Fahrzeugmängel für Unfälle mit Güterkraftfahrzeugen verantwortlich. „Diese niedrige Rate ist auch ein Ergebnis des bestehenden Systems der periodischen Fahrzeugüberwachung von Sachverständigenorganisationen wie Dekra“, sagt Arnold Diebel.

Ergebnisse des Dekra-Prüfwesens zeigen, dass mit zunehmendem Alter bei den zugelassenen schweren Nutzfahrzeugen über zwölf Tonnen die Mängelrate ansteigt. An vorderster Stelle der Mit Mängeln behafteten Baugrup-

pen rangieren die Baugruppen Bremsen, Reifen, Lenkung, Elektrik, Licht und fahrzeugverbindende Teile.

Regelmäßige Sicherheitsprüfungen

Auch die von Dekra-Gutachtern durchgeführten Analysen verunfallter Lkw geben interessante Aufschlüsse über Mängel: bei schweren Nutzfahrzeugen. Am meisten sind die Baugruppen Bremsen, Reifen und Lenkung betroffen. Darüber hinaus zeigen sich beim technischen Zustand deutliche Unterschiede zwischen jungen und älteren Lkws. Unter den bis drei Jahre alten Lkws stellten die Gutachter bei 15,2 Prozent Mängel fest. Bei drei bis fünf Jahre alten Lkw liegt der Wert bei 30,2 Prozent, bei den fünf bis sieben Jahre alten Fahrzeugen bei 38,5 Prozent.

„Das macht deutlich, dass es sich für Unternehmen lohnt, unsere Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen. Regel-

mäßige technische Überprüfungen sorgen für mehr Sicherheit im Straßenverkehr und für jeden einzelnen Fahrer“, sagt Arnold Diebel. Zu den wichtigsten Dienstleistungen im Nutzfahrzeugbereich gehören Gutachten für Ladungssicherung, Hauptuntersuchungen, Abgasuntersuchungen, Sicherheitsprüfungen, Unfallrekonstruktionen und Schadengutachten. Die regelmäßigen Sicherheitsprüfungen gelten für Lastkraftwagen ab einem zulässigen Gesamtgewicht von 7,5 Tonnen. Sie sind je nach je nach Alter des Lkws halb- oder vierteljährlich durchzuführen. Kraftomnibusse müssen vierteljährlich zur Sicherheitsprüfung. **HKK**

► **Internet:** www.dekra.de

Hauptuntersuchungen und Sicherheitsprüfungen im Nutzfahrzeugbereich

Kraftfahrzeuge, die zur Güterbeförderung bestimmt sind, selbstfahrende Arbeitsmaschinen, Zugmaschinen sowie Kraftfahrzeuge, die nicht in andere Kategorien fallen	HU*	SP**
	Monate	
- mit einer bauartbestimmten Höchstgeschwindigkeit von nicht mehr als 40 km/h oder einer zulässigen Gesamtmasse < 3,5 t	24	
- mit einer zulässigen Gesamtmasse > 3,5 t < 7,5 t	12	
mit einer zulässigen Gesamtmasse > 7,5 t < 12 t bei erstmals in den Verkehr gekommenen Fahrzeugen in den ersten 36 Monaten	12	
für die weiteren Untersuchungen	12	6
mit einer zulässigen Gesamtmasse > 12 t bei erstmals in den Verkehr gekommenen Fahrzeugen in den ersten 24 Monaten	12	
für die weiteren Untersuchungen	12	6

*Hauptuntersuchung, **Sicherheitsprüfung

Mit DEKRA hat Sicherheit stets Vorrang.

UVV-Prüfung, Sicherheitstechnischer und arbeitsmedizinischer Dienst, Prüfung elektrischer Anlagen und Einrichtungen, Prüfung von Tankanlagen, Gefahrgutbeauftragten-Dienstleistung, Prüfmittelüberwachung.

DEKRA Automobil GmbH
 Max-Planck-Straße 5
 34253 Lohfelden bei Kassel
 Telefon 05 61/95 19-5 10

RMT Albert Regel Logistik GmbH – Neu in Borken

Anzeige

Kfz-Werkstatt für Nutzfahrzeuge

Die Sattelzugmaschine ist gerade in die Werkstatt in Borken gekommen. Kfz-Meister Björn Otys und Mechatroniker Viktor Schmies beugen sich über das Lenkgetriebe des riesigen Lkw. „Reine Routine“, sagt Otys. Das Fahrzeug aus dem eigenen Fuhrpark der RMT Albert Regel Logistik GmbH steht zur turnusmäßigen Kontrolle und Wartung in der Halle. Die beiden Männer arbeiten seit über zwanzig Jahren an motorisierten Schwergewichten. Sie sind zwei von fünf Mitarbeitern, die seit 1. September in der freien Werkstatt für Nutzfahrzeuge für deren Wartung und Reparatur zuständig sind.

