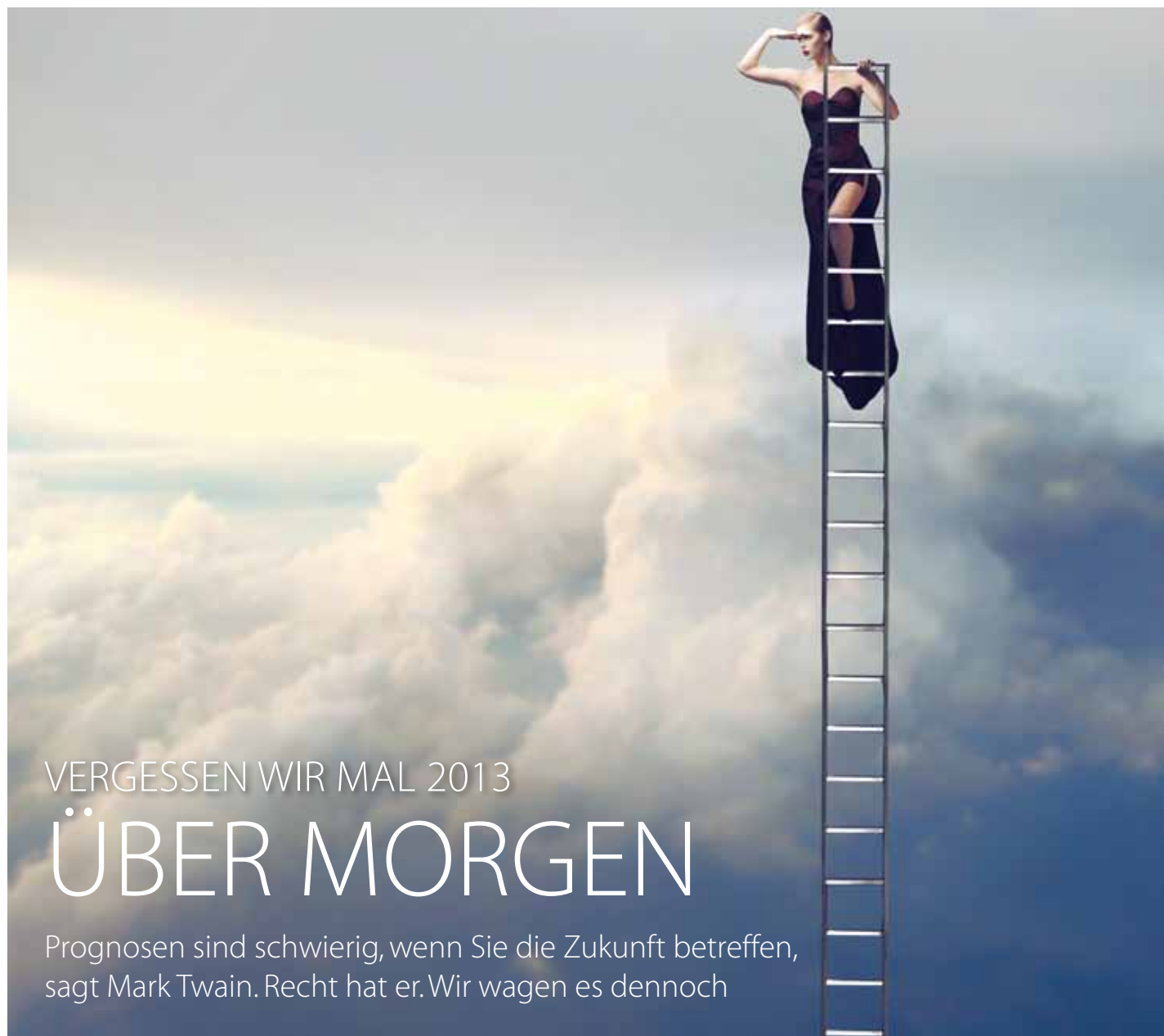


KALKÜL

MAGAZIN FÜR RECHT, STEUERN UND ANGEWANDTE BETRIEBSWIRTSCHAFT

Einzelverkaufspreis: 7,80 Euro



VERGESSEN WIR MAL 2013

ÜBER MORGEN

Prognosen sind schwierig, wenn Sie die Zukunft betreffen, sagt Mark Twain. Recht hat er. Wir wagen es dennoch

- 14 DIE LEHREN AUS 2009: VON ZULIEFERERN UND FLEXIBILITÄT
- 24 EMERGING MARKETS: WO SIND ECHTE WACHSTUMSMÄRKTE?
- 28 CHINA: ZWISCHEN WUNSCH UND WIRKLICHKEIT
- 42 ENERGIEWENDE: AUTONOMIE ALS STRATEGIE
- 62 ERBRECHT: WAS NACH DER BUNDESTAGSWAHL DROHT



**E-Werk
Mittelbaden**

Daheim gut versorgt

// Cleveres Heizen

E>service//Wärme

...mit „Wärme-Leasing“ vom
E-Werk Mittelbaden – für jede
Heizungsanlage geeignet.

www.e-service-waerme.de

Besuchen Sie uns in der E>welt,
Freiburger Straße 23 a, 77652 Offenburg



EDITORIAL



Ulf Tietge, Leiter der Kalkül-Redaktion

Die deutsche Wirtschaft hat 2012 Waren im Wert von 1,1 Billionen Euro ausgeführt. Neuer Rekord. Als Zahl so gigantisch, dass man es sich nicht vorstellen kann. 1,1 Billionen, das entspricht einem Export je Minute (auch nachts, am Wochenende und über Ostern) von 2,1 Millionen Euro.

Eine Woche später schreibt der „Spiegel“ wörtlich, dass Deutschlands Wirtschaft „im vierten Quartal eingebrochen“ ist. Erst ein paar Sätze später wird konkretisiert: um 0,6 Prozent im Vergleich zum Schlussquartal 2011. Herrje, wir Deutschen sind und bleiben ein Volk von Konjunktur-Hypochondern!

Wer mit Tempo 200 über die Autobahn brettert und dann um 0,6 Prozent langsamer wird, hat 198,80 Sachen auf dem Tacho. Würden Sie als Beifahrer in dieser Situation Angst haben, dass der Karren gleich stehen bleibt und deshalb den Fahrer verrückt machen?

In Offenburg spricht Günther Oettinger und sagt den Menschen, dass Deutschland endgültig auf dem Höhepunkt sei-

ner wirtschaftlichen Blüte angekommen sei. Tenor: Von jetzt an geht's bergab. Dafür bekommt unser Ex-Ministerpräsident sogar Applaus. Warum eigentlich? Wieso sind für uns Deutsche offenbar nur schlechte Prognosen gute Nachrichten? Sind wir ein Volk von Masochisten?

Der Dortmunder Fußballtrainer Jürgen Klopp ist überzeugt: „Nicht die Angst vorm Verlieren – die Lust am Gewinnen

treibt die Menschen an.“ Welchen Sinn hat es also, dass wir uns ständig vorbeten lassen, der Untergang des Abendlandes stünde bevor?

Wir haben uns in diesem Schwerpunktheft zur Zukunft natürlich auch mit der Konjunktur befasst. Aber vielmehr eben mit konkreten Veränderungsprozessen, die Unternehmer anstoßen und damit immer wieder aufs Neue Heraklits Gesetz bestätigen: „Nichts ist so beständig wie der Wandel“.

Übrigens: Der italienische Schriftsteller Giuseppe Tomasi di Lampedusa münzte Heraklit Anfang des 20. Jahrhunderts so um: „Wenn wir wollen, dass alles so bleibt, wie es ist – dann müssen wir alles ändern!“

Wenn wir wollen,
dass alles so bleibt,
wie es ist –
dann müssen wir
alles ändern

DIE HERAUSGEBER



Markus Arendt: Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Morstadt | Arendt



Patrick Reisch: Steuerberater und Sozius der Kanzlei Reisch & Künstle



Florian Künstle: Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Betriebswirt



UND DAS SOLL SCHWERE SEE SEIN?

Glaubt man Pessimisten, hätte man 2013 auch gleich überspringen können. Tatsächlich erwarten Wirtschaftsforscher nur ein sehr dünnes Wachstum – gleichzeitig aber wird die Stimmung bei den Unternehmern immer besser

Europa hat die Schuldengrippe, in China geben sich die Einkaufsmanager weiter verschnupft und mit der Konjunktur in asiatischen und lateinamerikanischen Wachstumsmärkten steht es auch nicht zum Besten. „Deutschland durchquert stürmische Gewässer“, sagt Wirtschaftsminister Philipp Rösler bei der Vorstellung der jüngsten Konjunkturprognose für 2013. „Aber die gute Nachricht ist, dass sich die deutsche Wirtschaft trotz aller weltwirtschaftlichen Turbulenzen gut behauptet.“

Banken und Wirtschaftsforscher gehen für 2013 von einem Mini-Wachstum des Bruttoinlandsprodukts zwischen 0,3 und 1,0 Prozent aus. Das entspricht etwa der Wachstumsrate aus 2012, die nach vorläufigen Zahlen bei 0,7 Prozent lag. Allerdings: Im Schlussquartal 2012 ist Deutschlands Wirtschaftsleistung um 0,6 Prozent geschrumpft – nicht zuletzt deswegen hat Angela Merkel in ihrer Neujahrsansprache betont: „Die Krise ist nicht überwunden.“ 2013 werde aus wirtschaftlicher Sicht „nicht einfacher, sondern schwieriger“, denn die Welt habe aus der verheerenden Finanzkrise 2008 „noch nicht ausreichend gelernt“.

Wirtschaftsforscher lassen die sorgenvolle Miene der Kanzlerin ungeachtet der winterlichen Konjunkturflaute nicht unwidersprochen im Raum stehen. Carsten Klude von der Bank M.M. Warburg (der im Langzeit-Test der Financial Times Deutschland über Jahre die besten Prognosen zur Konjunktur ablieferte) sieht für 2013 weder eine Rezession noch einen Aufschwung, der diesen Namen verdiene. Eher werde 2013 ein Übergangsjahr. Eines, in dem für Pessimisten das Glas längst halb leer, für Optimisten dagegen wunderbar halb voll ist.

Unterdessen bessert sich die Stimmung in den Unternehmen zusehends – denn die Aussichten für das zweite Halbjahr 2013 und für 2014 werden immer besser. Die Konjunkturerwartungen des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung (Mannheim) für Deutschland sind im Februar um

16,7 Punkte gestiegen und stehen nun bei 48,2 Punkten. Dies ist der dritte Anstieg des Indikators in Folge. „Die Finanzmarktexperten haken das schwache vierte Quartal 2012 ab. Nach ihrer Auffassung bläst der Gegenwind aufgrund der Eurokrise der deutschen Wirtschaft weniger stark ins Gesicht als noch vor wenigen Monaten. Wenn dies in den nächsten Monaten so bleibt, dürfte die deutsche Konjunktur wieder moderat an Fahrt gewinnen“, kommentiert ZEW-Präsident Prof. Dr. Wolfgang Franz.

Ein ganz ähnliches Bild präsentiert das Münchner Ifo-Institut. Der Ifo-Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist im Februar um mehr als drei Punkte auf nun 110,2 gestiegen – das stärkste Plus seit Juli 2010. Die Zufriedenheit mit der aktuellen Geschäftslage hat erneut zugenommen. Auch mit Blick auf den künftigen Geschäftsverlauf breite sich Optimismus weiter aus.

Im verarbeitenden Gewerbe ist das Geschäftsklima deutlich gestiegen. Nach Meinung des Ifo-Instituts ist das insbesondere auf wesentlich optimistischere Geschäftsaussichten zurückzuführen. Darüber hinaus zeigten sich die Industriefirmen zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Auch die Exporterwartungen sind weiter gestiegen und liegen nun über ihrem langfristigen Durchschnitt.

Geht es nach der Konjunkturuhr des Ifo-Instituts, dann erwarten die 7000 befragten Unternehmer sogar eher einen Boom als einen Aufschwung. Von der noch im Herbst befürchteten Abschwungphase ist die Stimmung der Unternehmer jedenfalls weit entfernt.

Der neue Optimismus deutscher Unternehmer wird vor allem von Pharma und Chemie, von Maschinenbau, IT, Elektrobranche und den Dienstleistern getragen. Eher zurückhaltend sind Unternehmen der Automobilbranche, Versorger, Versicherungen und Banken.

Kann man sich auf Stimmungsbarometer verlassen? Vor der großen Rezession 2008 waren die Erwartungen von Mana- >

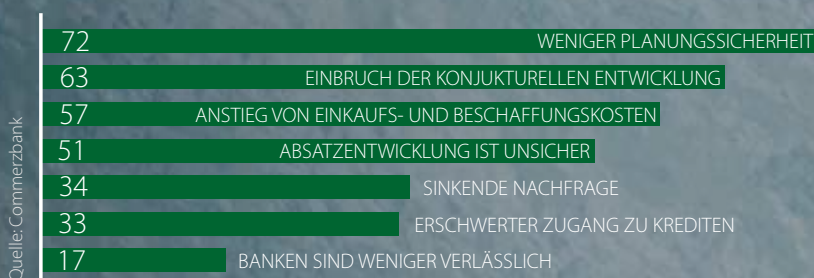
Risiken der Konjunktorentwicklung

Was halten Sie für die größten Gefahren?



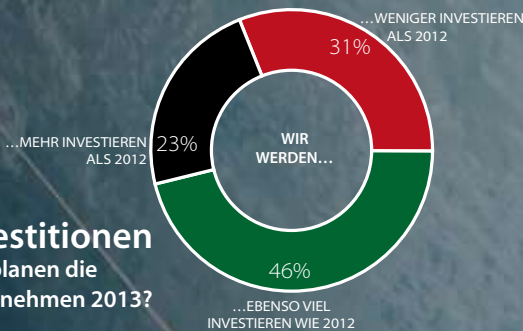
Geschäftstätigkeit

Wie verändert die Eurokrise Ihr wirtschaftliches Handeln?



Investitionen

Was planen die Unternehmen 2013?



Stimmung

Laut Ifo-Index steigt die Zuversicht wieder



› gern und Unternehmern schließlich auch nicht schlecht. Anders ausgedrückt: Sie waren sogar den jetzigen Werten und Aussichten sehr ähnlich.

Für einen anhaltenden Aufschwung und ein über den Erwartungen abschließendes Jahr 2013 spricht indes die Stimmung an den Börsen. Der Dax nagt zum dritten Mal in den vergangenen zehn Jahren an der offenbar recht hartnäckigen Widerstandslinie um 8000 Punkte herum. Wenn diese Hürde

deutlich überwunden wird, sei der Weg bis in den Bereich von 10000 und mehr Punkten frei, meint „Focus Money“. So optimistisch deutsche Unternehmer auch in die nähere Zukunft blicken – für den Rest Europas sind die Aussichten dagegen eher trüb. Die WP-Gesellschaft Warth & Klein sieht die Eurozone bei einem Index-Wert von -18, die Weltwirtschaftslage bei schwachen acht Punkten. Und Deutschland? Klassenbester mit 28 Punkten. Immerhin. ■

Erwartungen für Deutschland

Wachstumsprognosen für 2013 ⁽¹⁾

Institut	Bruttoinlandsprodukt	Private Konsumangaben	Bauinvestitionen	Ausrüstungsinvestitionen	Exporte	Arbeitslose*	Verbraucherpreise	langfristiger 10-Jahres-Zins Ende 2013	Wechselkurs Dollar/Euro Ende 2013	Ölpreis Brent in USD/Barrel Ende 2013
Commerzbank	0,5	1,3	2,1	-2,4	2,8	7,1	1,9	2,2	1,23	125,0
Deutsche Bank	0,3	0,6	1,9	-1,2	3,2	7,0	1,7	2,5	1,20	117,0
ifo Institut	0,7	0,7	2,5	-2,7	3,0	6,9	1,6	1,5	1,28	112,0
IfW, Kiel	0,3	0,6	2,5	-2,9	2,9	7,0	2,0	1,6	1,30	111,7
Kiel Economics	1,0	0,7	2,2	1,5	3,2	6,7	2,0	1,6	1,30	102,5
M.M. Warburg	0,6	0,7	1,2	-1,0	4,0	7,0	1,5	1,6	1,22	105,0
Morgan Stanley	0,3	0,9	1,4	1,3	2,5	7,1	2,1	1,7	1,20	k.A.

⁽¹⁾ Angaben in Prozent, reale Veränderung zum Vorjahr; * in Prozent der zivilen Erwerbspersonen

Quelle: WiWo

Gute Aussichten?

Mittelständische Unternehmen sehen sich einer ganzen Reihe von Herausforderungen gegenüber: technologischem Fortschritt, sich wandelnden Märkten und zunehmendem Wettbewerb. Daher ist gute Strategieberatung mehr denn je gefragt – nicht zuletzt in Sachen Controlling. Für uns ist das mehr als die vergangenheitsbezogene Kontrolle von Kosten. Es geht um die gegenwarts- und zukunftsbezogene Steuerung Ihres Unternehmens, um Transparenz und das frühzeitige Erkennen von Entwicklungen. So erweitern Sie Ihren unternehmerischen Handlungsspielraum.

Nutzen Sie unser Know-how für die Einrichtung einer individuellen Unternehmenssteuerung auf Basis aussagekräftiger und markanter Kennzahlen. Wir freuen uns auf Sie.



Ihr Ansprechpartner

Steuerberater Florian Künstle
Telefon: 07834/8368-0
E-Mail: f.kuenstle@reisch-kuenstle.de



WIR KÖNNEN ALLES. AUCH OPTIMISTEN SEIN

Während beim Thema deutsche Konjunktur vielerorts die Angst umgeht, sind die Ortenauer Unternehmen nach wie vor optimistisch: Sie vertrauen auf ihre Innovationskraft und hervorragende Produktqualität

Ob Lebensmittelbranche, Innenausbau oder Fensterbauer – bei der Frage nach den Konjunkturaussichten in den kommenden Monaten herrscht unter den meisten Ortenauer Unternehmern Einigkeit: Es geht weiterhin aufwärts – vielleicht nicht mehr ganz so rasant und auch nur unter bestimmten Voraussetzungen... Welche das sind, verraten Markus Arendt (Sektionssprecher des Wirtschaftsrats in der Ortenau), stellvertretendes Vorstandsmitglied der Sparkasse Haslach-Zell, Carlo Carosi, Edith Chrobok, geschäftsführende Gesellschafterin von Schillinger Fensterbau, der Vorstandsvorsitzende der Volksbank Offenburg, Markus Dauber, der Wolfacher Unternehmer Matthias Geiger (Geiger Raumkonzepte), Heike Groen (Geschäftsleitung Eishaar Kälte- und Klimatechnik), Steuerberater Patrick Reisch, Sandy Sum (Geschäftsführerin bei Fleig Versorgungstechnik) und Stephan Zillgith, der Chef von Kronen Nahrungsmitteltechnik. Lassen Sie uns gemeinsam in die Zukunft blicken. Wie wird sich die deutsche Wirtschaft übermorgen entwickeln?

Stephan Zillgith: Positiv. Denn wir vereinen immer noch eine hohe Innovationskraft mit hervorragender Produktqualität. Zudem werden deutsche Produkte im Ausland immer noch sehr geschätzt, wodurch auch höhere Preise als bei Konkurrenzprodukten aus Italien oder Fernost akzeptiert werden.

Edith Chrobok: Ich sehe das ähnlich. Deutschland bleibt Europas Vorreiter. Ich denke sogar, dass die deutsche Wirtschaft in diesem Jahr wieder spürbar anzieht.

Sie stehen Rede und Antwort: Rechtsanwalt Markus Arendt, Banker Carlo Carosi, Unternehmerin Edith Chrobok, Banker Markus Dauber, Unternehmer Matthias Geiger, Prokuristin Heike Groen, Steuerberater Patrick Reisch sowie Unternehmerin Sandy Sum und Unternehmer Stephan Zillgith (v.o.l.)

Herr Carosi, wie steht es um die Konjunkturaussichten in Ihrem Geschäftsgebiet?

Carlo Carosi: Ich bin ziemlich optimistisch, auch wenn die Entwicklung in unserem Gebiet natürlich nicht völlig losgelöst von jener auf Bundesebene eingeschätzt werden kann. Trotzdem erwarte ich, dass die Wirtschaft in der Region stärker zulegen kann als im Vorjahr und auch etwas stärker als in ganz Deutschland. **Frau Groen, Sie sind in Ihrem Optimismus etwas gedämpfter. Würden Sie uns verraten, warum?**

Heike Groen: Ich denke, dass die Konjunktur erst einmal verhalten anzieht, da es ein außergewöhnlich hohes Maß an Unsicherheit und Risiken gibt.

Sandy Sum: Wenn die außenwirtschaftlichen Unsicherheiten und die Belastungen durch die Vertrauenskrise im Euroraum nachlassen, ist schon zu erwarten, dass sich die derzeitige Investitionszurückhaltung nach und nach lösen wird. Insgesamt ist die deutsche Wirtschaft jedoch weiterhin hoch wettbewerbsfähig und auch das internationale Umfeld hat sich zuletzt stabilisiert. Die vorübergehende Schwächephase könnte also recht schnell überwunden werden.

Markus Arendt: Ich gehe ebenfalls von Wachstum aus, aber rechne eben nur mit einem geringen Plus. Die Steigerung der vergangenen Jahre werden wir eher nicht erreichen. **Herr Reisch, gehen Sie hier von Unterschieden in einzelnen Branchen aus?**

Patrick Reisch: Klar, obwohl man das nicht verallgemeinern kann. Ich kenne Unternehmen, die in der gleichen Branche und mit vergleichbaren Produkten arbeiten – aber eben mit ganz unterschiedlichen Ergebnissen. Es hängt also auch wesentlich von der Unternehmensführung ab! Dennoch glaube ich, dass es beispielsweise in der IT-Branche noch Expansionsmöglichkeiten gibt – während es im Einzelhandel eher schwierig wird.

„ Wenn Probleme auftauchen, wird es auch eine Lösung geben „

› Wovon wird die Wirtschaftsentwicklung abhängen?

Markus Dauber: Vom Thema „Vertrauen“. Ich denke, dass hier die Ursache für die divergierende wirtschaftliche Entwicklung in Europa liegt. Besser gesagt, im Vertrauen zwischen den Bürgern und dem Staat, den Banken und der europäischen Geldpolitik und damit auch im Vertrauen in die politischen Systeme an sich. Hieran weiter hart zu arbeiten, wird die Aufgabe der nächsten Wochen und Monate in allen Bereichen der Wirtschaft und des Staates sein.

