NOVEMBER/DEZEMBER 2020
7. JAHRGANG • 7,50 €

Unternehmertum Südwestfalen

Das regionale Fachmagazin für Unternehmertum, Wirtschaft & Wissenschaft

DOSSIER
FINANZEN & VERMÖGEN

MENSCHEN

ZU TISCH MIT ... DENNIS CONZE

KÖPFE DER WIRTSCHAFT: ULRICH BENSBERG

UNTERNEHMERPREIS 2020: GLÜCKLICHE GEWINNER IN VIER KATEGORIEN

MEHRWERTE

DAS PANDEMIE-GESCHÄFTSJAHR: DIE BILANZ ZUM CORONA-JAHR 2020

5 TIPPS IN 5 MINUTEN: WEIHNACHTSFEIER

SERIE ZUM THEMA FÜHRUNG: ENTSCHEIDUNGEN TREFFEN

TITELPORTRÄT

ONTAVIO: AUSGEZEICHNETE RECRUITINGLÖSUNGEN AUS SÜDWESTFALEN

Felix Berghoff, Dominik Scholz und Philipp Thöne (v. l.) bilden das Geschäftsführer-Trio der ontavio GmbH in Lennestadt.

Anzeige

MIT SPANNUNG ERWARTET:

DER NEUE
DISCOVERY SPORT
PLUG–IN HYBRID

LAND ROVER

ABOVE & BEYOND

Mit dem neuen Land Rover Discovery Sport Plug-in Hybrid können Sie Ihre Kinder noch effizienter zum nächsten Abenteuer begleiten. Mit einer elektrischen Reichweite von bis zu 64 km macht er selbst die hektischste Woche zum Spaziergang. Und wenn das Abenteuer mal eine längere Anfahrt braucht, sind Sie dank des zusätzlichen Benzinmotors flexibel.

Jetzt bei uns vorbestellen

BRITISH OFF ROAD CARS PÜTTER GMBH
MASTEWEG 2, 58640 ISERLOHN
Tel.: 02371-4951, E-Mail: info@puetter.de

puetter.de

Discovery Sport PHEV P300e 227 kW (309 PS): Stromverbrauch (kombiniert): 17,2 kWh/100 km.
Kraftstoffverbrauch (kombiniert): 2,0 l/100 km. CO_2-Emissionen (kombiniert): 48 g/km. CO_2-Effizienzklasse A+.

Adieu Seuchenjahr

Rückblick auf ein turbulentes Jahr und verdiente Auszeichnungen für tolle Unternehmer*innen und Unternehmen

Häufig redet man umgangssprachlich auch von einem „Seuchenjahr“, wenn es ein schlechtes Jahr gewesen ist. In diesem Jahr ist es aber wortwörtlich ein Seuchenjahr – auch für viele Unternehmer – welches sich nun dem Ende neigt. In unserer letzten Ausgabe dieses Seuchenjahres ziehen wir eine (vorläufige) Corona-Bilanz. Für unser Titelthema haben wir in der heimischen Wirtschaft nachgefragt, wie die Bilanz ausfällt. Was Unternehmer der verschiedensten Branchen zu berichten haben, lesen Sie ab Seite 30.

In Ergänzung zu den Stimmen der Unternehmer kommen auch die Hauptgeschäftsführer der drei Industrie- und Handelskammern in Südwestfalen zu Wort: Im großen Interview ziehen Dr. Ilona Lange, Dr. Ralf Geruschkat und Klaus Gräbener ihre Bilanz auf das Jahr 2020 – und geben einen vorsichtigen Ausblick auf das kommende Jahr.

Auch der Unternehmerpreis Südwestfalen konnte in diesem Jahr nur unter besonderen Corona-Bedingungen verliehen werden. Ohne große Preisverleihung, ohne Publikum – aber immerhin konnte die Übergabe der Awards überhaupt stattfinden. Im Übrigen auch Dank unserer tollen Sponsoren und Partner, die trotz Corona und ohne die Aufmerksamkeit eines großen Events am Sponsoring dieser Initiative festgehalten haben.

Dass wir die Awards in den vier verschiedenen Kategorien verleihen konnten macht uns auch deshalb glücklich, weil es in diesen Zeiten besonders gut tut, positiven Geschichten aus Südwestfalen – die es natürlich nach wie vor zuhauf gibt – eine öffentliche Plattform zu geben. Denn die Preisträger im Corona-Jahr haben es (sich) verdient, Aufmerksamkeit und Wertschätzung für ihre Arbeit zu erhalten. Wer die glücklichen Preisträger in den vier Kategorien sind, lesen Sie ab Seite 18.

Zu guter Letzt: Ich wünsche Ihnen und Ihren Unternehmen gute Gesundheit und einen angenehmen Ausklang dieses besonderen Jahres. Hoffen wir, dass wir dann im Dezember 2021 auf ein schöneres Jahr zurückblicken dürfen, als es in diesem Jahr der Fall war.

Und nun wünschen wir Ihnen viel Freude beim Lesen und reichlich Inspirationen für erfolgreiches Unternehmertum.

Torben K. Feil
Herausgeber

GEBÄUDEDIENSTE
ZIEGENHIRT

Unsere Leistungen im Überblick

- Gebäudereinigung
- Gebäudedienste
- Hygienedienste
- Hausmeisterdienste

Vier Generationen – ein Ziel: die langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kunden

Gebäudereinigung Ziegenhirt GmbH
Ringstraße 1 · 58708 Menden
Tel. 02373 / 17500 20 · Fax 02373 / 17500 29
info@ziegenhirt.com · www.ziegenhirt.com

Standort Dortmund
Gebäudereinigung Ziegenhirt GmbH
Auf dem Brümmer 4 · 44149 Dortmund
Tel. 0231 / 7248851

AUFTAKT

06 Bild des Monats
Zon Eichen: Gläserne Manufaktur

08 Gründernetzwerk Südwestfalen
Neuigkeiten aus dem Gründernetzwerk: Gründerstories, Tipps und Informationen für Gründer

10 Nachrichten
Meldungen und Veranstaltungstipps aus der heimischen Wirtschaft

14 Köpfe der Wirtschaft
Ulrich Bensberg

15 Pro & Contra
Meetings durch Online- oder Hybrid-Events ersetzen: Ja oder Nein?

16 Frage des Monats
Lohnt es sich für Unternehmen noch, in neue Büroflächen zu investieren?

17 Das würde ich heute anders machen
Früher loslassen: Unternehmer Jens Dimter erklärt, was er aus heutiger Sicht anders gemacht hätte

18 Unternehmerpreis Südwestfalen
Eine besondere Preisübergabe: In vier Kategorien wurden Unternehmen und Unternehmer*innen aus Südwestfalen ausgezeichnet

TITELPORTRÄT

26 ontavio GmbH
Ausgezeichnete Recruitinglösungen aus Südwestfalen: Das Kerngeschäft der ontavio GmbH aus Lennestadt ist die Entwicklung und Vermarktung eines breiten Portfolios rund um das digitale Recruiting

TITELTHEMA

30 Die Corona-Bilanz
Ein (Geschäfts-)Jahr, was in die Historie eingehen wird: Wir haben mit Unternehmen aus verschiedenen Branchen gesprochen, wie sie die Pandemie zu Beginn wahrgenommen haben und wie sich die aktuelle Lage darstellt

40 Interview
Wir sprachen mit den drei südwestfälischen IHK-Hauptgeschäftsführern über das besondere Jahr 2020

WIRTSCHAFT IN SÜDWESTFALEN

44 Branchenreport Rechtsanwälte
Ein Blick auf die aktuellen Trends und Herausforderungen der Branche

50 Korn & Partner
Die Gründe für eine Insolvenz sind vielfältig – die Kanzlei Korn & Partner unterstützt Unternehmen in Krisenzeiten

52 Krisenmanagement
Die Fortführung eines Unternehmens in der Krise ist eine haftungsträchtige Angelegenheit für Geschäftsführer und Vorstände

53 CONZE Informatik GmbH
Das Unternehmen mit Standorten in Lennestadt und Siegen entwickelt unter anderem Software für Beatmungsgeräte der Intensivmedizin sowie für Anästhesie-Apparaturen und Applikationen zur dentalen Rekonstruktion

54 Volksbank in Südwestfalen eG
Interview mit Vorstand Roland Krebs: „Wir sehen uns als Fürsprecher des Mittelstands“

18

Unternehmerpreis Südwestfalen

Unternehmen aus Südwestfalen in vier Kategorien ausgezeichnet

DOSSIER FINANZEN & VERMÖGEN

56 Anlegen in Nullzins-Phasen
60 Geldanlage in Corona-Zeiten
62 Sparkasse Siegen: Vermögensfragen sind Lebensfragen
63 Gut aufgeteilt: Der richtige Depot-Mix
64 Depot-Mix: Tipps von drei Experten aus der Region
65 Volksbank in Südwestfalen eG: Werk und Werte in guten Händen wissen
66 Anlage-Alternativen in Nullzins-Zeiten
68 Volksbank Bigge-Lenne: Gute Aussichten für Ihr Vermögen
69 Maneris AG: Als „Top-Vermögensverwalter“ ausgezeichnet
70 Interview mit Oliver Feuerbach
71 Nachhaltigkeit: Gute Rendite mit gutem Gewissen

30

Die Corona-Bilanz

Rückblick auf ein besonderes Geschäftsjahr

WISSENSWERT

72 5 Tipps in 5 Minuten
Weihnachtsfeier

74 IT-Management
Werden Sie zum Gestalter Ihrer digitalen Zukunft

75 Berater-Lexikon
Online-Handel und Umsatzsteuer

76 Regionalmarketing
Infos und Tipps rund um das Regionalmarketing für Südwestfalen

80 Kurz & Gut
In aller Kürze: Wissen und Anregungen für Unternehmer

83 Home-Office
Welche Kosten kann der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer steuerfrei erstatten?

84 Serie: Die coolsten Büros
Teil 6: Unilever

86 Serie zum Thema Führung
Teil 6: Führung in Entscheidungsprozessen

40

Interview

Im Gespräch mit Dr. Ilona Lange, Dr. Ralf Geruschkat und Klaus Gräbener

88

Zu Tisch mit…

Beim Abendessen erklärte uns Dennis Conze, wie man Fachkräfte an das Unternehmen bindet

ZU TISCH MIT…

88 Dennis Conze
Gute Fachkräfte an sich zu binden ist keine leichte Aufgabe – vor allem nicht in der Informatik. Dennis Conze, Gründer der Conze Informatik GmbH, erzählte uns bei italienischen Spezialitäten, wie er sein Unternehmen gegründet hat und wie es gelingt, Fachkräfte an das Unternehmen zu binden

RUBRIKEN

03 Editorial
04 Inhaltsverzeichnis
90 Impressum / Kolumne

56

Dossier Finanzen & Vermögen

Geldanlage in Nullzins- und Corona-Zeiten

DIE PEUGEOT ELEKTROMODELLE

JETZT MIT 9.000 € INNOVATIONSPRÄMIE[1]

MOTION & e-MOTION

PEUGEOT

Beispielfoto eines Fahrzeuges der Baureihe, die Ausstattungsmerkmale des abgebildeten Fahrzeuges sind nicht Bestandteil des Angebotes.

€ 189,– mtl.[2]
Leasingrate inkl. 9.000 € Innovationsprämie[1] für den neuen

PEUGEOT e-208 Active Elektromotor 136

PEUGEOT e-208 Elektromotor 136, 100 kW (136 PS): Reichweite: bis zu 340 km³; Energieverbrauch: bis zu 17,6 kWh/100 km³; CO_2-Emissionen (kombiniert): 0 g/km³.

- Audioanlage RCC
- Klimaautomatik
- Mirror Screen
- Multifunktionaler Touchscreen mit 7"-Farbbildschirm

ROSIER
Leistung, die bewegt!
www.rosier.de

ROSIER AUTOMOBILE GMBH
59872 Meschede
Im Schwarzen Bruch 37 • Tel. 0291 9937-06

59759 Arnsberg
Eickelstr. 11 • Tel. 02932 489-06

NEU 58706 Menden
Fröndenberger Str. 146 • Tel. 02373 171-06

PEUGEOT e-208 Elektromotor 136, 100 kW (136 PS): Reichweite: bis zu 340 km³; Energieverbrauch: bis zu 17,6 kWh/100 km³; CO2-Emissionen (kombiniert): 0 g/km³.

[1]Die Innovationsprämie für den neuen PEUGEOT e-208 und den neuen PEUGEOT e-2008 wird gewährt bei Kauf oder Leasing und beträgt insgesamt 9.000 €. Sie wird in Höhe von 3.000 € von PEUGEOT direkt bei Erwerb und auf Antrag in Höhe von 6.000 € vom Bund gewährt. Detaillierte Informationen zum erhöhten Umweltbonus finden Sie hier: www.bafa.de.

[2]Ein Kilometerleasingangebot der PSA Bank Deutschland GmbH, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für einen neuen PEUGEOT e-2008 Elektromotor 136, Elektromotor mit 100 kW/136 PS, Anschaffungspreis (Nettodarlehensbetrag): 26.200,– €; Leasingsonderzahlung: 6.000,– € (abzgl. 6.000 € Bundeszuschuss im Rahmen des Elektrobonus, Sie zahlen nur 0,– €); Laufzeit: 48 Monate; 48 mtl. Leasingraten à 189,– €; effektiver Jahreszins: 0,76 %; Sollzinssatz (fest) p. a.: 0,76 %; Gesamtbetrag: 26.689,76 €. Alle Preisangaben inkl. MwSt. und Überführungskosten; Laufleistung 10.000 km/Jahr. Zgl. Bsp. nach § 6a PAngV. Angebot gültig bis zum 31.12.2020. Aufgrund der zeitweiligen Mehrwertsteuersenkung von 19% auf 16% für den Zeitraum vom 01.07.2020 bis voraussichtlich einschließlich 31.12.2020 stellt die in diesem Angebot beworbene Leasingrate nur das Angebot für den genannten Zeitraum dar. Die in der Leasingrate und in der Mietsonderzahlung enthaltene Mehrwertsteuer steigt voraussichtlich ab Januar 2021 wieder auf 19%. Widerrufsrecht nach § 495 BGB. Mehr- und Minderkilometer (Freigrenze 2.500 km) sowie eventuell vorhandene Schäden werden nach Vertragsende gesondert abgerechnet. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne.

[3]Die Energieverbrauchs- und CO2-Emissionswerte wurden nach der neu eingeführten „Worldwide Harmonized Light Vehicles Test Procedure“ (WLTP) ermittelt (vorbehaltlich der abschließenden Homologation). Die angegebenen Reichweiten stellen einen Durchschnittswert der Modellreihe dar. Die Werte können je nach Ausstattung, gewählten Optionen und Bereifung variieren. Die Angaben zu Kraftstoff- bzw. Energieverbrauch und CO_2-Emissionen beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.

GLÄSERNER BLICK

Beeindruckend ist das Gebäude des Handwerks- und Interior-Unternehmens Zon Eichen, aber vor allem der Blick in die gläserne Manufaktur. Der Tischlermeister Reiner Leber und seine Frau Martina Vetter haben ein komplett neues Konzept erschaffen und zeigen, dass auch Handwerk modern umsetzbar ist: In ihrem Konzept vereinen sie leidenschaftliches Tischlerhandwerk mit modernem europäischen Interior-Design. Im Obergeschoss des Gebäudes, welches Reiner Leber ganz nach seinen Wünschen und Vorstellungen entworfen und geplant hat, befinden sich auf rund 1.000 Quadratmetern exklusiv ausgewählte Möbelstücke – oft auch Sonderanfertigungen und Limited Editions – namhafter Architekten und Künstler. Im Herzen des Gebäudes liegt die Tischlerei: Als gläserne Manufaktur erstrahlt die Werkstatt auf rund 1.600 Quadratmetern und ist vom Showroom aus zu betrachten. Die Räumlichkeiten am Standort in Eichen, welche komplett neu gebaut wurden, hat das Unternehmen Ende 2016 bezogen. Nun werden in der Tischlerei ganz individuelle Kundenträume realisiert: Während des gesamten Fertigungsprozesses können die Kunden in den Kulissen verweilen und durch die Offenheit und Transparenz dabei zuschauen, wie ihr Möbelstück erstellt wird. Die Ausstellungsstücke dienen der Inspiration, können aber im Einzelfall auch erworben werden. Reiner Leber und Martina Vetter ist es wichtig, alle handwerklichen Umsetzungen immer im Gesamtkontext zu betrachten, sodass am Ende ein stimmiges, ausgewogenes Bild entsteht. Das Ehepaar zeigt mit ihrer Marke Zon Eichen, wie traditionelles Handwerk modern und authentisch umgesetzt werden kann – nämlich mit viel Leidenschaft.

Text: Jana Wehmann **Foto:** Sinan Muslu

GRÜNDER DES MONATS

NAME
Xocólea

IDEE
Schokoladenmanufaktur mit angeschlossenem Café

WER
Lea Hoberg

WOHER
Olpe

Die Schokoladenmanufaktur Xocólea wurde 2019 von Lea Hoberg gegründet und ist eine moderne Lokalität mit gemütlichem Ambiente mitten im Herzen der Olper Innenstadt. Angegliedert an ihre hauseigene Schokoladenmanufaktur bietet die Gründerin im Café leckere Spezialitäten wie Törtchen, Tartelettes und weiteres Gebäck an. Dabei setzt sie auf qualitativ hochwertige, regionale und saisonale Produkte sowie eine vielseitige Produktauswahl. Darüber hinaus können sich ihre Kunden auch auf außergewöhnliche Kreationen wie zum Beispiel Zartbitterschokolade mit gesalzenen Erdnüssen und Koriander oder auch Trüffel-Bier freuen. Heiße Schokolade, die natürlich selbst produziert wird, kann auf Wunsch mit Aromen und Gewürzen verfeinert werden. Durch die angeschlossene Produktion ist es ihr möglich, schnell und flexibel auf Kundenwünsche einzugehen, sodass sich der Kunde eigene Schokoladenkreationen erstellen und personalisierte Fotopralinen bestellen kann. Firmen haben die Möglichkeit, verschiedene Geschenkpakete wie Weihnachtspräsente mit Logopralinen oder auch Events für Firmenfeiern zu buchen. Zudem finden in regelmäßigen Abständen Schokoladen-Wein-Tastings, Lesungen oder exklusiv buchbare Events für Geburtstage oder Junggesellenabschiede statt. „Der Kunde soll sich stets wohlfühlen und nicht nur einen Kaffee trinken, sondern einen Genussmoment erleben“, sagt Lea Hoberg. Neben der Kundennähe legt sie ebenso großen Wert auf Nachhaltigkeit und eine faire Bezahlung der Kakaobauern.

WARUM UNTERNEHMERTUM?

Lea Hoberg: „Es war immer mein Traum, mich mit einer Schokoladenmanufaktur selbstständig zu machen.“

DEUTSCHER STARTUP MONITOR: CORONA-AUSWIRKUNGEN SPÜRBAR

Die Corona-Krise trifft auch die deutsche Start-up-Landschaft hart: Rund 75 Prozent der Start-ups sehen sich in ihrer Geschäftstätigkeit beeinträchtigt. Dennoch zeigen sich die Gründer optimistischer als die etablierte Wirtschaft. Sie planen im Durchschnitt, fast sechs Mitarbeiter einstellen zu wollen – trotz der aktuellen schwierigen Lage. Das ist das Ergebnis des Deutschen Startup Monitors 2020, den der Bundesverband Deutsche Start-ups e.V. und die Prüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC in Zusammenarbeit mit der Universität Duisburg-Essen erstellt haben. An der Umfrage haben sich fast 2.000 Start-ups aus ganz Deutschland beteiligt. Rund 90 Prozent der Befragten reagieren mit spezifischen Gegenmaßnahmen auf die Krise. Dabei wollen bisher nur wenige Start-ups Personal abbauen, um Geld zu sparen. Viele Gründer setzen nach wie vor auf Innovation und Nachhaltigkeit: So ist der Einsatz künstlicher Intelligenz weiter auf dem Vormarsch. Rund 43 Prozent bescheinigen der Schlüsseltechnologie einen klaren Einfluss auf ihr Geschäftsmodell. Gleichzeitig spielen umweltspezifische und soziale Motive bei Gründungen eine wesentliche Rolle: Rund 43 Prozent der Start-ups ordnen ihre Angebote der Green Economy zu.

NEUES FÖRDERPROGRAMM: NRW. MICRO CROWD

Die NRW. Bank hat ein neues Förderprogramm für Gründer geschaffen: Seit dem 1. Oktober gibt es „NRW. Micro Crowd“, welches sich an junge Unternehmen richtet, die die innovative Verbindung von Förderdarlehen und Crowdfunding nutzen möchten. So funktioniert's: Beim Crowdfunding präsentieren die Gründer ihr Vorhaben online auf der Crowdfunding-Plattform Startnext, machen sich mit der Community vertraut und werben um Unterstützung für ihre Idee. Dabei gibt der Startende für eine Kampagne eine sogenannte Fundingschwelle an, die er benötigt, um sein Projekt realisieren zu können. Besteht jedoch noch weiterer Finanzierungsbedarf, kann parallel ein Darlehen aus dem Programm NRW. Micro Crowd, welches aus den Mitteln des Landes Nordrhein-Westfalen finanziert wird, beantragt werden. Antragsberechtigt sind Personen und Unternehmen, die mit ihrem Geschäftszweck soziale oder ökologische Ziele verfolgen. Weitere Informationen gibt es unter *www.nrwbank.de/microcrowd*.

Unternehmerpreis Südwestfalen

VERANTWORTUNG
IDEENREICHTUM
SOZIALES ENGAGEMENT
MENSCHLICHKEIT
INNOVATION
NACHHALTIGKEIT
ERFOLG

VIELEN DANK!
Ein ganz herzlicher Dank gilt unseren Partnern, ohne die eine solche Initiative nicht möglich gewesen wäre.

ERFOLGREICHES UNTERNEHMERTUM

Auch wenn es in diesem Jahr keine „normale“ Preisverleihung gegeben hat, haben wir dennoch besondere unternehmerische und gesellschaftliche Bestleistungen und Projekte ausgezeichnet. Unternehmer gehen voran, sind innovativ, traditionsbewusst und zukunftsorientiert zugleich und übernehmen Verantwortung für Mitarbeiter und Gesellschaft. Wir sind der Meinung, dass insbesondere in schwierigen Zeiten gerade die positiven Beispiele aus der Region eine Plattform bekommen sollten. Auch wenn viele Unternehmen, Gründer und Menschen vor großen Herausforderungen stehen, möchten wir mit positiven Beispielen und Geschichten Mut machen.

Weitere Informationen unter www.unternehmerpreis-suedwestfalen.de

Premium-Partner
audalis · COMMERZBANK · Creditreform HAGEN SIEGEN ISERLOHN · DES WAHNSINNS FETTE BEUTE Markenführung für Familienunternehmen

Business-Partner
MEDICE · BEUTLER · malkus veranstaltungstechnik · camalot

Mit Unterstützung von
Südwestfalen ALLES ECHT!

Eine Initiative von
Unternehmerverlag Südwestfalen

NACHFOLGE BEI OTTO QUAST: SEBASTIAN QUAST ÜBERNIMMT UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Übernimmt die Leitung der Quast Unternehmensgruppe: Sebastian Quast.

Das Unternehmen Otto Quast Bau wurde vor 75 Jahren von Maurermeister Otto Quast gegründet und seit den 1980er Jahren von Reinhard Quast in der dritten Generation geleitet. Seit September übernimmt nun Sebastian Quast, Sohn von Reinhard Quast, die Leitung der Unternehmensgruppe. Sebastian Quast ist Diplom-Wirtschaftsingenieur und trat nach beruflichen Ausbildungs-Erfahrungen beim Baudienstleiter Bilfinger Industrial Services in München und Madrid 2013 in das Familienunternehmen ein. Reinhard Quast setzt sich neben weiteren Ehrenämtern in der Baubranche und im kirchlichen sowie sozialen Bereich seit 2018 als Präsident des Zentralverbands des Deutschen Baugewerbes für die Belange von Betrieben und Beschäftigten ein. Die Unternehmensgruppe Otto Quast Bau hat rund 600 Mitarbeiter und verfügt über fünf Standorte in Nordrhein-Westfalen, Sachsen und Polen.

KREIS SOEST: ERSTER UMWELTPREIS VERGEBEN

Zum ersten Mal richtete der Lions Club Soest-Hellweg den Umweltpreis der Region Soest aus. Mehr als 40 Bewerber aus allen gesellschaftlichen Bereichen stellten sich dem Urteil der Jury. Die Jury-Verantwortlichen zeichneten mit großer Einigkeit das Soester Repair Café mit dem ersten Preis für Nachhaltigkeit und Umweltschutz aus. Im Repair Café werden Laien in die Lage versetzt, defekte Elektrogeräte und andere Gegenstände zu reparieren und so Abfälle zu vermeiden. Den Sonderpreis in der Kategorie Start-up erhielt der erst vor wenigen Monaten gegründete Unverpackt-Laden „Theo Tütenlos" aus Werl. Die Gründerinnen Katharina und Lara Griewel möchten mit dem Geschäftsmodell des Unverpackt-Ladens Verpackungen und Abfall vermeiden und bieten ihren Kunden die Gelegenheit, benötigte Artikel in mitgebrachte Behältnisse abzufüllen. Der Firmen-Sonderpreis für herausragende Nachhaltigkeit wurde an das Erdenwerk Kleeschulte in Rüthen verliehen. Da der Anbau von Torf das Ökosystem der Moore zerstört und erhebliche Mengen an klimaschädlichen Treibhausgasen freisetzt, forciert das Unternehmen seit Jahren den Ersatz von Torf durch Rindenmulch aus Sauerländer Wäldern. Der zweite Umweltpreis des Lions-Clubs soll im Jahr 2022 vergeben werden.

KARRIERE SÜDWESTFALEN ERHÄLT AUSZEICHNUNG

Ärmel hoch bei den Gründern der ontavio GmbH: Felix Berghoff, Dominik Scholz und Philipp Thöne. Ihr Jobportal Karriere Südwestfalen wurde zweifach ausgezeichnet.