Service für alle Arten, Typen und Größen

Lastkraftwagen, Schwertransporter, Gabelstapler, Krane, Busse, Baumaschinen – ab sofort werden dort Service und Dienstleistung für alle Arten, Typen und Größen angeboten. Dafür wurde die Werkstatt um Bremsenprüfstand und Abgasuntersuchungsgerät ergänzt. Die Technische Untersuchung (KÜS und DEKRA) sowie die halbjährliche Sicherheitsprüfung (SP) für Lkw stehen ebenfalls im Leistungskatalog.

.....
 „Wenn auf einer Baustelle in München oder Flensburg ein eigener Lkw oder Kran ausfällt, fahren wir mit unserem Servicemobil hin“.

Kfz-Meister Björn Otys

.....
 Ein eigenständiges Büro erstellt die Kostangebote und betreut die Auftragsabwicklung. „Für die Wartung unseres eigenen Maschinenparks unterhielten wir von Anfang an eine eigene Werkstatt“, sagt Frank George, Geschäftsführer RMT Albert Regel Logistik GmbH. Dazu gehörten unter anderem Autokrane mit Leistungen zwischen sechzig und 250 Tonnen.



Routine: Viktor Schmies setzt an der Sattelzugmaschine das Lenkgetriebe instand. (Fotos: Junker)

Mit der Anmeldung der Meisterwerkstatt bei der Kfz-Innung habe man das Unternehmen in diesem Bereich für den Bedarf weiterer Kunden geöffnet.

Allein in und um Borken sind nach Auskunft Georges etwa 400 Nutzfahrzeuge stationiert. Und in unmittelbarer Nähe der A 49 sei die Werkstatt auch für Kundschaft aus der Region sehr gut zu erreichen.

Kompetenz in Sachen Reparatur von Nutzfahrzeugen beweist das Unternehmen seit vielen Jahren mit überregionalen Reparaturen an den eigenen Gerätschaften wie Lkw und Kranen in Deutschland, Frankreich, Holland und Österreich. „Wenn auf einer Baustelle in München oder Flensburg ein eigener Lkw oder Kran ausfällt, fahren wir mit unserem Servicemobil hin“, erzählt Kfz-Meister Björn Otys.

Der Erfolg spricht für sich, das zeigt die kontinuierlich positive Geschäftsentwicklung der RMT Albert Regel Logistik GmbH seit ihrer Gründung im Jahr 1997.



Service in Borken: Fuhrparkleiter Björn Otys, Kfz-Meister, bringt die Sattelzugmaschine auf den Bremsenprüfstand.



Fachverband für Schwergewichte: Im Werkstattgebäude Borken, gleich neben der A 49, werden ab sofort Nutzfahrzeuge repariert.

Das Unternehmen ist bundesweit und im benachbarten Ausland bekannt für die Errichtung von Industriegebäuden. Der Spezialist für Transport, Logistik und Montage von Hallen und Logistikzentren beschäftigt in diesem Bereich vierzig Mitarbeiter, verfügt unter anderem über Spezialtransporter für die Umsetzung von schweren Baumaschinen und bietet Kranarbeiten als Dienstleistung. PCJ

Firma:	RMT Albert Regel Logistik GmbH Kfz-Werkstatt
Adresse:	Trockenerfurterstraße 3 34582 Borken
Telefon:	0 56 82 / 73 56 29
Fax:	0 56 82 / 73 59 18
E-Mail:	werkstatt@rmt-logistik.de

KlimaTec Markus Gosebrink – Michael Nowak Fahrzeugeinrichtungen

Ein Standort – zweimal Service plus Kompetenz

Seit vier Jahren betreiben Markus Gosebrink und Michael Nowak ihre beiden Servicecenter für Klimatechnik und Fahrzeugeinrichtungen im Kadruf-Gewerbepark in Kassel gemeinsam und unter einem Dach.