Sum: Auch wir als Handwerksbetrieb sind abhängig von der Entwicklung der internationalen Wirtschaft und den eben bereits angesprochenen Unsicherheiten im Euroraum.

Carosi: Eigentlich hat sich die deutsche Wirtschaft seit 2008 besser erholt, als jede vergleichbare. Und genau hier liegt das Problem: Was fehlt, sind signifikante, länger anhaltende und gleichlautende Aufschwünge in den einzelnen Staaten. Stattdessen sind immer wieder nur leichte Verbesserungstendenzen zu erkennen, denen die Luft auszugehen droht, wenn die Regierungen Spar- statt Förderprogramme verabschieden. Und diese gebremst-euphorischen Wachstumsaussichten schlagen dann auch auf unsere Familienunternehmer durch. Da sich der großindustrielle Bereich eher zurückhält, sollte die Investitionsbereitschaft des Mittelstands – neben Export und Privatkonsum – zum Rettungsanker der Binnenkonjunktur werden. Ob dies gelingt, bleibt abzuwarten.

Geiger: Für Wirtschaft und Produktion werden vor allem Investitionsanreize entscheidend sein, sowohl auf dem Finanzsektor durch niedrige Zinsen, als auch durch öffentliche Förderprogramme.

Förderprogramme wie beispielsweise bei der energetischen Gebäudesanierung?

Chrobok: Ganz genau. Ebenso wichtig ist aber auch der von der Bundesregierung beabsichtigte, langfristige Sanierungsfahrplan bis 2050, der Eigentümern als Orientierung für Investitionen dient. Ganz wichtig wäre hier auch eine Verbesserung der steuerlichen Abzugsfähigkeit von energetischen Sanierungsarbeiten gewesen.

Gehen wir einfach einmal vom besten Fall aus...

Geiger: Dann würde sich unsere Wirtschaft auf dem jetzigen Niveau stabilisieren und die Hektik und Nervosität würde etwas abnehmen.

Reisch: Der beste Fall? Wenn der Export unser stabiler Konjunkturmotor bleibt. Und wenn Unternehmer flexibler werden, sich nicht nur auf einen Bereich konzentrieren und

stattdessen kontinuierlich neue Märkte erschließen. Dann kann man auch schlechte Phasen besser überstehen.

Und im schlechtesten?

Chrobok: Ich denke gar nicht an den schlechtesten, da ich ein positiv denkender Mensch bin. Wenn Probleme auftauchen, wird es auch eine Lösung geben.

Arendt: Das ist genau die richtige Einstellung. Ich denke, das Schlechteste wäre eine Überbewertung kleinerer Krisen – wie der Pattsituation nach den Wahlen in Italien. Natürlich wäre eine klare Mehrheit besser gewesen, aber deshalb bricht nicht gleich wieder eine neue Krise aus. Wenn wir immer gleich den Teufel an die Wand malen und nervös reagieren, kann es eigentlich kaum besser werden.

Carosi: Es genügt heute keinesfalls mehr, ein guter Verkäufer oder ein versierter Handwerker zu sein. Die meisten Unternehmen in unserem Geschäftsgebiet haben das verstanden: Sehr auffällig ist, dass erwirtschaftete Liquidität nicht sofort wieder investiert oder gar entnommen, sondern „geparkt“ wird – und so als Puffer für künftige Engpässe dienen kann. Sie sind alle recht optimistisch. Planen Sie die Einstellung neuer Mitarbeiter?

Sum: Klar. Wir werden unser Team im Frühjahr durch zwei spanische Monteure erweitern. Auf dem regionalen Arbeitsmarkt ist es recht schwierig, Facharbeiter zu akquirieren. Auch die Suche nach Auszubildenden wird immer schwieriger. Junge Menschen können sich leider immer weniger für einen Beruf im Handwerk begeistern – obwohl unserer Meinung nach hier die Zukunft liegt.

Geiger: Ich kenne dieses Problem. Wir würden gerne neue qualifizierte Fachkräfte einstellen, was allerdings in der aktuellen Situation immer schwieriger wird. In Zukunft wird ein gut ausgebildeter Personalstamm ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sein. Daher legen wir in unserem Unternehmen seit jeher einen starken Fokus auf die eigene Ausbildung unserer zukünftigen Fachkräfte.

Groen: Wir handhaben das ähnlich, legen großen Wert auf Ausbildung und übernehmen unsere Azubis dann auch gerne. Insgesamt ist unser Team aber sehr gut aufgestellt. Stehen Investitionen auf Ihrer Agenda?

Geiger: Wir sind eigentlich ständig am Investieren, um unser Unternehmen immer auf dem aktuellen Stand der Technik zu halten und auch in stark umkämpften Marktsegmenten konkurrenzfähig zu sein. Auch in 2013 planen wir umfangreiche Investitionen in unseren Maschinenpark. ›



Stornieren Sie schon mal alle Inlandsflüge.

Das Glück liegt auf der Straße.

Erleben Sie die Faszination Porsche bei uns im Porsche Zentrum Offenburg!



PORSCHE

Porsche Zentrum Offenburg

Graf Hardenberg Sportwagen GmbH
Otto-Hahn-Straße 3 · 77652 Offenburg
Tel.: +49 (0) 7 81 / 92 02 - 1 61
Fax: +49 (0) 7 81 / 92 02 - 1 69
E-Mail: info@porsche-offenburg.de
www.porsche-offenburg.de

› **Sum:** Wir haben in den kommenden Monaten keine größeren Investitionen geplant; auch weil wir in den vergangenen beiden Jahren an unseren Standorten viel investiert haben – in Hausach entstand eine neue große Hackschnitzel-Heizanlage zur Nahwärmeversorgung unseres Gebäudes und benachbarter Firmen. Und in Wolfach haben wir die kompletten Büro- und Ausstellungsräume aufwändig saniert und umgebaut. **Zillgith:** Wir planen vor allem Investitionen für die Optimierung der Arbeitsprozesse in der Produktion, aber auch für Führungskräfte- und Mitarbeiterschulungen.

Chrobok: Bei uns werden jedes Jahr Investitionen getätigt. Denn Stillstand bedeutet Rückschritt.

Die letzte Frage geht an die Banker. Sie können die Investitionsfreude Ihrer Kunden messen. Spürt man einen Trend?

Markus Dauber: Ja. Wir haben schon 2012 eine deutliche Steigerung des gewerblichen Kreditgeschäfts verzeichnet. Eine ähnliche Entwicklung erwarten wir auch für 2013 – nicht zuletzt weil einige internationale Banken die Kreditvergabe aufgrund ihres Eigenkapitalproblems zurückgefahren haben. Das geht zulasten der Kunden; wir schließen diese Lücke



Foto: www.shutterstock.com/romrf

Europa im Fokus: Was hier geschieht, beeinflusst auch die Ortenauer Unternehmen

und verzeichnen so seit Jahren ein deutliches Wachstum.

Carosi: Das Volumen unseres gewerblichen Neukreditgeschäfts lag 2012 knapp 50 Prozent über den Neugewährungen von 2011. Da sich die bewilligten Kredite im Laufe des Jahres gesteigert haben und im letzten Quartal 2012 mit Abstand am höchsten ausgefallen sind, scheint der Trend der erhöhten Kreditnachfrage in unserem Geschäftsgebiet bis dato ungebrochen. ■



„Die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften ist im Ortenaukreis nach wie vor hoch. Berufliche Weiterbildung ist die beste Vorsorge und ein wesentlicher Bestandteil des lebensbegleitenden Lernens. Qualifizierte Mitarbeiter sichern die Zukunft Ihres Unternehmens.“

Horst Sahrbacher, Vorsitzender der Geschäftsführer der Agentur für Arbeit Offenburg

Zukunft durch Weiterbildung

 **Bundesagentur für Arbeit**
Agentur für Arbeit Offenburg

Der Arbeitgeber-Service der Agentur für Arbeit Offenburg unterstützt Sie: Wir beraten Sie gerne persönlich, um Personal für Sie zu gewinnen oder passgenau zu qualifizieren.

Rufen Sie uns an: 01801/66 44 66

3,9 Cent aus dem Festnetz der Deutschen Telekom, Mobilfunkpreise abweichend.

ERIC LELARGE,
Rechtsanwalt und
Avocat. Geschäftsführer
der Kanzlei Lelarge|Arendt
SARL in Straßburg

DIETER ECKERT,
Rechtsanwalt,
Bürgermeister a.D.

STEFAN ZIMPFER,
Rechtsanwalt

JOHANNA HÄNFLING,
Rechtsanwältin

KATI RITTRICH,
Rechtsfachwirtin

CARSTEN HARDT,
Rechtsanwalt

KORNELIA VAN BRACHT
Bürovorsteherin

SARAH HUBER,
Referendarin

GERMAINE CHIAVAZZO,
Auszubildende

MARKUS ARENDT,
Rechtsanwalt

IVANA GROFFMANN,
Fachanwältin
für Familienrecht

Alle für einen. Für Sie!

Was erwarten Sie von Ihrem Anwalt? Sie wollen sich auf seine Beratung verlassen. Er soll Sie und alles, was Ihnen wichtig ist, schützen. Ob vor Gericht oder im Rahmen einer Mediation – das ist zweitrangig.

Wenn es um die Firma oder den Arbeitsplatz, um Immobilien oder Erbschaften und immer häufiger auch um die Familie geht, zählt nur das Ergebnis.

Wir sind überzeugt: Kein Anwalt der Welt kann auf allen Rechtsgebieten gleich gut sein. Daher arbeiten bei Morstadt|Arendt

Anwälte als Team zusammen, die sich auf ganz unterschiedliche Rechtsgebiete spezialisiert haben, darunter

- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Familienrecht
- Arbeits- und Vertragsrecht
- Bau- und Immobilienrecht
- Erbrecht & Unternehmensnachfolge
- Verwaltungsrecht
- Planungsrecht
- Verkehrsrecht
- Allgemeines Zivilrecht
- Deutsch-französische Rechtsfragen



MORSTADT | ARENDT
Anwaltspartnerschaft



AM LANGEN ARM

Wie es um die Zusammenarbeit zwischen Autoherstellern und Zulieferern bestellt ist, erfährt man bei der Gewerkschaft oft am besten. Da macht auch die Ortenau keine Ausnahme. „Bei Gesprächen mit den Betriebsräten hat sich eine neue Strategie herauskristallisiert“, sagt Thomas Bleile, Geschäftsführer der IG Metall Offenburg. „Um Personalkosten einzusparen, haben früher viele Unternehmen auf Leiharbeit zurückgegriffen. Doch durch die lang erkämpfte Lohnerhöhung wird das für die Unternehmen zunehmend unattraktiver. Deshalb kommen jetzt Werkverträge zum Einsatz. Mittlerweile lagern die Unternehmen in der Region ganze Produktionsreihen aus; das spart natürlich Kosten.“

Andere Unternehmen in der Region halten sich mithilfe weitreichender Vereinbarungen mit den Automobilherstellern mühsam über Wasser. Diese beinhalten oftmals das aktive Eingreifen in den Produktionsablauf der Zulieferer. „Die Hersteller schicken eigene Mitarbeiter in das Unternehmen, um die Produktionsprozesse zu optimieren“, sagt Bleile. Und das reicht von der Wahl der Materialien bis hin zu detaillierten Produktionsschritten. „Die Unternehmen lassen sich natürlich ungern ins Handwerk pfuschen“, sagt Bleile. „Doch bei dem gegenwärtigen Preisdruck bleibt Ihnen kaum etwas anderes übrig. Andernfalls kommen oft schon gar keine Geschäfte mehr zustande.“

EIN UNTERNEHMEN MUSS ATMEN KÖNNEN

Es sind schwierige Zeiten für die Automobilzulieferer. Preisdruck und die Abhängigkeit von Konzernen setzen die Unternehmen unter Druck. Was fehlt, ist die Luft zum Atmen. Doch man arbeitet daran...

Das mit dem Atmen ist so eine Sache. Gerade bei einer Branche, die so stark von der Automobilindustrie abhängig ist wie die Zulieferer. Denn um auch in Zukunft mit Ländern wie China oder Rumänien mithalten zu können, drücken die Autobauer ordentlich auf die Preise – und zwar bei den Zulieferern! Hinzu kommt die instabile Auftragslage. Kurzum: Die Zulieferer stehen gewaltig unter Druck. Um atmen zu können, müssen sich die Unternehmen selbst Luft lassen und Spielräume im Unternehmenskonzept schaffen. Es geht darum, auf Auftragsschwankungen flexibel und kurzfristig zu reagieren.

2008 hat die Branche gelernt: Zwischen voller Auslastung und totem Leerlauf liegen oft nur ein paar Wochen. Die Wirtschaftskrise am Ende des vergangenen Jahrzehnts traf die Automobilindustrie besonders hart. GM und Chrysler meldeten Insolvenz an; Opel kämpft bis heute.

Die Abhängigkeit ihrer Zulieferer erlaubt es den Autobauern, ordentlich auf die Preise zu drücken. Nach einer Umfrage von Peter Schreiber & Partner, Management für Vertrieb und Marketing, schaffen es gerade mal 17 Prozent der Zulieferer, den beinahe vollen Preis ihres Erstangebots auch durchzusetzen. Fast die Hälfte muss sich mit 70 bis 80 Prozent des ersten Angebots zufrieden geben.

Für die Zulieferer heißt das: Friss oder stirb. Doch stopp: Allem Druck zum Trotz – die Branche reagiert.

Zum einen mit Flexibilität. Wer Luft zum Atmen will, muss wissen, was die Zukunft bringt. Viele Unternehmen setzen auf Frühwarnsysteme. Diese signalisieren verdeckte Gefährdungen in Form von Impulsen. Latente Bedrohungen können so frühzeitig analysiert werden. Unterschieden wird zwischen eigenorientierten Systemen, die sich an Auswirkungen für die Benutzer selbst orientieren und fremd orientierten, die sich auf die Früherkennung bei Marktpartnern fokussieren – und besonders interessant für Zulieferer sind.

Dr. Joachim Schondelmaier, ist der Geschäftsführer der Schondelmaier Presswerk GmbH und sieht optimistisch in die Zukunft.



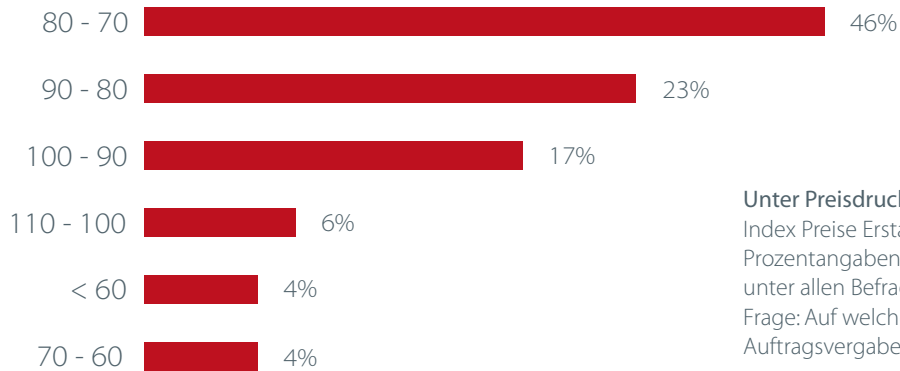
Früherkennungssysteme (FES) legen den Fokus nicht nur auf latente Bedrohungen, sondern auch auf die Früherkennung spezifischer Marktchancen. „Die moderne Geschäftsführung muss sich auf volatile Märkte einstellen. Anpassungsvorgänge müssen schnell eingeleitet werden“, sagt Dr. Joachim Schondelmaier, Geschäftsführer der Schondelmaier Presswerk GmbH aus Gutach. „Deshalb entwickeln wir seit 2008 Frühwarnsysteme und setzen diese mittlerweile erfolgreich ein.“ Neben Wahrnehmung und Reaktion auf Risiken stehen die Personalkosten im Fokus. Um Arbeitsplätze dauerhaft zu erhalten, wird im Bereich der Arbeitszeiten umgedacht. Bosch beispielsweise verkauft seine Ideen für flexiblere Arbeitszeiten im Sinne einer atmenden Firma als Schritt zu mehr Familienfreundlichkeit.

Tatsächlich zeigen sich Arbeitnehmer beim Thema Arbeitszeitkonto erfahrungsgemäß kompromissbereit. In stark ausgelasteten Phasen sparen die Mitarbeiter Zeitguthaben an. Kurz- oder langfristig kann dieses in schwachen Phasen in Form von Freizeit aufgebraucht werden. Das verschafft den Unternehmen vor allem eines: Flexibilität.

„Personalkosten sind bei uns eine wichtige Kostenposition“, sagt Dr. Joachim Schondelmaier. „Mit Arbeitszeitkonten und Schichtsystemen haben wir gute Erfahrungen gemacht.“ So kann das Unternehmen langfristig Arbeitsplätze erhalten und sich flexibel auf volatile Märkte einstellen. >

Die Zulieferer unter Preisdruck

Quelle: Peter Schreiber & Partner



Unter Preisdruck:

Index Preise Erstangebot = 100

Prozentangaben = Anteil der Nennungen unter allen Befragten

Frage: Auf welchem Level liegen die Preise bei Auftragsvergabe durch die Autobauer?

- Zum anderen punkten die Unternehmen durch Weiterentwicklung. Der PWO AG aus Oberkirch merkt man die Krise nicht (mehr) an. Seit 2008 hat das Unternehmen seinen Wert an der Börse auf 105 Millionen Euro verdoppelt. Auch für das Geschäftsjahr 2012 legt PWO erfreuliche Zahlen vor. Der Konzern mit Standorten in Oberkirch, Tschechien, China, Mexiko und Kanada hat im Vergleich zum Vorjahr mit 358 Millionen Euro 8,2 Prozent mehr Umsatz erwirtschaftet. Zum Vergleich: Laut dem Verband der Automobilindustrie (VDA) haben die Zulieferer 2012 insgesamt 68,2 Milliarden Euro Umsatz gemacht. Das entspricht einem Minus von einem Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Wer indes für Peugeot, Ford oder Fiat tätig war, den hat es noch deutlich ärger gebeutelt. Und 2013? PWO erwartet Umsatzzuwächse und will trotz instabiler Marktsituation einen Bestwert in der Un-



Markus Arendt, Herausgeber von Kalkül, weiß wie sich die Unternehmen Luft schaffen können und was Flexibilität dabei bedeuten kann.

Autoreninfo

ternehmensgeschichte erzielen. Das Geheimnis? Stetige Weiterentwicklung. Allein in den ersten neun Monaten des vergangenen Geschäftsjahres hat PWO das Investitionsvolumen auf 29,9 Millionen Euro ausgeweitet. An allen Standorten wurden Maßnahmen zur Kapazitätserweiterung und Produktivitätssteigerung umgesetzt. Ein Beispiel ist das neu errichtete Technikum für Blechumformung in Oberkirch. Diese Erweiterung dient vor allem dem Prototypenbau; Risiken und Kosten des späteren Serienbaus können so reduziert werden. Ein jährliches Umsatzvolumen von vier Millionen Euro wird damit erzielt. Als Zulieferer von BMW, Daimler und Co. setzt die PWO außerdem weiterhin auf Premium-Marken; die laufen nämlich nach wie vor gut. Also von wegen friss oder stirb – Die Branche macht sich Luft. Oder mit anderen Worten: Was dich nicht umbringt, macht dich stärker. ■

- Elektroinstallation
- Erneuerbare Energien
- Gebäudeautomation
- Planung
- Unterhaltungselektronik
- Kommunikationstechnik
- Haushaltsgeräte
- Kundendienst



Elektro Schillinger GmbH

Hauptstr. 19 - 77756 Hausach
 Tel. 07831 / 288 - Fax 07831 / 1200
 info@elektro-schillinger.net
 www.elektro-schillinger.net

Ihr kompetenter **Partner**
 für die ganze Bandbreite
 der **Elektrotechnik**



ARBEITSZEIT IN KONTENFORM – WAS IST ZU BEACHTEN?

Plötzliche Auftragsschwankungen kennen die Automobilzulieferer nur zu gut. Die Kunst ist, darauf flexibel zu reagieren. Zum Beispiel mit einem Arbeitszeitkonto...

Die Automobilzulieferer haben das Arbeitszeitkonto längst für sich entdeckt – und reagieren damit flexibel auf Auftragsschwankungen. Auf einem Arbeitszeitkonto werden Zeitguthaben und Zeitschulden gebildet, die in einem bestimmten Zeitraum auszugleichen sind. Der Ausgleichszeitraum ergibt sich aus der Form des Kontos heraus; Kurz- oder Langzeitkonto. Grundsätzlich werden auch erst die in der Freistellungsphase geleisteten Arbeitslöhne besteuert. Der Gesetzgeber setzt dabei voraus, dass die Konten insolvenzversichert sind. Das kann nur gewährleistet werden, indem der Arbeitgeber das Wertguthaben unter Ausschluss der Rückführung durch einen Dritten führen lässt. Dieser steht im Insolvenzfall eines Unternehmens für die Wertbeiträge ein. In der Regel kommen hier Treuhandfonds zum Einsatz. Auch Verpfändungs- oder Bürgschaftsmodelle sind möglich. Aber Vorsicht: Rückstellungen in der Bilanz des Arbeitgebers sowie Einstandspflichten zwischen Konzernunternehmen sind nicht zulässig. Zudem verpflichtet sich der Arbeitgeber der Werterhaltungsgarantie. Demnach dür-

fen maximal 20 Prozent des Wertguthabens in Aktien oder Aktienfonds angelegt werden; mit Ausnahme von zusätzlichen Betriebsvereinbarungen. Übrigens: Bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses ist es möglich, das Wertguthaben vom neuen Arbeitgeber übernehmen zu lassen, wenn dieser zustimmt. Alternativ kann das Guthaben auch auf die Deutsche Rentenversicherung übertragen werden. Beispiele: Unter den Kurzzeitkonten ist das Ampelkonto beliebt. Mitarbeiter und Vorgesetzte kontrollieren permanent Guthaben- und Schuldenbestand. In der Grünphase (bis zu +/- 30 Stunden) trägt der Mitarbeiter die Verantwortung allein. Die Gelbphase (bis zu +/- 40 Stunden) erfordert das Zusammenwirken von Mitarbeiter und Vorgesetztem, um zurück zur Grünphase zu gelangen. Während der Rotphase (bis zu +/- 60 Stunden) greift nun der Vorgesetzte ein und bringt den Mitarbeiter zurück in die Gelb- oder Grünphase. Ein Langzeitarbeitskonto dagegen ermöglicht dem Mitarbeiter, Zeitguthaben auf Lebenszeit anzusparen. Und zwar soweit, dass es für längere Urlaubsblöcke oder einen frühzeitigen Eintritt in den Ruhestand genutzt werden kann. ■



GEHIRN AUS, AUTO AN

In der Zukunft werden wir zum Fahren wohl keinen Führerschein mehr brauchen. Denn das Auto von morgen fährt selbst. Bis dahin ist es zwar noch ein weiter Weg, doch die Fortschritte in Forschung und Entwicklung sind bereits beeindruckend

Hollywood präsentiert sie längst: Intelligente Autos, die uns das Fahren abnehmen. Doch was heute noch Science-Fiction ist, könnte schon bald Realität sein. Forschung und Entwicklung laufen jedenfalls auf Hochtouren; mit beeindruckenden Ergebnissen. Die Frage ist nur: Wollen wir das überhaupt? Das Auto der Zukunft macht den Fahrer zum Beifahrer. Experten rechnen damit, dass die entsprechende Technologie in den Pkw bereits in 20 bis 30 Jahren zum Einsatz kommen wird; ein Stück weit in Form von künstlicher Intelligenz. Denn das Auto von morgen soll nicht nur reagieren, sondern denken können. Es wird eine Tankstelle automatisch anfahren, mit anderen Verkehrsteilnehmern kommunizieren und Ampeln punktgenau zur Grünphase ansteuern. Das klingt alles noch ziemlich entfernt. Eigentlich stecken wir aber bereits mitten in der Entwicklung. Der Tempomat, die Einparkhilfe oder der ermahnende Piepton, der den Fahrer an das Anschnallen erinnert – das alles sind die Anfänge. Man spricht hier von „Persuasive technology“. Und die

gehört längst zur Grundausstattung beinahe aller Pkw, die vom Band gehen. Gemeint ist damit Technik, die den Fahrer beeinflusst, sein Fahrverhalten zu verändern.