Das Jobportal Karriere Südwestfalen, welches von der ontavio GmbH aus Lennestadt betrieben wird, ist beim Jobbörsencheck 2020 von Arbeitgebern und Bewerbern zum zweifachen Testsieger gekürt worden. Ab sofort darf sich das Portal „Beste Jobbörse Arbeitgeberzufriedenheit" und „Beste Jobbörse Bewerberzufriedenheit" in der Kategorie Regionalportale nennen. In der Kategorie „Zufriedenheit von Arbeitgebern" erhielt das Portal für Südwestfalen 646 von sieben möglichen Punkten. Testsieger aus Arbeitgebersicht ist Karriere Südwestfalen auch aufgrund der hohen Weiterempfehlungsquote von 99 Prozent. Auch die Bewerber vergaben Bestnoten für Übersichtlichkeit und Handling sowie die Qualität der Stellen: So liegt die Weiterempfehlungsquote bei 98 Prozent und die Gesamtzufriedenheit erreicht einen Wert von 6,21. Die regionale Ausrichtung auf die Region Südwestfalen, die Übersichtlichkeit, die einfache Handhabung und ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis wurden bei der Bewertung oft genannt. Gelobt wurden ebenso die Firmenporträts und die ansprechende Darstellung der einzelnen Angebote.

KETTENFETT ERHÄLT MARKETING-PREIS

Zufrieden mit dem ersten Jahr des Club-Bestehens: Benjamin Richter, Präsident des Marketing-Clubs Hochsauerland.

Anfang Oktober fand die Mitgliederversammlung des Marketing-Clubs Hochsauerland in der Veltins Eissport-Arena in Winterberg statt. Es war die erste offizielle Mitgliederversammlung nach der Club-Gründung 2019. Neben Vorstands- und Beiratswahlen wurde rückblickend auf das aktuelle Jahr geschaut und ein Ausblick auf die kommenden Veranstaltungen gegeben. Als Keynote-Speaker war Matthias Schauerte von Kettenfett zu Gast, der sich über einen außergewöhnlichen Preis freuen konnte. Der gebürtige Sauerländer Schauerte (Geschäftsführer des Kölner Unternehmens Kettenfett) gab einen Einblick in die Geschichte seines Unternehmens – von den Anfangsideen des Lakritz-Schnapses bis zur Gegenwart des Unternehmens. Dragan Matijevic vom Marketing-Club lobte das ganzheitliche Marketing-Konzept: „Kettenfett hat uns einfach überzeugt. Von der Idee zum Produkt bis hin zur Marketing-Strategie war alles stimmig. Die sympathischen Gründer haben es verdient."

Neben der Auszeichnung gab der Vorstand auch Einblicke in das Clubleben: „Uns fällt immer wieder etwas Neues für die Mitglieder ein", sagt Club-Präsident Benjamin Richter, welcher trotz Corona-Pandemie ein positives Resümee aus den bisherigen Tätigkeiten des Vereins ziehen kann. „Leider mussten wir das Veranstaltungsprogramm etwas umplanen. Zum Beispiel wurde der Ausflug zum Frankfurter Flughafen abgesagt, zu dem sich bereits viele Mitglieder angemeldet hatten."

HANDWERK: VIELE GEWERKE STARK VON CORONA-KRISE BETROFFEN

Die Ergebnisse der Herbstumfrage 2020 im Handwerk in Südwestfalen machen es deutlich: Die Corona-Pandemie traf das Handwerk heftig – allerdings mit großen Differenzen zwischen den einzelnen Gewerken. „Es ist ein Einbruch der Handwerkskonjunktur auf breiter Front", sagt Hauptgeschäftsführer Meinolf Niemand. Es sei zu befürchten, dass einige Gewerke mit einem zeitlichen Versatz erfasst werden. „Die Corona-Krise ist für das Handwerk weiter mit großen Unsicherheiten und Unwägbarkeiten verbunden", ergänzt Niemand. Es komme darauf an, die private Kaufkraft und die Investitionsfähigkeit der industriellen Nachfrager zu stärken. Gleichzeitig müsse die öffentliche Hand die notwendigen Infrastrukturaufgaben bewältigen. Zur Stabilisierung des Arbeitsmarkts werde die Kurzarbeit allein nicht ausreichen. Besonders hart traf es bei den Handwerken für den privaten Bedarf die Friseursalons und die Kosmetikstudios. Selbst nachdem der Lockdown beendet war, machten ihnen die Einschränkungen und Auflagen schwer zu schaffen.

LEA CORZILIUS NEU IN DER HELLA-GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dr. Lea Corzilius hat bei HELLA zum 1. Oktober 2020 die stellvertretende Geschäftsführung für das Personalressort übernommen.

Mit Wirkung zum 1. Oktober hat Dr. Lea Corzilius die stellvertretende Geschäftsführung für den Unternehmensbereich Personal übernommen und wird in dieser Funktion zugleich Mitglied der HELLA-Geschäftsführung. Bereits seit dem Jahr 2017 arbeitet Corzilius für das Lippstädter Unternehmen. Sie verantwortete dort zuletzt als Geschäftsleitungsmitglied des Lichtbereichs das weltweite Personalmanagement sowie die globalen HR Analytics Aktivitäten. Die promovierte Wirtschaftswissenschaftlerin war zuvor sechs Jahre bei dem Beratungsunternehmen McKinsey beschäftigt. „Mit Frau Dr. Corzilius berufen wir eine ausgewiesene Expertin in die HELLA-Geschäftsführung, die entscheidende HR-Themenfelder exzellent abdeckt und sich durch ihre bisherige Tätigkeit bei HELLA ausgezeichnet hat", sagt Carl-Peter Forster, Vorsitzender des HELLA-Gesellschafterausschusses. „Zugleich freuen wir uns, dass wir diese wichtige Geschäftsführungsvakanz aus den eigenen Reihen besetzen und damit wesentliche Weichen für die erfolgreiche Weiterentwicklung des Unternehmens stellen konnten."

KRISE: HEINRICH HUHN IST INSOLVENT

Der Automobilzulieferer Heinrich Huhn aus Drolshagen ist in wirtschaftlichen Schwierigkeiten und hat beim Amtsgericht Siegen einen Antrag auf Eröffnung eines Insolvenzverfahrens gestellt. Wie es für die 334 Mitarbeiter am Standort Hützemert weitergeht, ist derzeit noch unklar. Das 1912 gegründete Familienunternehmen, das vor allem Stanzteile für Bremsen und Lenkungen herstellt, hatte aufgrund des hohen Preisdrucks in der Zuliefererbranche bereits länger Probleme. Im Frühjahr wurde Heinrich Huhn durch die Corona-Krise hart getroffen und meldete Kurzarbeit an.

KNAUF STEIGT BEI DORNBRACHT EIN

Haben das Unternehmen Dornbracht in dritter Generation geführt: Matthias und Andreas Dornbracht.

Die Dortmunder Unternehmerfamilie Knauf steigt als Investor beim Iserlohner Luxusarmaturenhersteller Dornbracht ein und aus der bisherigen Aloys F. Dornbracht GmbH & Co. KG wird die Dornbracht AG & Co. KG. Mit der finanziellen Beteiligung und neuer Unternehmensführung stellt Dornbracht Weichen für den Ausbau der Wettbewerbsfähigkeit am globalen Markt und stärkt seine Position als internationaler Designführer der Sanitärbranche. Matthias und Andreas Dornbracht, die das Unternehmen in der dritten Generation geführt haben, geben nun die Geschäftsführung an den Manager Stefan Gesing, der zuletzt Finanzvorstand bei der Grohe AG war, ab. Aufsichtsratsvorsitzender wird Matthias Dornbracht, der auch einer der Hauptgesellschafter bleiben wird. Sein Bruder Andreas Dornbracht wird hingegen aus dem Unternehmen ausscheiden. Die Familie Knauf ist nicht das erste Mal im Sauerland als Investor aktiv: 2014 war sie bei Severin Elektrogeräte in Sundern eingestiegen und hatte 2018 das Unternehmen komplett übernommen.

FLENDER ROHR MUSS SCHLIESSEN

Die Sanierung der Rudolf Flender Rohr GmbH ist nach einem Jahr Insolvenzverfahren gescheitert. Der Rohrhersteller mit 110-jähriger Tradition schließt zum Jahresende für immer seine Werkstore und die verbliebenen 130 Mitarbeiter verlieren ihre Arbeit. Nach dem Neuanfang im Oktober 2016 kam es in 2019 erneut zu einem Zusammenbruch der Nachfrage im Bereich Rundrohre. Die fehlende Auslastung der Fertigung führte zu enormen Verlusten, die nicht aufgefangen werden konnten, und damit erneut die Beantragung des Insolvenzverfahrens erforderlich machten. Obwohl potenzielle Investoren in den vergangenen Monaten das Unternehmen analysiert haben, scheiterte die Sanierung jedoch aufgrund der Krise in der Stahlindustrie und der Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Zielmärkte.

23. KONGRESS FÜR FAMILIENUNTERNEHMEN: „NEU DENKEN – GESTÄRKT HANDELN“

Der Wittener Kongress für Familienunternehmen findet am 19. und 20. Februar 2021 zum 23. Mal statt. Er richtet sich exklusiv an Mitglieder aus Unternehmerfamilien und ist der größte und renommierteste Kongress seiner Art in Europa. Traditionell wird er von einem studentischen Organisationsteam der Universität Witten/Herdecke organisiert. Parallel zur Präsenz-Veranstaltung auf dem Gelände des Essener UNESCO-Weltkulturerbes Zeche Zollverein ist am kommenden Kongress erstmalig auch eine digitale Teilnahme möglich. Neben 36 interaktiven Workshops, die größtenteils von Unternehmerinnen und Unternehmern selbst durchgeführt werden, gibt es weitere Programmpunkte zu den Themenschwerpunkten Resilienz, Kollaboration und Innovation, wie beispielsweise eine Keynote und eine Podiumsdiskussion. Dabei ist das vielfältige Angebot nicht nur für operativ tätige Familienunternehmer und Gesellschafter interessant, sondern für alle Mitglieder aus Unternehmerfamilien. Im Rahmen der parallel stattfindenden Nachfolgeakademie hat die Next Gen die Möglichkeit, sich mit ihren ganz eigenen Fragestellungen auseinanderzusetzen. Weitere Informationen und Anmeldung unter *www.familienunternehmer-kongress.de.*

HEES UNTERNEHMENSGRUPPE ÜBERNIMMT BLESEL GMBH

Freuen sich über den Zuwachs: Sebastian und Florian Leipold, Geschäftsführer der Hees Unternehmensgruppe.

Die Blesel GmbH mit Sitz in Hagen-Hohenlimburg wird ab Januar 2021 Teil der Hees Bürowelt Unternehmensgruppe. Da die Gesellschaft unverändert bestehen bleibt, wird sich der Name nicht ändern und alle bisherigen Ansprechpartner werden weiterhin zur Verfügung stehen. Burkhard Blesel wird zum Jahreswechsel die Geschäftsführung niederlegen, steht jedoch auch mindestens im Jahr 2021 der Unternehmensgruppe beratend zur Seite. Die Geschäftsführung der GmbH übernehmen Sebastian und Florian Leipold. Die Blesel GmbH ist mit rund 40 Mitarbeitern ein führender Anbieter für Büromaterial und Büroeinrichtungen im Ruhrgebiet und Sauerland. „Für uns ist die Blesel GmbH eine perfekte Ergänzung, sowohl produktseitig als auch als strategischer Standort“, sagt Sebastian Leipold. Mit dann rund 360 Mitarbeitern und einem Nettoumsatz von 60 Millionen Euro ist die Hees Bürowelt Unternehmensgruppe Dienstleister für das bessere Arbeiten.

VOLKSBANK SÜDWESTFALEN: ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR 2019

Der Vorstand freut sich über das Geschäftsjahr 2019: Roland Krebs, Karl-Michael Dommes und Jens Brinkmann (v. l.).

Die Vertreterversammlung der Volksbank Südwestfalen fand erstmals virtuell statt. Nach der Begrüßung durch den Aufsichtsratsvorsitzenden Prof. Dr. Sven Keller berichtete Vorstandssprecher Karl-Michael Dommes über das vergangene Geschäftsjahr 2019. „Auch angesichts der sich eintrübenden Konjunktur blicken wir auf ein gutes und erfolgreiches Geschäftsjahr 2019 zurück“, fasste Vorstandssprecher Dommes zunächst zusammen. Die Volksbank in Südwestfalen habe einen Marathon von Fusion und einer Migration auf ein neues Bank-IT-System absolviert und erfolgreich beendet. Belohnt wurde die Neuausrichtung mit einer deutlichen Steigerung der Bilanzsumme um 6,4 Prozent auf 3,8 Milliarden Euro, der Kundenkredite um 6,2 Prozent auf 2,2 Milliarden Euro und der Kundeneinlagen um sechs Prozent auf 2,8 Milliarden Euro. „Das insgesamt für unsere Kunden betreute Volumen aus Krediten und Einlagen wuchs damit um weitere 5,2 Prozent auf rund 7,3 Milliarden Euro. Bemerkenswert ist, dass allein das Wachstum seit 2016 von rund 915 Millionen Euro fast der Durchschnittsgröße einer Volksbank in Deutschland entspricht“, sagte Karl-Michael Dommes. In der Firmenkundenbetreuung habe es ebenfalls deutliche Zuwächse gegeben und die herausgelegten Immobilienkredite konnten ausgeweitet werden. Bei den betreuten Wertpapierbeständen konnte im Jahresverlauf 2019 ein Wachstum von über zwölf Prozent und ein guter Fortschritt bei der Umsetzung von Maßnahmen und Projekten der beiden Volksbank-Immobilientöchter – Volksbank Siegerland Immobilien GmbH und VR Südwestment GmbH & Co. KG – erzielt werden. Für 2019 kann damit ein Jahresüberschuss von 4,5 Millionen Euro ausgewiesen werden. Bei der virtuellen Vertreterversammlung wurde ebenso eine Dividende für die Volksbank-Mitglieder in Höhe von drei Prozent beschlossen.

UMSATZVERLUST: STELLENABBAU BEI C. D. WÄLZHOLZ

Das Hagener Unternehmen C. D. Wälzholz hat in den vergangenen Monaten als Folge der Corona-Krise Umsatzverluste verzeichnen müssen. Nun handelt das Unternehmen und streicht Stellen. Über alle deutschen Standorte wird insgesamt zehn Prozent Personal abgebaut. Künftig möchte das Unternehmen mit einer Belegschaft von rund 1.500 Mitarbeitern ihre Bandstähle in den Markt bringen. C. D. Wälzholz wurde 1829 gegründet und ist ein international agierender Hersteller von kaltgewalzten und wärmebehandelten Stahlbändern und Profilen. Das in der sechsten Generation geführte Familienunternehmen ist in hohem Maße von der Automobilindustrie abhängig, wo die Auswirkungen der Corona-Krise deutlich zu spüren sind.

NEU DENKEN
gestärkt handeln

19.+20. FEBRUAR
2021

23. Kongress für
Familienunternehmen

Der Kongress für Familienunternehmen bietet einen geschützten Rahmen für den Austausch zu den Themenfeldern Familie, Unternehmen, Eigentum und Nachfolge.

Gemäß des Titels haben Teilnehmende die Möglichkeit aktuelle Fragestellungen zu behandeln, eigene Denkstrukturen zu hinterfragen und Ressourcen für gestärktes Handeln zu aktivieren.

Jetzt vorab informieren:
www.familienunternehmer-kongress.de

universität Witten/Herdecke

Alfred-Herrhausen-Str. 50 · 58455 Witten
Tel. +49 (0) 2302/98 35 111
dialog@familienunternehmer-kongress.de

KÖPFE DER WIRTSCHAFT

Der Unternehmer und Tischlermeister Ulrich Hermann Bensberg wurde am 25. Januar 1950 in Hilchenbach-Müsen geboren. Nach seiner schulischen Laufbahn absolvierte er eine Ausbildung zum Tischler und durchlief anschließend die Meisterschule. Der Auf- und Ausbau des traditionsreichen Familienunternehmens Bensberg Wohnen zählt für ihn als wichtigste Aufgabe seiner Karriere. Dazu gehört auch die Entscheidung, welche er vor über 35 Jahren gemeinsam mit seiner Frau getroffen hat, das Sortiment vom Möbelhaus auf überwiegend Naturholzmöbel mit geölten Oberflächen umzustellen und ergonomisches Schlafen und Sitzen ebenso in den Fokus zu rücken. Neben dem Natur-Einrichtungshaus sind die Tischlerei und das Bestattungshaus bestandteile des familiengeführten Unternehmens. Heute sind die Zusammenarbeit und die Weiterentwicklung des Unternehmens gemeinsam mit seinen Töchtern und die Übergabe an die fünfte Generation ganz essenzielle Aufgaben. Dem 70-jährigen Unternehmer ist gesellschaftliches sowie politisches Engagement vor Ort wichtig, daher ist er im Vorstand der Unabhängigen Wählergemeinschaft Hilchenbach, als Stadtverordneter im Rat der Stadt Hilchenbach und im Bürgerforum Müsen tätig. Zudem engagiert er sich in der evangelischen Kirchengemeinde Müsen und ist Mitglied im Einzelhandelsausschuss der IHK Siegen. Außerdem unterstützt Ulrich Bensberg viele regionale Projekte für Kinder und Jugendliche, wie das Unterrichtsprogramm zur Gewalt- und Suchtprävention an Grundschulen im nördlichen Siegerland „Klasse 2000“, den Verein Klimawelten und den Kindergarten Müsen. Persönlich wie auf beruflich prägen ihn Werte wie Verantwortungsbewusstsein, Menschlichkeit, Toleranz, Loyalität und Authentizität.

Pro & Contra

Meetings durch Online- oder Hybrid-Events ersetzen: Soll ich’s wirklich machen oder lass‘ ich’s lieber sein?

Text: Monika Werthebach

Einer der wenigen positiven Effekte der Pandemie ist der rasante Fortschritt der digitalen Kommunikation. Nie zuvor haben wir uns so schnell angepasst, moderne Kollaborationstools in kurzer Zeit anzuwenden gelernt und notgedrungen die persönliche Begegnung auf Telefon- oder Videokonferenzen verlagert. Der Zeitpunkt erscheint perfekt, um die eigene Meeting-Kultur auf den Prüfstand zu stellen und auch künftig auf Online- oder Hybrid-Events zu setzen.

Pro

Die fortdauernden Kontaktbeschränkungen sind eine gute Gelegenheit, Sinn und Zweck der liebgewonnenen Formate zu hinterfragen: Müssen beispielsweise regelmäßige Meetings vor Ort mit der gesamten Vertriebsmannschaft wirklich sein oder kann der reine Austausch von Informationen nicht auch digital erfolgen? Können Produktschulungen nicht auch durch ein Online-Seminar ersetzt werden? Und verursacht die in vielen Unternehmen kaum wegzudenkende Jahrestagung nicht nur viel Organisationsaufwand, sondern verschlingt auch immense Kosten für Bewirtung, Übernachtungen und Rahmenprogramm? Online-Meetings ersparen Anreisezeit, Bereitstellung eines Konferenzraums und auch die Anfertigung eines Protokolls, wenn die Aufzeichnung einfach im Anschluss an verhinderte Personen versendet wird. Die Teilnehmer sind flexibler, was die Terminfindung erheblich vereinfacht. Die Erfahrung zeigt außerdem, dass Besprechungen per Videokonferenz häufig disziplinierter ablaufen und damit effektiver und schneller durchgezogen werden können. Auch Teilnehmer, deren persönliche Anwesenheit aus gesundheitlichen oder anderen Gründen ausgeschlossen ist, haben die Möglichkeit, in Echtzeit an Informationen und Entscheidungen teilzuhaben.

Contra

Gleichzeitig ist aber zu bedenken, dass sich bislang analoge Veranstaltungen nicht einfach 1:1 in die virtuelle Welt übertragen lassen. Zunächst müssen die Voraussetzungen geschaffen werden, digitale Hürden überwunden, alle Mitarbeiter mit der notwendigen technischen Ausstattung versorgt und in der Anwendung geschult werden.
Für kreative Prozesse braucht es andere didaktische Methoden, um auch virtuell gemeinsam Dinge zu entwickeln und längst nicht alle Kompetenzen sind analog wirklich gut zu vermitteln. Die Zusammenarbeit in Video- bzw. Hybrid-Veranstaltungen erfordert eine höhere Konzentration und die Aufmerksamkeit der Teilnehmer lässt schneller nach. Gestaltet sich ein Online-Seminar beispielsweise als beschallende Folienschlacht, geht die Wirkung vermutlich verloren, wenn die Nutzer weder emotional berührt noch für das Tagesgeschäft motiviert werden. Zudem besteht die Gefahr, dass unaufmerksame Teilnehmer Ablenkung durch parallele Tätigkeiten finden.
Entscheidend für ein gutes Beziehungsmanagement sind zudem soziale Interaktionen wie gemeinsames Essen, geselliges Beisammensein oder teambildende Erlebnisse, die Online-Events beim besten Willen nicht kompensieren können.
Es ist also sorgfältig abzuwägen, welches Format sich tatsächlich auch digital realisieren lässt. Je mehr digitale Meetings künftig zum Alltag gehören, desto eher gewinnen Präsenzveranstaltungen an Bedeutung und Wertschätzung.

Frage des Monats

Die globale Pandemie hat die Welt der Arbeit in den letzten Monaten auf den Kopf gestellt. Das Homeoffice hat sich in vielen Unternehmen mittlerweile durchgesetzt. Lohnt es sich für Unternehmen noch, in neue Büroflächen zu investieren?

Beantwortet von: ***Olaf Bremer***

Die letzten Monate waren ereignisreich. Von heute auf morgen haben viele Unternehmen ihre Mitarbeitenden ins Homeoffice geschickt, was zu einem Massenexperiment für die Arbeit zu Hause geführt hat. Das Experiment Homeoffice hat schnell gezeigt: Die erforderlichen Technologien für die Remote-Arbeit existieren und funktionieren – und produktive Teamarbeit ist auch auf diese Weise möglich. Seit Ausbruch der Pandemie im März sind mehr als acht Monate vergangen und noch immer arbeiten Mitarbeitende in einigen Unternehmen zu Hause. Aller Voraussicht nach wird das Thema Heimarbeit auch nach der Pandemie einen größeren Stellenwert besitzen als zuvor.

Verständlicherweise hat das bei vielen Unternehmen Fragen aufgeworfen. Etwa, ob das Unternehmenshauptquartier ausgedient hat oder ob sich Investitionen in neue, schicke Open Space-Büros noch lohnen. Ich bin überzeugt: Gerade jetzt ist New Work relevant. Denn die neue Welt der Arbeit macht das Unternehmen agiler, kreativer, schneller und anpassungsfähiger. Und genau das ist in Krisenzeiten gefragt.

Aber nicht erst durch die globale Pandemie verändern sich die Anforderungen an eine moderne Unternehmenszentrale. Sich schnell wandelnde Rahmenbedingungen machen ein Büro notwendig, das sich den neuen Gegebenheiten schnell und einfach anpassen kann. Teams müssen für ein neues Projekt neu zusammengestellt werden? Kein Problem: Open-Space-Offices verzichten auf überflüssige Wände und ermöglichen so eine unkomplizierte Anpassung der Arbeitsplätze, ohne dass die gesamte Bürofläche aufwendig umgebaut werden muss. Doch auch offene Büroumgebungen brauchen Begrenzungen und klug definierte Zonen. Und weil eines der Grundprinzipien des agilen Arbeitens „Arbeit sichtbar machen“ lautet, bekleben gerade agile Kreativteams vorzugsweise ganze Wände mit Post-its und Kanban-Boards. Auch das innovative Büro braucht also Wände.

Olaf Bremer ist Geschäftsführer des vitra. by storeR am Standort Dortmund. In den letzten Jahren hat er zahlreiche New Work-Projekte umgesetzt und sich dabei den Ruf eines Evangelisten für die neue Welt der Arbeit erarbeitet.

„Gerade jetzt ist New Work relevant. Denn die neue Welt der Arbeit macht das Unternehmen agiler, kreativer, schneller und anpassungsfähiger. Und genau das ist in Krisenzeiten gefragt.“

Mit Systemmöbeln kann dieser Spagat gelöst werden. Solche Struktursysteme bieten nicht nur vertikale Arbeitsfläche oder Stauraum, einhängbare Filzplatten sorgen gleichzeitig für eine deutlich verbesserte Raumakustik. Ein gut umgesetztes Open-Space-Büro hat heutzutage wenig mit einem lauten Großraumbüro zu tun, in dem sich die Mitarbeitenden nicht konzentrieren können und keine Rückzugsmöglichkeiten haben.

Gleichzeitig verändert die steigende Relevanz von mobilem Arbeiten auch die Rolle der Unternehmenszentrale. Sie bringt Mitarbeitende zusammen, die sonst getrennt voneinander im häuslichen Arbeitszimmer sitzen. Denn eines sollte nicht vergessen werden: Das Arbeiten im Homeoffice kann zu einer weniger engen Beziehung zum Team und zu den Unternehmenszielen führen. Umso wichtiger ist damit ein Raum für Begegnung und kreativen Austausch. New-Work-Bürokonzepte bieten dafür vielfältige Möglichkeiten.

Wenn Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Zukunft deutlich mehr Zeit als früher zu Hause verbringen, rücken auch die Wohnräume mehr in den Fokus. Denn dort müssen mehrere Aspekte des Lebens Platz finden und nicht immer steht dafür ein separates Arbeitszimmer zur Verfügung. Hier sind Arbeitgeber in der Pflicht, damit Arbeitsplätze den Anforderungen an Arbeitssicherheit und Komfort genügen. Auch im Homeoffice können daher Struktursysteme eingesetzt werden, um den Arbeitsplatz in die Wohnumgebung zu integrieren.

Fest steht: Die Unternehmenszentrale wird keineswegs überflüssig. Das „neue Normal“ in der Welt der Arbeit erfordert jedoch flexible und agile Büroflächen, die sich den ständig verändernden Rahmenbedingungen anpassen können. Werden Büroflächen neu geplant, müssen die neue Rolle des Headquarters und mobiles Arbeiten zu Hause zukünftig immer mitgedacht werden.