Mobiler Klimaservice für Fahrzeuge

Kraftfahrzeugmeister Markus Gosebrink ist seit zehn Jahren außerdem Spezialist für Standheizungen und Klimaanlage. „Ich baue praktisch in alles, was fährt, eine Heizung oder Klimaanlage ein“, sagt der Inhaber des zertifizierten Webasto-Servicecenters im Kadruf-Park.

Markus Gosebrink ist kompetenter Partner von Autohäusern, Gewerbebetrieben und Privatkunden gleichermaßen. Sie schätzen seine Beratung und den Service beim Einbau sowie den fachmännischen Rat bei der Wartung der Anlagen.

Service mobil

Mit seinem Klimamobil ist Markus Gosebrink auch immer häufiger bei seinen Kunden vor Ort. „Besonders gefragt ist dieser Service in der Landwirtschaft, auf Baustellen, im Forst

und bei Speditionen“, berichtet Markus Gosebrink. Er bringe seine Dienstleistung an die Arbeitsposition, an der sie justament gebraucht werde.

Frischdienstanlagen

Seit zwei Jahren ist KlimaTec außerdem Vertragspartner von Winter in Fulda, einem Unternehmen, das Kühlanlagen für gewerbliche Gütertransporte von Lebensmitteln herstellt. „Damit sind wir auch in der Lage, Frischdienstanlagen für Kraftfahrzeuge aller Größenordnungen nachzurüsten“, sagt Markus Gosebrink, der mit diesem Angebot Metzger, Bäcker und andere Handwerksbetriebe in der Lebensmittelbranche anspricht.

► Internet: www.klimatec-kassel.de

Ladung sichern mit System

Sicher zum Kunden – eine zuverlässige Befestigung aller Transportgüter im Kraftfahrzeug erhöht Sicherheit im zunehmend dichter werdenden Straßenverkehr. Für die schnelle Sicherung der Ladung bietet Michael Nowak Fahrzeugeinrichtungen für Werkstattwagen

und Servicefahrzeuge an, handwerkliches Equipment auch unter Zeitdruck sturz- und rutschfest zu arretieren.

Plastipol Scheu

Komplette Fahrzeugeinrichtungen oder spezielles Zubehör für die Sicherung mitgeführter Materialien und Teile hat Nowak im Programm: Spann- und Verzurrsysteme, Ablagewannensysteme, Sperrstangen und Airline-Schienen, Werkzeug-, Geräte- und Schlauchhalter, Halterungen für Gas- und Kältemittelflaschen einschließlich der dafür vorgeschriebenen Belüftungssysteme.

Teure und empfindliche Geräte, Ersatzteile, Maschinen und Instrumente können sicher in teleskopschienengeführten Schubkästen mit Vollauszug transportiert werden. Unterschiedliche Abmessungen erlauben eine flexible Anordnung und die Erfüllung individueller Wünsche und Anforderungen aller Branchen.

Das ganze Programm dieser Fahrzeugeinrichtungen bietet Michael Nowak als Plastipol Scheu-Servicepartner im Kadruf-Park an. *PCJ*

► Internet: www.nowak-fahrzeugeinrichtungen.de



► *Sicherer Transport: Michael Nowak montiert unter anderem Systemschränke für Werkzeuge und Geräte in Servicefahrzeuge.*

◀ *Wartung oder Reparatur vor Ort: Mit seiner mobilen Klimaservice-Station betreut Markus Gosebrink seine Kunden dort, wo die Maschinen stehen.*

(Fotos: Junker)



Webasto
Feel the drive

»Einsteigen, wohlfühlen, losfahren – das nenn ich Kuschel-Komfort!«

KLIMATEC

Markus Gosebrink
Dormannweg 48
34123 Kassel-Bettenhausen
Tel. 05 61 / 9 53 61 30
Fax 05 61 / 9 53 61 40
Mobil 01 71 / 8 92 52 51
E-Mail: info@klimatec-kassel.de

■ Komfort ■ Sicherheit ■ Umwelt- und Motorschonung

www.standheizung.de

Michael Nowak
Fahrzeugeinrichtungen

- Be- und Entlüftungen GGVS
- Stirnwandschutzgitter
- Ladungssicherung
- Laderaumverkleidungen
- Bodenplatten

Dormannweg 48 · 34123 Kassel-Bettenhausen
Telefon 05 61 / 9 53 61 30 · Fax 05 61 / 9 53 61 40
info@nowak-fahrzeugeinrichtungen.de · www.plastipol-scheu.de