Und diese Technologien werden rasant weiter entwickelt: Der aktuelle Audi A6 parkt selbstständig ein. Bei Audi heißt das „Pilотиertes Fahren“. Ebenso fortschrittlich ist der intelligente Tempomat. Dieser passt die Geschwindigkeit der Verkehrssituation an. Audi geht davon aus, dass diese Technologien bereits innerhalb eines Jahrzehnts realisierbar sind. Neben Audi tüfelt auch Toyota kräftig am Auto von morgen. Der japanische Hersteller teilt dem Fahrer allerdings auch in Zukunft noch eine zentrale Rolle zu. Die „Persuasive technology“ soll bei Toyota den Fahrer unterstützen, nicht ersetzen.

Außerdem ganz vorne mit dabei: Google. Überrascht? Dabei leistet der branchenfremde Mitstreiter sogar Pionierarbeit: Seit Mai 2012 ist ihr voll-automatisierter Pkw erstmals zu Testzwecken im US-Bundesstaat Nevada zugelassen. Allerdings muss mindestens eine Person mit gültigem Führerschein mitfah-



Foto: Audi AG

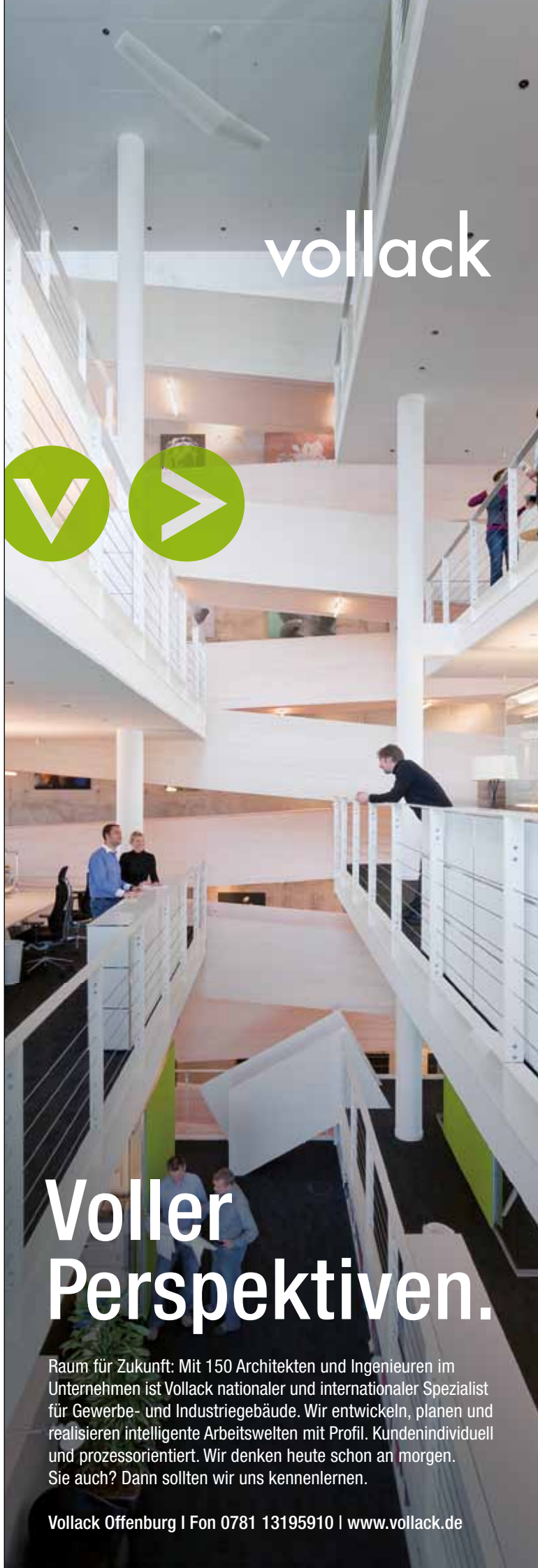
Rupert Stadler, Vorstandsvorsitzender der Audi AG,
präsentiert beim Vorabendevent zur Jahrespressekonferenz 2013
das Thema „Pilotiertes Fahren“

ren, um im Notfall eingreifen zu können. Marktauglich ist der Google-Prototyp trotzdem noch lange nicht. Elektronik und Sensoren im Wert von über 80000 Euro machen den Pkw der Zukunft bis jetzt noch unbezahlbar.

Wenn es um Autos geht, hat Deutschland traditionsgemäß die Nase vorn. Auch im Bereich der selbstfahrenden Autos. Und zwar dank eines Förderprogramms der EU. Bis 1994 hat das „Prometheus-Programm“ Zulieferer und Hersteller finanziell in Forschung und Entwicklung unterstützt. Auch Daimler, Audi, BMW, VW sowie Zulieferer wie Conti und Bosch stecken seit vielen Jahren Kapital in große Forschungsprojekte. Der Erfolg gibt ihnen recht.

Das Auto der Zukunft soll vor allem durch Sicherheit und Effizienz glänzen. Oder besser gesagt: Technologie soll da eingesetzt werden, wo der Mensch versagt.

Bleibt die Frage: Wenn das Auto fährt, wer hat dann Schuld an einem Unfall? Nach bisherigem Recht haftet jeder Hersteller für sein Produkt. Doch diesen Schuh wollen sich die Autobauer nicht anziehen – auch wenn der Fahrer mit jeder neuen Technologie ein Stück weit Verantwortung abgibt. Hier steht das selbstfahrende Auto noch vor einer großen Hürde. Präzedenzfälle werden wohl den Weg ebnen müssen. Die Bevölkerung schwankt derweil zwischen Enthusiasmus und Skepsis. Mehr Sicherheit und Komfort klingen vielversprechend. Doch müssen wir dafür wirklich das geliebte Lenkrad aus der Hand geben? ■



vollack



Voller Perspektiven.

Raum für Zukunft: Mit 150 Architekten und Ingenieuren im Unternehmen ist Vollack nationaler und internationaler Spezialist für Gewerbe- und Industriegebäude. Wir entwickeln, planen und realisieren intelligente Arbeitswelten mit Profil. Kundenindividuell und prozessorientiert. Wir denken heute schon an morgen. Sie auch? Dann sollten wir uns kennenlernen.

Vollack Offenburg | Fon 0781 13195910 | www.vollack.de

„AUSBILDUNG IST EINE GUTE INVESTITION“

In den nächsten sieben Jahren sinkt die Zahl der arbeitsfähigen Menschen in der Ortenau um zehn Prozent auf 225 000. Die Arbeitsagentur Offenburg sucht nach Mitteln und Wegen, sich diesem Trend entgegen zu stellen. Keine einfache Aufgabe

Verwaltungsarbeit reduzieren, Vermittlung intensivieren: Die Agentur für Arbeit richtet sich nach und nach neu aus. Geschäftsführer Horst Sahrbacher wappnet sich für einen Bewerbermarkt, in dem jedoch längst nicht jeder gute Chancen hat. Daher intensiviert die Agentur ihre Bemühungen, ungelernete Arbeitnehmer zu qualifizieren.

Herr Sahrbacher, von wann an müssen Unternehmen bei Ihnen bezahlen, wenn die Agentur für Arbeit einen passenden Bewerber aus dem Hut zaubert?

Sahrbacher: Eine interessante Frage, aber nicht unser Geschäftsmodell. Ich bin überzeugt, dass unsere Dienstleistungen kostenfrei bleiben.

Die Frage hat einen ernsten Hintergrund. Wir haben fast Vollbeschäftigung. Es sind nicht mehr die Arbeitnehmer, die sich bewerben, sondern die Arbeitgeber, die um Personal buhlen.

Sahrbacher: In einzelnen Branchen haben wir Probleme, den Bedarf an Fachkräften zu decken und der Ausbildungsmarkt hat sich zum Bewerbermarkt entwickelt. Das bedeutet jedoch nicht, dass jeder Bewerber seinen Traumjob bekommt, oder jeder Ausbildungsplatz besetzt werden kann. Dieses Ungleichgewicht besteht nach wie vor.

Es gibt das Positionspapier BA 2020, das die Arbeitsagentur der Zukunft beschreibt. Wie sieht die denn aus?

Sahrbacher: Das Positionspapier ‚BA 2020 – aktiv für Arbeit in einer Welt des Wandels‘ skizziert die Herausforderungen, denen BA, Arbeitnehmer, Familien als auch Arbeitgeber in Zukunft gegenüber stehen. Wir beobachten mehrere Mega-

trends: Arbeitsmärkte werden internationaler, die Wissens- und Informationsgesellschaft entwickelt sich rasant. Hinzu kommt der demografische Wandel, durch den der Arbeitsmarkt zum Bewerbermarkt wird – ohne jedoch, dass davon alle Bewerber profitieren. Leben und Arbeiten wird mobiler und flexibler. Wir werden nach wie vor gute und weniger gute Arbeitsmarktzeiten haben und müssen jetzt schon Vorkehrungen treffen, um Schocks, wie sie in der Wirtschafts- und Finanzkrise aufgetreten sind, abzufedern.

Das klingt noch sehr nach Zukunftsmusik.

Sahrbacher: Ein erster und sehr konkreter Schritt ist die Einführung der elektronischen Leistungsakte als Grundlage dafür, die rein sachbearbeitenden Bereiche agenturübergreifend zu organisieren und Effizienzgewinne zu realisieren.

Weniger Verwaltungsarbeit, mehr Vermittlung. Braucht man dafür bundesweit 100 000 Mitarbeiter?

Sahrbacher: Natürlich geht es für uns darum, effektiver zu werden. Bis Ende 2015 wird die Zahl der Arbeitsplätze der Bundesagentur für Arbeit um 17 000 auf dann weniger als 90 000 sinken.

Inwieweit betrifft das Ihre Kunden?

Sahrbacher: Das Verhalten unserer Kunden hat sich bereits geändert. Junge Menschen gehen mit Informationstechnologie ganz anders um. Es ist selbstverständlich, dass man sich in sozialen Netzwerken be- >

ZUR PERSON

Es gibt einfachere Aufgaben, als die Nachfolge von Bärbel Höltzen-Schoh anzutreten. Nicht, dass Höltzen-Schoh die Offenburger Agentur für Arbeit nicht geordnet übergeben hätte – im Gegenteil: Selten hat jemand mit der Arbeitsagentur für die Region mehr bewegt. Große Fußstapfen also. Doch **Horst Sahrbacher**, seit Oktober 2012 neuer Vorsitzender der Geschäftsführung, kennt sich in der Ortenau zumindest gut aus. Bis 2010 war er als Geschäftsführer Operativ für die Arbeitsagentur Offenburg tätig, dann übernahm er den Vorsitz der Geschäftsführung der Arbeitsagentur Rastatt.

› wegt, Daten selbst eingibt, abholt oder verändert. Da werden wir ansetzen. Der Kunde soll selbst entscheiden, wie er mit der BA interagiert.

Also sinkt der Beitrag zur Arbeitslosenversicherung.

Sahrbacher: Der Beitragssatz hat sich schon mehr als halbiert und derzeit kommt die BA mit ihren Einnahmen gerade so aus. Gleichzeitig ist es uns gelungen, die Dauer von Arbeitslosigkeit zu verkürzen: von 190 Tagen in 2003 auf aktuell noch 120 Tage. Um noch besser zu werden, wollen und müssen wir jedoch auch in Zukunft in die Qualifikation ungelernter Arbeitnehmer investieren.

Jetzt denken Sie wieder an 2020. An das neue Kräfteverhältnis auf dem Arbeitsmarkt.

Sahrbacher: Die demografische Entwicklung führt auch in der Ortenau dazu, dass das Arbeitskräfteangebot sinkt. Die Zahl der ausbildungsfähigen Menschen sinkt von 25000 auf 19000, die Zahl der Arbeitnehmer im Ruhestand klettert von 82000 auf 110000 und es wird nicht mehr 250000, sondern nur noch 225000 arbeitende Menschen geben.

Es gibt zig Studien, wie dem Fachkräftemangel zu begegnen ist. Da geht es um Frauen und Senioren, um Menschen mit Migrationshintergrund, um Qualifizierung und um europäische Wanderarbeiter. Wo sehen Sie das meiste Potenzial?

Sahrbacher: Es ist eine Gesamtstrategie erforderlich, die sowohl die Qualifizierung und Nutzung des inländischen Erwerbspersonenpotenzials als auch eine gezielte Rekrutierung

ausländischer Fachkräfte in den Fokus nimmt. Am 31. Januar 2013 haben wir mit 20 Partnern in der Region Südbaden eine Fachkräfteallianz gegründet, die es sich zum Ziel macht, genau dort anzusetzen. Aus meiner Sicht ist es wichtig, dass wir das eine tun, ohne das andere zu lassen. Das heißt konkret?

Sahrbacher: Es geht uns darum, teilzeitbeschäftigte Frauen, die oft hochqualifiziert sind, in die Lage zu versetzen, ihre Arbeitszeit auszudehnen. Dafür braucht es gute Kinderbetreuungseinrichtungen. Außerdem wenden wir uns gezielt an Menschen ohne Berufsabschluss. Wer sich arbeitslos meldet, bekommt von uns das Angebot, einen Berufsabschluss nachzuholen. Das gilt auch für Menschen, die bereits beschäftigt sind. Da beteiligen wir uns an den Kosten.

Ein Industrieunternehmen kann seine Produktion verlagern oder so viel Geld in die Personalarbeit investieren, dass er andere Arbeitgeber aussticht. Was aber wird aus den Handwerkern? Aus den Kleinbetrieben?

Sahrbacher: Die haben wir besonders im Fokus. Wir bieten kleinen und mittleren Betrieben über den Arbeitgeberservice gezielt finanzielle Unterstützung an, wenn in den Betrieben un- oder angelernte Arbeitnehmer weiter qualifiziert und dadurch zu einem Berufsabschluss geführt werden. Ausbildung ist immer eine gute Investition. Glücklicherweise öffnen sich die Betriebe diesem Thema inzwischen und nehmen unser Angebot an. ■



M|N|F

Global Enterprises

Wir unterstützen Sie in Ihrem China-Geschäft.

Unsere Leistungen

Wir unterstützen bei:

- Problem- und Konfliktlösung
- Verhandlungsführung
- PR und Networking
- Personalberatung (speziell für China)
- Marketing und Vertrieb
- Beschaffung

... und bieten Kontakte zu...:

- Regierungstellen in Peking und in den Provinzen
- Industrie
- Behörden
- Rechtsanwälten
- Banken
- Instituten
- Universitäten
- Verbänden

... und schützen Sie vor:

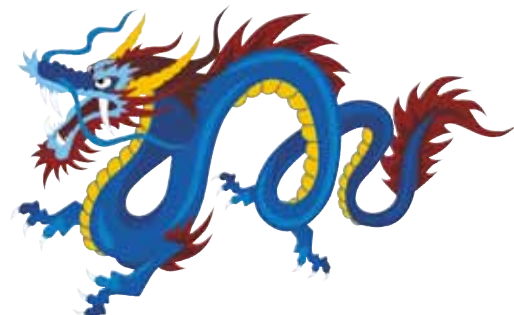
- Raubkopien / Plagiaten
- Know-How Verlust
- fehlender Loyalität
- unangenehmen Überraschungen
- Qualitätsmängeln
- unnötigen Verhandlungsfehlern

Besonderheiten an China

- „Es gibt Inland, Ausland und China“
- Die Geschäftsbeziehungen mit Chinesen sind grundlegend anders als mit dem Rest der Welt. Wesentliche Unterschiede sind: indirekte Kommunikation, Zeitmaß, Verhandlungsführung, uvm.
- Auch große und namhafte Unternehmen sind nicht immun gegen das Scheitern in China. (siehe OBI, Steiff, Daimler)

Problemlöser

- Ich bezeichne mich als eine Art „China-Flüsterer“, der scheinbar unlösbare Probleme oder Projekte umsetzen kann. Natürlich werden hier nicht die üblichen und uns bekannten Maßstäbe angesetzt. Die Lösungsansätze sind für den Kunden manchmal nicht nachvollziehbar, aber sie führen zum Erfolg. China ist einfach anders!



MNF Global Enterprises
Manuel Neusch-Frediani
Dipl.-Ing. (FH), MBA

In der Breite 17, 77933 Lahr

Tel: +49 (7821) 98 46 14
Fax: +49 (7821) 98 46 16

web: www.global-enterprises.info
e-mail: info@neuschfrediani.de



Ursula von der Leyen und Frankreichs Arbeitsminister Michel Sapin eröffnen das deutsch-französische Servicebüro

TÜR AN TÜR

Die Agentur für Arbeit eröffnet mit der französischen Arbeitsagentur Pôle Emploi in Kehl ein gemeinsames Servicebüro für grenzüberschreitende Arbeitsvermittlung

Das Schönste an Grenzen ist, sie zu überwinden! Es gibt den europäischen Binnenmarkt, die gemeinsame Währung und nun entsteht – erst im Kleinen, aber immerhin – ein europäischer Arbeitsmarkt. Kehl und Straßburg haben hierfür den wichtigen ersten Schritt gemacht. Die französische Arbeitsvermittlung Pôle Emploi und die Agentur für Arbeit haben ihr Servicebüro für grenzüberschreitende Arbeitsvermittlung eröffnet.

Mit dabei: Bundesarbeitsministerin Ursula von der Leyen, Frankreichs Arbeitsminister Michel Sapin und der Generaldirektor von Pôle Emploi, Jean Bassères. Von der Leyen: „Wir setzen heute einen weiteren Baustein für einen gemeinsamen europäischen Arbeitsmarkt.“

Mehr als 23.000 Elsässer arbeiten bereits im Ländle. Bei der Arbeitsagentur ist man überzeugt: Da ist noch Luft nach oben. Gleichzeitig bieten natürlich auch Straßburg und sein Umland deutschen Arbeitnehmern Chancen. Arbeitsagentur und Pôle Emploi arbeiten seit sieben Jahren zusammen. Besser gesagt: Sie arbeiten seit 2006 daran, zusammenzuarbeiten – allen bürokratischen Hürden zum Trotz.

„Dies ist ein
wirklich
symbolischer Tag für
den europäischen
Arbeitsmarkt“

Unter einem Dach soll nun gezielter vermittelt werden. Dabei setzen die beiden deutschen und französischen Vermittlerinnen auf ein gemeinsames System, um Einsicht in die jeweils anderen Bewerberkarteien zu haben. Auge in Auge. Tür an Tür. Die Herausforderung dabei: einheitlich definierte Standards der grenzüberschreitenden Vermittlung zu schaffen. Verbindliche Regelungen für den Austausch der Stellen- und Bewerberangebote sind Voraussetzung für die erfolgreiche Zusammenarbeit; gute Kenntnisse des grenzüberschreitenden Wirtschafts- und Arbeitsmarktes unabdingbar. Außerdem sollen französische Bewerber auch auf Vorstellungsgespräche in Deutschland vorbereitet werden. Denn da gebe es nach wie vor interkulturelle Unterschiede und man steht plötzlich wieder vor einer imaginären Grenze.

Das Pilotprojekt ist vorerst bis 2014 begrenzt. Ziel: In einem ersten Schritt sollen zunächst 100 Menschen vermittelt werden. Doch auf beiden Seiten zeigt man sich optimistisch. „Die Anwesenheit der Minister bezeugt, dass wir heute einen großen Schritt weiter kommen“, sagt Bassères. „Damit kündigt sich für unsere Arbeit eine neue Etappe an.“ ■

DAS KLEINE WUNDER AM BOSPORUS

Auf der einen Straßenseite Deichmann und Tchibo, gegenüber C&A und Saturn. Neben deutschen Einzelhandelsketten haben auch Ortenauer Unternehmen die Türkei als Markt der Zukunft ins Visier genommen – und das aus gutem Grund

Es regnet pausenlos, doch die Flaniermeile Bahariye auf dem asiatischen Teil von Istanbul ist an diesem Samstag gut gefüllt. Besonders in dem kleinen Tchibo-Laden drängen sich die Kunden, als gäbe es etwas zu verschenken. „Die Türkei verfügt über eine sehr junge und gut ausgebildete Bevölkerung, die darüber hinaus sehr konsumfreudig ist“, sagt Frank Kaiser, Leiter Markterkundung und Markterschließung der deutsch-türkischen Industrie- und Handelskammer in Istanbul. Konsumfreude. Für deutsche Einzelhändler ist das ein Traum. So zählt Tchibo mittlerweile 52, der Schuhhändler Deichmann sogar 80 Filialen im ganzen Land, von der bulgarischen Grenze im Westen bis hin zur iranischen Grenze im Osten. Inzwischen ist die Türkei Deichmanns am schnellsten wachsender Auslandsmarkt.