Das würde ich heute anders machen

Jens Dimter ist Vorstand der connecT Systemhaus AG in Siegen. Wenn er auf 25 Jahre Unternehmertum zurückblickt, gesteht er ein: „Es gibt einen Erfolgsfaktor, den ich viel zu spät in meiner Unternehmer-Karriere begriffen habe!“ Was genau Dimter damit meint, erzählt er in unserer Rubrik „Das würde ich heute anders machen“

„Ich muss nicht immer alles wissen", sagt Jens Dimter, Vorstand der connecT Systemhaus AG in Siegen.

Das Prinzip der offenen Tür habe ich in meinem IT-Unternehmen immer schon gelebt. Nur heute ganz anders als noch vor wenigen Jahren. Natürlich ging es mir heute wie damals auch darum, ein offenes Ohr für meine Mitarbeiter zu haben. Das sollte für jeden selbstverständlich sein. Aber rückblickend spielten für mich in aller Offenheit auch ganz andere Aspekte immer eine wichtige Rolle bei diesem Prinzip: das Gefühl, als Chef immer in allen Themen drinstecken zu müssen, immer alles wissen zu müssen; das Gefühl, zu jeder Zeit auf alles und jeden eine Antwort haben zu müssen; das Gefühl, unentbehrlich zu sein und niemals loslassen zu können – und sei es nur für wenige Tage Urlaub im Jahr. Ich habe so viel Energie in dieses falsche Denken gesteckt, so viel Energie in interne Prozesse investiert. Das ist aus heutiger Sicht für mich nicht mehr nachvollziehbar.

Wie wertvoll es ist, eigenverantwortliche Mitarbeiter zu haben, die auch ohne das eigene Zutun großartige Erfolge für das gesamte Unternehmen ermöglichen. Wie wertvoll es ist, nicht immer dem Anspruch hinterherlaufen zu müssen, man sei zu jeder Zeit auf jedem Fachgebiet der eigenen Branche der größte Experte. Wie wertvoll es ist, sich voll und ganz auf die eigenen Stärken fokussieren zu dürfen. All das habe ich aus meiner heutigen Sicht viel zu spät in seiner ganzen Tiefe wirklich begriffen. Vorstand hin oder her: Ich muss nicht immer alles wissen. Das gehört heute zu meinem Selbstverständnis. Ich darf für meine Mitarbeiter da sein, ihnen bestmögliche Rahmenbedingungen schaffen, ihnen als Berater zu Seite stehen, ihnen Perspektiven aufzeigen, ihnen Verantwortung übergeben, sie an meiner Erfahrung teilhaben lassen, Visionen aufzeigen und ermöglichen. Ich wünschte manchmal, ich hätte früher damit begonnen.

VIDEO
PRINT
ANIMATION
IMAGEFILM
GRAFIK
DESIGN
ERKLÄRFILM
PRODUKTFOTOS
WERBEFILM
DIGITAL
PRODUKTFILM
VERPACKUNGSDESIGN
CONTENTPRODUKTION

Aus dem Sauerland.
Überall unterwegs.
Based in Lüdenscheid.

HERR VON FUCHS

www.herrvonfuchs.de
anfrage@herrvonfuchs.de
02351 87 99 399

Preisverleihung der besonderen Art

Eine Preisverleihung ohne Event: Bei der Vergabe des Unternehmerpreises Südwestfalen, der unter der Schirmherrschaft von Dr. Matthias Heider MdB steht, wurden in den vier Kategorien Unternehmer/in, Gründer/in, Projekt und Arbeitgebermarke Auszeichnungen an südwestfälische Unternehmen und Institutionen verliehen. Die Preisübergabe fand in diesem Jahr coronabedingt Mitte November im kleinen Rahmen in Iserlohn statt. Spannend blieb es aber trotzdem, denn die Gewinner in den Kategorien Gründer/in und Unternehmer/in blieben wie jedes Jahr bis zum Schluss geheim

Text: Jana Wehmann **Fotos:** Björn Orth

In der „Königsdisziplin“, der Kategorie Unternehmer/in, überzeugte die Carl Berghöfer GmbH aus Altena (vorne). Platz 2 ging an die Hermes Fassadenreinigung, Platz 3 belegte das Familotel Ebbinghof. Die Jurymitglieder Carsten Malkus und Dr. Matthias Heider MdB beglückwünschten die Finalteilnehmer.

Jedes Jahr kommen Ende September rund 300 Besucher im Goldsaal der Schauburg Iserlohn zusammen, um die Verleihung des „Unternehmerpreises Südwestfalen“ zu verfolgen. In diesem Jahr musste die Veranstaltung jedoch leider coronabedingt ausfallen, vergeben wurde der Unternehmerpreis Südwestfalen dennoch. In kleinem Rahmen wurden die Auszeichnungen in den vier Kategorien Unternehmer/in, Gründer/in, Projekt und Arbeitgebermarke Mitte November in den Räumlichkeiten des Unternehmerverlags Südwestfalen übergeben. Obwohl in diesem Jahr alles anders war, hat sich eine Sache nicht verändert: Die Freude der Gewinner.

Der Unternehmerpreis in der Kategorie Projekt hat eine besondere Bedeutung: Denn mit dem Preis wird ein besonderes unternehmerisches Projekt oder eine Initiative ausgezeichnet, die zur Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens beiträgt oder einen Mehrwehrt zur Entwicklung der Region Südwestfalen oder eines Standorts leistet.

Premium-Partner
audalis Staff Südwestfalen GmbH Steuerberatungsgesellschaft
COMMERZBANK
DES WAHNSINNS FETTE BEUTE Markenführung für Familienunternehmen
Creditreform HAGEN SIEGEN ISERLOHN
Business-Partner
MEDICE
BEUTLER
malkus Veranstaltungstechnik
camalot
Mit Unterstützung von
Südwestfalen ALLES ECHT!

In der Kategorie Gründer/in setzten sich Benjamin und Christopher Hill durch (vorne). Das Start-up Wagyu Sauerland belegte Rang 2, Knowbody aus Lüdenscheid (nicht auf dem Foto) Rang 3. Mit auf dem Bild sind Initiator Torben K. Feil und Schirmherr Dr. Matthias Heider MdB.

In diesem Jahr konnten sich Juli und Tim Shirley von Unverpackt Siegen durchsetzen. Die Besonderheit: Mit ihrem Projekt haben sie und ihre vielen Mitstreiter – der Unverpackt-Laden in Siegen wurde als eingetragene Genossenschaft gegründet – das Konzept des unverpackten Einkaufens nach Südwestfalen geholt und damit Pionierarbeit in Sachen Nachhaltigkeit für die Region geleistet – denn der Unverpackt-Laden in Siegen war der erste seiner Art in Südwestfalen. „Wir finden, dieser Pioniergeist und der Mut, mit dem die Initiatoren dies angegangen sind, sind auszeichnungswürdig“, sagt Torben K. Feil vom Unternehmerverlag Südwestfalen, der den Preisträger in dieser Kategorie bestimmt.

Innovatives Arbeitgebermarketing

Bereits zum vierten Mal vergab die Südwestfalen Agentur wieder einen eigenen Preis in der Kategorie Arbeitgebermarke. In diesem Jahr entschied die Jury der Südwestfalen Agentur, den Preis an das Unternehmen Tsubaki Kabelschlepp GmbH aus Wenden zu vergeben. Vor allem das innovative und konsequente Arbeitgebermarketing des Maschinenbau-Unternehmens überzeugte die Jury. „Tsubaki Kabelschlepp hat eine moderne Bildsprache gefunden. Mit Wortwitz und der Nutzung von Icons machen sie sehr schnell verständlich, wen sie als Unternehmen suchen und wen nicht“, erläuterte Maria Arens, die sich im Regionalmarketing-Team der Südwestfalen Agentur um das Thema Arbeitgebermarketing kümmert. Bei Kabelschlepp zeige sich, dass eine gute Arbeitgebermarke auf einer fundierten Analyse unter Einbeziehung der Mitarbeiter fußt, um sicherzustellen, dass sie später auch gelebter Teil der Unternehmenskultur ist, ergänzt Arens. „Uns hat besonders beeindruckt, dass Tsubaki Kabelschlepp diese überzeugende Arbeitgebermarke fast vollständig selbst entwickelt hat. Das zeigt, dass auch kleine und mittelständische Unternehmen aus Südwestfalen den gesamten Prozess der Entwicklung einer konsistenten und kreativen Arbeitgebermarke intern leisten können.“ Marie Ting, zuständig für das Regionalmarketing in der Südwestfalen Agentur, ergänzt: „Die Vergabe eines Awards in dieser Kategorie ist aber auch wichtig, um positive Arbeitgeber-Beispiele aus Südwestfalen auf eine Bühne zu heben. Wir möchten die Öffentlichkeit und die Wirtschaft in Südwestfalen für dieses Thema sensibilisieren. In Südwestfalen

Die Jurymitglieder in der Kategorie Gründer/in: Kai Beutler und Tobias Feldner (sitzend, v. l.), Holger Walter, Ernst Riegel, Gesine Westhäuser und Jörg Hesse (stehend, v. l.). Auf dem Bild fehlt Jurymitglied Prof. Dr. Ewald Mittelstädt.

Partner/Mentoren Gründerpreis
Creditreform HAGEN SIEGEN ISERLOHN
audalis Staff Südwestfalen GmbH Steuerberatungsgesellschaft
BEUTLER
DES WAHNSINNS FETTE BEUTE Markenführung für Familienunternehmen
COMMERZBANK

PREMIUM-SPONSOREN

audalis // Über Begeisterung zum Erfolg: Als international vernetzte Wirtschaftskanzlei ist audalis diesem Leitgedanken verpflichtet. Die Kanzlei bietet umfassende Beratung aus einer Hand. Die Schwerpunkte sind die kompetente und professionelle Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Rechtsberatung und IT-Beratung. Audalis ist an fünf deutschen Standorten sowie in Breslau (Polen) im Einsatz.

Commerzbank AG // Die Commerzbank ist eine führende, international agierende Geschäftsbank. Sie bietet Privat- und Unternehmerkunden sowie Firmenkunden ein umfassendes Portfolio an Finanzdienstleistungen. Die Bank verfügt über eines der dichtesten Filialnetze der deutschen Privatbanken und ist Marktführer im deutschen Firmenkundengeschäft. Für ihre Kunden ist die Commerzbank weltweit und in allen Märkten „Die Bank an Ihrer Seite".

Creditreform in Südwestfalen // Mit rund 165.000 Mitgliedern und jährlich ca. 15 Mio. erteilten Auskünften ist Creditreform Marktführer im Firmenauskunftsbereich in Europa und zählt zu den führenden Inkassounternehmen in Deutschland. Der Unternehmensverbund bietet als Partner der Wirtschaft an über 130 Standorten in Deutschland ein breites Dienstleistungsspektrum – von Wirtschaftsinformationen über Firmen und Privatpersonen bis hin zu Forderungsmanagement, Factoring und Warenkreditversicherungen sowie Vertriebsmarketing. In Südwestfalen ist Creditreform an den Standorten Arnsberg, Hagen, Siegen und Iserlohn vertreten.

Des Wahnsinns fette Beute // Die Fette Beute-Gruppe – bestehend aus der Beratung triljen und der Agentur Des Wahnsinns fette Beute (DWFB) – schafft Vorsprung für Familienunternehmen. Schwerpunkte der Gruppe mit Stammsitz im südwestfälischen Attendorn und Standorten in Düsseldorf und München sind die markenzentrierte Organisationsentwicklung und Transformationsberatung, Corporate und Employer Branding Prozesse mit digitalem Schwerpunkt sowie die Markenaktivierung im Verkaufsprozess.

UNTERSTÜTZER

Südwestfalen Agentur // Um mit klugen Ideen, Tatkraft und koordiniertem Handeln gemeinsam die Region Südwestfalen zu stärken, wurde die Südwestfalen Agentur GmbH 2008 gegründet. Getragen wird sie durch die fünf Kreise Südwestfalens: Olpe, Soest, Siegen-Wittgenstein, Hochsauerlandkreis und Märkischer Kreis sowie den Verein „Wirtschaft für Südwestfalen". Die Agentur bündelt die Kräfte von Politik und Wirtschaft in der Region. Sie treibt als dynamische Netzwerkzentrale die Umsetzung der REGIONALE 2025 voran und koordiniert das Vorhaben „Smart Cities: 5 für Südwestfalen". Gleichzeitig wirkt sie als positiver Kommunikations-Verstärker der Region unter dem Dach der Regionalmarketing-Kampagne „Südwestfalen – Alles echt".

BUSINESS-SPONSOREN

MEDICE Arzneimittel Pütter // MEDICE ist ein mittelständisches, inhabergeführtes Pharma-Unternehmen und zählt mit über 600 Mitarbeitern zu den erfolgreichsten Familienunternehmen unter den Arzneimittel-Herstellern in Deutschland. Seine freiverkäuflichen Arzneimittel und verschreibungspflichtigen Medikamente vertreibt MEDICE international in 50 Ländern. Alle Familienmitglieder der Geschäftsführung sind Mediziner, daher hat auch die firmeneigene Forschung und Entwicklung einen hohen Stellenwert. MEDICE entwickelt und produziert seit 1949 am Standort Iserlohn – aus Tradition und Überzeugung.

Beutler Verpackungssysteme // Beutler Verpackungssysteme ist ein Familienunternehmen, das in der fünften Generation aktiv ist, als Team arbeitet und in Generationen denkt. Das Ziel ist es, den Kunden eine kreative, intelligente Verpackung zu entwickeln und zu produzieren, denn diese kann die Wirkung der Produkte enorm verstärken. Die Kunden können aus einer Vielzahl von Angeboten wählen: Standardverpackungen, individuelle Verpackungslösungen oder Full-Service-Projekte. Neuerdings ermöglicht Beutler auch Verpackungslösungen mit Einsätzen aus Faserstoffen oder aus kompostierbarem Kunststoff. Beide Lösungen sind zu 100 Prozent mineralölfrei.

Malkus // Die Malkus Veranstaltungstechnik GmbH realisiert Veranstaltungen aller Art, z. B. Corporate Events, Messen, Konferenzen und Galaevents. Sie können digital, hybrid oder live umgesetzt werden. Das 2001 durch Jens und Carsten Malkus gegründete Unternehmen ist als Meisterbetrieb autorisiert, Veranstaltungen jeglicher Größenordnung durchzuführen.

Camalot Media // Das interdisziplinäre Team aus Entwicklern, Strategen und Designern von camalot steht für interaktive Erlebniswelten für den Vertrieb, insbesondere im Web. Für Kunden wie Kirchhoff Automotive, Daimler, aber auch mittelständische Industrie- und Dienstleistungsbetriebe entwickeln die Iserlohner komplexe Vertriebsprozesse und Individual-Software: messbare Ergebnisse, Kundenzugewinne und echte Begeisterung für die Produkte zu erzielen.

gibt es viele tolle Unternehmen, die auch eine hervorragende Arbeitgebermarke zu bieten haben."

Bekanntgabe der Erstplatzierten

Anders als in den Kategorien Projekt und Arbeitgebermarke bleiben die Gewinner in den Kategorien Gründer/in und Unternehmer/in bis zur Preisübergabe geheim. Auf der Shortlist in der Kategorie Gründer/in standen Benjamin und Christopher Hill (ensun, Siegen), Katrin Schütz und Christoph Willeke (Wagyu Sauerland, Arnsberg) sowie Carolin Strehmel und Vanessa Meyer (Knowbody, Lüdenscheid). Durchsetzen konnten sich am Ende Benjamin und Christopher Hill aus Siegen. „Ausschlaggebend für den ersten Platz für die ensun GmbH waren die Zukunftsfähigkeit der Idee, die Relevanz des Produktes für den heimischen Mittelstand und die beiden Gründerpersönlichkeiten", begründete die siebenköpfige Jury ihre Wahl. Zudem betonte die Jury, dass das Konzept des Start-ups aus Unternehmen, die Probleme suchen, und Unternehmen, die Lösungen anbieten, sehr spannend sei. „So erhalten auf Problemlöser-Seite auch Start-ups eine gute Plattform für ihre Angebote", lautete die Beurteilung der Jury. Als Hauptpreis erhalten Benjamin und Christopher Hill nun ein erstklassiges Mentoren-Programm. Über zwölf Monate begleiten fünf Mentoren die beiden Gründer, um sie bei Themen wie Marketing, Vertrieb, Steuern,

In diesem Jahr stellen wir in unserem Magazin die Preisträger in den vier Kategorien ausführlich vor. Auf den nachfolgenden Seiten finden Sie die Porträts über die Gewinner. Und unter diesem Link lernen Sie die Preisträger und Nominierten noch besser kennen. Zusammen mit der Agentur camalot media haben wir wieder Nominierten-Filme gedreht, in denen ausführlich über die Finalisten und Preisträger berichtet wird: *www.youtube.com/UVerlagSWF*

In der Kategorie „Arbeitgebermarke" wurde das Wendener Unternehmen Tsubaki Kabelschlepp GmbH ausgezeichnet. Nadja Hinsken und Frank Springer nahmen die Auszeichnung von den Vertretern der Südwestfalen Agentur – Maria Arens, Hubertus Winterberg und Marie Ting – entgegen. Auch Schirmherr Dr. Matthias Heider MdB gratulierte dem Unternehmen zur Auszeichnung.

Personal und allen weiteren unternehmerischen Themen zu unterstützen.
In den vergangenen Jahren bildete die Vergabe des Preises in der Kategorie Unternehmer das große Finale. Mit diesem Preis werden Unternehmerpersönlichkeiten ausgezeichnet, die bereits seit Jahren wirtschaftlich erfolgreich sind, und sich auch ebenso durch ein hohes wie ehrenamtliches Engagement auszeichnen. Auch in dieser Kategorie blieb es bis zur letzten Sekunde spannend: Auf Platz eins landeten am Ende Anja und Arnd Berghöfer von der Carl Berghöfer GmbH aus Altena. Sie setzten sich gegen die Mit-Nominierten Sebastian Hermes und David Hollnack von der Hermes Fassadenreinigung GmbH aus Kirchhundem (Platz 2) und Daniela Tigges vom Familotel Ebbinghof aus Schmallenberg (Platz 3) durch. „Die Carl Berghöfer GmbH ist in den vergangenen Jahren wirklich rasant gewachsen – sowohl bei Steigerung des Umsatzes als auch bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze. Neben dem gesellschaftlichen und ehrenamtlichen Engagement der Unternehmensleitung war dies für uns der ausschlaggebende Grund", heißt es in der Begründung der Jury.
Spannend geht es weiter: Die weitere Entwicklung des Start-ups ensun aus Siegen wird in den kommenden Monaten von den Mentoren begleitet und laufend in unserer Gründerreportage dargestellt.

Im Beisein von Schirmherr Dr. Matthias Heider MdB und Torben K. Feil vom Unternehmerverlag erhielten die Initiatoren des Unverpackt-Ladens in Siegen den Award in der Kategorie „Projekt".

Papier horten war gestern

Dank digitaler Dokumentenprozesse zum papierarmen Büro

Profitieren Sie von der Vielzahl an Vorteilen des Dokumenten-Managements:

Effizienz, Flexibilität, Kostenreduzierung, Kundenzufriedenheit und Datensicherheit. Digitale Arbeits- und Dokumentenprozesse machen es möglich. Papier horten war gestern.

Als kompetenter Partner stehen wir Ihnen vom Erstgespräch über die Einführung bis zum dauerhaften Support Ihres Dokumenten-Managements zur Seite. Wir freuen uns, Sie auf dem Weg zum papierarmen Büro begleiten zu dürfen.

praedata
... wir optimieren Dokumentenprozesse

www.praedata.de

Freuen sich über den Preis in der Kategorie Unternehmer/in: Anja und Arnd Berghöfer, Geschäftsführer der Carl Berghöfer GmbH aus Altena.

Mitarbeiter und Nachhaltigkeit im Fokus

Anja und Arnd Berghöfer führen die Carl Berghöfer GmbH bereits in vierter Generation. Den Geschäftsführern liegt nicht nur das Wohl ihrer Mitarbeiter am Herzen, auch setzen sie sich für nachhaltiges Wirtschaften und einen sorgsamen Umgang mit Ressourcen ein. Das Unternehmen wurde mit dem Unternehmerpreis Südwestfalen in der Kategorie Unternehmer/in ausgezeichnet

Das Unternehmen Carl Berghöfer wurde 1928 von Carl Berghöfer sen. als Industrievertretung in Lüdenscheid gegründet. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde zusätzlich ein Großhandel für Industriechemikalien betrieben, anschließend gründeten 1989 Carl Berghöfer jun. und Kurt-Martin Berghöfer (3. Generation) die Carl Berghöfer GmbH als Metallhandel und chemisch-technische Großhandlung. 1998 trat Arnd Berghöfer als vierte Generation in die Firma ein und wandelte das Unternehmen vom Metallhandel in einen Produktions- und Dienstleistungsbetrieb. 2004 erfolgte der Umzug innerhalb Lüdenscheids, 2016 zog das Unternehmen in die neu gebauten Räumlichkeiten in Altena. Das Unternehmen produziert Bänder aus Kupfer und Kupferlegierungen für die Bereiche Automotive, Elektroindustrie, Sanitärindustrie und Maschinenbau. In Kombination mit einer neuen Längsteilanlage, die speziell auf die Bedürfnisse der Elektromobilität ausgerichtet ist, und weiteren Investitionen hat das Unternehmen neue Kunden aus den Bereichen der Automotive- und Elektroindustrie gewonnen und somit sowohl Umsätze als auch den Personalstamm verdoppelt. Mit einem Absatz von über 4.800 Tonnen Metallhalbzeugen hat Carl Berghöfer seit 2017 die deutsche Marktführerschaft unter den Schneidcentern für Kupfer und Kupferlegierungen übernommen.

Besonders wichtig und daher auch Teil der Unternehmensphilosophie sind für die Geschäftsführer Anja und Arnd Berghöfer nachhaltiges Wirtschaften und ein sorgsamer Umgang mit Ressourcen. Durch ausreichende Lagerkapazität, eigene Metallcontainer und eine effiziente Logistik ist es dem Unternehmen möglich, seinen Kunden neben der Belieferung von hochwertigen Metallhalbzeugen sich ebenso um das umweltschonende Recycling von Stanzabfällen und Altmetallen zu kümmern. Carl Berghöfer trägt damit einen wichtigen Teil dazu bei, dass wertvolle Ressourcen geschont und regelmäßig in den Produktionskreislauf zurückgeführt werden.

Neben der Nachhaltigkeit setzt sich das Unternehmen vor allem auch für seine Mitarbeiter ein. Um gezielt auf die Bedürfnisse eingehen zu können, haben die Geschäftsführer 2019 ihr Arbeitszeitmodell reformiert und bieten den Mitarbeitern mehr Flexibilität und Planungssicherheit. Mit der Einführung einer flexiblen 39-Stunden-Woche hat das Unternehmen die Zufriedenheit der Mitarbeiter steigern können.

Christopher und Benjamin Hill gründeten in Siegen das Start-up ensun.

Technologie-Scouting: Lösung digitaler Probleme

Das Siegener Start-up ensun hat den Unternehmerpreis Südwestfalen in der Kategorie Gründer/in gewonnen und erhält neben der Auszeichnung ein zwölfmonatiges Mentorenprogramm. Die Gründer Christopher und Benjamin Hill haben es sich zur Aufgabe gemacht, einen Marktplatz für Technologie, Innovation und Digitalisierung zu bieten

Benjamin und Christopher Hill definieren mit ihrem Start-up ensun, welches sie im Dezember 2019 gegründet haben, den Begriff Technologie-Scouting neu. Eine neue, innovative und digitale Form des Technologie-Scoutings soll Unternehmen einen Zugang zu einem einzigartigen Expertennetzwerk liefern und somit alle Digitalisierungsprobleme effizient beseitigen. Mithilfe einer innovativen Heuristik ist es den Gründern möglich, ein rein betriebswirtschaftlich definiertes Problem in ein Digitalisierungsprojekt zu spezifizieren.

Letztendlich besteht das Ziel der ensun GmbH darin, für jedes Problem den passenden Experten bzw. Lösungsanbieter zu finden. Um den Problemstellern das bestmögliche Ergebnis zu liefern, haben die Hill-Brüder diverse künstliche Intelligenzen (KI) entwickelt. So können sie sowohl die Qualität der Experten als auch die Qualität des Matchings jederzeit gewährleisten. Dementsprechend stellt die Qualitätssicherungs-KI sicher, dass die Experten auch wirklich Experten auf ihrem ausgewählten Themengebiet sind. Anschließend findet die Matching-KI die besten Experten für die inserierten Probleme. Am Ende entscheidet sich jedoch der Kunde, mit welchem Experten er zusammenarbeiten möchte.

Da viele technologische Probleme aus dem Bereich der Digitalisierung oft sehr spezifischer Nischentechnologien und Lösungsanbieten bedürfen, sind meist kleinere Hightech-Start-ups, Freelancer oder Hightech-KMUs nötig, die jedoch im Normalfall schwer zu finden sind. Daher basiert der wesentliche Erfolgsfaktor vor allem auf einer starken Community auf der Lösungsanbieter-Seite. Neben Themenbereichen wie dem Einsatz von intelligenter Software, Virtual Reality, Robotic, Machine Learning oder auch Data Analytics finden sich viele Lösungsanbieter in sehr speziellen Bereichen auf der Plattform wieder. Inzwischen befinden sich mehr als 600 Lösungsanbieter auf der Plattform.

Für die Experten ist die Nutzung von ensun dauerhaft kostenfrei und stellt daher einen effizienten Vertriebskanal dar. Für die Problemsteller ist die Plattform im Jahr 2020 kostenfrei, ab 2021 haben sie die Möglichkeit, Lizenzen zu erwerben. Das ermöglicht ihnen Lösungen für unbegrenzt viele Probleme.