SERVICE-CENTER KASSEL

Brassel Theune – Kompakte Geräteträger und Transporter

Mit Multicar rund ums Jahr im Einsatz

Wirtschaftlichkeit ist auch eine Frage des passgenauen Einsatzes von Ressourcen. Viele Fahrzeuge für viele Aufgaben – diese alte Rechnung geht heute nicht mehr auf. Die kompakten Geräteträger und Transporter der Marke Multicar bieten mit über hundert möglichen An- und Aufbaugeräten ein breites Einsatzspektrum rund ums Jahr – und das auch in engsten Bereichen. Sie sind universell für viele Arbeiten rund um die Kommune, im Garten- und Landschaftsbau, auf Baustellen und in der Entsorgung einsetzbar.

Transportieren und entsorgen

Fumo Tipper ist der robuste Transport-Spezialist unter den Geräteträgern der Marke



Praktisch: Fumo Tipper 4x4, ein Kraftpaket, das in die kleinste Lücke passt. Fotos: Multicar

Multicar. In allen Bereichen, in denen Material bewegt, recycelt und transportiert werden soll, überzeugt der Allrounder mit Absetzkipper durch seine Kompaktheit, anwenderfreundliche Einmann-Bedienung und Funktionalität.

Mit einem zulässigen Gesamtgewicht von 5,2 Tonnen und bis zu 2,7 Tonnen Nutzlast ist er bestens gerüstet. Container mit bis zu 2,5 Kubikmeter können mit diesem kompakten Transporter, der über ein Breitenmaß von 1,62 Meter verfügt, auch in schwer zugänglichen Bereichen, wo breitere Geräteträger an ihre Grenzen stoßen, mühelos auf- und abgesetzt werden. Dank Servolenkung ist auch das Manövrieren in engen Hofeinfahrten, Baustellen und Zufahrtswegen ein Kinderspiel. Abseits der Straße profitiert der Kompakttransporter von seinem Allradantrieb, der zugeschaltet werden kann. Dank integrierter Einkreis-Hydraulik kann er daneben auch noch Geräte, wie einen Ladekran oder eine Kehrwalze antreiben.

Winterdienst auch auf engstem Raum

Kompakt und kräftig: Das sind zwei Eigenschaften, die den Multicar Tremo Carrier S auch im Winterdienst auszeichnen. Gerade auch auf Rad- und Fußwegen und in Unter-



Zuverlässig: Multicar Tremo Carrier S spurt im Winter auch auf engsten Rad- und Fußwegen.

fürungen stoßen große Räumfahrzeuge an ihre Grenzen. Hierbei zeigt sich der nur 1,30 Meter breite Schmalspurgeräteträger mit Allradlenkung von seiner besten Seite.

Schneepflüge und Streuer von verschiedenen Anbaugeräteherstellern lassen sich innerhalb weniger Minuten in Einmann-Bedienung am Fahrzeug andocken. Die leistungsstarke Fahrzeug-Hydraulik treibt die Wellen der Streuaufbauten an und lässt sich direkt aus der ergonomischen Kabine heraus steuern.

Beide Geräteträger, Fumo Tipper und Tremo Carrier, verfügen über moderne Euro 5-Motoren und dürfen somit die grüne Plakette tragen. Damit haben sie auch in ausgewiesenen Umweltzonen jederzeit freie Fahrt. **HKK**

► Internet: www.multicar.de

Mehr Sicherheit für Lkw – Die wichtigsten Fahrerassistenzsysteme im Überblick

Elektronische Helfer im Lkw

Radarsensoren, Kameralinsen, Bewegungsfühler – elektronische Helfer wie diese findet man immer mehr in modernen Lkw. Sie dienen der Unfallvermeidung, und helfen Leben zu retten. Hoch entwickelte elektronische Assistenzsysteme unterstützen den Fahrer bei seiner Arbeit, warnen ihn rechtzeitig vor Gefahren und greifen im Ernstfall in die Fahr- und Bremsfunktionen des Fahrzeugs ein. Viele Systeme, die heute in hochwertigen Pkw erhältlich sind, wurden ursprünglich für den Lkw entwickelt und auch zuerst eingesetzt. Neben den Sicherheitsaspekten stehen aber auch die Steigerung des Fahrkomforts und die Verbesserung der Ökonomie im Fokus.

► **Stabilitätsprogramm:** Moderne Lkw verfügen serienmäßig über elektronische Stabilitätsprogramme, die dem Schleudern und Umkippen von Lkw entgegen wirken.