Kein Wunder. Schließlich lag die Türkei 2011 mit einem Wirtschaftswachstum von 8,5 Prozent zusammen mit China unter den G20-Nationen an der Spitze. Inzwischen gibt es in der Türkei mehr als 5000 Unternehmen mit deutscher Beteiligung – sie lockt in erster Linie die Nachfrage des türkischen Binnenmarktes mit seinen rund 75 Millionen überwiegend jungen Einwohnern. Auch die Ortenauer Unternehmen Duravit, Herrenknecht sowie die Zehnder Group

sind in der Türkei aktiv. Zehnder beispielsweise mit 117 Mitarbeitern in einer eigenen Produktionsstätte (seit 2005) sowie einer Ende 2012 gegründeten Vertriebsniederlassung. „Die ersten Verträge sind geschlossen und wir sind optimistisch, dass unsere Belegschaft durch harte Arbeit und viele Kundenbesuche erfolgreich ist“, sagt Meltem Talukan, Sales Administration and Marketing Responsible of Zehnder Group Turkey. „Natürlich ist aller Anfang schwer. Aber die Reaktionen des Marktes sind sehr positiv und wir sind zufrieden mit den Entwicklungen.“

Fleiß und Motivation, Flexibilität, Kreativität und Improvisationstalent: Mit solchen Worten loben viele deutsche Unternehmer ihre türkischen Mitarbeiter. Dennoch ist die Türkei als so genannter Emerging Market (Englisch für aufstrebender Markt) lange Zeit unterschätzt worden. „Das liegt sicherlich an der eher volatilen Vergangenheit, in der die türkische Wirtschaft einige Krisen durchlebt hatte. Insgesamt ist sie aber gestärkt daraus hervorgegangen“, sagt Kaiser.

Inzwischen gilt die Türkei als typischer Emerging Market, sie hat immer noch gute Wachstumszahlen von drei bis vier Prozent und kämpft nicht mit den Schwierigkeiten, mit denen sich die EU zurzeit beschäftigen muss. Kaiser: „Was in den vergangenen Jahren zudem sehr stark zugenommen hat, >

WER 2050 DEN TON ANGIBT

Die britische Bank HSBC traut sich zu, was sonst fast keiner tut: Sie hat in einer Zukunftsprognose berechnet, wie die Welt im Jahr 2050 aussehen könnte. Besonders erwähnenswert sind in diesem Szenario China und Indien. Denn: China wird seine Spitzenposition als dynamischste Volkswirtschaft der Welt nicht verteidigen und bis 2050 „nur“

um durchschnittlich 5,15 Prozent wachsen. Indien werde hingegen um 5,5 Prozent wachsen und zur drittgrößten Volkswirtschaft der Welt aufsteigen. Zum Vergleich: Deutschland wird bis 2050 nur um durchschnittlich 1,475 Prozent im Jahr wachsen und vom vierten auf den sechsten Rang der größten Volkswirtschaften abrutschen.

ZAHLEN, DATEN, FAKTEN

Wirtschaftswachstum (in Prozent)	2011: 8,5 2012*: 3,0 2013*: 2,9
Bruttoinlandsprodukt (Mrd. US-Dollar)	2011: 774,3 2012*: 783,1
Inflationsrate (in Prozent)	2011: 6,5 2012*: 8,0 2013*: 7,8
Arbeitslosenquote	2011: 9,8 Prozent
Bevölkerungswachstum	2012: 1,2 Prozent
Altersstruktur 2011 in Prozent	
	0-14 Jahre: 26,6 15-64 Jahre: 67,1 65 Jahre und älter: 6,3

*) Schätzung bzw. Prognose; Quelle: Germany Trade & Invest, November 2012

12. Juli 2013: Tag des Mittelstands

Vor welchen Herausforderungen stehen mittelständische Unternehmer bei der Eroberung neuer Märkte? Was ist bei Kooperationen mit chinesischen Lieferanten zu beachten und wie gelingt der Aufbau professioneller Vertriebsstrukturen zu vertretbaren Kosten?

Antworten auf diese Fragen gibt es am 12. Juli 2013 von 16 Uhr an im Kurhaus Baden-Baden. Der 5. Tag des Mittelstands steht damit ganz im Zeichen der Emerging Markets, der Wachstumsmärkte der Zukunft.

Die für Unternehmer und Führungskräfte kostenfreie Informations- und Diskussionsveranstaltung findet damit erstmals außerhalb der Ortenau statt. Kalkül unterstützt die Veranstaltung als Medienpartner, die Kanzlei Morstadt | Arendt ist als Aussteller vor Ort.

„Uns geht es darum, den hiesigen Mittelständlern ein Forum zu bieten und mit spannenden Vorträgen Impulse zu geben“, sagt Patricia Junghanns-Wassmer, als Geschäftsstellenleiterin verantwortlich für die Filialdirektion Offenburg der Allianz. „Ich freue mich auf einen fantastischen Abend.“

Das aktuelle Tagungsprogramm und weitere Details zur Veranstaltung unter www.mittelstandstag-ortenau.de



› ist die Innovationskraft der Türkei, was sich in der exponentiell wachsenden Anzahl von Patentanmeldungen durch türkische Personen zeigt.“

Daneben gibt es natürlich auch Risiken, wie eine Gefahr der Verschuldung von Privatpersonen als Kehrseite der Konsumfreude und das hohe Außenhandelsbilanzdefizit. Nach den USA ist es das zweitgrößte der Welt. Die Türkei ist außergewöhnlich stark abhängig von Ländern, in die sie exportiert. Das ist vor allem Europa – größter Handelspartner ist hier Deutschland.

Für deutsche Unternehmen ergeben sich in der Türkei trotz des Außenhandelsdefizits sehr gute Geschäftschancen. „Grundsätzlich sind deutsche Unternehmen gern gesehene Geschäftspartner. Es ist aber wichtig, einen eventuellen Partner sehr sorgfältig auszusuchen und vor allem auch mehrere potenzielle Partner zu vergleichen. Beim Kontakt zu türkischen Geschäftspartnern ist zudem im Auge zu behalten, dass Statusdenken und Hierarchiebewusstsein deutlich ausgeprägter sind als in den meisten deutschen Firmen“, sagt Kaiser.

Nicht der einzige Unterschied. In manchen Bereichen scheint die Türkei sogar ganz Europa voraus zu sein. Im Bankensektor zum Beispiel: Früher und konsequenter als europäische Länder regulierte die Türkei nach der schweren hausgemachten Finanzkrise von 2001 ihre Geldinstitute. Vor allem darum überstanden die türkischen Geldhäuser die Lehman-Krise, ohne nach Staatshilfen rufen zu müssen. Heute verfügen die meisten dieser Banken über Eigenkapitalquoten von 15 Prozent und mehr.

Ist die Türkei damit automatisch auch für Anleger interessant? Zwar hat der türkische Aktienmarkt allein im vergangenen Jahr im Schnitt um 50 bis 60 Prozent zugelegt; im Jahr zuvor hat er aber 35 Prozent verloren. Daher ist auch Türkei-Experte Frank Kaiser mit Anlagetipps eher vorsichtig: „In der Türkei gelten die gleichen Kriterien, wie sie überall sorgfältig zu recherchieren sind.“ ■



Für jede Anforderung das passende Terminal.

ZEIT+SICHERHEIT **IVS**

Ihr Partner für
Personalzeiterfassung
 Sicherheitstechnik
 Personaleinsatzplanung
Zutrittskontrolle
 Betriebsdatenerfassung
 Maschinendatenerfassung

IVS Zeit + Sicherheit GmbH
 Gutenbergstr. 3
 78647 Trossingen
 T +49 7425 9514-0
 F +49 7425 9514-50
info@ivs-zeit.de
www.ivs-zeit.de

Niederlassung Baden
 Rainer-Haungs-Str. 6
 77933 Lahr
 T +49 7821 9226-30
 F +49 7821 9226-50

Niederlassung Allgäu
 Haubenschloßstr. 3
 87435 Kempten
 T +49 831 14403
 F +49 831 14415

IVS Zeit + Sicherheit AG
 Grindelstr. 6
 CH 8304 Wallisellen
 T +41 43 44331-10
 F +41 43 44331-19
info@ivs-zeit.ch
www.ivs-zeit.ch



www.ivs-zeit.de
ISGUS
 UNTERNEHMENSGRUPPE

SAVE THE DATE! FREITAG, 12. JULI 2013

5. Tag des Mittelstands

Emerging Markets. Strategien für
die Wachstumsmärkte von morgen

Kurhaus, Baden-Baden

Allianz 



In Kooperation mit

KALKÜL

MORSTADT|ARENDT
Anwaltpartnerschaft



Jetzt online anmelden! Für Unternehmer und Führungskräfte aus dem Mittelstand ist der Eintritt frei.
Anmeldung, Veranstaltungsprogramm und weitere Infos unter www.mittelstandstag-ortenau.de



KEINE ANGST VOR DER GROSSEN MAUER

China beeinflusst unser aller Wirtschaftsleben – unabhängig von der Unternehmensgröße. Doch gerade im Mittelstand halten sich manche Mythen über China sehr hartnäckig. Nun – dann räumen wir doch mal auf, oder?

Europa schwächelt. Griechenland, Spanien, Frankreich – alles problematisch. Chinas Wirtschaftswachstum dagegen scheint keine Grenzen zu kennen, auch nicht für den Mittelstand. Doch für viele Unternehmer ist hinter der großen Mauer ein Land der Mythen und Märchen. Im Gespräch mit Kalkül räumt China-Flüsterer Manuel Neusch-Frediani daher mit den 10 hartnäckigsten Gerüchten über das Reich der Mitte auf. **Geschäfte mit Chinesen – das ist nur ein Thema von Konzernen und Großunternehmen.**

„Das war einmal. Vorreiter wie Siemens und VW haben dieses Bild geprägt. Der Mittelstand hat nachgezogen, jetzt kommen die Kleinunternehmen. Da geht es nicht unbedingt um Standorte oder neue Werke – sondern um das Erschließen eines neuen Absatz- oder Einkaufsmarktes. Entscheidend für den Erfolg ist daher nicht die Größe des Unternehmens, sondern das Produkt.“

Ein China-Engagement ist teuer und überdehnt die Ressourcen eines Mittelständlers.

„Man braucht als 30-Mann-Firma nicht gleich eine Niederlassung. Und in Sachen Markterschließung gibt es keine großen Unterschiede mehr zum Rest der Welt. Die ersten Kontakte knüpft man auf Fachmessen, danach muss man sich vor Ort blicken lassen. Der Flug ist vielleicht etwas länger, aber sonst? Man braucht natürlich Website und Prospektmaterial auf Mandarin, dazu einen Handelsvertreter auf Provisionsbasis. Von daher kann man mit 30000 oder 50000 Euro schon eine Menge anfangen.“

China ist China. Ob Peking oder Schanghai spielt keine Rolle. „Grottenfalsch! Die Standortwahl ist extrem wichtig und das je nachdem, was man sucht. Die Küste ist reich. Gerade die Provinzen Shanghai und Hong Kong sind saturiert und reagieren sehr fordernd, mitunter fast arrogant auf Investoren. Peking ist interessant, wenn Kontakte zur Regierung wichtig sind. Und das Hinterland ist zwar unterentwickelt – lockt



Manuel Neusch-Frediani
ist der Gründer von MNF Global Enterprises und weiß die Hürden mit der fremden Kultur zu meistern

aber mit Steueranreizen und niedrigen Preisen. Aber: Tief im Westen wird man kaum qualifizierte Arbeitnehmer finden.“ **China ist und bleibt die Werkbank der Welt – vor allem für die lohnintensive Industrie.**

„Abseits der Küste ist das vielleicht noch zutreffend. Aber die billigen Arbeitskräfte sind eben auch extrem ungebildet. Man muss wissen, dass inzwischen die Chinesen aus Kostengründen in Kambodscha und Vietnam produzieren lassen. Warum? In China haben sich die Arbeitsgesetze massiv geändert. Zuschläge für Überstunden und Nacharbeit, Urlaubsanspruch, die Lohnkosten insgesamt – China hat einen Fachkräftemangel und ist daher zumindest an der Küste sicher nicht mehr lange die Werkbank der Welt.“

China ist technologisch rückständig. Daher ist es ein Leichtes, ihnen Maschinen und Anlagen zu verkaufen.

„Naja, stimmt teilweise. Was die Produktion von Standardmaschinen betrifft, kann sich China mit Ländern wie Korea, Brasilien, und der Türkei messen. Komplexere Anlagen werden nach wie vor importiert. Wichtig: Geschäftspartnern begegnet man im Team. Zusammengestellt aus erfahrenen Managern und top ausgebildeten, jungen Ingenieuren. Hinzu kommen oft Spezialisten, die sich nicht zu erkennen geben, vorgeblich kein Englisch sprechen, aber alle Details sehr sorgfältig prüfen. Diese Gremien sind nicht zu unterschätzen.“ >

› Profit ist alles: In China wird nicht anders verhandelt als im Rest der Welt.

„Für Unerfahrene wirkt der chinesische Verhandlungsstil chaotisch. Entgegen der westlichen Ordnungssystematik werden in China alle Themen durcheinander diskutiert. Chinesen geben einem den Eindruck, man hätte weit aneinander vorbei geredet. Aber Vorsicht: Es ist eine Unordnung mit System und Preisverhandlungen sind trotz allem knallhart.“

Chinesen sind nicht zu durchschauen.

„Ja! Grundsätzlich gilt: Entscheidungen werden kollektiv hinter verschlossenen Türen getroffen. Jeder einzelne Gesprächspartner konzentriert sich nur auf sein Fachgebiet. Die erfolgreiche Führung von Verhandlungen steht und fällt mit der Einhaltung der Verhaltensregeln: Kollektiv, sozial, immer freundlich und mit ganz viel Geduld.“

Man kann mit chinesischen Geschäftspartnern kein belastbares Vertrauensverhältnis aufbauen.

„Nein, ganz im Gegenteil. Chinesen entscheiden sich nicht für ein Produkt, sondern auch für den Menschen dahinter. Somit wird die Geschäftsbeziehung zu einer persönlichen Angelegenheit, die auf Vertrauen fußt. Dafür muss man bereit sein, auch im Freizeitbereich zu investieren. Man muss eben ein detailliertes Bild von sich selbst vermitteln. Das ‚Guanxi‘ (etwa: Beziehungsnetzwerk) ist alles! Ist die Vertrauensba-

„Eine geschäftliche Verhandlung dauert in China mindestens drei mal so lang, wie bei uns“

sis aber erst geschaffen, hält sie einiges aus. Kompromissbereitschaft und Flexibilität sind dann selbstverständlich.“
Mitarbeiter, die in Deutschland top sind, werden auch in China Top-Leistungen erzielen.

„Knallharte Karrieretypen können in China nicht punkten. Gefühlsausbrüche und vor allem das Blamieren einzelner Mitarbeiter vor der gesamten Belegschaft sind tabu! Ohne Geduld, Freundlichkeit, und Offenheit kann sich auch kein

erfahrener Top-Manager mit überragendem Branchenwissen durchsetzen. Dazu muss man wissen, dass der Chinese allgemein eher konfliktscheu ist. Egal was schief läuft, er bewahrt ständig sein freundliches Gesicht. Das macht es internationalen Mitarbeitern schwer Unstimmigkeiten zu erkennen.“

Wir wollen Geschäfte machen. Kultur und Brauchtum spielen dabei keine Rolle.

„Wer in China geschäftlich Fuß fassen will, scheitert spätestens dann, wenn er sich nicht

auf Land und Leute einstellt. Chinesisch-Englische Visitenkarten sind beispielsweise ein Muss. Die chinesische Kultur überfordert den ‚Westler‘ schnell. Aber Regeln sind nunmal Regeln. Das läuft ja überall gleich. Man muss nur wissen, mit was für Regeln man es zu tun hat. Dabei erwartet niemand, dass man sich verstellt. Es geht letztlich um den Respekt vor der fremden Kultur.“ ■

Für heute, morgen und übermorgen die beste Wahl

Mittelständische Unternehmen sind Motor, Hoffnungsträger und Weichensteller der Wirtschaft in unserer Region. Schaffen Sie sich Freiräume und Sicherheit, die Sie brauchen. Mit einem Versicherungs- und Finanzmanagement, das Ihre Sprache spricht.

IMVERBA Versicherungsmakler GmbH
Offenburg // Neu: Isaak-Blum-Str. 8

07 81/9 3688-0
www.imverba.de

IMVERBA
Seit 1972.

DR. WALTER KUNY
INHABER

VIERZIG JAHRE IMVERBA
1972 40 2012

*40 JAHRE KOMPETENT, UNABHÄNGIG, EFFEKTIV = IMVERBA HOCH³

BADISCHER WEIN FÜR CHINA

Es war Zufall. Ein deutsches Industrieunternehmen in Schanghai suchte für seine chinesischen Mitarbeiter ein Präsent zum „Happy New Year-Fest“; das ist so Sitte in China. Da bietet sich deutscher Qualitätswein natürlich an. „Auf dieses Geschäft folgend, entstand der Kontakt zu einem Importeur sowie einer Marketingfirma die dann professionell Wein importieren und vermarkten wollten“, sagt Volker Paschke, Geschäftsführer der Winzergenossenschaft Ihringen eG und einer der Gesellschafter der WeinAllianz.



Volker Paschke,
ist einer der
Gesellschafter der
WeinAllianz

Seit 2009 beliefert das Unternehmen in Zusammenarbeit mit acht weiteren Winzergenossenschaften den chinesischen Markt mit Weinen aus Deutschland. Zunächst nur nach Schanghai, mittlerweile vorwiegend an die Ostküste aber auch vermehrt nach Zentralchina. „Wir sind in vier Supermarktketten gelistet und beliefern über Fachgroßhändler die Gastronomie sowie Fachgeschäfte“, sagt Paschke. Hinzu kommen Verkaufsräume im Freihandelshafen und dem German Center in Schanghai. Und der Absatz steigt kontinuierlich. 2012 hat die Gruppe rund 100.000 Flaschen exportiert. Doch da ist noch Luft nach oben: „Für die Jahre 2013 bis 2015 rechnen wir mit einer jährlichen Wachstumsrate von 10 bis 15 Prozent“, sagt Paschke.

Mit den chinesischen Geschäftspartnern hat die WeinAllianz bisher gute Erfahrungen gemacht. „Die chinesischen Partner sind zurückhaltend, höflich und sehr an der deutschen Kultur und Tradition interessiert“, sagt Paschke. Doch geschäftliche Verhandlungen mit dem Land der Mitte können schwierig sein. „Deshalb arbeiten wir mit einer Marketingfirma in China zusammen, die von einem Deutschen und einem Chinesen geführt wird. Somit können wir vielen Problemen und Missverständnissen, die mit der fremden Kultur entstehen können, vorbeugen“, sagt Paschke. „Wichtig ist der stetige Dialog um gegenseitig für Verständnis zu sorgen.“ Mit dieser erfolgreichen Geschäftsidee darf vielleicht auch bald ganz China badischen Wein genießen. ■



Einfach Mensch sein

Selbst genießen und Zeit für die Gäste haben. Feiern Sie in der Reithalle, im historischen Salmen oder wo auch immer. Wir arrangieren alles vom privaten Fest, der Bewirtung in Ihren Geschäftsräumen bis hin zur Firmenveranstaltung Inhouse oder Open Air.



www.dietz-gorges.de

Flößerweg 18 · 77652 Offenburg
Telefon 0781 1375 · Mobil 0172 7688115

Versichern, vorsorgen, Vermögen bilden.

R. Bächle OHG

Allianz Generalvertretung
Hauptstraße 108
77652 Offenburg
Telefon 0781 / 92407 - 0
Telefax 0781 / 92407 - 50
baechle.ohg@allianz.de

Robert-Koch-Straße 36
77743 Neuried
Telefon 07807 / 95 54 00
Telefax 07807 / 95 54 02
baechle.ohg@allianz.de

Allianz

AUF DER SUCHE NACH NEUEN MÄRKTEN

Mittelständische Speditionen haben es nicht leicht. Spritpreise und Maut setzen den Fuhrunternehmern zu, die Konkurrenz aus Osteuropa drückt auf die Margen. Neue Ideen sind also gefragt. Oder besser: eine Strategie für die Zukunft



Als Schutzheiliger hat man es nicht leicht. Da prangt man jahrein, jahraus an der Fassade und sieht doch immer nur das Gleiche: das Kommen und Gehen der Lastwagen. Doch seit Anfang des Jahres darf der heilige Christophorus in Schenkenzell das Entstehen des neuen Frachtzentrums von Ferntrans Haas beobachten. Moderne Architektur mit viel Glas außen, innen ein Schwergutlager mit 12-Tonnen-Kran, Umschlaglager und 300 Quadratmetern Büroflächen.

So sieht die Zukunft einer mittelständischen Spedition aus. Keine Frage. Zumal im Schwergutlager noch vor der endgültigen Fertigstellung schon die ersten Maschinen eingelagert wurden, so groß ist die Nachfrage. „Platz ist hier oben im Schwarzwald immer knapp“, weiß Geschäftsführer Christoph Haas. „Und bevor man sich als Maschinenbauer wertvolle Produktionsflächen vollstellt oder die Maschine im Freien auf die Endabnahme warten muss, kommt man doch lieber zu uns. Die Halle ist warm, sauber, trocken – und wenn es der Kunde wünscht, übernehmen wir auch die Verladung auf den LKW oder den Transport per Container.“

Die Strategie dahinter: das Geschäftsmodell auf eine breitere Basis stellen. Die Wertschöpfungskette ausbauen und eine noch intensivere Beziehung zum Kunden aufbauen. Denn Ware von A nach B fahren – das ist kein ausreichendes Alleinstellungsmerkmal mehr.

Den Grundstein für das Unternehmen hatte Urgroßvater Andreas Haas um 1919 gelegt. Landwirtschaft allein? Damit kann man im 20. Jahrhundert nicht überleben. Nicht im Schwarzwald. Aber mit einem Pferdefuhrwerk Langholz transportieren – das lohnt sich.

Anfang der 70er Jahre erfindet der Sohn des Firmengründers das Unternehmen neu. Schluss mit den Langholztransporten – Johannes Haas setzt auf den Fernverkehr. Mit Schnittholz in Richtung Ruhrgebiet, mit Stahl zurück in den Schwarzwald. Eine gute Route.