Der Energiebeweger als Arbeitgebermarke

Um sich für Bewerber attraktiv zu positionieren, hat das Unternehmen Tsubaki Kabelschlepp im Sommer 2018 einen Prozess zur Markenidentifikation gestartet, bei dem alle Mitarbeiter eingebunden waren. Ergebnis ist das Employer Branding „Der Energiebeweger“, für die die Firma mit dem Preis in der Kategorie Arbeitgebermarke ausgezeichnet wurde

Seit 1954 prägt das Unternehmen Tsubaki Kabelschlepp GmbH mit zahlreichen Entwicklungen den weltweiten Markt für Energieführungen. Neben der Innovationsstärke ist das Unternehmen vor allem für die herausragende Qualität seiner Produkte bekannt. Mit mehr als 50 Auslandsvertretungen und Tochtergesellschaften ist Tsubaki Kabelschlepp rund um den Globus aktiv. Ihre innovativen Lösungen bewähren sich in verschiedensten Branchen – und zwar nicht nur in Einsatzbereichen wie Werkzeugmaschinen, Krananlagen, Waschstraßen oder Medizin- und Labortechnik, sondern auch in Industrierobotern, Hochsee-Ölplattformen oder der Raumfahrt. Das in Olpe sitzende Unternehmen gehört seit 2010 zum japanischen Tsubaki-Konzern, einem weltweit führenden Hersteller industrieller Antriebskomponenten und -systeme. Dadurch bietet das Unternehmen zum einen die Schnelligkeit und Flexibilität eines deutschen Mittelständlers und zum anderen die Sicherheit und Internationalität eines globalen Konzerns.

Obwohl sich das Unternehmen aus Wenden erst seit zwei Jahren intensiv mit dem Thema Employer Branding beschäftigt, wurde es mit dem Preis in der Kategorie Arbeitgeber ausgezeichnet. Um den Prozess zu starten, hatte sich bei Tsubaki Kabelschlepp im Sommer 2018 ein Team innerhalb der Firma zusammengefunden, in dem sowohl Mitarbeiter aus der Personalabteilung als auch die Geschäftsführung und Auszubildende sitzen. Eingebunden in den gesamten Prozess wurde jedoch die komplette Belegschaft des Unternehmens. Das Problem war, dass das Unternehmen nur bedingt als Arbeitgeber in der Region bekannt war. Da die Mitarbeiter das Umfeld sowie die Benefits des Unternehmens schätzen, kristallisierte sich im Verlauf heraus, dass die Schlüsselfaktoren zur Mitarbeiterbindung ein kollegiales Umfeld und eine abwechslungsreiche wie herausfordernde Tätigkeit sind. Daraus ergab sich die Arbeitgebermarke „Der Energiebeweger“, die sowohl das Geschäftsmodell als auch die Kultur umfasst. Denn in jedem Fall bewegen die Produkte des Unternehmens Energie und erklären auch den Kern der Arbeitgebermarke. Das Unternehmen zeigt, dass eine gute Arbeitgebermarke gelebter Teil der Unternehmenskultur ist.

Die beiden Teamleiter im Bereich Employer Branding, Nadja Hinsken und Frank Springer, nahmen den Preis in der Kategorie Arbeitgebermarke entgegen.

Pioniere in Sachen Nachhaltigkeit

Der Unverpackt-Laden aus Siegen war der erste seiner Art in Südwestfalen und wurde mit dem Unternehmerpreis Südwestfalen in der Kategorie Projekt ausgezeichnet. Neben dem besonderen Konzept zeichnet sich Unverpackt Siegen ebenso durch die genossenschaftliche Organisation aus

Unverpackte Ware lose einkaufen mag zwar inzwischen kein unbekanntes Konzept mehr sein, der Unverpackt-Laden in Siegen war jedoch der erste seiner Art in Südwestfalen. Damit hat Unverpackt Siegen aktive Pionierarbeit geleistet, um nachhaltiges, faires und regionales Einkaufen zu fördern und in der Region bekannter zu machen. Wie der Name bereits verrät, erhält der Kunde weder Plastiktüten noch sind die Produkte verpackt. Produkte wie Reis, Nudeln, Linsen oder auch Mehl können ohne großen Aufwand aus Glaszylindern in mitgebrachte Einmachgläser umgefüllt werden. Wer keinen Behälter hat, kann auch vor Ort einen kaufen oder aus der Spendenkiste mitnehmen. So geht's: Zunächst wird der ungefüllte Behälter gewogen und das Leergewicht wird notiert. Anschließend können die Behälter beliebig nach eigenen Wünschen und Bedürfnissen befüllt werden. An der Kasse wird nun das Gewicht erneut abgewogen und das Leergewicht wird abgezogen. Damit kauft der Kunde nicht nur exakt die Menge, die er benötigt, sondern auch regional, fair und in Bio-Qualität.

Obwohl das Konzept auf den ersten Blick simpel erscheint, war die Umsetzung von Unverpackt Siegen ein zeitintensives Projekt, da der Laden genossenschaftlich organisiert ist. Das bedeutet, dass hinter Unverpackt Siegen nicht ein Einzelunternehmer steht, sondern eine Genossenschaft mit vielen Geldgebern und Entscheidungsträgern. Daher werden alle Entscheidungen demokratisch für das Wohl der Gemeinschaft getroffen, die Gewinne fließen in die Genossenschaft oder werden an die Mitglieder ausgezahlt. Da Unverpackt Siegen von Beginn an ein Team-Projekt war, wollten die Mitbegründer Tim und Juli Shirley auch im Geschäftsbetrieb den Demokratiegedanken verwirklichen. Seit der Gründung im Mai 2019 ist die Genossenschaft auf über 200 Mitglieder gewachsen.

Sind stolz auf die Auszeichnung in der Kategorie Projekt: Die Macher des Unverpackt-Ladens in Siegen.

Ausgezeichnete Recruitinglösungen kommen aus Südwestfalen

Längst hat sich das Job- und Ausbildungsportal Karriere Südwestfalen vom einstigen Start-up Projekt zum Shootingstar entwickelt, der dem regionalen Fachkräftemangel innovativ entgegenwirkt und erst kürzlich beim diesjährigen Jobbörsencheck sowohl von Bewerbern als auch von Arbeitgebern zum zweifachen Testsieger und damit zu Deutschlands bester regionaler Jobbörse gekürt wurde. Hinter der erfolgreichen Marke steht die ontavio GmbH in Lennestadt. Deren Kerngeschäft ist die Entwicklung und Vermarktung eines breiten Portfolios rund um das digitale Recruiting

Philipp Thöne, Dominik Scholz und Felix Berghoff (v. l.) bilden das Geschäftsführer-Trio der ontavio GmbH in Lennestadt.

Die zwei Auszeichnungen „Beste Jobbörse Arbeitgeberzufriedenheit“ und „Beste Jobbörse Bewerberzufriedenheit“ in der Kategorie Regionalportale bedeuten Felix Berghoff, Dominik Scholz und Philipp Thöne sehr viel und erfüllen das Geschäftsführertrio und das inzwischen 40-köpfige Team von ontavio mit Stolz. Zu Recht – denn als die heutigen Unternehmer vor rund acht Jahren damit begonnen haben, das Jobportal Karriere Südwestfalen zu konzipieren, sollten gezielt Fachkräfte aus der Region mit heimischen Unternehmen zusammengebracht werden. Ein echter Mehrwert für Südwestfalen sollte geschaffen werden. „Aus der Region und für die Region – das war und ist unsere Devise. Dass wir jetzt sogar deutschlandweit zu den besten Jobportalen gehören, bestätigt unsere Arbeit“, so Philipp Thöne.

Rund 6.600 Jobs, attraktive Unternehmensporträts von mehr als 1.600 Top-Arbeitgebern in Südwestfalen und etwa 120.000 Seitenbesucher pro Monat – das ist der beachtliche Status quo. Ein starker Bewerberpool, eine umfangreiche Mediathek mit vielen Filmbeiträgen, redaktionelle

Ob Entwicklung, Design oder Vertrieb: Das Team von ontavio ist auf inzwischen 40 ambitionierte Experten angewachsen.

Inhalte und Interviews mit interessanten Menschen runden das Gesamtpaket des regionalen Job- und Ausbildungsportals Karriere Südwestfalen ab. Teil dieser Erfolgsgeschichte ist das starke Team aus ambitionierten und visionären Experten u. a. aus den Bereichen Marketing, Vertrieb, Entwicklung oder Design.

Bestnoten für Qualität und Handling

In diesem Jahr wurde Karriere Südwestfalen zum ersten Mal beim renommierten Jobbörsencheck gelistet und erreichte aus dem Stand die beiden Top-Platzierungen. Die Auszeichnungen wurden im Oktober im Rahmen der in diesem Jahr erstmals virtuell durchgeführten HR-Leitmesse „Zukunft Personal-EuropeVirtual“ verliehen.

Basis des hervorragenden Umfrageergebnisses ist die sehr hohe Gesamtzufriedenheit und Weiterempfehlungsrate von Personalverantwortlichen und Stellensuchenden. Testsieger aus Arbeitgebersicht wurde das Job- und Ausbildungsportal in erster Linie aufgrund der hohen Weiterempfehlungsquote von 99 Prozent. Dieser hohe Zufriedenheitswert ist begründet durch den Bekanntheitsgrad in der Region, die einfache Handhabung und das faire Preis-Leistungsverhältnis. Eine solche Bestätigung freut besonders Dominik Scholz, der seit Beginn für die technische Entwicklung sowohl des Jobportals als auch für alle anderen Produkte von ontavio verantwortlich ist: „Die intuitiv bedienbare Oberfläche macht es dem Nutzer besonders einfach, Stellenangebote zu veröffentlichen. Und auch unser Preismodell ist äußerst unkompliziert. Innerhalb einer Jahresflat, die sich an der Gesamtzahl der Mitarbeiter orientiert, können unsere Kunden unbegrenzt Stellen ausschreiben, ganz egal, ob für Führungspositionen, Auszubildende oder Hilfskräfte.“

> „Berufseinsteiger wissen am besten, was für Gleichaltrige oder wenig Jüngere wichtig ist bei der Berufswahl.“
>
> **Philipp Thöne**

Die Unternehmen vergaben zudem beste Bewertungen für die Qualität der Bewerber und eine hohe Erfolgsquote bei der Stellenbesetzung. Dieses hervorragende Ergebnis deckt sich mit dem unmittelbaren Feedback der Kunden: „Wir bekommen auch außerhalb der Umfrage häufig die Rückmeldung, dass die qualifiziertesten Bewerbungen über Karriere Südwestfalen eingehen“, freut sich Felix Berghoff. Neben eingehenden Bewerbungen auf das eigene Stellenangebot haben registrierte Unternehmen auch Zugriff auf den umfangreichen Bewerberpool, um aktiv Fachkräfte anzusprechen.

> „Die intuitiv bedienbare Oberfläche macht es dem Nutzer besonders einfach, Stellenangebote zu veröffentlichen.“
>
> **Dominik Scholz**

Bewerber gaben Bestnoten für Übersichtlichkeit und Handling des Portals und für die Qualität der ausgeschriebenen Stellen. Die Weiterempfehlungsquote liegt hier bei 98 Prozent, die Gesamtzufriedenheit erreicht einen Wert von 6,4 von 7 möglichen Punkten. Den Testern gefiel vor allem die fokussierte Ausrichtung auf die Region Südwestfalen, die Übersichtlichkeit des Portals, die passgenauen Suchergebnisse sowie die hohe Anzahl regionaler Stellenausschreibungen. Gelobt wurden auch die Firmenporträts und die ansprechende Darstellung der einzelnen Angebote.

Regional gedacht – überregional erfolgreich

Was in Südwestfalen bestens funktioniert, ist inzwischen auch in anderen Teilen Deutschlands angekommen: Das Jobportal wurde erfolgreich auf die Regionen Südniedersachsen, Bremen, Hamburg, Metropole Ruhr, Nordhessen und Mittelhessen skaliert und an Franchisenehmer vergeben. Weitere Standorte sind in Planung: „Uns ist wichtig, dass die regionale Idee erhalten bleibt und unsere Lizenzpartner genauso wie wir hier in Südwestfalen im jeweiligen Standort verwurzelt und gut vernetzt sind“, betont Scholz: „Unsere regionalen Jobportale sind kein beliebiges Geschäftsmodell, da steckt Herzblut drin und wir vertrauen unsere Idee nur jemandem an, der ähnlich tickt wie wir.“

Dominik Scholz,
Geschäftsführer Technik.

Philipp Thöne,
Geschäftsführer Marketing.

Felix Berghoff,
Geschäftsführer Vertrieb.

Azubi-Marketing auf Augenhöhe

Parallel zu Karriere Südwestfalen hat ontavio in Kooperation mit der Industrie- und Handelskammer Siegen die Plattform hashtag-ausbildung.de entwickelt. Angelehnt an populäre Social-Media-Plattformen wird die Ausbildung in heimischen Unternehmen für junge Menschen erlebbar. Ausbildungsbetriebe lassen ihre Azubis zu digitalen Botschaftern werden, indem sie authentische Postings gestalten und so ergänzend zu bestehenden Employer-Branding-Maßnahmen die Aufmerksamkeit der digital-affinen Zielgruppe wecken. „Berufseinsteiger wissen am besten, was für Gleichaltrige oder wenig Jüngere wichtig ist bei der Berufswahl“, weiß Marketingspezialist Thöne. Das Portal ist aufgebaut wie eine Timeline: Visuelle Inhalte nehmen einen entscheidenden Platz ein, Kern- und Hauptelement ist das Hashtag (#), mit dem die Jugendlichen Themen miteinander verknüpfen können. Mit einem Klick können zukünftige Azubis einen Blick hinter die Werkstore und Bürotüren der jeweiligen Unternehmen werfen, unkompliziert Fragen stellen und Beiträge liken.

„hashtag-ausbildung.de spricht die Nutzer auf emotionaler Ebene an und ist intelligent mit Karriere Südwestfalen verknüpft. Die Postings der Unternehmen bleiben auch für künftige Azubis erhalten und sind damit perfekt geeignet, um nachhaltig und kontinuierlich in Interaktion mit künftigen Schulabgängern zu kommen“, fasst Berghoff die Vorteile zusammen. Und das wiederum sichert den Fortbestand der Unternehmen und der Wirtschaftskraft Südwestfalens.

> „Ohne professionelles Bewerbermanagementsystem können Bewerbungen in den E-Mail-Postfächern schnell übersehen werden.“
>
> **Felix Berghoff**

Cleveres Bewerbermanagement

Um nach erfolgreicher Ausschreibung offener Jobs oder Ausbildungsstellen den Überblick über die eingehenden Bewerbungen zu behalten, vervollständigt das Bewerbermanagementsystem talentstorm das digitale Recruiting-Portfolio von ontavio. talentstorm ist auf die Bedürfnisse kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnitten und erfüllt zugleich höchste Ansprüche. Das Tool stellt sicher, dass tatsächlich alle Kandidaten erfasst werden. „Ohne professionelles Bewerbermanagementsystem können Bewerbungen in den E-Mail-Postfächern schnell übersehen werden“, erklärt Berghoff: „Dadurch entsteht für Unternehmen sogar doppelter Schaden. Zum einen, weil interessante Bewerber, die erst gar nicht im Auswahlverfahren berücksichtigt werden, dem Unternehmen verlorengehen. Andererseits bekommt solch ein Kandidat niemals ein Feedback und darunter leidet die Reputation des Unternehmens auf dem gesamten Bewerbermarkt.“ Diesem Lapsus tritt talentstorm wirkungsvoll entgegen und sorgt gleichzeitig dafür, dass der gesamte Recruiting-Prozess von der unkomplizierten Stellenausschreibung auf allen gewünschten Kanälen über die Vergleichbarkeit von Kandidaten bis hin zur finalen Rückmeldung deutlich vereinfacht wird. Textvorlagen, Möglichkeiten zur Automatisierung und viele weitere clevere Funktionen unterstützen die Anwender, alle Bewerber datenschutzkonform im Blick zu behalten. „Das übersichtliche und intuitive Bedienkonzept von talentstorm ermöglicht es, die Software praktisch ohne Schulungsaufwand einzusetzen“, erklärt Scholz und führt weiter aus: „Auch der Wechsel von einer bestehenden HR-Software geschieht völlig reibungslos, auf Wunsch sogar die Migration der Bestandsdaten.“

Klug aufeinander abgestimmt ergänzen sich die ontavio-Produkte Karriere Südwestfalen, hashtag-ausbildung.de und talentstorm perfekt. Regional gedacht, ausgestattet mit einer außergewöhnlichen Nutzerfreundlichkeit und einer transparenten Preisgestaltung beschleunigen die Tools gemeinsam angewendet die gesamte Personalarbeit: vom Azubi-Marketing über die Stellenausschreibung und das Active Sourcing bis hin zum Auswahl- und Entscheidungsprozess.

ONTAVIO

ontavio GmbH
Hundemstraße 2 • 57368 Lennestadt
Tel.: 02723 / 95375-0
info@ontavio.de
www.ontavio.de

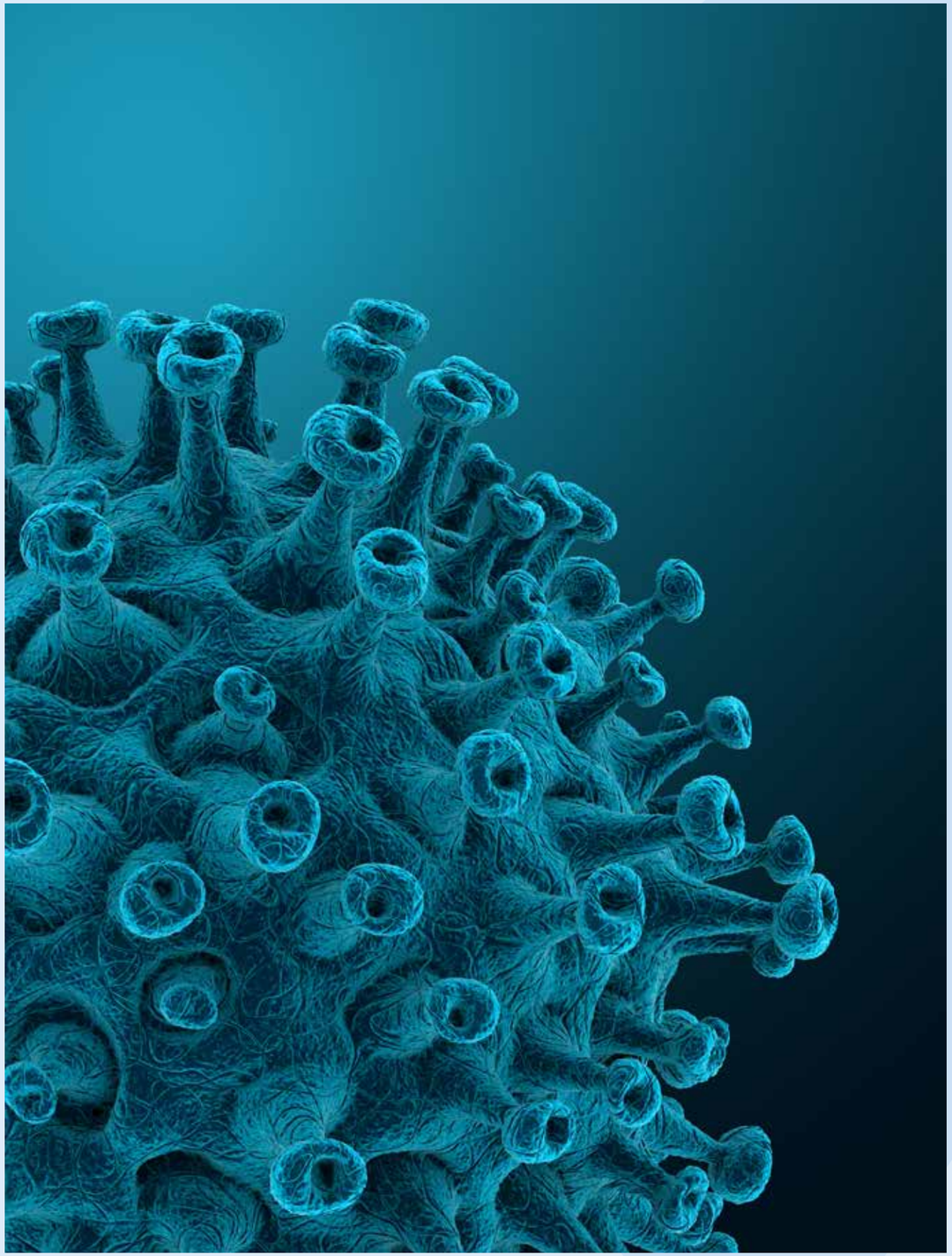
ZON EICHEN®
HANDWERK UND INTERIOR.

RÄUME UND OBJEKTE FÜR ÄSTHETEN

Umgeben von unbändiger Natur. Inmitten des Siegen-Wittgensteinischen Landes. Das Schöne realisieren. Wertig, ästhetisch, anspruchsvoll. Mit feinem Handwerk und führendem europäischen Interior Design. In enger Zusammenarbeit mit Planern und Architekten. Entdecken Sie zon Eichen.

WWW.ZON-EICHEN.DE
+49 2732 1725
HALLO@ZON-EICHEN.DE

german brand award '19 winner



Das Pandemie-Geschäftsjahr

Wie es in den kommenden Monaten und vor allem in 2021 weitergeht, ist ungewiss. Die Corona-Krise hat das gesellschaftliche Leben und Arbeiten komplett verändert – vor allem für Unternehmer. Selbst für Betriebe, die noch auf Expansionskurs waren, sieht es derzeit schlecht aus. In unserem Titelthema versuchen wir, eine Art Bilanz für das Pandemie-Wirtschaftsjahr 2020 zu ziehen. Wir haben mit Unternehmern aus verschiedenen Branchen gesprochen, wie sie die Pandemie zu Beginn wahrgenommen haben und wie sich ihre Unternehmen derzeit entwickeln. Neben ein paar wenigen Krisengewinnern, die trotz – bzw. wegen der Pandemie – eine enorme Nachfrage verzeichnen, erleben die meisten Unternehmer turbulente Zeiten

Text: Jana Wehmann

Rückblick: Es ist Montag, der 23. März, und in Deutschland gibt es rund 4.000 mit Corona neuinfizierte Personen. Es ist der erste Tag, an dem das weitreichende Kontaktverbot gilt. In Nordrhein-Westfalen werden demnach Zusammenkünfte und Ansammlungen in der Öffentlichkeit von mehr als zwei Personen untersagt. Es ist der erste Lockdown. Die Bilder von Warteschlangen an den Supermärkten, leeren Straßen, Hörsälen und Unternehmen sind noch gut im Kopf verankert. Über Nacht wurden tausende Mitarbeiter ins Home-Office geschickt, Firmen stehen vor den Herausforderungen, mobiles Arbeiten zu ermöglichen und – je nach Branche – Umsatzrückgänge abzufedern, gleichzeitig den Betrieb so gut es geht aufrechtzuhalten. Unzählige Branchen werden auf null heruntergefahren. Das Leben spielt sich größtenteils in den eigenen vier Wänden ab. Die Welt steht still.

Heute: Es ist Freitag, der 20. November, und in Deutschland gibt es trotz des zweiten Lockdowns einen neuen Tageshöchstwert: 23.648 mit Corona neuinfizierte Personen an einem Tag. Nachdem der erste Lockdown überstanden wurde, zog die Mund-Nasen-Bedeckung in unseren Alltag ein. Wir gehen mit Maske einkaufen, auf die Arbeit und sogar teilweise durch die Innenstadt. Obwohl die Zahlen der neuinfizierten Personen pro Tag zeitweise auf wenige hundert Fälle in Deutschland sanken und der Sommer größtenteils mit wenigen Einschränkungen genossen werden konnte, steigen die Zahlen aktuell rapide. Die Frage nach einer zweiten Ausgangssperre wurde vor wenigen Tagen mit dem „Lockdown Light“ beantwortet. Seit dem 2. November gelten nun erneut verschärfte Kontakt- und Versammlungsverbote, unzählige Einrichtungen und Dienstleister wie Kulturhäuser, Kinos oder auch Tattoo-Studios müssen schließen – Kitas und Schulen bleiben dieses Mal hingegen geöffnet. Diese Regelungen gelten – Stand heute – wohl bis zum 20. Dezember.

> „Die Veranstaltungsbranche und das Gastgewerbe, sind – meist unverschuldet – die absoluten Verlierer. Hier gilt es, Liquidität zu sichern und auf das Ende der Pandemie zu warten.“
>
> **Dr. Michael Betzinger**

Allein dieser Vergleich zeigt, dass die Corona-Krise längst nicht überwunden ist. Täglich steigen die Fälle mit neuinfizierten Personen, fast täglich gibt es neue Erkenntnisse oder auch Verschwörungstheorien. Es ist eine schwierige Zeit für die Gesellschaft, aber im Besonderen für Unternehmer.

Corona – die Bilanz 2020 **TITELTHEMA**

IHK-Studie: Normalität erst wieder Ende 2021 erwartet

Die Unternehmen in Südwestfalen erwarten mehrheitlich erst im zweiten Halbjahr 2021 oder sogar erst später eine Rückkehr zur Normalität. Das ist das Ergebnis der Konjunkturumfragen der drei Industrie- und Handelskammern aus Arnsberg, Hagen und Siegen, an der fast 1.500 Unternehmen teilgenommen haben. Bisher hat der südwestfälische Mittelstand die unmittelbaren finanziellen Folgen der Corona-Krise mit hohem Eigenkapitaleinsatz dämpfen können. Doch die Umfrage macht die Rückgänge deutlich: So erwartet ein Drittel der Betriebe für dieses Jahr Umsatzeinbußen zwischen zehn bis 25 Prozent. Weitere 16 Prozent rechnen sogar mit einem Minus zwischen 25 bis 50 Prozent und fünf Prozent der Befragten befürchten Umsatzverluste von mehr als 50 Prozent. Andererseits hat fast jedes vierte Unternehmen seinen Umsatz gesteigert oder zumindest konstant gehalten. Dennoch werden zahlreiche Firmen im laufenden Geschäftsjahr rote bis tiefrote Zahlen schreiben, da nun Kapitalpolster schwinden. Die IHKs gehen davon aus, dass ein zweiter flächendeckender Lockdown erhebliche Auswirkungen auf die südwestfälische Wirtschaft haben werde.