► **Abstandsregelung:** Um insbesondere bei gleichmäßigem Autobahntempo den richtigen Sicherheitsabstand zu gewährleisten, bieten Lkw-Hersteller unterschiedliche Systeme an. So überwacht beim Abstandswarner beispiels-

weise eine Kamera in der Windschutzscheibe den Abstand zum Vordermann. Verringert sich der Abstand unter den vom Fahrer eingestellten Wert, ertönt ein Signal, sodass der Fahrer reagieren kann. Bei langsamer Fahrt kann dieses System auch eine drohende Kollision erkennen und den Fahrer rechtzeitig warnen.

► **Spurassistent:** Um Unaufmerksamkeit bei Lkw-Fahrern und unbeabsichtigten Spurwechseln vorzubeugen, haben die Lkw-Hersteller ein Assistenzsystem entwickelt, das den Fahrer durch ein lautes Tonsignal warnt, wenn das Fahrzeug die Fahrspur seitlich zu verlassen droht.

► **Toter-Winkel-Assistent:** Die Größe eines Lkw bedingt, dass der Fahrer den Bereich rechts neben und unmittelbar vor dem Fahrerhaus nur

schwer einsehen kann. Lkw-Hersteller haben elektronische Lösungen entwickelt, die das erleichtern.

► **Notbremsassistent:** Aufgabe des Notbremsassistenten ist es, die Bewegungsenergie des Fahrzeugs zu vermindern, sodass eine deutliche Abschwächung der Unfallfolgen erreicht wird. So sollen zum Beispiel Auffahrfälle durch eine automatische Vollbremsung in Notfallsituationen vermieden werden. **HKK**

Multiflexibel

Ihr Multicar-Regionalhändler:
Brassel Theune
36211 Alheim-Heinebach
Tel. 05664/8016 . info@brassel-theune.de

multicar

Kompakte Geräteträger und Transporter

Flexibel durch drei Anbauräume und über 100 Geräte - die kompakten Multicar-Geräteträger sind wahre Multitalente in Kommunen, im GaLaBau, auf Baustellen und in der Entsorgung.

Jetzt informieren!
www.multicar.de

EURO 5
Kategorie für eine saubere Umwelt

Neue Generation des VW Caddy – Start im Herbst 2010

Sparsamere Motoren, mehr Sicherheit

Volkswagen Nutzfahrzeuge bringt eine neue Generation des Bestsellers Caddy auf den Markt. Der kompakte Van mit dem praktischen Schiebetürkonzept im Fond wurde in allen Bereichen perfektioniert. Sechs neue TDI- und TSI-Motoren mit bis zu 21 Prozent weniger Kraftstoffverbrauch, ein komplett neu gegliedertes Ausstattungsprogramm, ein frisches Frontdesign, ein aufgewerteter Innenraum mit nun herausnehmbarer zweiter Sitzreihe sowie nochmals gesenkte Unterhaltskosten machen den neuen Caddy zu einem der innovativsten Stadtlieferwagen und Kompaktvans. Weltweit verkaufte sich die dritte Caddy-Generation seit dem Jahr 2004 innerhalb von nur sechs Jahren rund 800 000 mal.

Als erster Stadtlieferwagen und Kompaktvan dieser Klasse ist der neue Caddy in allen Versionen serienmäßig mit ESP ausgestattet. Volkswagen Nutzfahrzeuge folgt damit konsequent der übergeordneten Sicherheitsstrategie, Fahrer und Passagiere bestmöglich zu schützen. Und als ebenfalls einziges Auto im Segment wird es den Caddy optional zudem mit effizienten 6- und 7-Gang-Doppelkupplungsgetrieben (DSG) sowie Berganfahrassistent geben. Natürlich ist auch die neue Generation des Bestsellers wieder mit verlängertem



Neue Features: Für alle Varianten ist das neue Tagfahrlicht serienmäßig. Optional fließen zudem Features wie das Abbiegelicht (integriert in die Nebelscheinwerfer), die Dachreling (Serie für Comfortline) und das neu konzipierte Radio-Navigationssystem RNS 315 in das Programm ein.

(Foto: VW)

Radstand (Maxi) und mit Allradantrieb (4MOTION) zu haben.