Inzwischen ist mit Christoph Haas die vierte Generation in Schenkenzell am Steuer. Was als Zubrot zur Landwirtschaft begonnen hat, hat sich zu einem mittelständischen Unternehmen entwickelt. 15 Fahrer, vier Personen im Büro, ein moderner Fuhrpark und maximale Kundenorientierung als Geschäftsprinzip. Die Spedition Haas fährt für die Hidden Champions der Region. Für Automobilzulieferer, Metallverarbeiter und Maschinenbauer. Wann die Firma zuletzt einen Kunden aus dem Schwarzwald verloren hat? „Einen Kunden verloren? Ich glaube, das ist uns noch nie passiert“, sagt Christoph Haas und guckt, als wäre allein die Frage schon ein Sakrileg.

Haas hat sich auf die besonderen Bedürfnisse seiner Kunden spezialisiert. Wenn schnell Nachschub gebraucht wird, hilft im Zweifel auch der Chef mit beim Beladen. Innerhalb >



Private Banking**Richard Schuler****Klaus W. Köbel****Thomas Panther****Unternehmenskunden****Helmut Schareck****Klaus Herrenknecht****Michael Jansen**

In Offenburg,
Hauptstraße 34c
Telefon 0781 9281-0

Baden-Württembergische Bank. Nah dran.

BW | Bank

› von zwei Stunden nach dem Anruf ist die Rohware beim Kunden an der Rampe. „Kurze Wege“, sagt Haas ganz trocken. „Wir arbeiten sogar lieber mit dem Telefon als mit E-Mails. Wer mit seinen Kunden spricht, der erfährt auch, worauf es ankommt. Per Mail ist das unmöglich.“

Das Schwergutlager bildet indes nur einen Baustein der neuen Strategie. Das Umschlaglager mit seinen 400 Quadratmetern Fläche und den drei Rampen mag im Vergleich zu den großen Logistikzentren entlang der Rheinschiene winzig wirken – und doch bringt es die Spedition entscheidend voran. „Es geht darum, die Umschlagszeiten zu verkürzen und Sendungen optimal zu bündeln“, sagt Christoph Haas. „Früher haben wir mitunter unter freiem Himmel umschlagen müssen und die Ware dann notfalls mit dem Regenschirm geschützt.“

Für Haas ist klar: Die Zukunft des Familienunternehmens liegt nicht in quantitativem Wachstum. Mehr Lastwagen und mehr Fahrer – das ist kein strategisches Ziel. Schon gar nicht in Schenkenzell. Hier im Schwarzwald sitzt man auf halbem Weg zwischen A5 und A81 und ist prädestiniert, für die Industrie vor Ort zu arbeiten. Das ist eine ganz andere Ausgangslage als sie beispielsweise Spediteure aus Offenburg oder Freiburg haben.

„Wir haben in Zusammenarbeit mit unserem Steuerberater die strategischen Ziele klar definiert: Es geht uns in erster Linie um perfekten Service für unsere Kunden. Zudem sehen wir Chancen darin, unsere Dienstleistungspalette weiter ›

VOGELPERSPEKTIVE

Nicht im, sondern am Unternehmen arbeitet ein Unternehmer. Dieser Grundsatz aus der Betriebswirtschaft mag für Unternehmen ab einer gewissen Größenordnung gelten – bei kleinen und mittleren Unternehmen dagegen ist der Chef eben häufig Dreh- und Angelpunkt für alles. „Natürlich besteht dadurch die Gefahr, sich im Tagesgeschäft zu verlieren“, sagt Florian Künstle, Steuerberater und Partner bei Reisch & Künstle. „Und genau an dem Punkt kommen wir als Berater ins Spiel. Wir helfen, das Unternehmen aus der Vogelperspektive zu sehen und unvoreingenommen neue Lösungen zu finden.“

In der Praxis ist die betriebswirtschaftliche Beratung so vielfältig wie die Mandanten und ihre Geschäftsmodelle: Es geht um Unternehmensgründung und Risikomanagement, um Finanzierungen und Controlling, um Unternehmens-Planung, Strategie und die Regelung der Unternehmensnachfolge. Florian Künstle: „Basis kann beispielsweise ein Strategie-Workshop sein, in dem wir das Branchenumfeld analysieren und eine kritische Würdigung der aktuellen Unternehmensstrategie erarbeiten. Daraus ergeben sich gegebenenfalls Handlungsoptionen und eine überarbeitete Strategie, die wir für unsere Mandanten auch dokumentieren.“



Moderner Fuhrpark: Bei der Spedition Haas ist kein Lastwagen älter als sieben Jahre

› auszubauen und so mehr Wertschöpfung zu generieren“, sagt Christoph Haas und zeigt auf die alte Betriebshalle. „Jetzt stellt sich die Frage, was wir mit der alten Halle machen. Ich könnte mir vorstellen, dass wir für unsere Kunden kommissionieren oder im Bereich Verpackungen mehr machen.“ Zudem steht auch schon eine eventuelle Erweiterung der

neuen Hallen im Raum. „Ich glaube, wir hätten das Schwergutlager auch gleich eine Nummer größer bauen können. Aber gut: Immerhin war unser Riecher richtig, dass wir mit dieser Strategie ein neues Geschäftsfeld erschließen.“ Mit anderen Worten: Früher lag für Spediteure das Geld auf der Straße – heute versteckt es sich in der Halle. ■



NEUES VOM FINANZAMT

Egal ob Eisdiele oder Friseur, Kiosk oder Biergarten: Wer Bargeld vereinnahmt, muss strenge Kriterien erfüllen. So will es das Bundesfinanzministerium.

Im Grundsatz bestehen die Anforderungen zwar seit Jahren, die Auslegung der Vorschriften sah in der Praxis bisher anders aus. Laut BMF-Schreiben muss ein neues Kassensystem bereits ab sofort alle Buchungsdaten im Detail elektronisch und unveränderbar aufzeichnen und mindestens zehn Jahre archivieren. Als „steuerlich relevant“ gelten dabei: Journal-, Auswertungs-, Programmier- und Stammdatenänderungsdaten. Wenn ein Kassensystem das nicht kann, muss es bis spätestens 1. Januar 2017 ausgetauscht oder ertüchtigt werden.

Entscheidend ist, dass sich die Abrechnungsdaten (zum Beispiel Tagesumsätze) lückenlos aus einzelnen Verkaufs-

vorgängen herleiten lassen, auch wenn beispielsweise Stammdaten oder andere Einstellungen an den Kassen verändert wurden.

Ferner legen die Finanzbehörden großen Wert darauf, dass die Daten nicht verändert werden können und die Vollständigkeit prüfbar ist (beispielsweise durch fortlaufende Nummern). Die Archivierung kann indes auch auf einem nachgeschalteten System erfolgen. Die Daten müssen bei Betriebsprüfungen elektronisch in einem „auswertbaren Format“ und mit Strukturinformationen zur Verfügung gestellt werden, womit eine Schnittstelle zur IDEA-Software der Prüfer gemeint ist.

Sollten die Kassensysteme eines Anwenders diese Forderung nicht erfüllen, droht eine Schätzung der Einnahmen mit unkalkulierbaren Folgen.

SKANDINAVISCHES VERHÄLTNISS

Technisch gesehen ist Bargeld hoffnungslos veraltet. Aufwändig in der Herstellung und eine Einladung für Kriminelle. Daher denken Banken über eine Zukunft nach, in der Münzen wie Scheine abgeschafft sind und jeder Zahlungsverkehr digital abläuft

In Offenburgs Schulen wird man mit Bargeld nicht mehr satt. Denn Mensa-Essen bezahlt man per Fingerabdruck. Das geht schneller, als mit Münzen und Wechselgeld zu hantieren, verbirgt soziale Unterschiede – und ist viel sicherer. Denn man kann seinen Finger schlecht zu Hause am Frühstückstisch vergessen.

Und doch sind wir Deutschen in Sachen Zahlungsverkehr noch lange nicht so weit wie im Baltikum oder in Skandinavien. In Norwegen und Schweden ist es üblich, selbst in Kneipen und Klubs jedes Bier mit Karte zu bezahlen – und das liegt nicht etwa daran, dass im hohen Norden Pils so teuer ist. In Lettland und Litauen bezahlen die Menschen Parkgebühren und Straßenbahntickets mit dem Handy. Über kurz oder lang treten Telefongesellschaften so in Konkurrenz zu Banken und Kreditkartengesellschaften.

„Die Bedeutung des Bargelds im Alltag sinkt“, sagt Oliver Broghammer, Vorstand der Volksbank Kinzigtal. „Mobile Payment wird bei uns auf Verbandsebene diskutiert. Wir werden das Thema im Schwarzwald nicht aufhalten.“

Banken und Verbände denken längst über eine Zukunft nach, in der Münzen und Scheine abgeschafft sind und jeder Bezahlvorgang digital vonstatten geht. Natürlich stößt das nicht überall auf Begeisterung. Handtaschenräubern wäre die Geschäftsgrundlage entzogen. Einbrecher müssten auf Sachwerte umstellen. Am Bahnhof Drogen kaufen? Schwierig... Auf dem Bau nach BAT (Bar auf Tatze) zu zahlen – ohne Bargeld undenkbar.

Die technischen Grundlagen für eine Welt ohne Bargeld sind gelegt – auch wenn die GeldKarte (der aufladbare Chip auf EC-Karten) kolossal gescheitert ist. Und dennoch: Rechnungen für Strom, Telefon und Müllabfuhr werden selbstverständlich überwiesen oder abgebucht und an eine Lohntüte mit Bargeld als Inhalt – wer erinnert sich daran noch?

Von 2001 bis 2011 ist nun die Zahl der Plastikkarten mit Bezahlfunktion von 110 auf 130 Millionen Stück gestiegen.

Jeder Deutsche – Babys und Greise eingerechnet – besitzt im Schnitt 1,6 Bezahlkarten. Die Girocard und wenigstens eine Kreditkarte – nicht zuletzt deshalb, weil immer mehr Menschen online einkaufen.

Während die Zahl der Bezahlkarten eher langsam steigt (plus 6,2 Prozent von 2007 bis 2011), legt die Zahl der Transaktionen sprunghaft zu. 2,72 Milliarden Transaktionen – das sind 34 Prozent mehr als noch vor vier Jahren. Dafür stehen in Deutschland 711.000 digitale Bezahlstationen zur Verfügung. Im internationalen Vergleich ist das fast rückständig wenig: Frankreich und Großbritannien haben trotz niedrigerer Einwohnerzahl rund doppelt so viele Terminals. Die Beträge, um die es im bargeldlosen Zahlungsverkehr geht, werden immer kleiner. Aktuell sind es 65 Euro. Vor zehn Jahren waren es noch 73. Banken wie die Volksbank Lahr oder die Kollegen aus Offenburg profitieren von dieser Entwicklung, weil sie rechtzeitig erkannt haben, dass Einzelhändler und Gastronomen Karten-Terminals gut brauchen können. Inzwischen sind beide Banken im POS-Geschäft gut aufgestellt.

Doch auch wenn die Verwendung von Bezahlkarten boomt: Von einer bargeldlosen Zukunft sind wir weit entfernt. Das zeigt vor allem die Entwicklung der im Umlauf befindlichen Bargeldmenge – die sich seit 2002 fast verdoppelt hat. Aus 1200,19 Euro je Kopf sind inzwischen 2278,71 Euro geworden. Womöglich ist die Vision einer bargeldlosen Zukunft ähnlich utopisch wie die vom bargeldlosen Büro. Das sieht auch Broghammer so: „Wir Deutschen haben eine ganz spezielle Beziehung zu Bargeld. Auch wenn die Bedeutung sinkt – Bargeld wird nie ganz verschwinden.“

Wahrscheinlich hat Broghammer recht. Es ist schließlich schwer vorstellbar, seinen Kindern zwei Euro Taschengeld am Sonntag per Dauerauftrag zu überweisen. Zumal der pädagogische Effekt weg wäre: Brav den Abendbrotstisch richten ohne Hoffnung auf Taschengeld? Nie im Leben! ■



Wir begleiten Gipfelstürmer.

Die Sozietät Reisch & Künstle begleitet und berät mittelständische Unternehmen in der Ortenau und dem Schwarzwald seit mehr als 60 Jahren. Darunter sind zahlreiche Mandanten, die seit Jahrzehnten auf die Erfahrung, das Engagement und die Kompetenz von Reisch & Künstle vertrauen. Die Sozietät und ihre 30 Mitarbeiter stehen für unternehmerisches Denken und nachhaltige Lösungen, für pragmatische Ansätze und vorausschauendes Denken. Mehr dazu unter: www.reisch-kuenstle.de

info@reisch-kuenstle.de | www.reisch-kuenstle.de

Saarlandstraße 21 | 77709 Wolfach | Telefon 0 78 34 / 83 68 - 0 | Bergstraße 14 | 77716 Haslach | Telefon 0 78 32 / 99 57 - 0

DAS ENDE DES PAPIERKRIEGS

Die EU hat eine Richtlinie zur Gleichstellung von Papier- und Digitalrechnung eingeführt – Unternehmen können so laut EU-Kommission rund 18 Milliarden Euro einsparen. In Deutschland ist das entsprechende Gesetz bereits in Kraft getreten

Viele Unternehmer haben schon darüber nachgedacht, Ihre Rechnungen elektronisch zu versenden. Doch der Gesetzgeber verlangte dafür bisher eine qualifizierte elektronische Signatur, die mit abschreckenden Kosten und Aufwand verbunden war. Die Signatur garantierte die Nachvollziehbarkeit der Herkunft und die Unversehrtheit des Inhalts. Besonders für kleine und mittlere Unternehmen lohnte sich der geforderte Aufwand indes selten.

Das am 1. Juli 2011 eingeführte Steuererleichterungsgesetz bietet nun mehr Freiheiten: Beim elektronischen Rechnungsaustausch ist seitdem freigestellt, auf welche Art und Weise eine Rechnung übermittelt wird. Im Prinzip kann nun jedes Unternehmen, Rechnungen per Telefax oder E-Mail versenden – besonders effizient sind Übertragungsformate, die dem Empfänger die automatische Weiterverarbeitung ermöglichen wie zum Beispiel EDI oder XML.

Digitale Rechnungen bringen Kostenvorteile, da die Aufwendungen für Druck, Distribution und Porto entfallen. Vollständig elektronische und damit zeitsparende Rechnungsprozesse können darüber hinaus dem Rechnungsempfänger ermöglichen, Zahlungsziele einzuhalten oder Skonti in Anspruch zu nehmen.

Unternehmen können dadurch EU-weit jährlich bis zu 18 Milliarden Euro sparen – alleine in Deutschland sind es mehr als drei Milliarden, sagt die EU-Kommission. Wer nun überlegt, auf elektronische Rechnungen umzustellen – folgende Punkte sind zu beachten:

Rechnung bleibt Rechnung

Alle Rechnungen müssen die umsatzsteuerlichen Vorgaben erfüllen, insbesondere die Gewährleistung der Kriterien Authentizität, Integrität und Lesbarkeit. Bei näherer Betrachtung müssen allerdings die Themenbereiche Eingangs- und Ausgangsrechnung unterschieden werden: Ausgangsrechnungen >

- › liegen in eigener Verantwortung, Unternehmen können Umsetzung und Einführung selbstständig planen – die Akzeptanz der Empfänger einmal vorausgesetzt.

Elektronische Eingangrechnungen kommen von Dritten, man muss sich deshalb mit den Formaten und Bereitstellungsformen auseinandersetzen, die angeboten werden. Eine solche Zustimmung muss nicht schriftlich erfolgen, es kann auch genügen, elektronische Rechnungen stillschweigend zu akzeptieren.

Die Aufbewahrungspflichten

Für Rechnungen gilt umsatzsteuerrechtlich eine Aufbewahrungspflicht von zehn Jahren. Alle Rechnungen müssen unveränderbar aufbewahrt werden. Diese Unveränderbarkeit ist gewährleistet, wenn jederzeit auf den Originalzustand geschlossen werden kann.

Mit Ausnahme der Jahresabschlüsse sowie der Eröffnungsbilanz ist es in rechtlicher Hinsicht unproblematisch, die E-Mails auch als Wiedergabe auf einem Bildträger (Fotokopien, Mikrofilme) oder auf anderen Datenträgern (Magnetbänder, Disketten, CD, DVD) aufzubewahren, wenn sichergestellt ist, dass die Daten mit den empfangenen Geschäftsbriefen und den Buchungsbe-

legen bildlich und inhaltlich übereinstimmen. Außerdem müssen sie während der Dauer der Aufbewahrungsfrist jederzeit verfügbar sein und maschinell ausgewertet werden können.

Unversehrtheit der Rechnung

Den Nachweis über die Echtheit der Herkunft und die Unversehrtheit des Rechnungsinhalts muss der Unternehmer mithilfe eines sogenannten verlässlichen Prüfpfads führen. Ein verlässlicher Prüfpfad ist eine Art innerbetriebliche Kontrolle. Im Klartext: Der Unternehmer kontrolliert vom Eingang der Leistung bis zur Bezahlung der Rechnung, ob die erhaltene Leistung mit der in Rechnung gestellten Leistung identisch ist. Eine innerbetriebliche Kontrolle kann der Unternehmer mit einem kaufmännischen Rechnungswesen sicherstellen. Es genügt, wenn kleine Unternehmen einfach einen manuellen Abgleich vornehmen. Es muss sich dabei nicht um ein technisches oder EDV-geschütztes Verfahren handeln.

Dadurch lohnt es sich für jedes Unternehmen, den Belegversand auf die elektronische Variante umzustellen. Allerdings: Die vereinfachte elektronische Rechnung gilt nur für Deutschland; im Ausland ist die elektronische Signatur weiterhin erforderlich. ■



Patrick Reisch, Steuerberater und Sozius der Steuerkanzlei Reisch & Künste, erwartet für die Zukunft elektronische Rechnungen und immer weniger Rechnungen in Papierform.

Autoreninfo



ACUROS.

Die Qualität unserer Produkte ist die Summe aus unseren Erfahrungen. Alle unsere Möbel stehen für Langlebigkeit und Zuverlässigkeit – Werte also, die mit handwerklichem Können und modernen Produktionsmethoden eng verbunden sind. Besuchen Sie uns!



LINIEM.

M

MÜLLER MANUFAKTUR

... reine Chefsache

www.muellermanufaktur.de

DIE E-MAIL MIT UMSCHLAG

Mittlerweile gibt es zig verschiedene Möglichkeiten eine E-Mail sicher zu versenden. Doch welche sind denn nun tatsächlich sicher? Wir zeigen, welche Verfahren einfach zu bedienen und gleichzeitig sicher sind, um vertrauliche Daten zu übermitteln

Die Übertragung von unverschlüsselten E-Mails gleicht dem Versenden von Postkarten: Jeder, der sie in die Hand bekommt, kann sie problemlos mitlesen. Im Internet erreichen E-Mails den Empfänger systembedingt nicht direkt, sondern oft über zahlreiche Zwischenstufen. Und bei jedem der Server besteht prinzipiell eine Mitlesegelegenheit. Wer dies nicht möchte, hat die Möglichkeit, eine E-Mail sozusagen mit einem gepanzerten Umschlag zu versehen, den Unbefugte nicht öffnen können: „S/MIME ist ebenso wie PGP ein Mechanismus zur Ende-zu-Ende-Verschlüsselung – beide benutzen sogenannte Public-Key-Verfahren, die als Grundlage zur sicheren Übertragung gelten. Viele Großunternehmen nutzen schon seit längerem Public-Key-Infrastrukturen“, sagt Hans-Joachim Knobloch, Security Consultant von Secorvo.

Anbieter erhoffen sich allerdings von gesamtheitlichen Lösungen wie dem E-Postbrief und De-Mail einen besseren Zuspruch der Anwender: Rechnungen, Verträge oder Versicherungspolizen können nun einfach über De-Mail oder den E-Postbrief versendet werden. Die automatische Verschlüsselung bei E-Postbrief und De-Mail findet abschnittsweise auf dem Übertragungsweg statt. Eine Ende-zu-Ende-Verschlüsselung ist bei der De-Mail als Option möglich; beim E-Postbrief wurde diese Möglichkeit wieder gestrichen. Anbieter für den E-Postbrief ist die Deutsche Post, die ihn 2010 auf den Markt brachte. Nutzer können E-Postbriefe dann entweder an andere E-Postbrief-Adressen oder an reguläre Postadressen senden. Preis je Nachricht: 55 Cent. Nachrichten an Postadressen druckt die Post aus und stellt sie per Briefträger zu; drei Schwarz-Weiß-Seiten sind im Porto inklusive. Jede Weitere kostet 10 Cent extra.

Ein weiteres Verfahren trat 2012 in Kraft – die sogenannte De-Mail. Die Idee dahinter: eine E-Mail mit Einschreiben-Qualität, die immer dann zum Einsatz kommt, wenn im echten Leben eine echte Unterschrift fällig wäre. „Den Ersatz für eine handschriftliche Unterschrift bildet nach aktueller

Hans-Joachim Knobloch,
Security Consultant im
IT-Unternehmen Secorvo
Security Consulting GmbH
in Karlsruhe



Gesetzeslage aber nicht der Versand per De-Mail, sondern die qualifizierte elektronische Signatur (qeS)“, so Knobloch. Am 6. März 2012 erhielten mit der Deutschen Telekom, T-Systems und der Mentana-Claimsoft die ersten Anbieter von De-Mail ihre Zulassung vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI). Einziges Manko: „Nutzer der De-Mail-Dienste können sich nur gegenseitig elektronische Nachrichten schicken. Die Zahl der potenziellen Empfänger ist begrenzt“, sagt Knobloch. Rechtssicherheit gewähren die zusätzlichen kostenpflichtigen Optionen wie Absenderbestätigung und Abholbestätigung. De-Mails kosten nach Ablauf des Anmeldebonus 39 Cent pro Mail und sind somit günstiger als der herkömmliche Postversand. „Für die Registrierung eines De-Mail-Kontos benötigt man entweder einen elektronischen Identitätsnachweis (eID-Funktion) des neuen Personalausweises oder eine persönliche Identitätsfeststellung per Postident“, sagt Knobloch. Zudem sichert man sich bei einem Anbieter zunächst einen entsprechenden Briefkasten, schaltet ihn per Codenummer frei und lässt sich dann seine eigene Identität bestätigen. Auch beim E-Postbrief ist eine persönliche Identitätsfeststellung einer Postfiliale vorgesehen. „Die Teilnehmeridentifikation bei E-Postbrief und De-Mail hilft zu gewissen Teilen auch gegen Spam, jedoch wahrscheinlich nur, weil jede einzelne Nachricht mit Versandkosten verbunden ist und somit das Geschäftsmodell der Spammer kaputt macht“, sagt Knobloch. ■

„SCHLUSS MIT DER VERSCHWENDUNG“

Deutschlands Energiewende ist zu unkoordiniert, zu wenig durchdacht und droht daher zu scheitern: Helmut Nitschke, Vorstand des E-Werks Mittelbaden, wagt dennoch einen optimistischen Blick in die Zukunft der Energieversorgung

Für Helmut Nitschke ist die Energiewende eine größere gesellschaftliche Aufgabe als das Zusammenwachsen der zwei deutschen Staaten nach dem Fall des Eisernen Vorhangs. Doch damit diese herkulische Aufgabe zu lösen ist, braucht es ein Umdenken in Politik und Energiewirtschaft, sagt Nitschke im Interview. Herr Nitschke, Ihre Zeit als Vorstand des E-Werks Mittelbaden neigt sich dem Ende zu. Jetzt kann man offen reden, oder? **Nitschke:** Ich glaube, ich bin auch bisher nicht dafür bekannt gewesen, in energiepolitischen Fragen ein Blatt vor den Mund zu nehmen. Und ich stehe zu meiner Meinung: Das Erneuerbare-Energien-Gesetz gehört grundlegend reformiert. **Das müssen Sie uns erklären.**

Nitschke: Die Politik hat ehrgeizige Ziele formuliert. Dringend notwendig ist jedoch, die Umsetzung der Energiewende in einem Masterplan zu managen.