Ängste und Sorgen wachsen täglich, und die Frage, wie lange diese Einschränkungen noch gelten, bleibt unbeantwortet. Viele Branchen stecken aktuell oder schon seit Monaten in einer Existenzkrise. Besonders betroffen sind neben der Eventbranche und der Gastronomie ebenso die Bereiche Kultur, Unterhaltung und Automotive.

Seit rund acht Monaten leben wir nun mit dem Virus – und wir haben uns in der Unternehmerschaft in Südwestfalen umgehört, wie die Corona-Krise die Unternehmen trifft. „Ich konnte nicht fassen, was gerade passiert“, sagt Dennis Koetje, Gründer und Inhaber der Event- und Veranstaltungstechnikfirma Eventic aus Bestwig, auf die Frage, wie er den Beginn der Pandemie und den ersten Lockdown wahrgenommen hat. „All unsere Partner waren verunsichert. Die ersten Veranstaltungen wurden abgesagt und verschoben.“ Verschoben wurden viele Veranstaltungen im März noch auf den Herbst, in der Hoffnung, dass sich die Situation bis dahin beruhigt hat. „Wir hatten Kunden am Telefon, die ihre Veranstaltungen nicht durchführen durften und dadurch zum Teil den Tränen nahe waren. Unser Geschäft wurde von 100 Prozent auf null Prozent heruntergefahren, es konnten keine Einnahmen mehr generiert werden“, sagt Dennis Koetje rückblickend. Ebenso schwierig war die Situation im Frühjahr für Matthias Tuschen, Inhaber und Geschäftsführer der Schauburg Iserlohn. Denn nahezu der gesamte Veranstaltungsbereich – seien es private Feiern, Konzerte, Firmenfeiern oder andere Bühnenveranstaltungen – wurden abgesagt oder zunächst verschoben. „Obwohl aus heutiger Sicht der erste Lockdown absehbar war, kam die Entscheidung dennoch unerwartet und plötzlich“, sagt Matthias Tuschen. Selbst mit umfassenden Hygienekonzepten gab es bisher nur sehr wenig Veranstalter, die ihre Veranstaltungen in seinen Räumlichkeiten wie geplant durchgeführt haben. „Zum Glück konnten wir den Tanzschulbetrieb mit einem ausgefeilten Hygienekonzept schnell wieder hochfahren“, erzählt Tuschen. Auch wenn am Anfang noch eine allgemeine Verunsicherung zu spüren war, haben die Gäste mit Freude wieder am Tanzunterricht teilgenommen; ältere Paare und Tänzer mit Vorerkrankungen verhalten sich dennoch eher zurückhaltend.

In einigen Branchen stieg die Nachfrage

Der Beginn der Pandemie war in mehrfacher Hinsicht eine herausfordernde Zeit. Während die Gastronomie und die Eventbranche nahezu stillstanden, kamen andere Bereiche – wie Unternehmen aus der Beratungsbranche oder Steuerberater – der Nachfrage kaum hinterher. Denn die meisten Arbeitgeber mussten Kurzarbeit oder andere Finanzierungen anmelden und sich um die Einführung von Home-Office kümmern. „Finanzierungen mussten beantragt, Kurzarbeiterregelungen vereinbart, Hygienekonzepte rechtlich überprüft und Home-Office-Vereinbarungen bereitgestellt werden. All diese Fragen tauchten bei uns geballt auf“, sagt Dr. Michael Betzinger, Steuerberater, Rechtsanwalt und Partner bei Naust Hunecke. Doch nicht nur die Nachfrage stieg enorm an, auch hat sich die Arbeitsweise des Beratungsunternehmens stark verändert. „Sowohl intern als auch extern werden Abstimmungen mittlerweile regelmäßig online per Videokonferenz durchgeführt. Physische Meetings sind deutlich weniger geworden. Dennoch bleiben sie in einigen Themen unverzichtbar“, erklärt Michael Betzinger und ergänzt: „Insgesamt hat die Corona-Krise in unserem Bereich als Beschleuniger der Digitalisierung gewirkt.“

Ebenso eine hohe Nachfrage verzeichnete Jochen Renfordt, Geschäftsführer des Malerfachbetriebs Renfordt aus Iserlohn. Zwar war er zu Beginn verunsichert, da er nicht wusste, was auf das Unternehmen zukommen und welche Auswirkungen die Corona-Krise haben würde, dennoch konnte der Betrieb größtenteils weiterarbeiten. Denn: „Wir hatten einen erhöhten logistischen Aufwand, da wir die Mitarbeiter entzerrt haben. Nach Möglichkeit sind sie morgens direkt mit dem Privatwagen zu ihren Baustellen gefahren und wir haben Material angeliefert“, sagt Jochen Renfordt. Darüber hinaus wurden die Firmenfahrzeuge nur noch mit maximal zwei Personen besetzt, im Betrieb wurden Einbahnregelungen und Maskenpflicht eingeführt und Desinfektionsmöglichkeiten geschaffen. „Außer etwas erhöhten Kosten haben wir keine wesentlichen Einschränkungen gehabt, vereinzelte Kunden haben ihre Aufträge verschoben. Durch unser großes Auftragspolster am Anfang der Krise konnten wir durcharbeiten, ohne Kurzarbeiterregelungen in Betracht ziehen zu müssen. Insgesamt waren bei uns bisher drei Mitarbeiter in Quarantäne, glücklicherweise hatten wir keinen positiven Corona-Fall“, ergänzt Jochen Renfordt.

> „Als Ende März der Einzelhandel, darunter auch die Fahrradläden, schließen mussten, war es für uns zunächst ein großer Schock.“
>
> **Sarah Baukmann**

Trotz Corona: Krisengewinner

Wie für Matthias Tuschen kam der Lockdown für viele Betriebe unerwartet. „Als Ende März der Einzelhandel, darunter auch die Fahrradläden, schließen mussten, war es für uns zunächst ein großer Schock“, sagt Sarah Baukmann, Sales- und Marketingexpertin des Fahrradzubehörherstellers SKS Germany aus Sundern. „Die Ungewissheit bezüglich der zukünftigen wirtschaftlichen Lage des Unternehmens war groß“, ergänzt Baukmann. Daher musste zunächst im April und Mai Kurzarbeit angemeldet werden und die Mitarbeiter waren sehr verunsichert. Anders als erwartet gab es dann, nachdem im Mai die Läden wieder öffnen durften, einen regelrechten Fahrrad-Boom. „Wir sind mit Aufträgen überrannt worden und haben zusätzliche Schichten in der Produktion und im Versand eingeführt. Die Kurzarbeit wurde wieder aufgehoben“, sagt Sarah Baukmann. Eine mögliche Erklärung für den Boom: Der Drang nach Individualsport während der Krise. Denn während des ersten Lockdowns war das Spazieren, Joggen oder das Fahrradfahren oftmals die einzige Alternative zu den eigenen vier Wänden. „Ebenso ist für viele Menschen der Sommerurlaub in diesem Jahr ausgefallen. Stattdessen wurde ein neues Fahrrad angeschafft, um so die Freizeit bestmöglich zu gestalten“, schätzt Sarah Baukmann. Zudem erfuhr das Fahrrad über die Jahre hinweg immer mehr Beliebtheit und ist eine echte Alternative zum öffentlichen Verkehrsmittel geworden. So wurden auch während der Krise einige Pop-up-Radwege in Großstädten eröffnet.

Dass die Corona-Krise wirklich jedes Unternehmen trifft, wird bei den Auswirkungen deutlich. Denn weil die Hotellerie und die Gastronomie vom Lockdown hart getroffen wurden, wirkte sich das auch unmittelbar auf die Auftragslage der Wäscherei Plümper aus Menden aus. Obwohl es Textilmeister Philip Plümper schwerfiel, musste er seine Mitarbeiter zu Beginn des ersten Lockdowns noch in Kurzarbeit

ZEITLOSE STRATEGIEN & LÖSUNGEN

Sie schützen, was Ihnen wichtig ist.
Wir schützen Ihr Unternehmen.

audalis
Ihre Wirtschaftskanzlei.

Steuerberatung · Rechtsberatung · Unternehmensberatung
Betriebswirtschaft · IT-Beratung

audalis Stuff Südwestfalen GmbH Zimmerstraße 6 · 58840 Plettenberg 02391 972 03 30 suedwestfalen@audalis.de www.audalis.de

schicken. Doch darauf wollte es der Geschäftsführer nicht beruhen lassen: Er entschloss sich, seinen Kunden mehr zu bieten als hygienisch einwandfreie Wäsche und entwickelte zielstrebig eine moderne Desinfektionssäule. Nach nur wenigen Wochen wurde die Idee zur Realität und das befreundete Unternehmen Topp Förder- und Profilsysteme fertigte die Säule. Das Besondere: Über einen Fußhebel betätigt, wird das Desinfektionsmittel dosiert ausgegeben und eine Auffangschale verhindert eine Verunreinigung des Umfeldes durch das Desinfektionsmittel. Jungunternehmer Philip Plümper erkannte die Herausforderung und hat mit seiner Idee ein Produkt geschaffen, das es ermöglicht, dass die beiden Unternehmen besser durch die Krise kommen.

Sinnvolle Einschränkungen

Nachdem der Lockdown aufgehoben und die Kontaktbeschränkungen gelockert wurden, blieb die wirtschaftliche Lage jedoch angespannt. Während der flächendeckenden Schließung haben viele Betriebe umfassende Hygiene- und Schutzkonzepte erarbeitet, die es ihnen ermöglicht haben, nach dem Lockdown ihr Tagesgeschäft wiederaufzunehmen. Gerade Gastronomen haben von einem gut erarbeiteten Konzept profitiert: Zwar durften sie nicht mehr die gleiche Personenanzahl wie vor dem Lockdown bewirten, allerdings wurde die Eröffnung der Gastronomie größtenteils positiv und voller Freude von der Gesellschaft angenommen. Auch haben viele Betriebe ihren für die Krise eingeführten Lieferservice beibehalten. Dennoch ist die wirtschaftliche Lage zwischen den einzelnen Branchen nicht zu vergleichen. Denn während viele Veranstaltungsfirmen kurzerhand Autokinos ermöglicht haben, reichten diese Projekte allein nicht aus, um alle Kosten zu decken. Viele Events werden nach wie vor verschoben: Daher ist auch der Bereich der Kultur und Unterhaltung stark betroffen und Mitarbeiter aus diesen Branchen stehen vor ungewissen Zeiten. Da Michael Betzinger Unternehmen aus verschiedenen Branchen betreut, kennt er die enormen Unterschiede und Auswirkungen. „Der heutige Status quo bei den einzelnen Unternehmen ist nach wie vor sehr unterschiedlich. Obwohl einige Branchen Gewinner der Pandemie sind, wird sich noch zeigen, ob dies nachhaltig sein wird. Andere hingegen

> „Wir hatten Kunden am Telefon, die ihre Veranstaltungen nicht durchführen durften und dadurch zum Teil den Tränen nahe waren. Unser Geschäft wurde von 100 Prozent auf null Prozent heruntergefahren, es konnten keine Einnahmen mehr generiert werden."
>
> **Dennis Koetje**

Dennis Koetje, Gründer und Inhaber der Event- und Veranstaltungstechnikfirma Eventic aus Bestwig, spürt die Auswirkungen der Corona-Krise deutlich. Denn die Eventbranche wurde fast komplett heruntergefahren und steht seitdem still.

Foto: Katrin Kaiser

Obwohl Jochen Renfordt, Geschäftsführer des Renfordt Malerfachbetriebs, zu Beginn der Krise verunsichert war, konnte er mit seinem Betrieb bisher größtenteils normal weiterarbeiten.

haben rückläufige Werte. Branchen wie die Veranstaltungsbranche und das Gastgewerbe sind – meist unverschuldet – die absoluten Verlierer. Hier gilt es, zumindest vorübergehend, die Liquidität bestmöglich zu sichern und auf das Ende der Pandemie zu warten", sagt der Rechtsanwalt und Steuerberater. So individuell die Folgen der Corona-Krise sind, so fallen auch die Beratungsthemen sehr unterschiedlich aus. „Diese reichen von der Finanzierungsberatung über Sanierungsmaßnahmen bis hin zum Transaktionsgeschäft. Zugleich sind Schenkungs- und Nachfolgethemen sowie arbeitsrechtliche Sondersachverhalte von besonderer Relevanz", sagt Betzinger. Überschuldung und auch Insolvenzpflichten werden Themen sein, die zum Jahresende eine große Rolle spielen werden, ist sich der Experte sicher. Am meisten beschäftigt haben sich jedoch die Unternehmer mit Kurzarbeit, Finanzierungen sowie Hygiene- und Schutzkonzepten. Doch wie hilfreich sind die geschaffenen Hilfsangebote und wie zufrieden sind die Unternehmer mit der Politik? Dennis Koetje sagt deutlich: „Die geschaffenen finanziellen Hilfsangebote sind hilfreich, jedoch im Volumen nicht ausreichend. Unsere Branche wird zum Schutz der Allgemeinheit fast auf null gefahren – sie benötigt besondere Hilfe und Zuwendungen."

Auch Meinolf Niemand, Hauptgeschäftsführer der Handwerkskammer Südwestfalen, schätzt die schnelle Hilfe der Politik, sagt aber: „Die Sofortmaßnahmen haben unseren Mitgliedsbetrieben zweifellos geholfen. Es gibt jedoch Unternehmen, die erst zeitversetzt vom Konjunktureinbruch getroffen werden. Diese dürfen jetzt nicht übersehen werden." Dass die Corona-Krise weder für Unternehmer noch für Wissenschaftler und Politiker eine einfache Situation sei, sagt Matthias Tuschen. Auch wenn sein Unternehmen stark von den Einschränkungen betroffen ist, sagt er: „Die Entscheidungen und Vorgaben waren zum Großteil nachvollziehbar und haben zum vergleichsweise milden Verlauf in Deutschland ge-

> „Für meinen Betrieb erwarte ich ein sehr schwieriges erstes Quartal 2021 und hoffe auf eine Normalisierung im Laufe des Jahres."
>
> **Jochen Renfordt**

PROVINZIAL
Die Versicherung der Sparkassen

Minimiertes Risiko mit unserer optimalen Betriebs- und Produkthaftpflicht-Versicherung.

Michaela Freiburg
Baarstr. 146, 58636 Iserlohn
Tel. +49 2371 40042
Fax +49 2371 44885
freiburg@provinzial.de

Dr. Michael Betzinger, Steuerberater, Rechtsanwalt und Partner bei Naust Hunecke, weiß wie schwierig die aktuelle Lage für viele Unternehmen ist. Er berät ind betreut Kunden aus verschiedenen Branchen.

Foto: Sebastian Biesel

führt.“ Nach der Auffassung von Jochen Renfordt wurde von der Politik richtig gehandelt, gerade der Ländervergleich zeige das deutlich, betont er. „Politik und Verwaltung haben wesentlich beherzter und schneller reagiert, als wir es ihnen zugetraut hätten“, sagt der Malermeister. Auch wenn Renfordt die finanzielle Unterstützung nicht in Anspruch genommen hat, weiß er, dass die Soforthilfe vielen Unternehmen geholfen habe. Sie sei ein richtiges Mittel gewesen. „Allerdings kommt das dicke Ende für den Bau- und Ausbaubereich erst im ersten Quartal 2021, wenn die Auftragspolster aufgebraucht sind und wir uns mit diesem Wirtschaftsbereich in seinem traditionell schwächsten Quartal befinden. Die dann wieder erhöhte Mehrwertsteuer wird diesen Effekt zusätzlich verschärfen“, erklärt Jochen Renfordt seine Bedenken.

> „Generell bleibe ich bei meiner Einschätzung, dass die deutsche Wirtschaft und die Region Südwestfalen im internationalen Vergleich weiterhin sehr gut aufgestellt sind.“
>
> **Dr. Michael Betzinger**

Kunden sind vorsichtig

Im Sommer waren die Zahlen der positiv getesteten Personen zunächst rückläufig. Zum einen hing der Rückgang damit zusammen, dass Veranstaltungen größtenteils draußen stattgefunden haben. Zum anderen konnten Gastronomen ebenso auf ihren Biergarten oder ihre Terrasse zurückgreifen. Daher hat auch Dennis Koetje kleine Umsätze erzielen können. „Wir hatten eine kleine und zurückhaltende Sommersaison. Verschiedene Kunden haben kleine private Feiern durchgeführt“, sagt der Bestwiger. Von Anfang August bis Anfang Oktober hielt er sein Unternehmen mit Gartenpartys, Hochzeiten und Geburtstagen über Wasser. Auch Matthias Tuschen ist froh darüber, dass seine Tanzkurse unter gewissen Auflagen stattfinden konnten. Denn im Veranstaltungsbereich konnte auch er nur kleine private Feiern ermöglichen.
Doch die kalte Jahreszeit bedeutet für Dennis Koetje wieder einen Rückgang seiner Einnahmen: „Jetzt kommen jedoch schon wieder Absagen und Verschiebungen auf uns zu, da auch die Inzidenzen steigen und nichts mehr stattfinden darf“, so der Veranstaltungsmeister. So auch bei Tuschen: Aktuell dürfen in der Schauburg Iserlohn nur kleine Versammlungen stattfinden, jede andere Art von Veranstaltung ist nicht zulässig.
Der stetige Wechsel, welche Veranstaltungen und Events zugelassen sind und welche nicht, macht es gerade für die Branche nicht einfacher. Viele Kunden sind in Bezug auf die Planung und Buchung von Events zurückhaltender geworden. „Sie sind vor allem ängstlich. Was heute geplant und mühsam vorbereitet wurde, darf morgen nicht mehr umgesetzt werden. Gäste werden ausgeladen, weil die Veranstaltung nicht stattfinden darf, dann werden sie zu einem neuen Termin eingeladen und anschließend doch wieder ausgeladen. Gerade in dieser Phase der Pandemie möchte keiner mehr für den Winter planen“, bedauert Koetje.

Ungewisse Zukunft

Wie geht es für Unternehmen weiter? Auf diese Frage gibt es eine Vielzahl an Antworten. Viele Unternehmen haben eine Lösung gefunden, mit der Krise umzugehen oder haben ein neues Produkt auf den Markt gebracht. Andere Unternehmen müssen weiterhin stark bleiben und kämpfen – da spielt das Mindset eine wichtige Rolle. Denn selbst Dennis Koetje, dessen Betrieb auf fast null heruntergefahren wurde, hat Hoffnung und sagt: „Ich bin grundsätzlich immer optimistisch eingestellt und versuche, neben den ganzen negativen Meldungen auch die positiven Nachrichten zu sehen. Neue finanzielle Hilfsprogramme wurden für unsere Branche angekündigt und ein erster Impfstoff steht in den Startlöchern, was uns auf ein baldiges Ende der Pandemie und eine Saison 2021 hoffen lässt.“
Wie es für die Schauburg Iserlohn weitergeht, weiß Matthias Tuschen noch nicht

WAHLCOM
Kommunikation & Sicherheit

Zutritt steuern.
Smart und flexibel.

Elektronische Schließanlagen

Smarte Zutrittskontrolle

Alarmanlagen

Brandmeldeanlagen

Videoüberwachung

WAHLCOM GmbH
Kommunikation & Sicherheit
Hauptstraße 53
58675 Hemer
Telefon: 02372 / 55 25 9-0
info@wahlcom.de

www.intelligent-schliessen.de
www.wahlcom.de

Matthias Tuschen und seine Frau Margit sind Pächter der Schauburg Iserlohn. Auch im zweiten Lockdown ist die Tanzschule vorübergehend geschlossen, und das Event-Geschäft liegt im Corona-Jahr auch am Boden.

Foto: Björn Orth

genau: „Da wir uns im erneuten Lockdown befinden, ist es schwer einzuschätzen, wann und wie wir in den nächsten Monaten öffnen können“, sagt er. Um jedoch auch im Lockdown light Einnahmen zu generieren, hat er ein Konzept für einen Online-Tanzschulbetrieb erarbeitet. „Für unsere Mitarbeiter bedeutet das die Konzeption und Durchführung eines komplett anderen Unterrichts. Uns ist es wichtig, die Zufriedenheit unserer Gäste zu gewährleisten“, erklärt Tuschen. Da die Corona-Krise noch lange bleiben wird, ist Jochen Renfordt kritisch eingestellt. „Durch den Flickenteppich der staatlichen Einschränkungen wird die Akzeptanz weiter sinken. Die erhoffte Entlastung der Bürokratie und das beschleunigte Behördenverfahren in vielen Bereichen durch die Digitalisierung wird sich nicht erfüllen. Für meinen Betrieb erwarte ich ein sehr schwieriges erstes Quartal 2021 und hoffe auf eine Normalisierung im Laufe des Jahres“, sagt Jochen Renfordt.

Selbst einstige Gewinner sind skeptisch: „Nach anfänglicher Schockstarre sehen wir die Krise im Bereich Fahrrad auf jeden Fall als Chance. Unser zweiter Unternehmensbereich Automotive leidet da schon sichtbar mehr unter der Krise und es ist ungewiss, wie die Entwicklung in der Automobilbranche verlaufen wird“, betont Sarah Baukmann. Obwohl der Fahrradzubehörhersteller SKS Germany davon ausgeht, dass der Fahrradboom in den kommenden Monaten weiter anhalten wird, betont Baukmann, dass auf die Entwicklung der generellen konjunkturellen Lage geschaut werden müsse und wie sich diese auf die Kaufkraft auswirke. Angesichts der Dynamik des Infektionsgeschehens ist es auch für Michael Betzinger schwer, eine Einschätzung zu treffen. Dennoch betont er: „Generell bleibe ich bei meiner Einschätzung, dass die deutsche Wirtschaft und insbesondere die Region Südwestfalen im internationalen Vergleich weiterhin sehr gut aufgestellt ist.“ Insgesamt werde jedoch viel davon abhängen, dass die Politik die richtige Balance zwischen Gesundheitsschutz auf der einen Seite sowie Verantwortung für die wirtschaftliche Prosperität auf der anderen Seite wahrt. „Hier ist Handeln mit Augenmaß erforderlich“, sagt Betzinger.

Wie sich die Corona-Krise weiterentwickelt, ist noch sehr ungewiss. Genauso ungewiss sieht daher ebenso die Lage für viele Unternehmen aus. Vieles hängt davon ab, ob die Maßnahmen des Lockdowns light greifen, sich die Gesellschaft an die Verordnungen hält und wann ein Impfstoff in Sicht ist. Der Zusammenhalt der Gesellschaft ist derzeit wichtiger denn je. Matthias Tuschen sagt abschließend: „Zum Glück spüren wir hier jeden Tag eine große Solidarität.“

> „Obwohl aus heutiger Sicht der erste Lockdown absehbar war, kam die Entscheidung dennoch unerwartet und plötzlich.“
>
> **Matthias Tuschen**

Corona-Krise beschleunigt Digitalisierung

Zu einem Digitalisierungsschub hat die Corona-Krise vor allem bei größeren Unternehmen in Deutschland gesorgt. So haben rund 75 Prozent der Unternehmen mit 100 oder mehr Mitarbeitern ihre Investitionen in digitale Geräte, Technologien und Anwendungen erhöht. Das geht aus einer Umfrage des Marktforschungsinstituts Bitkom Research, an der rund 955 Unternehmen teilgenommen haben, hervor. Vier von zehn Unternehmen (40 Prozent) gaben an, dass die Corona-Krise die Digitalisierung ihres Geschäftsmodells beschleunigt hat – sei es zur Veränderung des Produktangebots oder der Dienstleistungen. Zudem wurde ein veränderter Umgang mit digitalen Technologien wahrgenommen: Mehr als jedes dritte Unternehmen hat erlebt, dass Mitarbeiter besser mit Technologien umgehen. Eine enorme Beschleunigung der Digitalisierung des eigenen Geschäftsmodells erlebten vor allem Unternehmen aus der Chemie- und Pharmabranche (48 Prozent) und IT- und Telekommunikationsbranche (47 Prozent). Für Banken und Versicherungen gilt dies hingegen deutlich seltener (28 Prozent).

„Eine historische Herausforderung"

Corona hat die Wirtschaft weiterhin fest umklammert; auch in allen drei südwestfälischen IHK-Bezirken ist die Lage angespannt. Im großen Interview zeichnen die drei IHK-Hauptgeschäftsführer in Südwestfalen – Dr. Ilona Lange (IHK Arnsberg), Dr. Ralf Geruschkat (SIHK zu Hagen) und Klaus Gräbener (IHK Siegen) – ein aktuelles Bild der Wirtschaft

Interview: Torben K. Feil **Foto:** Björn Orth

Die Corona-Pandemie hängt nach wie vor wie ein Damoklesschwert über der Wirtschaft. Wie bewerten Sie die aktuelle Lage in Ihrem jeweiligen IHK-Bezirk?

Klaus Gräbener: Die Wirtschaft in Siegen-Wittgenstein und Olpe kehrt langsam wieder auf den Wachstumspfad zurück. Im Herbst ist die Stimmung deutlich besser als im Frühjahr, obwohl die aktuelle Geschäftslage bei zahlreichen Unternehmen weiterhin angespannt bleibt. Die Sommermonate brachten in weiten Teilen der Wirtschaft zwar eine konjunkturelle Erholung, das Rückschlagpotenzial ist jedoch gewaltig. Das zeigen die Einschränkungen aufgrund der hohen Zahlen an Corona-Neuinfektionen. Der Teil-Lockdown trifft das Gastgewerbe sowie die Event- und Kulturbranche bis ins Mark.

Dr. Ilona Lange: Den Frühjahrs-Tiefpunkt konnte das Gros der Wirtschaft am Hellweg und im Sauerland bis zum Oktober überwinden. Allerdings ist das Bild, das sich in unserer September-Konjunkturumfrage zeigte, sehr heterogen. Während sich die Industrie wieder deutlich optimistischer gab, waren gerade die besonders vom Lockdown betroffenen Branchen eher zurückhaltend. Mit dem Teil-Lockdown von November bis Januar sehen sie sich bestätigt. Viele Betriebe aus der Gastronomie, dem Beherbergungsbereich und einigen Dienstleistungssparten sind hart getroffen.