Erstmals komplett ausgebaut werden kann bei beiden Modellen die zweite Sitzreihe. Für den Fünfsitzigen Caddy ergibt sich so ein Stauvolumen von bis zu 3030 Litern, beim

Caddy Maxi beträgt dieses Maß 3880 Liter. Interessant für Handwerker und Dienstleister: Wird der Caddy Maxi mit dem Flexisitz-Plus-Paket ausgerüstet, verlängert sich die Laderaumlänge auf mehr als drei Meter, parallel erhöht sich so das Ladevolumen auf 4,7 m³ – dem Bestwert der Klasse.

Höchste Effizienz bieten die neuen Benzin- und Dieselmotoren des Caddy, die alle die Grenzwerte der Abgasnorm Euro-5 erfüllen. Alle sechs sind komplett neu im Programm und mit Turboaufladung plus Direkteinspritzung ausgestattet.

Sparsamstes Modell der Baureihe ist ab jetzt der neue Caddy 1.6 TDI mit BlueMotion Technology (75 kW / 102 PS). Der Durchschnittsverbrauch

liegt bei 4,9 Liter Diesel auf hundert Kilometern. Das entspricht einer CO₂-Emission von nur noch 129 Gramm pro Kilometer sowie einer Verbrauchsreduzierung von 0,6 Litern gegenüber dem bereits sehr sparsamen Vorgänger mit BlueMotion Technology. Dank des neuen Verbrauchswertes ergibt sich eine Reichweite von 1.176 Kilometern mit einer Tankfüllung. Die Kraftstoffkosten reduzieren sich dabei auf nur noch 6,35 Euro pro hundert Kilometer (bei 1,245 Euro per Liter Diesel im Mai 2010 in Deutschland).

Alternativ kann auch der 75-PS-TDI als BlueMotion Technology-Variante bestellt werden. Jeder mit BlueMotion Technology ausgestattete Caddy verfügt automatisch über ein Start-Stopp-System sowie einen automatischen Rekuperationsmodus zur Nutzung der Bremsenergie. Bei der Rekuperation wird immer dann, wenn der Fahrer vom Gas geht oder gezielt bremst, die Spannung der Lichtmaschine (Generator) angehoben und zum Nachladen der Batterie genutzt. Und das entlastet den Motor und senkt so den Verbrauch.

Vier neue Ausstattungslinien

Neu konfiguriert wurde auch das Ausstattungsprogramm. Dies bezieht sich einerseits auf ein serienmäßiges Ausstattungsplus sowie neue Interieurstoffe, Lenkräder und weitere Ausstattungsdetails, andererseits auf eine Neuordnung der Ausstattungslinien. Nach wie vor gibt es die Kasten- und Kombivariante, die mit rund sieben Prozent den Löwenanteil des Volumens ausmacht. Für gehobene Ausstattungsansprüche ordnete Volkswagen Nutzfahrzeuge die Ausstattungsebenen komplett neu. Hier stehen ab sofort die drei Ausstattungslinien Startline, Trendline und Comfortline zur Verfügung.

HKK



Die schreiben Zeugnisse für Große

Ganz genau! Die vom TÜV Hessen schreiben Zeugnisse für erwachsene Leute und für deren Autos, für deren Firmen und für deren Anlagen.

Beim TÜV Hessen heißen Zeugnisse Zertifikate und Gutachten.

Und die Hauptfächer sind nicht Mathe und Deutsch, sondern zum Beispiel:

- Qualitäts- und Umweltmanagement
- Anlagensicherheit
- Heizöltankprüfungen
- Typprüfungen von Fahrzeugen
- Abgas- und EMV-Messungen
- Fahreignungsprüfungen

Damit wir alle sicherer leben können, beraten die vom TÜV Hessen auch die Leute.

Übrigens: Die schreiben sogar Zeugnisse für Schulbusse.

Achtet mal auf die Plakette „Sicherheit im Busbetrieb“.

TÜV Technische Überwachung Hessen GmbH
Beteiligungsgesellschaft von



www.tuev-hessen.de

Autohaus Wahl in Kassel – Der neue Renault Master

Effizienz nach Maß

Im Nutzfahrzeugsegment will Renault in diesem Jahr weiter dazu beitragen, dass Renault-Fahrer ihre Businessziele optimal erreichen. Dazu wurde zum Beispiel der Renault Master ganz neu aufgelegt. Die gewohnt breite Fahrzeugpalette mit Kastenwagen, Fahrgestell mit Einzel- oder Doppelkabine oder Plattform-Fahrgestell für Industrie, Handwerk und Dienstleistungsbetriebe präsentiert sich funktional und wirtschaftlich: Innovativer, verbrauchsarmer und umweltfreundlicher Antrieb, eine hohe Fahrzeug-Qualität, ein hohes Ausstattungsniveau und die vielfach ausgezeichnete Insassensicherheit.