Aber warum muss dafür das EEG reformiert werden? Ist es nicht so, dass dieses Gesetz sogar ein Exportschlager ist?

Nitschke: Als Anschubsubvention für den Durchbruch der erneuerbaren Energien war das EEG in der heutigen Form richtig. Deutschland deckt inzwischen ein Viertel seines Strombedarfs aus regenerativen Quellen. Das bedeutet jedoch auch, dass inzwischen jede vierte Kilowattstunde massiv subventioniert wird. 25 Prozent der deutschen Energieerzeugung werden per Gesetz vorrangig, unkoordiniert und volatil an beliebigen Punkten ins Netz eingespeist – unabhängig davon, ob die Energie gerade gebraucht wird – und das auch noch zu festen Einspeisevergütungen.

Eine solche Bevorzugung macht neidisch.

Nitschke: Darum geht es nicht. Das Problem ist technischer Natur und hat eine starke finanzielle und soziale Kompo-

nente. Je mehr Strom wir aus Sonne und Wind gewinnen, desto mehr Reservekraftwerke müssen wir für den Fall vorhalten, dass an einem windstillen Tag die Sonne mal nicht scheint. Gleichzeitig müssen Netzausbau, Netzregelung und Energiespeicherung mit dem Ausbau der Erneuerbaren Energien Schritt halten.

Sie meinen die fehlenden 4000 Kilometer Hochspannungsleitungen in Deutschland.

Nitschke: Diese Trassen sind nur die Spitze des Eisbergs. Den vier großen Energiekonzernen ist es gelungen, ein Bewusstsein für die Notwendigkeit neuer Höchstspannungsleitungen in den Medien und bei der Politik zu verankern.

Die Bundesregierung wird beim Ausbau dieser Leitungen helfen. Gleichzeitig aber sind Stadtwerke und regionale Energieversorger gezwungen, rund 200000 Kilometer an Mittel- und Niederspannungsleitungen zu realisieren, um die erneuerbaren Energien ins Netz zu bringen und zu verteilen. **Lassen Sie mich raten: Für diese Investitionen fehlen die Rahmenbedingungen.**

Nitschke: Um ehrlich zu sein: Mit der Regulierung der Netze hat sich die Politik sogar selbst ein Bein gestellt. Für die Unterstützung der Energiewende steht durch die sogenannte Erlösberggrenze

im Netzgeschäft kein Geld zur Verfügung. Alle Subventionen für die erneuerbare Energieerzeugung werden deshalb über Steuern, Abgaben und Umlagen auf den Strompreis realisiert. Inzwischen macht der reine Energiepreis weniger als 30 Prozent des deutschen Strompreises aus.

Also droht die Energiewende zu scheitern.

Nitschke: Nein. Aber wir müssen eben umsteuern. Ich denke..., nein, ich hoffe, dass bei >

Aktueller Bedarf an
zusätzlichen
Mittel- und Nieder-
spannungsleitungen
in Deutschland:
200 000 Kilometer



ZUR PERSON

Als Vorstand des E-Werks Mittelbaden hat sich **Helmut Nitschke** sehr frühzeitig für eine erkennbar ökologische Ausrichtung eingesetzt: 2005 – also lange vor dem Unfall von Fukushima – hat Nitschke die Geschäftspolitik neu ausgerichtet. Grüner, regionaler, menschlich nahbarer. Zementiert wurde dies mit dem Bau neuer Wasserkraftwerke und Photovoltaikanlagen, Windkraftbeteiligungen, der Einführung intelligenter Stromzähler (Smart Meter) sowie dem Informations- und Beratungszentrum für Energieeffizienz, der E>welt in Offenburg. Nitschkes Credo: die Ausgewogenheit von Ökonomie und Ökologie. Die Gesellschafter (neben den Städten Lahr und Offenburg sowie der EnBW mit je etwa 30 Prozent sind weitere 38 Kommunen beteiligt) haben diesen Kurs maßgeblich unterstützt.

„Wir benötigen unbedingt neue Anreize“

› einer Neufassung des EEG technische und wirtschaftliche Überlegungen künftig eine größere Rolle spielen. Das könnte bedeuten, dass Anlagen, die nach dem EEG subventioniert werden sollen, künftig einer Genehmigung bedürfen. Oder zumindest einer Plausibilitätsprüfung. Das EEG muss sich am Markt orientieren!

Und das tut es derzeit nicht.

Nitschke: Wir benötigen neue Anreize. Den größten Beitrag zur Energiewende sehe ich im Ausstieg aus der Energieverschwendung. Energie zu sparen, wird von der Politik aber deutlich weniger honoriert, als Ökostrom zu erzeugen. Dabei könnte man so viel machen! Denken Sie an eine Art Abwrackprämie für stromfressende Haushaltsgeräte, an Investitionserleichterungen für alle, die ihre Gebäude energetisch modernisieren. Die bisher bereitgestellten Finanzmittel reichen nicht einmal aus, um eine Effizienzsteigerung von einem Prozent der Bestandsbauten pro Jahr zu erzie-

len, für eine zielführende Energiewende wären jedoch etwa fünf Prozent erforderlich – und das jährlich.

Klingt nach einer gewaltigen Aufgabe.

Nitschke: Die Energiewende ist finanziell der größte Kraftakt in der Geschichte der Bundesrepublik.

Umso fataler, dass sich Energiekonzerne und Regionalversorger, Verbraucherverbände und Regierung alles andere als einig sind.

Nitschke: Wir erleben den grundlegenden Umbau eines sehr zentralen Bereichs unseres Wirtschaftslebens. Es ist menschlich nachvollziehbar, dass so etwas nicht ohne Hauen und Stechen zugeht. Dennoch wäre es natürlich notwendig, wenn die beteiligten Akteure mehr miteinander statt gegeneinander arbeiten würden.

Wie kann das aussehen?

Nitschke: Die vier großen Energiekonzerne sind prädestiniert, die Investitionen in große Anlagen zu stemmen. In Gas-Kraftwerke, Offshore-Windparks und Höchstspannungsleitungen. Als regionaler Energieversorger ist es unsere Aufgabe, die dezentrale, regenerative Energieerzeugung kommunal verträglich auszubauen, die Interessen der Bevölkerung zu berücksichtigen und die Menschen teilhaben zu lassen. Was es unbedingt braucht, sind verlässliche, politische Rahmenbedingungen, die sich an einem Gleichgewicht von Ökonomie und Ökologie orientieren. Die Energiewende ist eine Gemeinschaftsaufgabe aller. Wenn jeder nur kleingeistig und kurzfristig auf den eigenen Vorteil bedacht ist, werden wir scheitern. ■



Kundenbegeisterter gesucht

Wir bieten Einsteigern, Umsteigern und Aufsteigern (m/w) spannende Karriere-Chancen im Allianz-Vertrieb. Jetzt bewerben oder uns weiterempfehlen.

Allianz Karriere

Allianz 

Weitere Infos:
Allianz Beratungs- und Vertriebs-AG FD Offenburg
Hauptstr. 108, 77652 Offenburg, sven.mickel@allianz.de
Tel. 07 81/2 81-0 und bei Ihrer Allianz Agentur vor Ort



Foto: Tietge GmbH

Martin Bruder. Als Betriebsleiter bei Elektro Schillinger mit Solaranlagen gut im Geschäft

EITEL SONNENSCHHEIN

Strom vom eigenen Dach wird für immer mehr Unternehmen wirtschaftlich interessant – zumal man als Selbstversorger kräftig Steuern und Abgaben spart

Nur mal vorgestellt: Man könnte Benzin im eigenen Garten anpflanzen und der Sprit würde wachsen wie Radieschen. Wer würde dann noch an die Tankstelle fahren? „In Sachen Strom sind wir von diesem Traum gar nicht mehr so weit weg“, sagt Martin Bruder, Betriebsleiter bei Elektro Schillinger. Der Traditionsbetrieb aus Hausach hat sich in 40 Jahren einen Namen gemacht im Kinzigtal: als Servicepartner für Waschmaschinen und Fernseher, als Elektroinstallateur für Häuslebauer und Unternehmen. Doch das ist alles nichts im Vergleich mit der Dynamik im Geschäftsbereich Erneuerbare Energien. Mit Photovoltaikanlagen, Wärmepumpen und Lüftungsanlagen erlöst der 25-Mann-Betrieb inzwischen jeden dritten Euro. Tendenz: steigend. Um es mal ganz vorsichtig auszudrücken.

Dabei sinkt die Einspeisevergütung für Solarstrom beständig weiter. Gerade einmal 16 Cent gibt es noch – und trotzdem sind bei Elektro Schillinger die Auftragsbücher voll. „Die Bedeutung der Einspeisevergütung sinkt. Bei 99 Prozent unserer Kunden geht es inzwischen darum, für den Eigen-

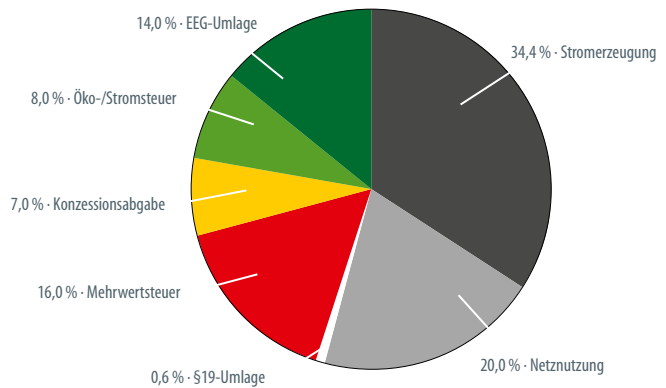
verbrauch Strom zu erzeugen und nur den Überschuss ins öffentliche Netz einzuspeisen“, sagt Bruder, der das Unternehmen gemeinsam mit seinem Vater führt. „Je höher der Eigenverbrauch ist, desto attraktiver ist es auch, eine Anlage aufs Dach zu setzen und sich so auf Jahre von der weiteren Strompreisentwicklung abzukoppeln.“

Der Maschinenbauer um die Ecke ist dafür das beste Beispiel. Die Photovoltaikanlage auf dem Dach liefert gut die Hälfte der Energie, die CNC-Fräsen und Konstruktionsbüro benötigen – und das deutlich günstiger, als wenn man den Strom vom Energieversorger bezieht.

Hintergrund ist die aktuelle Zusammensetzung des deutschen Strompreises (siehe Grafik auf der Folgeseite). Nur etwa 30 Prozent sind tatsächlich für die Energieerzeugung fällig, weitere 20 Prozent für Netznutzung und Transport. Steuern, Umlagen und Abgaben (inklusive der explodierenden EEG-Umlage) summieren sich inzwischen auf 50 Prozent und werden nach Ansicht vieler Experten den Preis für Haushaltsstrom schon 2014 auf mehr als 30 Cent je Kilowattstunde steigen lassen. Für 2013 erwartet Eurostat ei- ➤

WARUM STROM IMMER TEURER WIRD

25,7 Cent kostet eine Kilowattstunde Haushaltsstrom derzeit im deutschen Durchschnitt. Für 2013 prophezeien Experten einen Preis von 28,5 Cent. Preistreiber ist unter anderem die EEG-Umlage, aus der die Subventionen für regenerativ erzeugten Strom finanziert werden und die inzwischen 14 Prozent des Strompreises ausmacht (Stand: 2012). Steuern und Abgaben summieren sich auf 32 Prozent – ungefähr genau so viel wie die Erzeugung von Strom tatsächlich kostet.



Quelle: BDEW (Stand: Mai 2012)

- › nen Brutto-Strompreis von 28,5 Cent je Kilowattstunde in Deutschland – teurer als irgendwo sonst in Europa. Dennoch sagt Martin Bruder: „Die Sensibilität für die Entwicklung des Strompreises nimmt sicher zu – aber in den meisten Unternehmen hat man sich hierzu noch nicht ernsthaft Gedanken gemacht.“ Es klingt paradox: In puncto Erneuerbare Energien sind Landwirte aufgeschlossener als die Industrie oder als so mancher Dienstleister.

„Eine Solaranlage ist ein Imagethema, ein Prestigeprojekt – aber künftig eben auch von immer größerer wirtschaftlicher Bedeutung“, sagt Bruder. „Ich kenne einige Unternehmer und Kommunen, die sich inzwischen richtig ärgern, ihre Dächer vermietet zu haben.“ Strom vom Dach für den Eigenverbrauch ist teilweise um die Hälfte günstiger als Energie aus dem Netz. Umso ärgerlicher, dass viele private Haushalte tagsüber kaum Strom brauchen. „Das ist schon richtig“, sagt Martin Bruder. Beide Eltern berufstätig, die Kinder in der Schule – dann kommt ein Haus auch bei schönstem Sonnen-



Florian Künstle, Herausgeber von Kalkül, berät Mittelständler in strategischen Fragen – auch, wenn es um Finanzierung oder Steuer-Effekte einer PV-Anlage geht. Kontakt: f.kuenstle@reisch-kuenstle.de

Autoreninfo

schein mit gerade einmal 200 oder 300 Watt aus, während die Dachfläche locker ein Vielfaches hergibt.

Also bleibt Privatleuten nur die Einspeisung? „Nicht unbedingt“, sagt Bruder. „Wir stehen am Anfang einer ganz interessanten technischen Entwicklung: Man kann den Strom vom Dach doch auch in Batterien speichern und abends selber nutzen. Oder man kann mit dem tagsüber gewonnenen Strom sein Elektroauto aufladen. Wir reden in Zukunft also nicht nur von dezentraler Stromerzeugung, sondern auch von dezentraler Stromspeicherung.“

Smart Grids tun ihr Übriges, um diese Entwicklung zu befeuern: Das intelligente Stromnetz der Zukunft kommuniziert mit Verbrauchern und Speichern in Haushalten. Vereinfacht ausgedrückt: Steht viel Strom zur Verfügung, springt die Tiefkühltruhe an. Mangelt es dagegen an Strom, weil die Sonne nicht scheint und alle Welt am Morgen die Kaffeemaschinen laufen lässt, holt sich das Netz aus großen und kleinen Speichern den „geparkten Strom“ zurück.

■

Europa wächst zusammen

Im privaten wie im beruflichen Alltag erleben wir Europa als grenzenlos. Gleichzeitig müssen Bürger wie Unternehmen ihre Rechte und Interessen im In- und Ausland schützen. Wer könnte das besser als eine konsequent grenzüberschreitend denkende Kanzlei?

LELARGE | ARENDT
Avocats · Rechtsanwälte

5 A, quai Finkmatt | 67000 Straßburg - Frankreich | Telefon: +33 (0) 3 88 36 08 20 | info@lelarge-arendt.fr | www.lelarge-arendt.fr



GESCHENKTES GELD

Nicht Autos oder Industrie, sondern das Heizen von Gebäuden benötigt die meiste Energie in Deutschland. Das soll und muss sich ändern – die Bundesregierung fördert daher die energetische Sanierung von Immobilien. Aber: Rechnet sich das?

Fakt ist: Schlecht isolierte Gebäude brauchen zu viel Wärme – und damit zu viel Energie. Nur ein Mieterproblem? Mitnichten! Schlechte Heizungsanlagen, zugige Fenster oder ungedämmte Dächer treiben als energetische Mängel die Nebenkosten in die Höhe und gute Mieter aus dem Haus.

Deshalb muss man als Hauseigentümer herausfinden, wie viel Energieeinsparung in der eigenen Immobilie zu erzielen ist – je nach Haustyp ist eine Reduzierung des Primärenergiebedarfs von bis zu 90 Prozent möglich.

Seit 2013 dürfen sich Hauseigentümer auf Unterstützung bei der energetischen Sanierung freuen: Die Bundesregierung hat in den nächsten acht Jahren Zuschüsse in Höhe von 300 Millionen Euro pro Jahr für die Sanierung von Immobilien bewilligt (über die Hausbank bei der KfW zu beantragen). Damit werden die bestehenden Förderprogramme deutlich attraktiver.

Das wichtigste Förderinstrument der KfW-Bankengruppe sind zinsgünstige Kredite: für eine Komplettanierung ver-

gibt die Staatsbank Darlehen bis zu 75000 Euro zu einem effektiven Jahreszins von 1,0 Prozent – der Höchstbetrag bezieht sich dabei immer auf eine Wohneinheit. Wer ein 20-Parteien-Haus saniert, kann also 1,5 Millionen Euro „geschenktes Geld“ beantragen.

Wenn Sanierungsarbeiten an Miethäusern abgeschlossen sind, dürfen bis zu elf Prozent der Modernisierungskosten auf die Jahresmiete aufgeschlagen werden. Vermieter haben somit binnen neun Jahren die Sanierungskosten zu 99 Prozent wieder eingespielt. Allerdings sind die Kosten und Einspareffekte für den Mieter detailliert nachzuweisen. Arbeiten, die lediglich als übliche Instandsetzung gelten, dürfen nicht umgelegt werden.

Mit der jetzt beschlossenen Förderung rückt die Regierung von ihrem Plan einer großzügigen, steuerlichen Absetzbarkeit energetischer Baumaßnahmen ab. Bund und Länder hatten sich zuvor nicht über die Verteilung der Kosten einigen können. Immerhin bleibt es dabei, dass Dienstleistungen von Handwerkern als Werbungskosten absetzbar sind. ■

So sparen Immobilienbesitzer

Investitionen in Photovoltaikanlagen
· Geld sparen können Hauseigentümer bei der Investition in eine Photovoltaikanlage: Zum einen streichen sie so noch den als Stromproduzent für 20 Jahre garantierten Satz der Einspeisevergütung ein, zum anderen

sind sie als Stromproduzent umsatzsteuerrechtlich Unternehmer und können dadurch den Vorsteuerabzug aus den Herstellungskosten der Anlage ganz beziehungsweise anteilig nutzen.

Energieberatung kostenlos nutzen

· Die Bundesregierung fördert die Ener-

gieberatung vor Ort über das Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle. Sogenannte „Energie-Checks“ bieten ein Beratungsangebot für Gebäudeeigentümer mit kostengünstigen Vor-Ort-Informationen durch unabhängige Fachleute.



TIETGE
PUBLISHING

WIR SORGEN FÜR GUTE NACHRICHTEN.

Ihr Unternehmen ist spitze.

Sie hängen sich richtig rein. Sind innovativ. Sie wissen das, Ihre Kunden auch. Doch wie steht es um Ihre potenziellen Kunden?

Hier kommen wir ins Spiel. Wir verschaffen Ihrer Botschaft Gehör. Mit intelligenten Cross-Media-Konzepten, hochattraktiven Kunden-

zeitschriften (eine davon halten Sie gerade in der Hand), mit PR-Arbeit und allem, was mit Facebook und Co. möglich ist. Mit anderen Worten: Wir sorgen für gute Nachrichten.

Fragen sie uns nach aktuellen Referenzen und vereinbaren Sie jetzt ein unverbindliches, kostenfreies Erstgespräch. Sie haben es sich verdient.

FÜR ALLE,
DIE ETWAS ZU SAGEN HABEN





DAS VERGESSENE POTENZIAL

Prozesse, Personalstrukturen und Produkte stehen bei Mittelständlern wie selbstverständlich immer wieder auf dem Prüfstand. Auf der Suche nach Effizienz wird ein Faktor indes gern vergessen: Gebäude prägen Menschen

Zugegeben. Man kommt sich vor, als wäre man im falschen Film. Da sitzt der Hidden Champion aus dem Schwarzwald bei Vollack in der Besprechungsecke, schildert seine Wachstumspläne, droht quasi mit Auftrag und Vollack-Partner Rainer Kracht fragt ganz trocken: „Warum wollen Sie eigentlich bauen?“ Dabei hat Kracht durchaus gut zugehört. Er versteht auch die Motivation seines Gegenübers und würde sich über einen Auftrag freuen. Trotzdem bremst Kracht seinen Kunden in spe erst einmal aus. Und das regelmäßig. Aber warum? „Weil zu schnell gebaut wird. Weil Planungen zu wenig hinterfragt werden und man viel zu schnell mit dem Gießen des Betons bei der Hand ist“, sagt Kracht. „Ich meine: Wir planen und bauen auch gerne. Aber wir bauen eben gern gleich das Richtige.“ Das klingt ein bisschen schwammig. Oder anders herum: Welcher Architekt, welcher Generalunternehmer würde das nicht unterschreiben? Was Kracht meint, kann man indes in so ziemlich jedem Gewerbegebiet sehen, das zwei oder drei Jahrzehnte auf dem Buckel hat. Effiziente Industriegebäude, die im Sinne einer Lean Production den Produktionsprozess abbilden und optimale Durchlaufzeiten garantieren? Fehlanzeige. Stattdessen gibt es oft vereinigte Hüttenwerke mit zehn, zwölf oder noch mehr Ergänzungs- und Erweiterungsbauten und ohne einer erkennbaren Strategie dahinter. „Das Problem ist nicht, dass man auf vorhandene Bausubstanz aufsetzt. Ganz im Gegenteil. In der Revitalisierung von Gebäuden steckt ein Wahnsinns-Potenzial“, sagt Kracht. „Das Problem ist vielmehr, dass es in der Regel keinen Masterplan gibt. Da wird eine Ladezone mit Vordach realisiert, die zwei Jahre später eventuell dem dringend benötigten Hochregallager im Weg steht.“

„Es wird zu schnell
und zu planlos
gebaut. In
Nullkommanix steht
dann die Ladezone
dem Hochregallager
im Weg.“

Kein Wunder, dass viele Unternehmer Bauen als eine Art notwendiges Übel sehen. „Die Lust am Bauen ist vergangen, weil man eben zu oft negative Erfahrungen gemacht hat“, sagt Kracht. „Entweder ist der Terminplan nicht eingehalten worden, die Kosten sind aus dem Ruder gelaufen oder das Gebäude leistet nicht, was man sich versprochen oder erhofft hat.“

Durch die gemeinsame Entwicklung eines Masterplans sollen Enttäuschungen dieser Art vermieden werden. Natürlich: Eine intensive Vorplanung gibt es nicht zum Nulltarif. Aber

verglichen mit der Bausumme und damit dem Betrag, um den es wirklich geht, bewegt man sich im Skonto-Bereich.