Dr. Ralf Geruschkat: Die aktuelle Geschäftslage im SIHK-Bezirk ist weiterhin von den Auswirkungen der Corona-Pandemie geprägt – wenn auch eine Erholung im Vergleich zum Frühjahr zu beobachten ist. Viele Unternehmen berichten aber weiterhin von hohen Umsatzrückgängen, Investitionen werden überprüft und ein Ende der Krise wird erst 2021/22 erwartet. Die Branchenstruktur vor Ort ist stark exportorientiert, sodass wir auch über den Tellerrand schauen müssen. Da steht vor allem die Lage im restlichen Europa und in den USA im Mittelpunkt.

Wie lautet das Fazit dieses Jahres für Ihren jeweiligen IHK-Bezirk? Welche Schwerpunkt-Branchen sind bei Ihnen ansässig und welche Branchen hat es überproportional hart getroffen?

Klaus Gräbener: Das Geschäftsjahr war und ist historisch herausfordernd. Nie zuvor brach das Konjunkturklima so drastisch ein – und das gleichzeitig in nahezu allen Branchen. Im Sommer und Herbst folgte dann eine deutliche konjunkturelle Erholung. Aber: Über den Berg sind wir noch lange nicht. Insbesondere in der Industrie, an der in Siegen-Wittgenstein und Olpe fast jeder zweite Arbeitsplatz hängt, bleibt die Geschäftslage weiterhin angespannt. In den ersten neun Monaten haben die Industrieunternehmen 12,5 Prozent weniger umgesetzt als im entsprechenden Vorjahreszeitraum. Das entspricht einem Minus von 1,4 Milliarden Euro. Ein Großteil entfällt auf die drei Schwerpunktbranchen Maschinenbau, Automobilzulieferindustrie und Metallerzeugung. Dort gingen die Umsätze allein um 1,1 Mrd. Euro zurück.

Dr. Ilona Lange: Der Konjunktureinbruch im Frühjahr war beispiellos. Noch nie hat eine Krise die Wirtschaft so abrupt ausgebremst, teilweise sogar

Ziehen eine vorläufige Corona-Bilanz für die Wirtschaft in Südwestfalen: Klaus Gräbener (IHK Siegen), Dr. Ilona Lange (IHK Arnsberg) und Dr. Ralf Geruschkat (SIHK zu Hagen).

bis zum Stillstand. Das gilt insbesondere für den Tourismus, der neben der Industrie ein wichtiges wirtschaftliches Standbein der Region ist. Viele Betriebe im Gastgewerbe und in der Freizeitwirtschaft haben nach dem ersten Lockdown in Hygiene- und Sicherheitskonzepte investiert, um wieder öffnen zu können. Dies hat sich im Sommer ausgezahlt. Dem zweiten – kleinen – Lockdown sahen sie sich dann trotzdem machtlos ausgesetzt. Das hat viel Frust und Sorgen bereitet. Der Lockdown hat auch weitreichende Folgen: Keine Gäste in den Hotels und Restaurants und keine Veranstaltungen bedeuten auch, dass weniger Kunden zu den Einzelhändlern und Dienstleistern in den Innenstädten kommen.

> „Über den Berg sind wir noch lange nicht. Insbesondere in der Industrie, an der in Siegen-Wittgenstein und Olpe fast jeder zweite Arbeitsplatz hängt, bleibt die Geschäftslage weiterhin angespannt."
>
> **Klaus Gräbener**

Dr. Ralf Geruschkat: Im Herbst 2019 gab es bereits Anzeichen für einen Rückgang der Wirtschaftsleistung insbesondere im Automobilbereich. Zum Jahresbeginn 2020 waren dann erste Signale der Erholung sichtbar, die jedoch von der Corona-Krise zunichtegemacht wurden. In der Industrie sind die Exporte im April auf das Niveau vom Januar 2010 eingebrochen. Der Gesamtumsatz liegt bisher um etwa 15 Prozent niedriger als im Vorjahreszeitraum. Frau Lange hat es ja schon deutlich gemacht: Gastwirtinnen und Gastwirte, die Veranstaltungsbranche, Beherbergungsunternehmen und der Dienstleistungsbereich sind teils existenzbedroht.

Das Vorkrisenniveau wird voraussichtlich erst Ende 2021 wieder erreicht. Welche Maßnahmen sind Ihrer Meinung nach zu treffen, um die Wirtschaft in den nächsten Monaten zu unterstützen?

Klaus Gräbener: Die pandemiebedingten Umsatzeinbußen belasten die Liquidität etlicher Unternehmen. Im Großen und Ganzen sind aktuell die Firmenbilanzen aber noch robust, wenngleich wir in Südwestfalen erste Insolvenzen sehen. Bereits jetzt berichten 17 Prozent der Betriebe von Liquiditätsengpässen und 28 Prozent von Eigenkapitalrückgängen. Um die Liquidität der Unternehmen zu sichern, muss die hohe Abgabenlast endlich gesenkt werden. Auch die immer weiter steigende Bürokratiebelastung muss endlich gestoppt werden. Die Gesetzesvorhaben zum Führungspositionengesetz, zum Unternehmensstrafrecht oder zum Lieferkettengesetz ziehen einen Rattenschwanz an Bürokratie nach sich. Es ist einfach nicht zu verstehen: Auf der einen Seite will man die Wirtschaft mit milliardenschweren Hilfspaketen wieder zum Laufen bringen, auf der anderen Seite werden den Unternehmen ausgerechnet in Krisenzeiten immer neue Knüppel zwischen die Beine geworfen.

Die Region ist sehr industrie- und exportorientiert. Wann kann es in Südwestfalen wieder einen Aufschwung geben?

Dr. Ralf Geruschkat: Die Region profitiert davon, dass sich die vielen inhabergeführten Mittelständler insbesondere in der Industrie nach der letzten Krise noch innovativer und flexibler aufgestellt haben. Der Industriestandort steht aber schon längere Zeit unter Druck, vor allem was die allgemeine Akzeptanz von Industrie angeht. Aber auch steigende Energiekosten, knappe Flächen und fehlende Fachkräfte sind Herausforderungen, die die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandortes Südwestfalen unter Druck setzen. Es wäre wichtig, genau diese Stellschrauben auf allen Ebenen in Angriff zu nehmen und dem Industriestandort gute Perspektiven zu bieten. Dann kann der Mittelstand auch wieder Gas geben.

> „Steigende Energiekosten, knappe Flächen und fehlende Fachkräfte sind Herausforderungen, die die Wettbewerbsfähigkeit des Industriestandortes Südwestfalen unter Druck setzen."
>
> **Dr. Ralf Geruschkat**

Das Corona-Virus wird die Menschen und die Wirtschaft wohl noch über Jahre beschäftigen. Weitere Lockdowns wären für viele Unternehmen sicherlich das Ende. Was muss – aus politischer Sicht – vermieden werden? Bzw. welche Maßnahmen wünschen Sie sich seitens der Politik?

Dr. Ilona Lange: Der zweite Lockdown hat insbesondere das Gastgewerbe und die Freizeitwirtschaft hart getroffen. Als Ausgleich für die hohen Umsatzausfälle hat die Bundesregierung mit der Novemberhilfe eine große finanzielle Unterstützung zugesagt. Das war zunächst ein wichtiges Signal. Es wird aber vor allem darauf ankommen, wie schnell die versprochenen Gelder in den Unternehmen ankommen. Von der Politik wünschen sich viele Betriebe, dass sie Rücksicht auf ihre Eigeninitiative und den verantwortungsvollen Umgang mit der Pandemie nimmt. Die Unternehmen haben viel in Hygiene- und Schutzmaßnahmen investiert, um Mitarbeiter und Gäste zu schützen und dennoch ihren Geschäftsbetrieb aufrechthalten zu können. Trotzdem schließen zu müssen, empfinden viele als ungerecht.

An welchen Stellen/bei welchen Themen hätten Sie sich ein anderes Handeln der Politik gewünscht?

Dr. Ralf Geruschkat: Ich bin kein Freund davon, mit Wehmut zurückzublicken. Es gilt, nach vorne zu schauen, den Branchen, die besonders unter den Coronabeschränkungen leiden, zielgerichtete Hilfe zu bieten und der Industrie die Möglichkeit zu geben, auch zukünftig in Südwestfalen erfolgreich zu arbeiten. Dafür braucht es Flächen, bezahlbare Energie, eine starke Verkehrs- und Digitalinfrastruktur sowie einen gemeinsamen Kraftakt, um Fachkräfte in unsere Region zu lotsen.

Wie stehen Sie zu den aktuellen Insolvenz-Regelungen, die die Bundesregierung schon früh in diesem Jahr verabschiedet hat?

Klaus Gräbener: Als erkennbar wurde, wie hart die Corona-Pandemie die Wirtschaft trifft, hat der Gesetzgeber aus unserer Sicht richtig reagiert und die Insolvenzantragspflicht bei einer Corona-bedingten Überschuldung oder Zahlungsunfähigkeit bis Ende September 2020 ausgesetzt. Eine beschränkte Aussetzung der Insolvenzantragspflicht gilt noch bis zum 31. Dezember 2020. Hier steckt wie so oft der Teufel im Detail, denn die Verlängerung bis Ende des Jahres gilt nur für Unternehmen, die infolge der COVID-19-Pandemie überschuldet sind. Für Unternehmen, die hingegen aufgrund der Corona-Pandemie zahlungsunfähig sind, gilt die Aussetzung der Antragspflicht bis zum 31. Dezember 2020 nicht.

Ausnahmen bestätigen die Regel. Sicherlich gibt es auch Unternehmen, die von der Corona-Krise profitiert haben. Können Sie hier Beispiele/Branchen benennen?

Dr. Ilona Lange: Profiteure sind neben Herstellern von Hygienemitteln und Schutzausrüstung alle Unternehmen rund um das Thema Cocooning. Der Begriff stammt aus der Trendforschung und bezeichnet den Rückzug in die eigenen vier Wände. Und dort machen es sich die Menschen dieses Jahr besonders schön. Gute Geschäfte haben dieses Jahr also Bau- und Heimwerkermärkte, Möbelhäuser, Haushaltswarenhändler, aber auch Fahrradhändler und natürlich die Betreiber von Online-Shops gemacht. Das müssen aber nicht nur die Großen aus den USA sein. In Südwestfalen betreiben inzwischen viele Händler einen Online-Shop mit hochwertigen und regionalen Produkten. Da bereitet das Einkaufen genauso viel Freude wie direkt im Geschäft. Neben dem Handel profitieren natürlich auch die Hersteller der gefragten Produkte, also zum Beispiel die Möbelindustrie oder die Hersteller von Haushaltswaren sowie deren Zulieferer.

> „Die Unternehmen haben viel in Hygiene- und Schutzmaßnahmen investiert, um Mitarbeiter und Gäste zu schützen und ihren Geschäftsbetrieb aufrechthalten zu können. Trotzdem schließen zu müssen, empfinden viele als ungerecht."
>
> **Dr. Ilona Lange**

Ein Blick in die Glaskugel, der dieses Mal besonders schwerfällt: Welche Prognose treffen Sie für die deutsche bzw. südwestfälische Wirtschaft für 2021?

Klaus Gräbener: Die konjunkturelle Entwicklung ist sicherlich am Scheideweg. Bekommen wir die Corona-Neuinfektionen bei uns und weltweit nicht in den Griff, dürfte der Aufschwung schnell wieder zum Erliegen kommen. Sorge bereitet auch der steigende Konsumverzicht. Die Sparquote der privaten Haushalte wird voraussichtlich in diesem Jahr den höchsten Stand seit 1992 erreichen. Eine länger anhaltende und breite Konsumzurückhaltung hätte spürbare Folgen für die gesamte Wirtschaft.

Dr. Ralf Geruschkat: Wenn es gut läuft, beginnt im kommenden Jahr ein Aufholprozess. Nicht nur, um die wirtschaftlichen Einbrüche von 2020 wiedergutzumachen, sondern auch mit neuen Ideen, neuer Kraft und zum Teil neuen Geschäftsprozessen die guten Erfahrungen, zum Beispiel im Bereich der Digitalisierung, für die Zukunft zu nutzen.

Dr. Ilona Lange: Für die Wirtschaft wird das kommende Jahr herausfordernd. Der weitere Verlauf der Pandemie und die wirtschaftlichen Folgen werden noch weit bis ins nächste Jahr spürbar bleiben. Die jüngsten Meldungen über die Entwicklung eines Impfstoffes stimmen mich sehr positiv. Ich gehe daher davon aus, dass spätestens Ende des Jahres der Optimismus in allen Branchen zurückkehrt und die Unternehmen in Südwestfalen mit großen Zielen und Plänen für 2022 durchstarten.

fbMEDIA

Das Business einfacher machen

- **mit Medien-, Videokonferenz- oder Informationstechnik von fbMEDIA verbessern Sie Ihre Unternehmenskommunikation, erhöhen spürbar die Produktivität in Ihren Meetings und senken Ihre Reisekosten nachhaltig.**
  Mit Lösungen von fbMEDIA erhalten Sie immer ein optimal auf Ihr Anforderungsprofil zugeschnittenes Gesamtkonzept

fbMEDIA GmbH . Marienhütte 37 .
57080 Siegen . info@fb-media.de . www.fb-media.de .
Fon +49 271 77017-0 . Fax +49 271 77017-13

GEFRAGTE BRANCHE

Gerade die Corona-Krise verdeutlicht, wie wichtig Rechtsanwälte für Privatpersonen, aber vor allem für Unternehmen sind. Daher ist die Nachfrage – anders als in vielen anderen Branchen – enorm gestiegen. Wie sich die Branche über die Jahre hinweg verändert hat und welche Rolle der Fachkräftemangel und die Digitalisierung spielen, erklären die Experten Oliver Alberts, Philipp Korn, Stefan Maiworm und Dr. Dirk Schreiner

Text: Jana Wehmann

Es gibt kaum eine Zeit, in der Rechtsanwälte nicht gefragt sind. Neue Arbeitsverträge, rechtliche Änderungen oder auch finanzielle Schieflage, in guten wie auch in schlechten Zeiten: Rechtliche Fragen müssen immer geklärt werden, gerade für Unternehmen ist dies unverzichtbar. Daher zählt der Beruf des Rechtsanwalts mit zu den vielfältigsten und spannendsten Berufen. Denn Rechtsanwälte sind wahre Allrounder. Obwohl es inzwischen eine Vielzahl an Fachgebieten gibt, verfügen sie über ein breites Know-how. Vor allem vor rund 15 Jahren war es besonders wichtig, ein Allrounder zu sein, da es deutlich mehr Einzelanwälte gab. „Viele Anwälte glaubten, nur existieren zu können, wenn sie ihre Mandaten in allen Rechtsbereichen beraten und vertreten. Damals gab es deutlich weniger Fachanwälte und Anwaltsboutiquen, die ausschließlich in einem Rechtsgebiet tätig waren“, sagt Stefan Maiworm, kaufmännischer Leiter der Kanzlei Dr. Schreiner und Partner aus Attendorn. Anders als heute war die Marktdurchdringung von Großkanzleien, vor allem aus den USA und England im Bereich des Wirtschaftsrechts, noch deutlich geringer. Nun hat sich der Markt verändert und es gibt eine große Anzahl an Rechtsanwaltskanzleien und anderen Marktbegleitern wie private Rechtsdienstleister. „Inzwischen besteht eine andere Wettbewerbssituation und somit auch das Erfordernis, sich mit der angebotenen Dienstleistung abzuheben“, sagt Oliver Alberts, Partner und Rechtsanwalt bei Dr. Busse Alberts und Partner aus Iserlohn, und ergänzt: „Wer sich heute noch als sogenanntes Organ der Rechtspflege betrachtet und auf seine Kunden wartet, wird sich schwertun.“

Viele Kleinunternehmen

Heute besteht die Rechtsberatungsbranche vorwiegend aus Kleinunternehmen, fast 76 Prozent der Kanzleien fallen unter diese Größenklasse. Die geringen Investitionskosten für die Eröffnung einer Anwaltskanzlei vereinfachen es einzelnen Personen, in die Selbstständigkeit zu starten. „Da viele Rechtsgebiete Privatpersonen als Kunden fokussieren, wie zum Beispiel im Verkehrs-, Familien- oder Sozialrecht, sind oft die räumliche Nähe und der soziale Kontakt entscheidend für die Mandatsvergabe“, erklärt Dirk Schreiner, Partner und Rechtsanwalt der Attendorner Kanzlei Dr. Schreiner und Partner. Da jedoch ab einer gewissen Größe sich das Anforderungsprofil an den Kanzleiinhaber ändert, wird er immer stärker in organisatorische Themen involviert. Daher stoppt die Unternehmensentwicklung oft und die Kanzlei verbleibt bei der bestehenden Größe, so Dirk Schreiner.

> „Das Zusammenspiel von Technologie und menschlicher Tätigkeit wird für viele Kanzleien eine Anpassung erfordern.“
>
> **Stefan Maiworm**

Historisch gesehen ist die Entwicklung zu mehr Kleinunternehmen keine neue Entwicklung. „Wie schon erwähnt ist der Rechtsanwalt ein Allrounder, der allein oder in kleinen Einheiten lokal als Allrounder tätig ist“, sagt Philipp Korn, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Korn und Partner Rechtsanwälte aus Iserlohn. Natürlich gibt es auch größere Kanzleien, diese sind vor allem in Ballungszentren wie Dortmund, Düsseldorf und Köln beheimatet.

„Außerhalb der großen Ballungszentren existiert im Regelfall eine kleinere Struktur der Beratungsunternehmen. Das ist unter anderem dadurch begründet, dass in diesen Regionen der persönliche Ansprechpartner von Unternehmern und sonstigen Mandanten gewünscht wird und nicht eine große Riege von hochspezialisierten Beratern“, sagt Oliver Alberts und ergänzt: „Natürlich ist eine gewisse Spezialisierung für eine qualitative Beratung erforderlich, jedoch wird sich beispielsweise ein mittelständisches Unternehmen auch eine überschaubare Struktur seiner Beratungsgesellschaft wünschen.“ Die persönliche Bindung und die örtliche Nähe spielen eine sehr große Rolle, ergänzt auch Philipp Korn. „Schon immer stand auch die persönliche Bindung zum Mandanten oder der Ruf, den ein Rechtsanwalt vor Ort hatte, im Vordergrund“, sagt Korn und ergänzt: „Erst mit der steigenden Komplexität und der notwendigen Spezialisierung entstanden auch im lokalen Bereich die Zusammenschlüsse zu größeren Kanzleien, anfangs als Zusammenschluss mehrerer Generalisten, aber zunehmend mit echter Spezialisierung.“ Eine engere Zusammenar-

Seit 1990: Anzahl zugelassener Rechtsanwälte steigt

Rund 165.900 zugelassene Rechtsanwälte waren zum 1. Januar 2020 bei der Bundesrechtsanwaltskammer (BRAK) in Deutschland registriert. Damit ist die Anzahl der Rechtsanwälte erneut angestiegen und hat sich seit dem Jahr 1990 sogar etwa verdreifacht. Das zeigt eine Erhebung der BRAK. Auch der Anteil der Rechtsanwältinnen ist in den vergangenen Jahren immer weiter gestiegen – 2019 waren es rund 35 Prozent. Die meisten Fachanwaltschaften (insgesamt rund 56.300 in 2019 in Deutschland) gibt es in den Fachschwerpunkten Arbeits- und Familienrecht. Einen sehr geringen Anteil an den insgesamt 24 Schwerpunkten machen hingegen Fachanwaltschaften in Agrar- und Migrationsrecht aus. Insgesamt gibt es in Deutschland über 4.600 Rechtsanwaltskanzleien ohne Notariat und rund 6.400 Kanzleien mit Notariat.

DR. BUSSE & ALBERTS
Rechtsanwälte Notare

Partner der Familienunternehmen

Wir beraten Sie in den Bereichen:

- Unternehmensnachfolge
- Erbrecht
- Handels- und Gesellschaftsrecht
- Immobilienrecht
- Arbeitsrecht
- Zivilrechtliche Vertragsgestaltung

Dr. jur. Jochen Busse
Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht

Oliver Alberts
Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht
Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Thorsten Richardt
Rechtsanwalt und Notar / Fachanwalt für Arbeitsrecht

Rathausstraße 2 • 58636 Iserlohn
Telefon: 02371 / 955763-0
Telefax: 02371 / 26252
info@ba-partner.de
www.ba-partner.de

beit zwischen einzelnen Kanzleien sei nur von Vorteil: „Spezialisierte Kanzleien müssen im Networking aktiver werden, um Mandanten den jeweils richtigen Spezialisten vermitteln zu können oder selbst vermittelt zu werden“, ergänzt Philipp Korn weiter.

Umsätze steigen stetig

In den vergangenen Jahren hat die Rechtsberatungsbranche laut dem Branchenreport Rechtsberatung des deutschen Sparkassenverlags ihre Honorarumsätze deutlich anheben können. Anwaltskanzleien ohne Notariat erwirtschafteten von 2014 bis 2017 einen Zuwachs von zwölf Prozent, Kanzleien mit Notariat ein Plus von fast 15 Prozent. Auch 2018 haben die Honorareinnahmen zugenommen. Da die Rechtsberatung stark nachgefragt wird, ist von weiteren Erhöhungen auszugehen. Da die Gebühren der Rechtsanwälte, die das Rechtsanwaltsvergütungsgesetz vorgibt, seit 2013 nicht mehr erhöht wurden, geht Oliver Alberts davon aus, dass die Ursachen für die gesteigerten Honorarumsätze in Honorarvereinbarungen und einer erhöhten Nachfrage liegen. „Ein wesentlicher Grund für die Nachfragesteigerung ist, dass sowohl für Privatpersonen als auch für Unternehmen ein erheblicher Mehrbedarf an Beratung besteht“, ergänzt Alberts. Grund dafür seien die immer komplexer werdenden gesetzlichen sowie behördlichen Anforderungen. „Des Weiteren entwickelt sich die Rechtsprechung und Gesetzgebung aus Arbeitgebersicht hin zu einer höheren Komplexität, was dann zu erhöhtem Beratungsbedarf führt. Gesetze und Gesetzesänderungen sind immer häufiger vom Gesetzgeber handwerklich unpräzise gemacht, was dazu führt, dass die Rechtslage immer weniger transparent wird. Hinzu kommen zusätzliche europäische Vorschriften, die die Rechtslage noch schwieriger machen“, sagt Stefan Maiworm.

> „Da viele Rechtsgebiete Privatpersonen als Kunden fokussieren, sind oft die räumliche Nähe und der soziale Kontakt entscheidend für die Mandatsvergabe.“
>
> **Dr. Dirk Schreiner**

Dennoch ist es wichtig, genauer hinzuschauen. Denn die Umsatzsteigerung könne auch täuschen, so Philipp Korn. Zum einen seien auch die Kosten für Rechtsanwälte in gleicher Höhe gestiegen, zum anderen finde aber auch eine starke Umsatzumverteilung innerhalb der Anwaltschaft statt. „Circa 75 Prozent der Anwaltschaft ist in kleinen Einheiten bis zwei Rechtsanwälte tätig. Die großen Umsatzzuwächse verzeichnen aber die größeren Wirtschaftskanzleien. Es besteht also eine Art Zweiklassengesellschaft“, betont Philipp Korn.
Doch auch die Veränderungen der Arbeitswelt führen zu einem steigenden Beratungsbedarf, so die Experten aus Attendorn. Denn viele Arbeitgeber führen beispielsweise neue Vergütungssysteme, Mitarbeiter-Incentive-Programme, Arbeitszeitmodelle oder auch Arbeitsformen ein – all diese Veränderungen sind arbeitsrechtliche Fragen. Auch mit der Entwicklung der digitalen und globalen Welt entstehen neue Rechtsfragen und Ansprüche an Gesetze und Rechtsdienstleistungen. „Es gibt unzählige Beispiele: Wer hat welches Recht an Daten, Datenschutz und -sicherheit, es entstehen gänzlich neue Rechtsinstrumente wie Block-Chains oder Rechtsdienstleistungen durch Künstliche Intelligenz“, so Philipp Korn. Oliver Alberts ergänzt grundsätzlich: „Wenn früher noch ein Berater im Wesentlichen den Beratungsbedarf abdecken konnte, so werden heute in verschiedenen Teilbereichen Spezialisten benötigt, um sachgerecht beraten zu können. Das wirkt sich natürlich auch auf die Honorarhöhe aus.“ Generell nehmen auch die Geschwindigkeit und die Komplexität im Wirtschaftsleben weiter zu, damit steige der Beratungsbedarf. „Dieser betrifft aber auch immer speziellere Themen, in denen ein Spezialgebiet notwendig ist“, sagt Philipp Korn.

Dirk Schreiner, Partner und Rechtsanwalt der Attendorner Kanzlei Dr. Schreiner und Partner, erklärt, dass für die Mandatsvergabe oft auch die räumliche Nähe und der soziale Kontakt entscheidend sind.

Digitalisierung nimmt Einfluss auf Arbeitsalltag

Zwar wird die Digitalisierung den Rechtsmarkt beeinflussen, aber nicht komplett verändern. Das geht aus einer Befragung der Unternehmen Foris und AdvoAssist, an der über 900 Rechtsanwälte teilgenommen haben, hervor. Obwohl alle Befragten durchaus Auswirkungen der Digitalisierung spüren, unterscheiden sich die Meinungen im Bezug auf die Intensität. Während 94 Prozent der Befragten daran glauben, dass Online-Angebote den Markt ein wenig prägen werden, erwartet jedoch nur ein Drittel einen starken bzw. sehr starken Einfluss der Portale auf den Anwaltsmarkt. Einen großen Einfluss der Digitalisierung erwarten die Teilnehmer in der Mandantenberatung. So gehen fast 40 Prozent davon aus, dass sich beispielsweise Online-Formulare, mit denen ein Sachverhalt aufgenommen wird, sehr stark bzw. stark durchsetzen werden.