Der neue Master von Renault bietet bei bewährtem Preis-Leistungs-Verhältnis viel Neues, unter anderem die Erhöhung der Tonnage von 3,5 Tonne auf 4,5 Tonnen oder den alternativ möglichen Heckantrieb. Mit bis zu 17 Kubikmetern Ladevolumen und einer Laderaumlänge von 4,38 Metern stellt der neue Renault Master Kastenwagen mehr Platz als je zuvor zur Verfügung. Deutlich gesteigerte Nutzlasten über zwei Tonnen und ein optimales Fahrzeug-Handling auch bei hoher Beladung verdankt er seinen neuen Heckantrieb-Versionen, die alternativ zum bewährten Frontantrieb erhältlich sind.

Vier Längen, drei Höhen, diverse Aufbauten wie Pritschen, Kipper und Koffer sind bereits ab Werk erhältlich. In der Fahrerkabine setzt die Vielfalt der Staufächer und innovativen Ideen Maßstäbe. So kommt durch Umklappen der Rückenlehne an der Beifahrerdoppelsitzbank eine schwenkbare Arbeitsfläche zum Vorschein.

Komfortmerkmale wie elektrische Fensterheber, Zentralverriegelung mit Funk-Fernbedienung und elektrisch einstell- und beheizbare Außenspiegel gehören im neuen Master bereits zur Serienausstattung. Gleiches gilt für ein umfangreiches Sicherheitspaket: Höhenverstellbare Sicherheitsgurte mit Gurtstraffern und Gurtkraftbegrenzern, serienmäßiger Frontairbag für den Fahrer (Frontairbag für Beifahrer und Seitenairbags optional), ABS mit elektronischer Bremskraftverteilung (EBV) und Bremsassistent.

Im Gegenzug ist der neue Master geizig, wenn es um die Betriebskosten geht: Der 2,3 Liter- dCi-Motor bietet bei hohem Drehmoment mit die niedrigsten Verbrauchsdaten im Segment. Drei Leistungsstufen - dCi 100, dCi 125 und dCi 150 - liefern bei höherem Drehmoment verbesserte Leistung. Alle Motoren gibt es optional mit FAP und Euro-5-Abgasnorm, ab Ende 2010 wird auch für den Heckantrieb neben dem manuellen 6-Gang-Getriebe das automatische Quickshift-Getriebe verfügbar sein.

Durch zahlreiche technische Neuerungen konnten laut Aussage von Renault die Kosten für Wartung und Verschleiß gegenüber dem Vorgängermodell deutlich gesenkt werden. *PCJ*



Komfortable Ausstattung: Im neuen Renault Master können Insassen sich wohlfühlen. Darüber hinaus wird er hohen Sicherheitsansprüchen gerecht. (Foto: Auto-Medienportal.Net/Renault)



So wie der neue Renault Master aussieht, möchte jedes Unternehmen gern gesehen werden: dynamisch, kraftvoll und belastbar. (Foto: Junker)

EFFIZIENZ NACH MASS.
DER NEUE RENAULT MASTER.

Jetzt Probe fahren!



**Renault Master Frontantrieb
Kasten L2H2 3,3t dCi 125 FAP
EU5**



- Elektrische Fensterheber sowie Außenspiegel elektrisch einstell- und beheizbar
- Zahlreiche praktische Ablagen für höchste Funktionalität in der Fahrerkabine

Mobilität zum Festpreis: Wir bieten Ihnen eine professionelle Lösung für Ihr Gewerbe: Renault relax pro kombiniert die Vorteile von Leasing und Servicevertrag. Enthalten ist ein Renault Komfort Service Vertrag, der die Kosten für alle Wartungsarbeiten, Verschleißreparaturen, HU und AU sowie eine Garantieverlängerung für die vereinbarte Vertragslaufzeit bzw. -laufleistung abdeckt.