Bei Vollack läuft die Erstellung eines Masterplans unter dem Markennamen Phase Null. Darunter vorstellen kann man sich eine Art Workshop, bei der die Architekten und Ingenieure von Vollack zusammen mit dem Bauherren und dessen Mitarbeitern sowie gegebenenfalls externen Spezialisten über Prozesse und Abläufe, über Anforderungen an ein optimales Gebäude sowie die Zukunft des Unternehmens diskutieren. Wohin entwickelt sich die Firma

in den nächsten fünf bis zehn Jahren? Welche Maschinen kommen dazu? Wie sieht es mit den Büro-Arbeitsplätzen aus? Geht es um Kommunikation oder Konzentration und welche Bereiche arbeiten wie miteinander zusammen?

Alles beginnt mit einer sorgfältigen Analyse des Ist-Zustands. Was ist gut und erhaltenswert, was muss unbedingt verändert werden? Was ist entscheidend für die Performance des Unternehmens? Bei den meisten Unternehmen kristallisieren sich zwei, drei Effizienzbringer heraus.

„Dann lösen wir uns vom Gebäude und dem Status quo“, erklärt Kracht. „Wir gehen gedanklich auf die grüne Wiese, skizzieren eine optimale Infrastruktur und übertragen die- ➤

› ses Konzept auf die bestehenden Gebäude.“ Klingt ganz einfach, erfordert aber eine gewisse gedankliche Flughöhe. Denn erst aus der Vogelperspektive wird ersichtlich, wie viele Kompromisse in der bestehenden Bausubstanz tatsächlich stecken und was zu tun ist, um nicht nur eine neue Halle zu haben – sondern dem Unternehmen einen Evolutionsschritt zu ermöglichen. Kracht: „Es geht darum, eine Strategie zu entwickeln und umzusetzen. Wie beim Schach den zweiten und dritten Zug gleich mitzubedenken. Denn wenn man eine Aufgabe, ein Ziel nicht klar genug definiert, ist jeder Treffer nur Zufall.“

Nach den Erfahrungen von Vollack verbergen sich in „gewachsenen Strukturen“ Effizienzpotenziale von 15 Prozent und mehr. Je weniger Strategie, je älter die Gebäude, je mehr Bauabschnitte – desto höher ist das Potenzial. Kracht: „Als Unternehmer ärgere ich mich irgendwann nicht mehr über Zwischen- und Pufferlager, über gegenläufigen Staplerverkehr und ähnliche Symptome. Denn ich nehme das kaum noch wahr. Der Blick von außen dagegen deckt auf, wo es Verbesserungspotenzial gibt.“

Bei einer Spedition beispielsweise war das vorhandene

Phase Null. Bei Vollack gehen Architekten und Bauherr zu Boden, um einen Masterplan für die Zukunft zu finden



Foto: Vollack



Rainer Kracht

leitet als Partner die Vollack-Niederlassung Offenburg und sieht in Bestandsgebäuden erhebliche Effizienzpotenziale für mittelständische Unternehmer

Grundstück weitestgehend ausgereizt. Erweitern? Schwierig. Umziehen? Finanziell nicht zu machen. Aber wenn man nun den Verkehr besser lenkt? Wenn man auf weniger Tore und Laderampen und gleichzeitig auf einen gerichteten Verkehr setzt? Kracht: „Der Kunde spart heute gut 30 Minuten bei jedem Lkw. Damit haben wir die Kapazität des Logistikzentrums deutlich ausgebaut.“

Effizienz ist das eine. Doch immer mehr Unternehmen lassen sich von Vollack einen Masterplan für ihre Unternehmensinfrastruktur erstellen, um auch für Megatrends der Zukunft wie beispielsweise die demografische Entwicklung gerüstet zu sein.

Wenn immer weniger Fachkräfte verfügbar sind – dann ist die Attraktivität eines Arbeitsplatzes mitentscheidend. „Ein Gebäude muss eine Story haben, es muss auf die Marke einzahlen“, sagt Kracht. „Grundlage dafür ist es, den Dreiklang aus Prozessen, Technik und Architektur zu bedienen.“ Die Gestaltung der äußeren Hülle dagegen – das ist für Kracht nur noch die logische Fortentwicklung aus Projektanforderungen und der DNA des Unternehmens. Kracht: „Wir planen von innen nach außen.“

Und doch: Immer gelingt es auch Vollack nicht, per Revitalisierung Potenziale zu erschließen ohne zu viele Kompromisse einzugehen. Dann geht es auf die grüne Wiese. „Wenn wir bauen, haben wir die Chance, etwas Großes im Unternehmen anzustoßen und eine neue Kultur zu erwecken“, sagt Kracht. „Es gilt der alte Satz: Erst prägen Menschen Gebäude, dann prägen Gebäude die Menschen.“ ■

IMPRESSUM

Herausgeber

Markus Arendt, Florian Künstle, Patrick Reisch

Verlag

Tietge GmbH
Geschäftsführer: Ulf Tietge
Bahnhofsplatz 1 · 77694 Kehl
Telefon: 0 78 54/98 93 52
info@tietge.com · www.tietge.com



Artdirektion und Layout

Susanne Bertonnaud (Leitung)
Stefanie Vetter, Helena Kirchner

Anzeigen- und Leser-Service

Frederik Daniels, Torsten Sauter

Redaktion

Ulf Tietge (V.i.S.d.P.), Heike Schillinger, Sarah Späth,
Sarah Steen, Kerstin Lamprecht (Assistenz)

Druck

Kehler Druck GmbH & Co. KG
Weststraße 26 | 77694 Kehl

Die Inhalte dieses Magazins werden mit größter Sorgfalt recherchiert und verfasst. Der Verlag übernimmt keine Gewähr für Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen, auch ersetzen sie nicht die Beratung durch Rechtsanwalt oder Steuerberater.

Kalkül erscheint mit zwei Ausgaben im Jahr. Es gilt Anzeigenpreisliste 2013. Das Magazin oder Teile davon dürfen nur mit Genehmigung des Verlags nachgedruckt oder vervielfältigt werden.

Das Magazin im Internet:
www.kalkuel-magazin.de

„Worin liegt die eigentliche Rolle des Managements? Im intelligenten Reagieren auf Veränderungen.“

JEAN-JAQUES SERVAN-SCHREIBER
(*1924), FRZ. POLITIKER



Inhouse-Workshop „Arbeitsrecht kompakt“

Wir laden Sie ein: Stärken Sie Ihre Personalabteilung mit unserem kompakten Inhouse-Workshop:

ARBEITSRECHT KOMPAKT – ALLES WAS MAN WISSEN MUSS

Von A wie Abmahnung bis Z wie Zeugnis. Direkt bei Ihnen im Unternehmen. Im Anschluss stehen wir Ihnen für individuelle Fragen gern zur Verfügung.



Für mittelständische Unternehmen aus der Ortenau bieten wir dieses Kompakt-Seminar befristet bis zum 15. Mai 2013 für pauschal 260,- Euro zzgl. MwSt. an

Rufen Sie uns an!
07 81/9 90 75 95

MORSTADT | ARENDT
Recht für Unternehmer



Eric Lelarge.
Rechtsanwalt und
Avocat, Geschäftsführer der
Sozietät Lelarge|Arendt SARL
in Straßburg

Dieter Eckert.
Bürgermeister a.D. und
Rechtsanwalt, Öffentliches
Recht, Umweltrecht sowie
Bau- und Immobilienrecht

Carsten Hardt.
Rechtsanwalt. Allgemeines Zivil-
recht, Vertrags- und Arbeitsrecht

Sarah Huber.
Referendarin

Germaine Chiavazzo.
Auszubildende zur
Rechtsanwalts-
fachangestellten

Kati Rittrich.
Rechtsfachwirtin



DER STAR IST DIE MANNSCHAFT

Die Kanzlei Morstadt | Arendt hat sich personell neu aufgestellt und deckt nun im Sinne ihrer Mandanten noch mehr Rechtsgebiete kompetent ab

Stefan Zimpfer.
Rechtsanwalt. Vertrags-
und Arbeitsrecht, Handels-
und Gesellschaftsrecht

Johanna Hänfling.
Rechtsanwältin. Allgemeines
Zivilrecht, Erbrecht, Vertrags-,
Verkehrs und Mietrecht



Foto: Iris Rothe

Kornelia van Bracht.
Rechtsanwalts-
fachangestellte
und Bürovorsteherin

Markus Arendt.
Rechtsanwalt und Partner
der Kanzlei Morstadt | Arendt.
Handels- und Gesellschafts-
recht, Arbeitsrecht, Erbrecht

Ivana Groffmann.
Rechtsanwältin,
Fachanwältin
für Familienrecht

Am Anfang stand eine einfache Frage: Was will der Mandant? Was ist wirklich wichtig, um als Kanzlei den Wünschen des Mittelstands zu entsprechen und gleichzeitig kompetenter Ansprechpartner für die Menschen in der Region zu sein? Es braucht juristische Kompetenz. Verlässlichkeit. Eine aktive Beratung, die den Mandanten in den Mittelpunkt stellt, gepaart mit Erfahrung, serviceorientiertem Umgang und Geschwindigkeit, wenn es mal brennt. „Wir haben als Kanzlei seit sechs Jahrzehnten einen guten Ruf in der Ortenau“, sagt Rechtsanwalt Markus Arendt. „Dennoch müssen wir schauen, dass wir uns für die Zukunft richtig aufstellen und Schwerpunkte setzen.“ Genau das haben Markus Arendt und sein Team in

› den vergangenen Monaten getan. Nach innen lässt sich das an dem Thema Qualitätsmanagement gut festmachen. Arendt: „Wir arbeiten mit einer ganzen Reihe mittelständischer Unternehmen zusammen, die nach ISO 9001 oder ISO 16949 zertifiziert sind. Ich denke, wir als Kanzlei tun gut daran, ebenfalls ein Qualitätsmanagement einzuführen und zu leben.“

Nach außen ist die Entwicklung der Kanzlei vor allem an den neuen Namen auf dem Kanzleischild zu erkennen: Neu im Team ist Ivana Groffmann, die nach Stationen in München und im Landkreis Traunstein nun in ihre badische Heimat zurückgekehrt ist. Groffmann hat sich nach dem Jura-Studium in Freiburg auf Familienrecht spezialisiert und ist 2009 zur Fachanwältin für Familienrecht ernannt worden. Sie sagt: „Ich widme mich dem Familienrecht, weil ich dort nicht nur Rechtsbeistand, sondern auch Begleiter in schwierigen Lebensphasen bin. In keinem anderen Rechtsgebiet findet die Zusammenarbeit auf einer persönlicheren Ebene statt.“

Doch wie passt nun Familienrecht in eine Kanzlei, die bislang vor allem als Anwalt des Mittelstands und als Spezialist für Erbrecht bekannt ist? „Wir haben sicher einen Schwerpunkt im Bereich Handels- und Gesellschaftsrecht sowie im Arbeitsrecht“, sagt Markus Arendt. „Gleichzeitig aber besteht bei vielen unserer Mandanten der Wunsch nach einer ganzheitlichen Beratung. Also nach Beistand bei einem Verkehrsunfall, bei Mietstreitigkeiten oder im Allgemeinen Zivilrecht. Im Familienrecht haben wir



Foto: Iris Rothe

Markus Arendt ist neben seiner Tätigkeit als Rechtsanwalt und geschäftsführender Gesellschafter der Anwaltspartnerschaft Morstadt | Arendt auch Lehrbeauftragter an der FH Calw

bisher mit Kollegen kooperiert – aber langfristig macht es Sinn, die Kompetenz im eigenen Haus zu haben.“

Mit Rechtsanwalt Dieter Eckert, dem früheren Bau-Bürgermeister Offenburgs, hat die Kanzlei ihr Tätigkeitsgebiet um Verwaltungsrecht, Bau- und Immobilienrecht sowie Planungsrecht erweitert. Mandanten sind Kommunen, Zweckverbände – aber auch Unternehmen, die im Bau- oder Umweltrecht mit Kommunen zu tun haben. „Dieter Eckert lässt seine Mandanten von seiner jahrelangen Erfahrung im Öffentlichen Dienst profitieren“, sagt Markus Arendt. „Er weiß genau, wie eine Behörde tickt und auf welche Argumente

es ankommt. So kann er seinen Mandanten auch außergerichtlich helfen.“ Mit Eric Lelarge hat Markus Arendt in Straßburg eine Sozietät gegründet, die sich in erster Linie auf grenzüberschreitende Rechtsfragen konzentriert. Wenn deutsche Firmen in Frankreich Rat suchen oder französische Firmen im deutschen Paragrafendschlingel straucheln, sind sie bei Lelarge | Arendt an der richtigen Adresse. „Es geht gar nicht immer um rein juristische Sachverhalte“, sagt Eric Lelarge, Rechtsanwalt und Avocat: „Oft geht es auch einfach nur um Geld. Wenn etwa eine deutsche Firma auf Geld von ihrem französischen Kunden wartet, können wir helfen.“ ■

MICHAEL BODE · FOTOGRAFIE

01 77 / 443 17 48 · info@bode-fotografie.com



ARCHITEKTUR



PORTRÄT



ACTION



EHEN UND ANDERE LEBENSFORMEN

Während sich Politiker über Betreuungsgeld und Ehegatten-Splitting streiten, hat sich das deutsche Familienbild längst gewandelt: Aus der klassischen Ehe wird eine Patchwork-Familie, aus dem Alleinverdiener-Leitbild das Doppelverdiener-Ideal

Lange Zeit galten sie als Vorzeigepaar der Nation. Dabei haben Christian Wulff und Bettina Körner mit ihrem Ja-Wort im Jahr 2008 gar keine klassische Familie, sondern eine der immer häufigeren Patchwork-Familien gegründet: Sowohl Bettina als auch Christian Wulff hatten schon Kinder. Sie aus einer vorherigen Beziehung, er aus seiner ersten Ehe. Seinem Ansehen als Ministerpräsidenten des Landes Niedersachsen und späterem Bundespräsidenten hat das nicht geschadet. Warum ist das eigentlich so? Haben wir uns von der Idee eines perfekten „Vater, Mutter, Kind“-Familienbildes tatsächlich schon verabschiedet? Nicht ganz, immerhin bewundern wir immer noch

Paare, die es ein ganzes Leben lang miteinander aushalten. Es ist aber kein selbstverständlicher Normalzustand mehr. Und es wird mehr und mehr zur Ausnahme...

Hinzu kommt: Die heterosexuelle Lebensgemeinschaft verliert nach und nach ihre Privilegien. Das beginnt mit der Diskussion ums Ehegattensplitting und betrifft natürlich auch die Frage, ob homosexuelle Paare Kinder adoptieren dürfen. Hinzu kommt: Unsere Gesellschaft ist mobiler denn je, Grenzen spielen eine immer untergeordnetere Rolle. Welches Recht gilt, wenn er in Kopenhagen arbeitet, sie in Paris, die Kinder aber in Deutschland auf die Welt gekommen sind? „Familienrecht wird immer vielfältiger, immer komplexer. >

Das ist neu im Familienrecht

Mit dem Jahreswechsel hat sich auch im Familienrecht Einiges geändert. Alles Wichtige und Wissenswerte haben wir hier für Sie zusammengefasst.

Die Änderungen in der **Düsseldorfer-Tabelle**, also der Richtlinie für den monatlichen Unterhaltsbedarf, betreffen vor allem den Selbstbehalt. Abzüglich aller Verbindlichkeiten und Unterhaltszahlungen muss dieser Betrag dem Unterhaltspflichtigen verfügbar sein und bleiben. Gegenüber Ehegatten hat sich der Selbstbehalt von 1050 auf 1100 Euro erhöht, gegenüber Kindern bis 21 Jahren von 950 auf 1000 Euro (für Erwerbstätige), beziehungsweise von 770 auf 800 Euro (wenn der Unterhaltspflichtige nicht erwerbstätig ist). Gegenüber den eigenen Eltern steigt der Freibetrag von 1500 auf 1600 Euro. Diese Änderung fällt also in den meisten Fällen zugunsten des Unterhaltspflichtigen aus.

Weitere Neuerungen beziehen sich auf das Steuerrecht: Die **Veranlagungsarten** wurden von sieben auf vier gekürzt. Möglich sind nur noch die Einzelveranlagung mit Grundtarif, das Sondersplitting im Trennungsjahr, das Verwitwetensplitting und die Zusammenveranlagung mit Ehegattensplitting. Außerdem darf die Veranlagungsart nicht mehr beliebig oft geändert werden. Gesetzlich ist dies nur noch bis zur Bestandskraft des Steuerbescheids möglich.

Auch die **Dauer einer Ehe** wird nun vor Gericht stärker gewichtet. Dabei kann diese sogar gegen eine Unterhaltsbefristung sprechen. Und zwar insbesondere dann, wenn ehebedingte Nachteile hinzukommen. Häufig sind solche Nachteile abgebrochene Ausbildungen zugunsten des Ehelebens. Bei der Scheidung muss dann berücksichtigt werden, ob der Ehepartner wegen der Ehe Erwerbsnachteile erlitten hat und ihm daher angemessener Unterhalt zusteht.

Foto: www.shutterstock.com/wavebreakmedia



Häufig ist eine Scheidung gerade für Kinder eine schwierige Situation – mit einer Trennungsvereinbarung kann aber viel Streit vermieden werden

- Daher ist es für unsere Kanzlei wichtig, hier einen eigenen Kompetenzschwerpunkt aufzubauen“, sagt Rechtsanwalt Markus Arendt. „Ich bin sehr glücklich, dass wir mit Ivana Groffmann eine Fachanwältin für Familienrecht für unsere Mandanten an Bord geholt haben.“

Dass Frau Groffmann auch in Zukunft gut zu tun hat, dafür ist einerseits der demografische Wandel verantwortlich – aber eben auch ein Wechsel in der Einstellung zum Berufsleben: Beide Elternteile müssen und wollen gleichermaßen familiär und beruflich erfolgreich sein. Für 67 Prozent der Bevölkerung ist es das Idealbild einer Partnerschaft, wenn beide einen Job haben. Das ist nicht nur das Ergebnis einer repräsentativen Befragung im Auftrag des Zukunftsforschers Horst Opaschowski – es zeigt auch, dass unser bisheriges Familienmodell passé ist.

Papa fährt morgens zur Arbeit, Mama kümmert sich um Haus und Kinder – das war einmal. Und wer sich früher auf ein „bis dass der Tod uns scheidet“ festgelegt hat, hatte auch nur einen begrenzten Zeitraum zu überbrücken. Wer

High-Perfor**Mann**ce im Stahlbau.



Mann GmbH
Stahl- und Anlagenbau
Carl-Benz-Straße 2
77731 Willstätt

Telefon
+49 [0]7852 933660
Telefax
+49 [0]7852 933677

www.stahlbau-mann.de

heute aber 90 Jahre oder älter werden kann, überlegt oder heiratet vielleicht lieber zwei Mal. Wie die Wulffs.

Sie stehen auch in anderer Hinsicht für ein neues Familienverständnis: Am 7. Januar 2013 unterzeichnen der Bundespräsident a.D. und seine Frau eine Trennungsvereinbarung. Mittlerweile entscheiden sich immer mehr Eheleute dafür, so das Ende ihrer Beziehung einvernehmlich zu regeln. Denn wer eine Trennungsvereinbarung abschließt, spart nicht nur jede Menge Geld und Nerven.

Wie geht man vor?

Die Vereinbarung regelt alle Folgen der Trennung vertraglich. Im Idealfall wird in einem harmonischen Verhandlungsgespräch versucht, eine gemeinsame Einigung herbeizuführen. Ein Rechtsbeistand ist dabei nicht notwendig, allerdings hilfreich, um eine ausgewogene Vereinbarung zu erarbeiten. Gegebenenfalls kann auch ein Mediator dabei helfen einvernehmliche Ergebnisse zu erzielen. „Auch ein Rechtsanwalt wird in der Regel versuchen, eine Einigung herbeizuführen. Denn zum Familienrecht gehört das dazu“, erklärt Fachanwältin Ivana Groffmann. Haben sich die Eheleute geeinigt, sollte der Vertrag notariell beurkundet werden.

Wann greift die Trennungsvereinbarung?

Auch wenn sich ein Paar trennen, aber vielleicht noch nicht scheiden lassen will, ist eine Trennungsvereinbarung zu empfehlen. „Besteht die Trennung über mehrere Jahre, wird durch die Trennung die Ehezeit nicht unterbrochen. Dies hat Auswirkungen auf den Versorgungsausgleich, kann

aber auch verlängerte Unterhaltsansprüche auslösen“, sagt Groffmann. „Selbst die vermögensrechtliche Auseinandersetzung kann bei längeren Trennungsphasen ohne vertragliche Regelung zu unerwünschten Ergebnissen führen. Das ist insbesondere für Unternehmer ein Thema. Hat sich der Wert eines Unternehmens in der Trennungszeit erheblich gesteigert, fällt auch dieser Wertzuwachs in den Zugewinn.“

Bis wann ist eine Trennungsvereinbarung möglich?

Eine Trennungsvereinbarung kann selbst dann noch unterzeichnet werden, wenn längst ein Streitverfahren in Gang ist. Fachleute sprechen dann von einer Scheidungsfolgenvereinbarung. Bis zum Ende der letzten mündlichen Verhandlung, kann diese abgeschlossen werden und womöglich ein finanzielles Fiasko vermeiden.

Trennungsvereinbarung trotz Ehevertrag?