Seit einigen Jahren hat sich die Branche der Rechtsanwälte enorm verändert, das weiß Oliver Alberts, Partner und Rechtsanwalt bei Dr. Busse Alberts und Partner aus Iserlohn. Er betont daher, dass es wichtig ist, sich mit der angebotenen Dienstleistung abzuheben.

Nachwuchs fehlt

Besonders prägend für die Branche ist derzeit die Digitalisierung. Denn einfache Standardverfahren können inzwischen effizienter durch bestimmte Systeme als durch Anwälte abgebildet werden. „Das Zusammenspiel von Technologie und menschlicher Tätigkeit wird für viele Kanzleien eine Anpassung erfordern“, sagt Stefan Maiworm. Nun heißt es, den Anschluss nicht zu verlieren: Denn zahlreiche elektronische Verfahren wie zum Beispiel die Online-Grundbucheinsicht, das elektronische Anwaltspostfach und der elektronische Rechtsverkehr mit dem Handelsregister haben bereits Einzug in den Kanzleialltag gehalten. „Inter- ne Abläufe können bereits durch entsprechende Software bis hin zur künstlichen In-

> „Es ist Aufgabe der Rechtsanwaltskanzleien, sich wieder attraktiv neben Versicherungen, Banken oder ähnlichem abzuheben.“
>
> **Oliver Alberts**

Dr. Schreiner + Partner
Kanzlei für Arbeitsrecht

Konzentration
Strategie
und Können

Gute Sportler gewinnen in ihrer Spezialdisziplin. Gute Anwälte auch. Deshalb sind wir Spezialisten für Arbeitsrecht.

Denn nur Spezialisierung und zielgerichtete Strategien führen zu erstklassiger Qualität und Leistung.

Wir beraten Arbeitgeber im
- Betriebsverfassungsrecht
- Kündigungsschutzrecht
- Allgemeinen Arbeitsrecht
- Tarifrecht

Wir stehen für klare Kommunikation und kurze Reaktionszeiten.
Mit 18 Arbeitsrechtlern betreuen wir Sie bundesweit und auch vor Ort in Südwestfalen.

Anwaltskanzlei
Dr. Schreiner + Partner
Am Wassertor 18 · 57439 Attendorn
Telefon: 0 27 22 – 63 54 0
info-attendorn@rae-schreiner.de
www.rae-schreiner.de

Philipp Korn ist Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Korn und Partner Rechtsanwälte aus Iserlohn. Er betont, dass durch den Wandel der Branche das Networking unter den Rechtsanwälten wichtiger geworden ist.

telligenz in der Büroverwaltung genutzt werden. Die Kunst wird es sein, zu bewerten, was für die jeweilige Kanzlei zielführend einsetzbar ist und was gegebenenfalls auch nicht“, sagt Oliver Alberts. Digitale Akten oder auch Spracherkennung können die Effizienz steigern und verändern die Abläufe enorm, so Philipp Korn. Er ergänzt: „Die Ansprüche an den Rechtsanwaltsfachangestellten haben sich von der verlängerten Schreibmaschine mit Fristüberwachung zur eigenverantwortlichen Assistenz verändert. Auch Rechtsprechungs- und Literaturdatenbanken beschleunigen die Bearbeitung und lassen auf wesentlich mehr Quellen in kürzerer Zeit zugreifen.“

Daher wird auch in Zukunft die Geschwindigkeit der Dienstleistung eine wesentliche Rolle spielen, so Stefan Maiworm. „Wir sehen daher einen Trend der Spezialisierung auf bestimmte Rechtsgebiete, wodurch die tätigen Anwälte Qualitäts- und Effizienzanforderungen besser gerecht werden können. Sicherlich besteht im gewerblichen Bereich auch ein steigender Kostendruck, was zu neuen Preismodellen führt wie beispielsweise Fixpreis-Vereinbarungen oder Flatrates“, ergänzt Dirk Schreiner. Gerade der Kostendruck ist eine enorme Herausforderung für die Branche. Eine weitere Herausforderung ist es, wenn sich Mandanten im Vorfeld über das Internet informieren: „Teilweise fördert das die Zusammenarbeit, oftmals verleiten diese Selbstrecherchen zu erheblichen Irrtümern und Missverständnissen“, betont Philipp Korn.

Das größte Problem mag jedoch wohl derzeit der Fachkräftemangel sein. „Es gilt, dass unsere Branche wieder attraktiver für den Nachwuchs gestaltet werden muss. Die Ausbildungsstruktur selbst ist qualitativ gut und die Absolventen haben somit eine erhebliche Bewerbungsreichweite. Es ist jedoch Aufgabe der Rechtsanwaltskanzleien, sich wieder attraktiv neben Versicherungen, Banken oder ähnlichem abzuheben“, sagt Oliver Alberts. Auch Stefan Maiworm betont, dass Kanzleien angehalten sind, die Job-Attraktivität weiterzuentwickeln.

> „Erst mit der steigenden Komplexität und der notwendigen Spezialisierung entstanden auch im lokalen Bereich die Zusammenschlüsse zu größeren Kanzleien.“
>
> **Philipp Korn**

Corona: hoher Beratungsbedarf

Zwar wirkt sich die Corona-Krise auf die Branche der Rechtsanwälte aus, jedoch in einem anderen Umfang als im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen. Denn je nach Rechtsgebiet stieg die Nachfrage stark: „Im Arbeitsrecht ist zu Beginn der Krise vor allem das Thema Kurzarbeit quasi aus dem Nichts emporgeschossen. Zudem existieren rund um das Thema Corona und Arbeitsrecht sehr viele Fragen“, erklärt Dirk Schreiner. Die Pandemie habe zudem dazu geführt, dass laufende Projekte wie zum Beispiel Verhandlungen von Betriebsvereinbarungen, Einigungsstellenverfahren oder auch neue Vergütungssysteme verschoben wurden. „Außerdem sind viele gerichtliche Verhandlungen verlegt worden, was zu längeren Prozessdauern führt“, sagt Philipp Korn. „Die Themen und die Schwerpunkte haben sich etwas verlagert, so dass zum Beispiel Gründungen und Unternehmenskäufe abnehmen. In Summe ist der Beratungsbedarf aber immer noch auf einem ähnlichen Niveau“, sagt Oliver Albers. Da die wirtschaftliche Entwicklung für die kommenden Jahre nicht prognostiziert werden könne, sei es bisher schwierig, die realen Auswirkungen auf die Branche zu erkennen. Zumal der Beratungsbedarf in wirtschaftlichen Krisensituationen grundsätzlich ansteige, könne sich das auch in 2021 noch erheblich verstärken, schätzt Philipp Korn die Lage ein.

Hogan Lovells

Hogan Lovells – Die Wirtschaftskanzlei

Wenn’s kompliziert wird, finden unsere Anwälte die beste Lösung. Wir unterstützen unsere Mandanten rund um die Welt in allen Fragen des Wirtschaftsrechts.

Wir beraten Unternehmen, die wachsen wollen – in Deutschland und weltweit.

Zu unseren Mandanten zählen börsennotierte Großunternehmen und viele Weltmarktführer aus dem Mittelstand.

Sprach- und kulturelle Barrieren kennen wir nicht: Mit 50 Büros und 2.500 Anwälten in den globalen Wirtschaftszentren – davon vier in Deutschland – sind wir als führende Wirtschaftskanzlei überall in der Welt zu Hause.

Bei uns arbeiten die besten Anwälte, damit wir Ihnen immer die beste Lösung anbieten können.

Die Zufriedenheit unserer Mandanten hat bei uns Priorität – immer!

www.hoganlovells.de

“Hogan Lovells” oder die “Sozietät” ist eine internationale Anwaltssozietät, zu der Hogan Lovells International LLP und Hogan Lovells US LLP und ihnen nahestehende Gesellschaften gehören. Abbildungen von Personen zeigen aktuelle oder ehemalige Anwälte und Mitarbeiter von Hogan Lovells oder Models, die nicht mit der Sozietät in Verbindung stehen.

www.hoganlovells.com

© Hogan Lovells 2017. Alle Rechte vorbehalten.

JUVE AWARDS 2016 Kanzlei des Jahres

Anzeige

Partner in Krisenzeiten

Strukturwandel, fehlendes Kapital, Fehlinvestitionen oder Mängel im Führungsstil: Die Gründe für eine Insolvenz sind vielfältig und oft hat eine Firmenpleite nicht nur eine Ursache. In diesem Jahr ist mit der Corona-Krise eine weitere hinzugekommen. Immer öfter hinterlässt die Pandemie wirtschaftlich ihre Spuren und ist Auslöser dafür, dass auch in Südwestfalen viele Unternehmen in die Insolvenz geraten. „Das Thema ist brandaktuell“, sagt der Iserlohner Insolvenzanwalt Philipp Korn

Partner für nachhaltige und individuelle Beratung: Stephan H. Dietrich, Philipp Korn und Meike Hinzmann von der Kanzlei Korn & Partner Rechtsanwälte mbB, mit den Schwerpunkten Arbeitsrecht, Insolvenzrecht und Handels- & Gesellschaftsrecht.

„Eigentlich waren wir Ende 2019 schon längst auf dem Weg in eine Rezession und hatten im zweiten Halbjahr 2019 einen starken Anstieg der insolvenzrechtlichen Mandate registriert. Corona und der Lockdown hätten in dieser Situation ein Katalysator dieser Entwicklung sein müssen“, sagt Philipp Korn. Die von der Bundesregierung beschlossene Aussetzung der Insolvenzantragspflicht und großzügige Finanzhilfen, um Unternehmen bei Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung in der Corona-Krise zu helfen, federten die große Pleitewelle aber zunächst ab.

„Viele Firmen halten sich so immer noch über Wasser“, wissen Philipp Korn und seine beiden Kanzlei- und Rechtsanwaltspartner Stephan Dietrich und Meike Hinzmann, weisen aber auf eine ganz gravierende und mittlerweile geltende Änderung hin. „Die Bundesregierung hat die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht zwar nachträglich nochmal bis zum 31. Dezember diesen Jahres verlängert. Dies gilt aber nur für den Insolvenzgrund der Überschuldung. Eine Zahlungsunfähigkeit begründet bereits seit dem 1. Oktober 2020 wieder eine Insolvenzantragspflicht“, sagt Philipp Korn, der die Kanzlei Korn & Partner in Iserlohn vor 17 Jahren gegründet hat und sich seitdem mit Insolvenzrecht beschäftigt. Sollte ein Unternehmen also zahlungsunfähig sein, besteht seit dem 1. Oktober wieder die „alte“ Insolvenzantragspflicht mit allen Haftungskonsequenzen für Geschäftsführer und Vorstände und mit der Pflicht, spätestens innerhalb von drei Wochen nach dem Eintritt der Zahlungsunfähigkeit einen Insolvenzantrag zu stellen. Ab dem 1. Januar 2021 gilt dies nach jetzigem Stand auch im Fall der Überschuldung. Ob der Gesetzgeber die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht für Überschuldung nochmals verlängert, ist offen.

> „Unsere Aufgabe ist es, den Geschäftsführern und Vorständen die rechtliche Betrachtung und ihre Risiken zu verdeutlichen.“
>
> **Philipp Korn**

Besonders im Blick haben Philipp Korn und seine Partner bei drohenden Firmeninsolvenzen das strafrechtliche und zivilrechtliche Haftungsrisiko der Organe einer eigentlich insolvenzreifen Gesellschaft, also Geschäftsführer und Vorstände. „Es wird in der Öffentlichkeit wahrgenommen, dass Geschäftsführer und Vorstände durch die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht durch die Covid-19-Sondergesetze geschützt sind. Das ist aber nur hinsichtlich einiger Tatbestände der Fall und auch dann nur unter bestimmten Voraussetzungen“, stellt Philipp Korn klar. Zunächst müsse gemeinsam mit dem Unternehmer festgestellt werden, ob die Aussetzung der Insolvenzantragspflicht mit den damit verbundenen Sonderrechten überhaupt für das betroffene Unternehmen gilt. „Denn diese Sondergesetze finden nur Anwendung, wenn der Insolvenzgrund durch die Covid-19-Pandemie verursacht worden ist.“

Oft schieben Unternehmen eine „Bugwelle“ fälliger Verbindlichkeiten vor sich her, die zwar bezahlt werden, aber erst nach der vertraglichen Fälligkeit. Viele Geschäftsführer verkennen, dass bereits durch so eine „Bugwelle“ eine Zahlungsunfähigkeit und damit auch eine Insolvenzverschleppung bestehen kann. Doch selbst, wenn ein Unternehmen in Schieflage gerät und noch nicht verpflichtet ist, einen Insolvenzantrag zu stellen, stellt sich die Frage, ob trotzdem Haftungsrisiken für die Geschäftsführer und Vorstände bestehen. „Unsere Aufgabe ist es, den Geschäftsführern und Vorständen die rechtliche Betrachtung und ihre Risiken zu verdeutlichen. Erst wenn der Geschäftsführer das Risiko seines Handelns versteht, kann er eine objektive und wirtschaftliche Entscheidung treffen.“ Zum Beispiel darf der Geschäftsführer, wenn er nicht mehr sicher sein kann seine Rechnungen bezahlen zu können, ab diesem Zeitpunkt keine Einkäufe mehr auf Rechnung tätigen, da er sonst den Tatbestand des Betruges erfüllt. Er muss seinen Vertragspartnern offenbaren, dass er zahlungsunfähig oder drohend zahlungsunfähig ist, und müsste im Prinzip auf Vorkasse-Zahlungen umstellen, was ihm aber faktisch nicht möglich ist – also kann er keine Waren und Dienstleistungen zur Aufrechterhaltung des Betriebes einkaufen. Lässt der Geschäftsführer nun weiter Bestellungen auf Rechnungen in seinem Betrieb zu, haftet er strafrechtlich für den Betrug und zivilrechtlich gegenüber den Geschädigten auf Schadensersatz. „Diese Konsequenz und Realität wurden von der Politik insbesondere im Zusammenhang mit der Aussetzung der Insolvenzantragspflicht durch die Covid-19-Sondergesetze verschwiegen oder zumindest verharmlost und sind tatsächlich vielen Unternehmern nicht bewusst“, sagt der Iserlohner Insolvenzanwalt. „Mit der weiteren Aufschiebung der Insolvenzantragspflicht für den Tatbestand der Überschuldung werden viele Geschäftsführer zu Risiken verleitet, die ihnen überhaupt nicht bewusst sind.“

Krisen-Tipps für Unternehmer

1. Prüfen Sie ehrlich und gewissenhaft, ob Sie alle Verbindlichkeiten zum Fälligkeitstermin erfüllen können (Zahlungsfähigkeit)!
2. Führen Sie laufend eine Liquiditätsplanung für einen Planungshorizont von drei Monaten, um rechtzeitig reagieren zu können!
3. Prüfen Sie laufend Ihr Eigenkapital! Sind die Vermögenswerte Ihres Unternehmens ausreichend, um die Verbindlichkeiten zu decken (Überschuldung)?
4. Fragen Sie im Zweifel Ihren Steuerberater, ob er eine insolvenzrechtliche Beratung für sinnvoll hält! Der Steuerberater des Unternehmens hat oft die erforderliche Objektivität und ist ein wertvoller Ratgeber.
5. Informieren Sie sich rechtzeitig über die Haftungsrisiken und rechtlichen Konsequenzen der Fortführung eines Unternehmens in der Krise bei einer sachkundigen Person!

Philipp Korn und seine beiden Partner verfügen über fundierte Kenntnisse im Sanierungsmanagement sowie im Insolvenz- und Insolvenzstrafrecht und machen klar, wie wichtig es ist, bei den ersten Anzeichen einer Krise einen Anwalt zu kontaktieren: „Eine Insolvenzberatung kann sich gerade in den Anfängen einer Krise als erfolgreich erweisen und oftmals eine Insolvenz verhindern“, sagt Philipp Korn, weiß aber genau, dass es in der Praxis häufig anders aussieht. Die Angst vor der finanziell bedrohlichen Situation und einer gesellschaftlichen Ächtung führt häufig dazu, dass betroffene Unternehmenschefs eine Beratung vermeiden. „Viele wollen ihre Situation schlichtweg nicht wahrhaben.“ Sie versuchen, den Prozess so lange wie möglich hinauszuzögern.

Ob eine Sanierung möglich ist, lässt sich anhand des Zeitpunktes, der verbliebenen finanziellen Mittel und anderer Faktoren ermitteln. Philipp Korn und sein Team kennen sich mit vielfältigen und anspruchsvollen Lösungsansätzen aus. Die Iserlohner Anwälte wissen aus Erfahrung, welche Vorsichtsmaßnahmen zu ergreifen sind, um eine persönliche Haftung wegen Insolvenzverschleppung und anderen Haftungstatbeständen zu vermeiden. Bereits in einem ersten Gespräch können sie häufig den Erfolg von Maßnahmen einschätzen und den ratsuchenden Unternehmern somit bereits im Vorfeld eine Perspektive aufzeigen. Mit einem Netzwerk von Insolvenzverwaltern und auf Krisen spezialisierten Unternehmensberatern kann oftmals noch rechtzeitig ein schlagkräftiges Team zusammengestellt werden, um das Schlimmste zu vermeiden. Neben dem Insolvenzrecht ist Korn & Partner in den Schwerpunkten Arbeitsrecht sowie Handels- und Gesellschaftsrecht tätig.

KORN & PARTNER
RECHTSANWÄLTE

Korn & Partner mbB
Schulstraße 31
58636 Iserlohn
Tel.: 02371/478230
Fax: 02371/4782399
info@korn-rae.de
www.korn-rae.de

Vorsicht Haftung!

Die Fortführung eines Unternehmens in der Krise ist eine haftungsträchtige Angelegenheit für Geschäftsführer und Vorstände. Rechtsanwalt Philipp Korn weiß, was es in diesem Fall zu beachten gilt

Philipp Korn von der Iserlohner Kanzlei Korn & Partner Rechtsanwälte mbB.

Eine sich bereits seit 2019 ankündigende Rezession und die massiven wirtschaftlichen Auswirkungen der Covid-19-Pandemie haben eine Vielzahl von Unternehmen in eine existenzbedrohende Krise geführt, deren Auswirkungen wir voraussichtlich erst im Laufe des kommenden Jahres 2021 spüren werden. Die Fortführung eines Unternehmens in der Krise war für die Geschäftsführung schon vor der Pandemie ein haftungsträchtiges Feld. Die mit der Pandemie einhergehende massive Verunsicherung in der Planbarkeit der Geschäftsabläufe macht die Situation für die Geschäftsführung noch schwieriger und erhöht das Haftungsrisiko in Branchen, die unmittelbar oder mittelbar von der Pandemie betroffen sind.

Viele Unternehmen haben das Jahr 2020 nur aufgrund der staatlichen Hilfspakete, insbesondere durch öffentlich-rechtlich gesicherte Darlehen und der Ausweitung des Kurzarbeitergeldes, überstanden.

Seit dem 1. Oktober 2020 ist nach einer Aussetzung der Insolvenzantragspflicht der Insolvenzgrund der Zahlungsunfähigkeit wieder „scharf gestellt“. Ab dem 1. Januar 2021 gilt dies nach aktueller Rechtslage auch für den Insolvenzgrund der Überschuldung. Zwar wird diskutiert, den Insolvenzgrund der Überschuldung noch länger auszusetzen. Ein konkretes Gesetzgebungsvorhaben ist aber noch nicht ersichtlich. Diese Frage wird deswegen stark diskutiert, weil die Coronahilfen, die als Darlehen gewährt wurden und werden, im Rahmen einer Überschuldungsprüfung als Verbindlichkeiten in voller Höhe zu berücksichtigen sind und in vielen Fällen trotz noch ausreichender Liquidität eine Überschuldung begründen können.

Mögliche Überschuldung prüfen

Den Geschäftsführern von Unternehmen in der Krise bleibt aufgrund der bestehenden Rechtslage daher aktuell nichts anderes übrig, als kritisch das Vorliegen einer Überschuldungssituation zu überprüfen und sich gegebenenfalls mit den Konsequenzen der ab dem 1.1.2021 geltenden Rechtslage auseinanderzusetzen. Sollte eine Überschuldung tatsächlich vorliegen, entfällt eine Insolvenzantragspflicht nur dann, wenn eine positive Fortbestehensprognose für das Unternehmen gestellt werden kann. Eine solche Prognose besteht aus einer dokumentierten und begründeten Ertrags- und Liquiditätsplanung für das laufende und darauffolgende Geschäftsjahr und muss das Fortbestehen in dem Planungszeitraum als überwiegend wahrscheinlich zum Ergebnis haben. Für alle Branchen, die mittelbar oder unmittelbar durch die Corona-Pandemie betroffen sind, wird es faktisch aber sehr schwer fallen, eine solche Planrechnung plausibel und nachvollziehbar aufzustellen.

Oftmals wird verkannt, dass ab dem Vorliegen eines Insolvenzgrundes bereits vom ersten Tag an ein hartes Haftungsregime für den Geschäftsführer des Unternehmens besteht. Denn beispielsweise vom ersten Tag an haftet der Geschäftsführer für sämtliche Zahlungsausgänge von Guthabenkonten und für sämtliche Zahlungseingänge auf im Soll geführter Konten. Es obliegt dann dem Geschäftsführer, sich für die Haftung zu entlasten, was in der Praxis eine sehr große Herausforderung darstellt. Die im Sprachgebrauch weit verbreitete Dreiwochenfrist betrifft lediglich den strafrechtlichen Tatbestand der Insolvenzverschleppung. Die durchgreifende Haftung gegen die Geschäftsführer beginnt abweichend von dieser Frist aber bereits am ersten Tage des Vorliegens eines Insolvenzgrundes.

Systemrelevante Schnittstelle zwischen Medizin und Informatik

Die Medizintechnik zählt aufgrund ihrer enormen Wirtschaftskraft zu den dynamischsten Branchen weltweit. Die CONZE Informatik GmbH mit Standorten in Lennestadt und Siegen entwickelt unter anderem Software für Beatmungsgeräte der Intensivmedizin sowie für Anästhesie-Apparaturen und Applikationen zur dentalen Rekonstruktion

Dennis Conze und Magnus Theile von der CONZE Informatik GmbH.

„Was wir genau machen, erschließt sich definitiv nicht auf den ersten Blick“, so Dennis Conze, Geschäftsführender Gesellschafter der CONZE Informatik GmbH. „Innerhalb der Wertschöpfungskette der Medizintechnik verantworten wir die Software-Entwicklung der Benutzeroberfläche des medizinischen Geräts, das sogenannte Graphical User Interface, kurz GUI genannt.“ Magnus Theile, Prokurist und CTO bei CONZE ergänzt: „Im Dialog mit dem Gerätehersteller programmieren wir die Bedienschnittstelle, über die das medizinische Personal mit dem Gerät interagiert. Sie steuert die intelligenten Prozesse des Geräts und muss daher in kritischen Situationen exakt und solide so reagieren, wie es der Benutzer erwartet.“

> „Wir leisten gerne unseren Beitrag, um Lieferketten, Logistik, Wertschöpfung und das gesamte Wirtschaftssystem am Laufen zu halten.“
>
> **Dennis Conze**

Die Entwicklungsprozesse unter Berücksichtigung sicherheitspolitischer, gesundheitlicher und wirtschaftlicher Aspekte erfordern ein hohes Maß an technischem sowie regulatorischem Know-how. Neben der eigentlichen Software-Entwicklung sind Bestimmungen des Risikomanagements, der Produktsicherheit sowie Gebrauchstauglichkeit einzuhalten. Diese sind in zahlreichen international geltenden Normen verankert. Demzufolge ist CONZE nach DIN ISO 9001 zertifiziert und implementiert gemäß DIN EN ISO 13485.

Vertrauen verpflichtet

Aufgrund der Fokussierung auf die Bereiche Medizintechnik und Healthcare wurde CONZE gemäß der Liste des Bundesamts für Bevölkerungsschutz und Katastrophenhilfe als systemrelevantes Unternehmen eingestuft.

Dennis Conze ist sich der daraus resultierenden Pflichten durchaus bewusst: „Wir leisten gerne unseren Beitrag, um Lieferketten, Logistik, Wertschöpfung und das gesamte Wirtschaftssystem am Laufen zu halten – trotz großer Herausforderungen, die Remote-Arbeit, hohe IT-Auslastungen und weitere Einschränkungen derzeit mit sich bringen.“

Langjährige Zusammenarbeit und gegenseitiges Vertrauen prägten auch schon vor der Pandemie die Geschäftsbeziehungen, wie Ulrich Orth, Entwicklungsleiter Software Dentale CAD/CAM Systeme des Geschäftspartners Dentsply Sirona gern bestätigt: „Die Qualität von CONZE überzeugt uns im Bereich der Entwicklung unserer Software CEREC und inLab bereits seit 2009.“ Zu den renommierten Industriekunden zählt auch die Gustav Hensel GmbH & Co. KG in Lennestadt.

Nicht zuletzt überzeugt CONZE auch die eigenen Mitarbeiter und wurde erst kürzlich von FOCUS-BUSINESS und kununu.com als „Top Arbeitgeber des Mittelstandes 2020“ ausgezeichnet.

CONZE Informatik GmbH
Agathastraße 63 • 57368 Lennestadt
Tel.: 02721/600778-0
Friedrichstraße 18 • 57072 Siegen
Tel.: 0271/240098-50
info@conze.com
www.conze.com

Anzeige

„Wir sehen uns als Fürsprecher des Mittelstands"

Das Jahr 2020 war eine besondere Herausforderung, auch für die südwestfälische Wirtschaft und die regionalen Kreditinstitute. Roland Krebs, Vorstandsmitglied der Volksbank in Südwestfalen eG, spricht im Interview über das Firmenkundengeschäft im Corona-Jahr

Roland Krebs ist Vorstandsmitglied der Volksbank in Südwestfalen eG.

Herr Krebs, worauf kam es aus Ihrer Sicht in diesem speziellen Jahr 2020 im Firmenkundengeschäft an?

Roland Krebs: Mark Twain sagte einmal: „Ein Bankier ist ein Mensch, der seinen Schirm verleiht, wenn die Sonne scheint und der ihn sofort zurück haben will, wenn es zu regnen beginnt." Twain kannte uns nicht – wir haben das Gegenteil gemacht! Denn unsere Kunden, vom mittelständischen Unternehmen bis hin zum kleineren Gewerbetreibenden, sind es gewöhnt, dass sich ihr Berater um Lösungen kümmert, gute Ideen entwickelt und vor allem auch: diese schnell mit und für den Kunden umsetzt. Wir sind vor Ort und entscheiden auch vor Ort.