Autohaus
WAHL

Kai Eckhardt
0561 / 81 02-292
k.eckhardt@wahl-group.de

34125 Kassel
Ihringhäuser Str.

*Renault Master Frontantrieb Kasten L2H2 3,3t dCi 125 FAP EU5: monatl. 279,-€, Sonderzahlung 0,-€, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung 45.000 km. Ein Angebot der Renault Leasing für Gewerbetunden. Alle Preise sind Nettopreise zzgl. gesetzlicher USt. **,KEP aktuell** Nr. 2: Sieger in seiner Klasse. Abbildung zeigt Kastenwagen L3H2.



In Ihrer nächsten WN:



Unternehmensnachfolge

Das Planen einer Unternehmensnachfolge ist ein außerordentlich komplexes Unterfangen, das viele Firmeninhaber oft zu spät angehen. Welche Probleme können bei der familieninternen Übergabe entstehen? Wie bewertet

man ein Unternehmen, wenn es verkauft werden soll? Zudem besucht die WN-Redaktion Unternehmer, die sich mit dem Thema Nachfolge beschäftigen beziehungsweise beschäftigt haben.

Wachstum durch Service

Verdrängungswettbewerb herrscht, die Kostensenkungspotenziale sind ausgeschöpft: Diese Probleme kennen Unternehmer und Manager in vielen Branchen. Doch was ist mit Service? Produktbezogene Dienstleistungen bieten zusätzliches Ertragspotenzial und die Chance, sich von den Wettbewerbern abzusetzen.

Gewerbegebiete in der Region

Nordhessens zentrale Lage ist ideal für Gewerbeansiedlungen, insbesondere aus der Logistikbranche. Städte, Gemeinden und Landkreise arbeiten seit langem daran, dieses Potenzial optimal zu vermarkten. Lesen Sie mehr über die aktuellen Entwicklungen in der Region in der kommenden Ausgabe.





Nutzen Sie unsere Druck- und Serviceleistungen!

REDAKTIONSMANAGEMENT

WEB-2-PRINT

ABONNENTENVERWALTUNG

ANZEIGENMARKETING

DIGITALDRUCK

DRUCKVORSTUFE

3B2-WERKSATZ

CHESHIRE + BEANSCHRIFTUNG

ONLINE-PROJEKTMANAGEMENT

KORREKTORAT

CONTENT-MANAGEMENT

DATENBANKEN

BOGENOFFSET

HEATSET-ROLLENOFFSET

BILDBEARBEITUNG

ADRESSAUFBEREITUNG

LOGISTIK UND VERSAND

SAMMELHEFTUNG UND KLEBBINDUNG

GESTALTUNG



Dierichs Druck + Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168 · 34121 Kassel

Telefon: 0561 60280-0
Telefax: 0561 60280-222
E-Mail: info@ddm.de

www.ddm.de



Publikom Z Verlagsgesellschaft mbH
Frankfurter Straße 168 · 34121 Kassel

Telefon: 0561 60280-450
Telefax: 0561 60280-499
E-Mail: info@publikom-z.de

www.publikom-z.de



GRIEBISCH & ROCHOL DRUCK

Griebisch & Rochol Druck GmbH & Co. KG
Gabelsbergerstraße 1 · 59069 Hamm

Telefon: 02385 931-0
Telefax: 02385 931-213
E-Mail: info@grd.de

www.grd.de

Ausgezeichnete Qualität.



Stiftung
Warentest
test
Testsieger
GUT (1,6)
VITOLADENS 300-C
Im Test: 10 Öl-Heizkessel
2 Testsieger
Ausgabe 5/2008

Öl-Brennwertkessel
Vitoladens 300-C

Stiftung
Warentest
test
Testsieger
GUT (1,7)
VITODENS 300-W
Im Test: 9 Gas-Brennwertkessel
mit Solarpeicher
1 Testsieger
Ausgabe 7/2010

Gas-Brennwertkessel
Vitodens 300-W

Stiftung
Warentest
test
Testsieger
GUT (1,8)
Kombi-Solaranlagen
VITOSOL 200-F
VITOCELL 340-M
VITOSOLIC 200
Im Test: 13 Anlagen, 2 Testsieger
Ausgabe 03/2009

Solaranlage mit
Vitosol 200-F

Stiftung
Warentest
test
Testsieger
GUT (2,1)
Holzpelletkessel
VITOLIGNO 300-P
Im Test: 10 Anlagen, 1 Testsieger
test Spezial Energie 2009

Holzpelletkessel
Vitoligno 300-P

Individuelle Lösungen mit effizienten Systemen
für alle Energieträger und Anwendungsbereiche.



**Effizienz
Plus**

VIESSMANN

climate of innovation