Die Trennungsvereinbarung regelt die Trennung. Sie ersetzt aber nicht den Ehevertrag. „Dieser ist immer noch der erste Schritt, sein Hab und Gut für den Ernstfall zu schützen!“, so Groffmann. Was dabei ‚geschützt‘ werden muss, geht allerdings nicht selten erst aus einer Ehe hervor. Das gilt zum Beispiel für das Sorgerecht gemeinsamer Kinder. Die Trennungsvereinbarung kann den Ehevertrag indes ergänzen. Übrigens: „Viele glückliche Ehepaare versäumen es, alle paar Jahre mal Inventur zu machen“, so Groffmann. „Passt der Vertrag noch zu uns? Ist der Ehevertrag bei der Trennung aktuell und lückenlos, kann auf eine Trennungsvereinbarung verzichtet werden.“ ■

Familienrecht aus Leidenschaft

Ivana Groffmann (Jahrgang 1976) ist in Offenburg aufgewachsen, und absolvierte ihr Jura-Studium in Freiburg. Seit 2009 ist Rechtsanwältin Groffmann Fachanwältin für Familienrecht, seit Oktober 2012 lebt und arbeitet sie wieder in ihrer Heimatstadt und widmet sich seitdem leidenschaftlich dem Thema Familienrecht in der Kanzlei Morstadt|Arendt: „In keinem anderen Rechtsgebiet findet die Zusammenarbeit mit dem Mandanten auf einer persönlicheren Ebene statt.“



Ivana Groffmann

Hausverwaltung für heute und morgen

Durch die Kombination von kaufmännischem Sachverstand und sozialer Kompetenz ist die RRK-Treuhand GmbH seit 1985 Ihr zuverlässiger Partner in allen Fragen der Immobilien- und Hausverwaltung. Transparenz, aktives Handeln und die Zufriedenheit aller involvierten Parteien kennzeichnen die Philosophie der Gesellschaft, um langfristig den Wert Ihrer Immobilien zu erhalten oder sogar zu steigern.

RRK
Treuhand
Hausverwaltung

RRK-Treuhand GmbH | Saarlandstraße 21 | 77709 Wolfach
078 34/83 68-12 | info@rrk-treuhand.de | www.rrk-treuhand.de





Luxusauto für 5,00 DM

Kann man einen Sportwagen für fünf Mark verkaufen? Aber klar! Eine verwitwete Verkäuferin bot das Auto ihres Mannes zum Spottpreis an, nachdem dieser in seinem Testament verfügt hatte, dass die Hälfte des Verkaufspreises an dessen Geliebte zu gehen habe.

Testament gemacht?

Nach einer aktuellen Studie der Postbank verfügen nur 18 Prozent der Deutschen über 16 Jahren über ein Testament. Jeder fünfte davon überprüfe sein Testament regelmäßig, einer aus acht hat es mindestens schon einmal geändert.



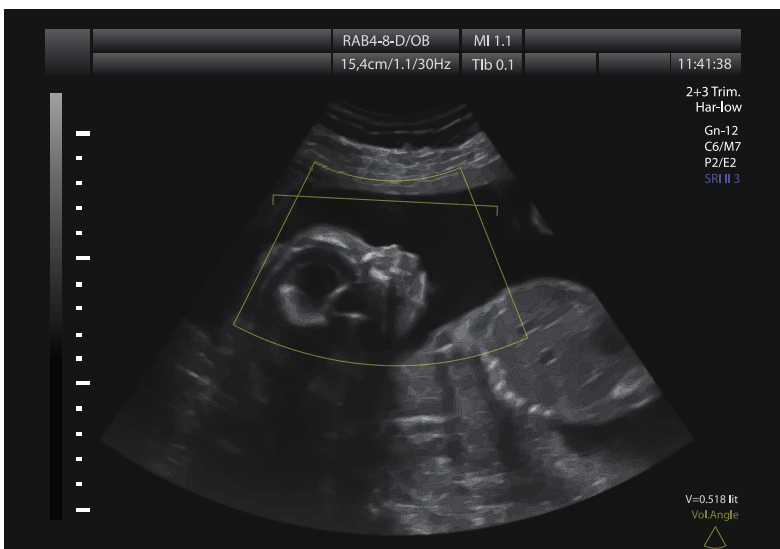
Im Zweifel erbt die Krone

Nach einem Gesetz von 1337: Wenn in Cornwall ein Bürger stirbt, ohne Nachkommen oder ein Testament zu hinterlassen, geht der Besitz an den Herzog. Also an Prinz Charles. Dieser nutzt die Einnahmen allerdings für wohltätige Zwecke.



Ein Haufen Geld...

Jeder fünfte Nachlass in Deutschland ist heutzutage größer als 100 000 Euro.



Reich auf die Welt kommen?

Bereits vor der Geburt können Kinder erben. Und das ist nicht medizinisch gemeint, sondern juristisch. Sind die Eltern dagegen, können sie das Erbe für ihr ungeborenes Kind allerdings ausschlagen.



250 Milliarden Euro werden in Deutschland jährlich vererbt. Darunter Immobilien, Aktien, Anteile, Autos und Kunst. Zu versteuern sind indes nur etwa 30 Milliarden – der Rest fällt unter die Freibetragsgrenzen.

Der Fiskus erbt mit

4,25 Milliarden Euro. Das hat der Finanzminister 2011 an Steuern auf Vermächtnisse und Schenkungen erhalten. Zum Vergleich: Die Tabaksteuer bringt knapp 14 Milliarden.



Omas Häuschen

Wer in Deutschland erbt, hat eine 55-Prozent-Chance auf eine Immobilie. Mehr Statistik? Gern: 75 Prozent der Menschen, die schon geerbt haben, besitzen Immobilien; bei der Gesamtheit der Deutschen sind es nur 46 Prozent.

FAKTEN

Nie zuvor hatten die Deutschen mehr Vermögen, und nie waren sie im Schnitt so alt wie heute. Kein Wunder, dass sich Banken und Wissenschaftler mit dem Thema Erben und Vererben befassen. Wir haben zehn wissenswerte Fakten für Sie zusammengefasst. Interessant, skurril – und wahr

Verschenken statt Versteuern


Mit dem Vertrauen der Amerikaner in ihren Staat ist es nicht weit her. Selbst Normalverdiener lassen sich von ihren Steuerberatern ausrechnen, wie viel sie spenden müssen, um keine Steuern zahlen zu müssen. Die Spitze dieser Entwicklung ist „The Giving Pledge“, eine Initiative von Bill Gates und Warren Buffet. Im Club der Superreichen haben 105 Milliardäre zugesagt, wenigstens die Hälfte ihres Vermögens zu spenden, statt zu vererben.



„Der Hund kriegt alles!“

Mit 290 Millionen Euro gilt der deutsche Schäferhund Gunter IV als reichster Hund der Welt. Er hat sein Vermögen von seinem Vater Gunter III geerbt. Dessen Frauchen war Gräfin Karlotta Liebenstein. Um Gunters Vermögen kümmern sich übrigens seine Treuhänder.





ALLER GUTEN DINGE SIND DREI

Wenn es um die Unternehmensnachfolge geht, gehören mindestens drei Personen an den Tisch. Nach der Bundestagswahl könnte das noch wichtiger sein

110000 deutsche Familienunternehmen wechseln zwischen 2010 und 2014 den Besitzer. Meist aus Altersgründen und – wenn es nach den Unternehmern geht, am liebsten – familienintern: Gut die Hälfte der Eigentümer übergeben ihr Unternehmen nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn an die eigenen Kinder oder an andere Familienangehörige. Wohl auch, damit das Unternehmen in ihrem Sinne weitergeführt wird... Damit ein übergebener Familienbetrieb überhaupt weitergeführt werden kann, hat die Große Koalition vor gut vier Jahren die Vorschriften der Erbschaftssteuer überarbeitet und dabei besonders darauf geachtet, Betriebe im Erbfall nicht zu stark zu belasten. Vor allem, um keine Arbeitsplätze zu gefährden. Seitdem können viele Firmen fast steuerfrei vermacht werden. Es ist allerdings mehr als fraglich, wie lange das noch so bleiben wird.

Denn: Der Bundesfinanzhof ist davon überzeugt, dass die seit 2009 geltenden Vorschriften bei der Erbschaftssteuer verfassungswidrig sind, da Erben von Privatvermögen übermäßig benachteiligt würden.

Das stört die Richter aus zwei Gründen: Zum einen sei nicht erwiesen, dass die Erbschaftssteuer die Fortführung eines Betriebs gefährde. Zum anderen eröffneten die Verschonungsregeln bislang jede Menge Möglichkeiten, auch bei größerem Barvermögen die Erbschaft- oder Schenkungssteuer völlig legal zu umgehen. Beispielsweise indem man eine sogenannte Cash GmbH gründet, deren Vermögen ausschließlich aus Bargeld besteht. Wer die GmbH erbt, bleibt steuerfrei. Wer dagegen unmittelbar das Bargeld erbt, muss Erbschaftssteuer zahlen. Nun ist es Aufgabe des Bundesverfassungsgerichts, nicht nur über ungewollte Auswüchse wie die eben beschriebene Cash GmbH zu ▶

› entscheiden, sondern auch über die prinzipielle steuerliche Behandlung von Firmenerben. Noch in diesem Jahr soll dazu eine Entscheidung fallen. Näheres teilt das Bundesverfassungsgericht – auch auf Anfrage – allerdings nicht mit. „Gefahr“ für Firmenerben droht aber auch von anderer Stelle – und zwar von der Bundestagswahl. Sollte Rot-Grün eine Mehrheit erzielen, wollen sie sich für „eine gerechtere Steuerpolitik“ einsetzen. Konkret heißt es im Regierungsprogramm der SPD, dass sie „die missbräuchliche Ausnutzung von steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten zugunsten weniger reicher Erben nicht länger hinnehmen möchten.“ Daher wollen sie beispielsweise die Begünstigungen bei der Erbschaftsbesteuerung künftig stärker an den dauerhaften Erhalt von Arbeitsplätzen koppeln. Gegen den letzten Satz ist sicherlich nichts einzuwenden. Der Rest bleibt abzuwarten... Und wie sieht es bei der CDU/CSU aus? Wie stehen sie zur aktuellen Diskussion um die Erbschaftssteuer? „Wir gehen davon aus, dass die 2009 in der seinerzeitigen Großen Koalition verabschiedete Erbschaftsteuerreform im Einklang mit den Vorgaben des Grundgesetzes steht“, sagt Klaus-Peter Flosbach MdB, finanzpolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion. „Für die Union ist und bleibt Leitlinie: Die Erbschaftsteuer muss so ausgestaltet sein, dass sie die Generationenfolge in den Betrieben erleichtert. Niemandem ist damit gedient, wenn Unternehmenserben den Betrieb oder Teile davon verkaufen müssen, nur um die Erbschaftsteuer zu begleichen. Dabei sind die geltenden Begünstigungen für unternehmerische Vermögen an klare Voraussetzungen wie die Fortführung des Betriebes und den Erhalt von Arbeitsplätzen gekoppelt. Missbräuchliche Auswüchse wie die sogenannte Cash

GmbH müssen bekämpft werden, hierzu werden die Koalitionsfraktionen daher in Kürze einen Vorschlag vorlegen.“ Egal was in den kommenden Wochen und Monaten passiert: Einfacher wird eine Unternehmensübertragung sicherlich nicht werden. Um so wichtiger ist es, frühzeitig zu planen und sich vor allem umfassend beraten zu lassen. Besonders wichtig sind hierbei steuer- und zivilrechtliche Beratungsangebote. Das wissen auch die Übergeber. Laut einer Umfrage des IfM Bonn richten sich die beiden aus Sicht der Eigentümer wichtigsten Beratungsangebote auf die steuerliche Optimierung der Nachfolge und die Absicherung rechtlicher Aspekte. Was sie häufig nicht wissen, ist wie wichtig es ist, gleich Rechtsanwalt und Steuerberater mit an Bord zu holen. Oder wie in der Zeile beschrieben: mit mindestens drei Personen an einem Tisch zu sitzen. Leider ist dies nicht immer der Fall. Viele Unternehmer mit Ruhestandsgedanken vertrauen sich nur einer Person an. Und das obwohl es im Zuge der Übertragung eines Unternehmens eine Vielzahl steuer- und zivilrechtlicher Fragen zu klären gibt, die sich im Allgemeinen eben nur in diesem

Kontext stellen: Ist beispielsweise eine neue Rechtsform zivilrechtlich (Haftung!) zu empfehlen? Ergeben sich dadurch steuerliche Nachteile (Körperschaftsteuer)? Und wie sind solche Vor- und Nachteile gegeneinander aufzuwiegen? Diese Fragen können nur gemeinsam geklärt werden. Dafür gehören Steuerberater, Rechtsanwalt und Übergeber an einen Tisch. Im Idealfall ist auch der Nachfolger schon mit dabei. Und je früher man mit Rechtsanwalt und Steuerberater spricht, desto schneller können diese auf mögliche Gesetzesänderungen reagieren. Das könnte 2013 besonders wichtig sein. ■



Patrick Reisch, Herausgeber von Kalkül, verantwortet diesen Beitrag. Als Steuerberater und Sozius der Kanzlei Reisch & Künstle berät er Unternehmer – auch in Sachen Unternehmensnachfolge.

Autoreninfo

GEIGER
BAUMKONZEPTE



Anspruchsvoller Innenausbau.

Flexible und kreative Raumgestaltung.

Materialbeherrschung durch innovative Technik.

Wir verwirklichen Ihre Ansprüche.

Hauptstr. 28 • 77709 Wolfach • 0 78 34 – 83 66 0 • www.geiger-raumkonzepte.de

WIR BIETEN:

den stressfreien Übergang in den wohlverdienten

RUHESTAND

WIR SUCHEN:

Zum Verkauf stehende, in der Ortenau oder Mittelbaden tätige Rechtsanwalts-

KANZLEIEN

Eine Anwaltskanzlei aufzubauen und erfolgreich am Markt zu etablieren, ist eine bemerkenswerte Lebensleistung. Einen entspannten und finanziell sorgenfreien Lebensabend hat man sich so redlich verdient.

Doch vorher muss ein Nachfolger gefunden werden. Hier kommen wir ins Spiel. Wir sind auf der Suche nach kleinen und mittleren Anwaltskanzleien und -partnerschaften, die ganz oder teilweise zum Verkauf stehen. Sprechen Sie uns an.

Wir garantieren absolute Vertraulichkeit und Diskretion.

CHIFFRE-SERVICE

Bei Interesse wenden Sie sich bitte an den Kalkül-Verlag

Tietge Publishing | Bahnhofsweg 1 | 77694 Kehl
07854/989352 | www.tietge.com | info@tietge.com

Richard Grohe

Richard Grohe (*1965 in Le Sentier, Schweiz) ist seit 2008 stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Hansgrohe SE, die 1901 von dem begnadeten Tuchmacher und Tüftler Hans Grohe (1871 - 1955) in Schiltach gegründet wurde. Aus dem kleinen innovativen Mittelständler ist ein global agierender Konzern geworden: Hansgrohe beschäftigt aktuell 3300 Menschen und erlöste 2011 rund 764 Millionen Euro. Das Unternehmen ist zu 32 Prozent im Besitz der Familie Grohe, die restlichen Anteile hält der US-Konzern Masco. Der Diplom-Betriebswirt Richard Grohe stieg 1987 als Trainee in das damals noch von seinem Vater Klaus Grohe geleitete Unternehmen ein. Wenn er sich nicht mit Armaturen und der Kunst des Duschens beschäftigt, fährt er Rad oder beschäftigt sich mit Geschichte und Literatur.



... UND DIE 7 FIESEN FRAGEN

Chef der Marke Hansgrohe und stv. Vorstandsvorsitzender der Hansgrohe SE zu sein, ist sicher spannend. Aber als Kind wollten Sie doch sicher etwas anderes werden, oder?

Ich bin 1965 geboren und kann mich noch gut an die Fernsehbilder der ersten Mondlandung erinnern. Natürlich wollte ich Astronaut werden! Irgendwann wird man realistischer. Daher habe ich diesen Berufswunsch in Richtung Astronomie verändert und ihn über ein naturwissenschaftliches Abitur bis hin zur Immatrikulation in Physik an der ETH Zürich verfolgt. Wegen mangelndem mathematischen Verständnis musste ich diesen Weg irgendwann verlassen.

Die wenigsten Menschen haben echte Vorbilder. Aber wir alle kennen Menschen, die uns geprägt haben. Wer war das bei Ihnen in erster Linie?

Mein Großvater mütterlicherseits. Er war Landarzt und hat in den 1930er-Jahren ein Krankenhaus im Jura gegründet. Er hat mir viel über Menschen und Werte, aber auch über die Natur beigebracht. Und meine erste Französischlehrerin. Ich bin mit 14 in den französischen Sprachraum gezogen. Schulisch eine Katastrophe. Aber sie hat den „kleinen Deutschen“ nie fallengelassen und sich um mich gekümmert, bis es mit der Sprache geklappt hat! Harte Arbeit für beide...

Sie können für eine Woche den Job einer beliebigen anderen Person auf der Welt übernehmen. Wessen Job wäre das? Ich würde den Job meiner Assistentin wählen. Wenn ich nach einer Woche all das wüsste, was Sie über mich weiß, wäre ich in meiner Persönlichkeitsentwicklung einen deutlichen Schritt weiter!

Was war das Überraschendste, das Sie in Ihrer realen Karriere bisher erlebt haben – und warum?

Dass mir meine Firma schon in jungen Jahren mit wenig Praxiserfahrung den Auftrag gegeben hat, eine Marke, ein Sortiment, einen Vertrieb und ein Werk in Frankreich aufzubauen, und dass ich das geschafft habe. Rückblickend überrascht mich, wie furchtbar „hemdsärmelig“ in den 1990er Jahren die Internationalisierung lief: „Du sprichst Französisch, also machst Du das.“

Und welches war die bisher schwerste Entscheidung?

Die Entlassung meines ersten französischen Mitarbeiters. Da habe ich verstanden, dass beide Seiten Verantwortung tragen. Hätte ich von vornherein einen geeigneteren Mann eingestellt, hätte ich mir ein schwieriges, tränenreiches Gespräch erspart – und meinem Mitarbeiter, der wirklich nicht gut war, einen Misserfolg.

Es gibt zwei Sorten Menschen auf der Welt. Optimisten und Pessimisten. Ist bei Ihnen ein Glas halb voll oder halb leer? Kommt darauf an, wie die Dusche am Morgen war... Spaß beiseite, erstaunlicherweise werde ich mit zunehmendem Alter immer optimistischer. Ich glaube an das Gute im Menschen und sehe mich darin mehr und mehr bestärkt.

Angenommen, Sie schreiben ihre Biografie. Welchen Titel kriegt das Buch?

Ich habe ja viel mit Wasser zu tun, das gehört dann auch auf den Titel. Wie wäre es mit „Nach mir die Sintflut“? – wohl eher nicht, aber „Mensch, Wasser, Produkt“ würde passen.



**Wir wünschen
viel Erfolg!**

Druckteam



KEHLER DRUCK

Wir drucken. Sie entspannen.

Kehler Druck GmbH & Co. KG

Weststraße 26 | 77694 Kehl

Tel. +49 (0) 7851 8704-0

info@kebler-druck.de

www.kebler-druck.de



EuroPrintPartner

TRI AG **NULL** LEASING – **NULL** ANZAHLUNG

RENAULT TWINGO 1.2 16V NEUWAGEN

inkl. Zentralverriegelung,
ABS mit EBV, Servolenkung,
el. Fensterheber vorne, Isofix-
Kindersitzbefestigung, uvm.

MONATLICHE RATE
INKL. 5 JAHRES-GARANTIE:

79,- €

ANZAHLUNG:
0,- €



RENAULT CLIO 4 1.2 16V NEUWAGEN

inkl. Zentralverriegelung, ESP,
ABS mit EBV, Servolenkung,
el. Fensterheber vorne, Isofix,
LED Tagfahrlicht, uvm.

MONATLICHE RATE
INKL. 5 JAHRES-GARANTIE:

99,- €

ANZAHLUNG:
0,- €



RENAULT MÉGANE 1.6 16V NEUWAGEN

inkl. Klimaanlage, ABS mit EBV,
ESP mit ASR, 5-türig, Isofix,
Zentralverriegelung,
Tagfahrlicht, uvm.

MONATLICHE RATE
INKL. 5 JAHRES-GARANTIE:

139,- €

ANZAHLUNG:
0,- €



RENAULT MÉGANE GRANDTOUR 1.6 16V NEUWAGEN

inkl. Klimaanlage, ABS mit EBV,
ESP mit ASR, Radio 4x15 mit
Bluetooth und Plug & Music,
Dachreling, Navigationssystem,
uvm.

MONATLICHE RATE
INKL. 5 JAHRES-GARANTIE:

149,- €

ANZAHLUNG:
0,- €



RENAULT SCÉNIC 1.6 16V NEUWAGEN

inkl. Klimaanlage, ABS mit EBV,
ESP mit ASR, Radio 4x15 mit
Bluetooth und Plug & Music,
Navigationssystem, Tempo-
pilot, uvm.

MONATLICHE RATE
INKL. 5 JAHRES-GARANTIE:

159,- €

ANZAHLUNG:
0,- €



RENAULT KANGOO 1.6 16V NEUWAGEN

inkl. Zentralverriegelung,
ABS mit EBV, ESP mit ASR,
el. Fensterheber vorne, getönte
Scheiben, Schiebetür rechts,
uvm.

MONATLICHE RATE
INKL. 5 JAHRES-GARANTIE:

149,- €

ANZAHLUNG:
0,- €



Gesamtverbrauch (l/100 km): kombiniert 7,7 - 5,1;
CO₂-Emissionen kombiniert: 180 - 119 g/km
(Werte nach EU-Norm-Messverfahren)

HUMMEL 
Ein Autohaus der TRI AG Automobile

Im Gewerbegebiet
77971 Kippenheim
Tel. 07825 - 846890
www.TRI.AG



Leasingangebote unserer Hausbank für Privat- und Gewerbekunden für alle Neuwagen und Vorführwagen solange Vorrat reicht. Alle Angebote zzgl. Bereitstellungskosten € 839,- (Überführungs-/Transportkosten inkl. Zulassung). Leasingsonderzahlung 0,- €; 60 Monate Laufzeit; 50.000 km Gesamtlauflistung. Abbildungen zeigen Sonderausstattung. Alle Angaben inkl. der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

*Gesamtgarantielaufzeit: 60 Monate ohne Kilometerbegrenzung (Herstellerwerksgarantie zzgl. TRIPUNKT-Garantie Verlängerung).