> „Ich kann an die Verantwortlichen in Politik und Verwaltung nur appellieren, den Beantragungsprozess zu vereinfachen. Wir laufen Gefahr, dass ein Bürokratiemonster den Mittelstand hemmt."
>
> **Roland Krebs**

Sie haben Ihre Kunden nicht im sprichwörtlichen Regen stehen lassen. Was heißt das konkret?

Roland Krebs: Bis Ende Oktober wurde für bzw. durch unsere Kunden ein Kreditvolumen von fast 100 Millionen Euro beantragt. Zu Beginn der Pandemie standen Tilgungsstundungen im Fokus. Mehrheitlich wurden KfW-Mittel, aber auch Landesbürgschaften und Eigenmittel nachgefragt. Mittlerweile herrscht ein fragiler, verhaltener Optimismus. Wir hoffen, es bleibt so. Gleichwohl achten wir genau darauf, wie sich die „zweite Welle" auswirkt. Unsere Berater sind hier in einem ganz engen Austausch mit den Kunden.

Welches Fazit ziehen Sie aus Ihren bisherigen Erfahrungen im Corona-Jahr?

Roland Krebs: Ich kann an die Verantwortlichen in Politik und Verwaltung nur appellieren, den Beantragungsprozess zu vereinfachen. Wir sehen uns hier als Fürsprecher des Mittelstands. Kleinere Selbstständige und Gewerbetreibende, die schnell Hilfe brauchen, sind oft überfordert und bleiben in bürokratischen Mühlen hängen. Wir laufen Gefahr, dass ein Bürokratiemonster den Mittelstand hemmt. Warum vernetzen sich Behörden nicht für den Datenaustausch? Dem Fiskus liegen ja in der Regel mit den Steuererklärungen die nötigen Angaben für eine Bewilligungsentscheidung vor.

Was sagen Ihre Kunden?

Roland Krebs: Unsere Firmenkunden schätzen es, dass sie sich auf die Volksbank gerade jetzt zu 100 Prozent verlassen können. Wir erhalten aber auch von Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern positive Rückmeldungen. Die sehen genau, welche Hilfestellung wir in den Unternehmen leisten.

Volksbank in Südwestfalen eG

Volksbank in Südwestfalen eG
Berliner Str. 39 • 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 2300-0
und 02351 / 177-0
info@vbinswf.de
www.vbinswf.de

ECHT JETZT!

Wie heißt es so schön: In der Krise zeigt sich der wahre Charakter. Und deshalb sind wir gerade dann für Sie da, wenn Sie uns am meisten brauchen. Zu all Ihren Fragen rund um Finanzierung und Fördermittel haben wir die Antworten, mit denen Sie die Liquidität Ihres Betriebes sichern können.

Volksbank in Südwestfalen eG

VB-ECHT-JETZT.DE

56 GELDANLAGE & VERMÖGENSAUFBAU
Der Finanzmarkt hat sich in den vergangenen Jahren enorm verändert. Wir werfen einen Blick auf die Trends und Entwicklungen der vergangenen Jahre

60 GELDANLAGE IN CORONA-ZEITEN
Auch der Finanzmarkt bleibt von den Auswirkungen der Corona-Krise nicht verschont. Aber auch in turbulenten Zeiten gilt es, Ruhe zu bewahren

62 SPARKASSE SIEGEN
Vermögensfragen sind Lebensfragen: Vertrauen ist die Basis im Private Banking der Sparkasse Siegen

63 DER RICHTIGE DEPOT-MIX
Gut aufgeteilt: Chancen und Risiken streuen

64 DEPOT-MIX
Tipps von drei Experten aus der Region

65 VOLKSBANK IN SÜDWESTFALEN EG
Das Private Banking der Volksbank in Südwestfalen: Werk und Werte in guten Händen wissen

66 ANLAGE-ALTERNATIVE IN NULLZINS-ZEITEN
Alternative Investments sind eine gute Ergänzung für das Anlageportfolio. Wir haben einige Beispiele für alternative Investments zusammengefasst

68 VOLKSBANK BIGGE-LENNE
Auch in turbulenten Zeiten ist die Volksbank Bigge-Lenne ein strategischer Partner, wenn es um die richtige Anlage-Strategie des Privatvermögens geht

69 MANERIS AG
Die Maneris AG aus Siegen wurde vom Wirtschaftsmagazin „Capital“ als Top-Vermögensverwalter ausgezeichnet

70 INTERVIEW MIT OLIVER FEUERBACH
„Vermögensplanung ist kein standardisierter Prozess“

71 NACHHALTIGKEIT
Gute Rendite mit gutem Gewissen

Richtig anlegen lohnt sich

Der Finanzmarkt hat sich in den vergangenen Jahren enorm verändert. Während es früher einfach war, sein Vermögen auf einem Sparkonto zu vermehren, ist heute ein umfassender Überblick über die Anlagemöglichkeiten notwendig. Die Finanz-Experten Andreas Muhl und Volker Hahne berichten über die Veränderungen des Investmentmarkts sowie über die Trends der Branche

Text: Jana Wehmann

Jeder Zweite schätzt sein Wissen zum Thema Geld und persönliche Finanzen grundsätzlich als gut oder sehr gut ein. Mit zunehmendem Alter und Bildungsstand steigt auch die positive Beurteilung des Finanzwissens. Vor allem die 30- bis 39-Jährigen (rund 58 Prozent) und die Generation 60+ (60 Prozent) schätzen den Wissensstand der Bevölkerung vergleichsweise hoch ein. Lediglich die jüngeren Teilnehmer sind kritischer. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung „Finanzbildung in Deutschland“, die im Auftrag der Union Investment durchgeführt wurde. Befragt wurden dafür über 1.000 Personen sowie 600 Experten aus verschiedenen Branchen. Grundlegend hält die Bevölkerung das Thema Finanzen für bedeutend. Deutlich skeptischer hingegen fällt die Einschätzung der Experten aus: So halten nur fünf Prozent den Wissensstand der Bevölkerung bei Finanzthemen für gut oder sehr gut, sogar 19 Prozent gehen von einem mangelhaften oder sogar ungenügenden Wissen aus. Kein Wunder, dass die Ergebnisse so unterschiedlich ausfallen. Denn der Finanzmarkt hat sich über die Jahre hinweg stark gewandelt. Während es früher noch lukrativ war, seine Ersparnisse auf einem Sparkonto anzulegen, gibt es seit Jahren kaum noch Zinsen. „Durch die bis ins Negative gefallenen Zinsen ist ein sicherer Ertrag für Kapitalanlagen nicht mehr zu erzielen. Das ist wohl die gravierendste Veränderung der vergangenen Jahre an den Kapitalmärkten“, sagt Andreas Muhl, Vorstandsvorsitzender der Vermögensverwaltung Maneris AG aus Siegen. Das bestätigt auch Volker Hahne, Leiter des Bereichs Private Banking der Sparkasse Iserlohn: „Nennenswerte Zinsen existieren quasi nicht mehr. Wer die Inflation schlagen will, kommt daher an Sachwerten, wie Aktien und Immobilien, nicht vorbei. Insbesondere skeptischen Anlegern rate ich, die Aktienlage zu übersetzen mit ‚Investition in Produktivität‘ – dann fällt es leichter zu verstehen, warum diese Anlageform trotz aller Schwankungen im Schnitt die besten Renditen erzielt.“ Denn während die Zinsen bis ins Negative gefallen sind, wurden am Aktienmarkt die längsten und kräftigsten Aufwärtsbewegungen bei gleichzeitig hohen Schwankungen und kurzfristigen Stimmungsveränderungen verzeichnet, so Muhl. Das Problem dabei sei, dass viele Anleger diese Bewegungen so interpretieren würden, dass die Risiken am Kapitalmarkt weitaus größer seien als die Chancen und lassen daher ihr Geld lieber auf dem unverzinsten Tagesgeldkonto. „Aber auch das kostet Geld, nämlich dann, wenn die Bank ein Verwahrentgelt berechnet. Mehr Veränderung in so kurzer Zeit geht wohl kaum“, ergänzt Andreas Muhl.

> „Durch die bis ins Negative gefallenen Zinsen ist ein sicherer Ertrag für Kapitalanlagen nicht mehr zu erzielen. Das ist wohl die gravierendste Veränderung der vergangenen Jahre an den Kapitalmärkten.“
>
> **Andreas Muhl**

Nachhaltige Investitionen im Trend

Wie in vielen anderen Lebensbereichen auch, spielt das Thema Nachhaltigkeit auch bei den Finanzen eine immer wichtigere Rolle. Das Bewusstsein für die Umwelt steigt daher nicht nur bei der eigenen Ernährung, auch möchten Anleger ihr Vermögen guten Gewissens anlegen und dabei einen positiven Beitrag leisten. Diese Trendentwicklung beobachten die Experten: „Das nachhaltige Geldanlegen gewinnt stark an Bedeutung“, sagt Volker Hahne und ergänzt: „Unsere Kunden möchten mit gutem Gewissen investieren und sicher sein, dass ihre Anlage bestimmte ökologische oder soziale Kriterien erfüllt.“ Dabei setzten sich besondere Entwicklungen fort, die bereits im täglichen Konsum zu beobachten sind: Umwelt- und Klima-

Andreas Muhl ist Vorstandsvorsitzender der Vermögensverwaltung Maneris AG aus Siegen. „Neben nachhaltigen Investments werden Multi-Asset-Fonds-Lösungen und börsengehandelte Fonds immer beliebter“, sagt der Experte.

schutz, die Beachtung von Arbeits- und Menschenrechten und eine gute Unternehmenskultur werden immer wichtiger. Andreas Muhl betont jedoch, dass wenn die Corona-Krise nicht 2020 bestimmen würde, wären nachhaltige Geldanlagen das Top-Thema des Jahres in der Branche gewesen. Darüber hinaus verzeichnet Andreas Muhl weitere Trends: „Wir stellen fest, dass Multi-Asset-Fonds-Lösungen (Strategiefonds) als Komfortpaket und gleichzeitig ETFs (börsengehandelte Fonds) bei Anlegern immer beliebter werden“, sagt er und ergänzt: „Gleichzeitig beobachten wir, dass die Banken und die Sparkassen ihr Beratungsangebot immer weiter standardisieren.“

Wissensdefizite in allen Altersgruppen

Einen Überblick über die unzähligen Anlagemöglichkeiten zu behalten, ist schwierig. Daher ist es wichtig, sich auf seinen Finanzexperten verlassen zu können. Laut der Studie „Finanzbildung in Deutschland“ ziehen sich Wissensdefizite im Bereich der Finanzen durch alle Altersgruppen. So berichteten Befragte jeder Altersgruppe, dass sie mit ihrem eigenen Wissen am ehesten in den Bereichen Versicherungen (37 Prozent), Altersvorsorge (33 Prozent) sowie Geldanlagen mit Aktien und Fonds (32 Prozent) nicht mehr weiterkommen. Die Studienergebnisse zeigen ebenso, dass

> „Unsere Kunden möchten mit gutem Gewissen investieren und sicher sein, dass ihre Anlage bestimmte ökologische oder soziale Kriterien erfüllt.“
>
> **Volker Hahne**

Beim Anlegen ist die Zeit ein wichtiger Faktor. Daher rät Volker Hahne, Leiter des Bereichs Private Banking der Sparkasse Iserlohn, das Vermögen langfristig anzulegen.

Immobilieninvestments auf Rekordniveau

Das Gesamtinvestitionsvolumen auf dem deutschen Immobilienmarkt betrug in 2019 rund 89,5 Milliarden Euro. Das entspricht einem Wachstum von 14 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (Gesamtvolumen 78 Milliarden Euro). Auch für 2020 haben rund 93 Prozent der Investoren ein attraktives bis sehr attraktives Marktumfeld erwartet (Stand Januar 2020). Das sind Ergebnisse der jährlichen Studie Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt 2020 von Ernst & Young Real Estate, die für die Studie rund 250 Investoren befragten. Der Anteil derer, die den deutschen Immobilienmarkt als uneingeschränkt sehr attraktiv einschätzen, ist jedoch im Vergleich zum Vorjahr von 41 auf 32 Prozent gesunken. Rund 70 Prozent gehen davon aus, dass sich das Transaktionsvolumen auf hohem Niveau einpendeln wird, nur 16 Prozent erwarten ein weiter steigendes Transaktionsvolumen.

Wie bereits in den vergangenen Jahren haben die Investoren nach wie vor an Büroimmobilien das höchste Interesse. So gaben rund 77 Prozent der Befragten an, diesen Bereich in diesem Jahr stark bis mittelstark im Fokus zu haben. Grund dafür ist unter anderen, die hohe Flächennachfrage im Bürosegment. Einzelhandelsimmobilien hingegen verlieren weiter an Attraktivität: Mehr als zwei Drittel der Investoren gaben an, das Einzelhandelssegment wenig oder überhaupt nicht berücksichtigen zu wollen.

in jeder Lebensphase andere Fragestellungen, die ein spezielles Finanzwissen erfordern, relevant werden. Vor allem in der Altersgruppe der 20- bis 29-Jährigen mangelt es an Wissen über Versicherungen (62 Prozent). Während bei den 14- bis 19-Jährigen das Thema „Schulden, Ratenzahlung und Haushaltsbudget“ das alltagsrelevant Problem ist (33 Prozent), bereiten das Thema Geldanlage sowie Aktien und Fonds vor allem den 30- bis 39-Jährigen Probleme.

Aufgrund der wahrgenommen Probleme erachten die befragten Teilnehmer eine bessere Finanzbildung in den Bereichen Altersvorsorge (89 Prozent), Schulden, Ratenzahlung und Haushaltsbudget (79 Prozent), Zinsen und Sparen (76 Prozent) sowie Versicherungen (72 Prozent) für wichtig. Auch hier wird deutlich, dass zusätzliches Wissen zum Thema Geldanlage mit Aktien und Fonds von jedem zweiten Experten, aber nur von jedem dritten Befragten aus der Bevölkerung als wichtig erachtet wird. Es besteht offensichtlich Handlungsbedarf.

> „Der Teil des Geldvermögens, der nicht in den nächste drei bis fünf Jahren gebraucht wird, sollte langfristig am Kapitalmarkt angelegt werden.“
>
> **Andreas Muhl**

Früh anlegen

Ein Faktor, der neben der wichtigen Produktwahl auch eine entscheidende Rolle spielt, ist das Thema Zeit. Denn: „Früh anfangen oder längerfristig planen begünstigt den Zinseszinseffekt, einen oft unterschätzen Verbündeten“, sagt Volker Hahne. Langfristig zu planen rät auch Andreas Muhl, er sagt: „Der Teil des Geldvermögens, der nicht in den nächste drei bis fünf Jahren gebraucht wird, sollte langfristig am Kapitalmarkt angelegt werden.“ Dafür gelten einfach Regeln, die immer zu beachten sind: Diversifizieren, auf die Qualität achten, regelmäßig die Zusammensetzung überprüfen sowie bei Bedarf anpassen und dabei stets die Kosten im Blick behalten.

Finanzen sind bildungsrelevant

Grundsätzlich haben Finanzen für Experten, aber auch für die Gesamtbevölkerung bei Bildungsfragen eine hohe Priorität. Für 52 Prozent der befragten Bevölkerung ist Wissen in den Bereichen Geld und persönliche Finanzen sehr bzw. äußerst wichtig. Das sind weitere Ergebnisse der Studie „Finanzbildung in Deutschland“ der Union Investment. Damit steht der Themenkomplex Geld und persönliche Finanzen vor Bereichen wie Gesundheitsvorsorge (49 Prozent), Politik und Geschichte (34 Prozent) oder Ökologie (34 Prozent). Experten priorisieren das Thema Finanzen mit 65 Prozent sogar noch höher als die Bevölkerung.

Ruhe bewahren

Auch der Finanzmarkt bleibt von den Auswirkungen der Corona-Krise nicht verschont. Auch wenn viele Anlagemöglichkeiten aktuell einige Schwankungen durchlaufen, raten Experten, nicht in Panik zu verfallen und die weiteren Entwicklungen behutsam zu beobachten. Schnelles, unüberlegtes Handeln wäre jetzt fatal und könnte zu massiven Verlusten führen. Die Experten Andreas Muhl und Volker Hahne ordnen die Auswirkungen ein und erklären, wieso gerade jetzt eine breite Anlage-Streuung wichtig ist

Text: Jana Wehmann

Obwohl der Lockdown Light für eine andere Grundstimmung als noch beim ersten Lockdown sorgt, hält die Welt dennoch den Atem an. Es ist eine schwierige Zeit, die sich auf alle Lebensumstände auswirkt. Auch auf die Finanzmärkte, denn in unsicheren Zeiten wird Sparen und Geldvorsorge oft zum Glücksspiel. Fest steht jedoch, dass die Folgen des Konjunktur-Einbruchs und die Staatsschulden noch lange nachwirken werden. Für Privatanleger heißt es jedoch, nicht in Panik zu verfallen und mit Bedacht den Markt zu betrachten. Denn wer jetzt schnell handelt und verkauft oder kauft, muss oft mit hohen Verlusten rechnen. Ruhe und Sorgfalt lautet nun die Devise. Denn wer sich intensiv mit verschiedenen Formen der Geldanlage befasst, kann sein Geld dennoch gut und sicher anlegen. „Corona ist ein Game-Changer, die Auswirkungen sind teils sofort und teils mit Zeitverzögerung spürbar“, sagt Andreas Muhl, Vorstandsvorsitzender der Vermögensverwaltung Maneris AG aus Siegen. „Es gibt kein Unternehmen, für das die Corona-Krise keine Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf, Umsätze und Erträge hat. Hier gilt es die Verlierer von den Gewinnern zu unterscheiden“, ergänzt Muhl.

> „Eine gute Vermögensanlage zeichnet sich dadurch aus, dass diese auf mehreren Beinen steht und aktiv angepasst wird.“
>
> **Volker Hahne**

Volker Hahne, Leiter des Private Banking der Sparkasse Iserlohn, rät, die Ruhe zu bewahren. Denn wer vorher schon seine Anlageprodukte sorgfältig ausgewählt, auf mehrere Produkte aufgeteilt und stets im Blick hatte, weiß, dass Schwankungen dazugehören und kann beruhigt sein. „Eine gute Vermögensanlage zeichnet sich dadurch aus, dass diese auf mehreren Beinen steht und aktiv angepasst wird. Auch während des Lockdowns im Frühjahr gab es Gewinner-Branchen“, sagt Volker Hahne. Nach der ersten Corona-Welle entwickelte sich der Finanzmarkt so, dass Experten das Phänomen Mean-Reversion beobachten: Nach extremen Ausbrüchen und Kursrückgängen folgten tendenzielle eher Rückkehrbewegungen in Richtung Durchschnitt. Andreas Muhl sagt: „Auch in der zweiten Welle wird es extreme Ausbrüche nach oben und unten geben, letztlich ist jedoch der wahre Unternehmenswert, die Produktqualität und die Abgrenzung zum Wettbewerb die richtige Optimierung für den Aktienkurs. Das war schon immer so und wird auch in Zukunft so sein.“

Gold bleibt sicher

Beim Geldanlegen spielt die Zeit eine ganz entscheidende Rolle: Zum einen der Zeitpunkt, wann investiert wird, zum anderen auch der Zeitraum, für wie lange. Denn grundsätzlich sind Wertpapieranlagen, wie Aktienfonds, langfristige Geldanlagen. Daher können Anleger auch bei größeren Kursrückgängen gelassen bleiben. Anlegern, die aufgrund der Auswirkungen der Corona-Krise auf den Finanzmarkt jedoch unsicher sind, rät Andreas Muhl daher: „Ruhe bewahren und die langfristige Strategie nicht über Bord werfen.“

Volker Hahne, Leiter des Private Banking der Sparkasse Iserlohn, betont, dass eine breit gestreute Anlagemischung vor allem in Krisenzeiten besonders wichtig ist.

Für Anleger, die ihre Investmentfonds und Wertpapiere behalten, bietet sich sogar die Chance auf Kursgewinne, wenn sich der Finanzmarkt erholt. Außerdem besteht aktuell die Möglichkeit, über einen Wertpapier-Sparplan von den niedrigen Kursen zu profitieren. Denn: Durch die gesunkenen Kurse für den Sparbetrag erhalten Käufer aktuell mehr Wertpapiere als vor der Corona-Krise bzw. die Anteile können günstiger als in Hoch-Zeiten erworben werden. Vor allem Anleger, die in Gold investiert haben, können sich zurücklegen, da Gold eine langfristige und wertbeständige Geldanlage ist. Jetzt in Gold zu investieren, sollte jedoch gut überlegt sein: Denn, obwohl es eine eher krisensichere Geldanlage ist, verzeichnet auch der Markt aktuell Preisschwankungen in beide Richtungen. Anleger laufen daher Gefahr zu einem ungewöhnlich hohen Preis zu kaufen.

> „Es gibt kein Unternehmen, für das die Corona-Krise keine Auswirkungen auf den Geschäftsverlauf, Umsätze und Erträge hat.“
>
> **Andreas Muhl**

„Immobilienfonds blieben bisher recht stabil und Gold konnte zeitweise sogar zulegen“, sagt Volker Hahne und rät: „Depots mit einer breit gestreuten Mischung von Anlagen sind gut durch diese Zeiten gekommen.“

Obwohl Immobilien in Krisenzeiten als sicherer Hafen gelten, sieht Andreas Muhl diese Aussage eher kritisch. Er betont, dass auch viele Immobilien unter den Corona-Folgen leiden. „Denken Sie etwa an die Veränderung des Büroimmobilienmarktes durch die zunehmende Etablierung von Home-Office. Auch das geänderte Shopping-Verhalten in der Gesellschaft belastet die Einkaufs-Malls ganz klar zugunsten des Online-Handels“, sagt Andreas Muhl und ergänzt: „Und sollte die Arbeitslosenquote steigen, ist auch so manche Mieteinnahme für die private Wohnung gefährdet.“

Grundsätzlich sei es ratsam, nicht das gesamte Kapital an einem einzigen Zeitpunkt zu investieren. „Sondern regelmäßig kaufen, am einfachsten mittels eines Sparplanes. Wer dies beherzigt, kann von turbulenten Börsenphasen sogar noch profitieren“, betont Volker Hahne.

Ruhe bewahren und die Strategie weiterverfolgen, rät Andreas Muhl. Er ist Vorstandsvorsitzender der Vermögensverwaltung Maneris AG aus Siegen.

FITNESS & CO.

Abnehmen
Das Training kurbelt Deinen Stoffwechsel an, führt zu einer erhöhten Fettverbrennung und zum effektiven Abnehmen!

Rücken stärken
Mit dem Ganzkörper-EMS-Training gehören Rückenschmerzen der Vergangenheit an!

Muskelaufbau
Mit Ganzkörper-EMS-Training baust Du gezielt Muskeln auf und stärkst sie nachhaltig!

Körper straffen
Deinen Körper formen und Deine Haut straffen, ist in kürzester Zeit möglich!

Teste das innovative **EMS-Training kostenlos** in einer unserer 11 Filialen:

Dortmund
0231 – 95 09 1852 dortmund@fitness-co.com
Hagen
02331 – 20 41 465 hagen@fitness-co.com
Hamm
02381 – 30 49 373 hamm@fitness-co.com
Iserlohn
02371 – 77 83 350 iserlohn@fitness-co.com
Lippstadt
02941 – 20 27 580 lippstadt@fitness-co.com
Lüdenscheid
02351 – 67 82 858 luedenscheid@fitness-co.com
Neheim
02932 – 93 17 105 neheim@fitness-co.com
Rheda-Wiedenbrück
05242 – 93 13 787 wiedenbrueck@fitness-co.com
Soest
02921 – 94 41 210 soest@fitness-co.com
Sundern
02933 – 92 23 393 sundern@fitness-co.com
Unna
02303 – 94 22 488 unna@fitness-co.com

fitness-co.com

Anzeige

Vermögensfragen sind Lebensfragen

Vertrauen ist die Basis im Private Banking der Sparkasse Siegen. Denn wer über ein großes Vermögen verfügt, möchte es in guten Händen wissen. Das gilt für die Zeit, in der es aufgebaut wird und sich idealerweise vermehrt. Doch auch der Erhalt von Werten für die nachfolgende Generation kann eine komplizierte Angelegenheit sein

Oliver Feuerbach (r.), Vertriebsdirektor Private Banking und Wolfgang Reeh, Direktor Portfoliomanagement.

Genau dafür gibt es das Private Banking der Sparkasse Siegen. Seit 2006 widmet sich bei dem heimischen Kreditinstitut ein Team aus Spezialisten der maßgeschneiderten, ganzheitlichen Betreuung von vermögenden Kunden. Neben dem klassischen Portfoliomanagement, das die Vermögensverwaltung und -optimierung im Fokus hat, gewinnt der Bereich Finanz- und Nachfolgeplanung zunehmend an Bedeutung. „Wir haben uns zum Ziel gesetzt“, so Oliver Feuerbach, seit 2013 Direktor des Bereiches, „unsere Kunden über eine lange Wegstrecke in allen Angelegenheiten, die im weitesten Sinne mit Vermögen zu tun haben, zu begleiten.“ Dazu gehören auch die Absicherung von Lebensrisiken, das Immobilienmanagement, die Altersvorsorge und das Generationenmanagement.

„Als fest in der Region verwurzeltes Kreditinstitut sind wir mit den Menschen hier eng verbunden. Wir kennen unsere Kunden, sprechen ihre Sprache und sind mit ihnen auf Augenhöhe. Gleichzeitig gehören wir Europas größter Finanzgruppe an, wodurch wir auch die internationalen Märkte im Blick haben. Die persönliche Nähe zu unseren Kunden ist unser Wettbewerbsvorteil und verschafft uns auch in diesen schwierigen Zeiten hohe Vertrauenswerte“, sagt Oliver Feuerbach. Im Portfoliomanagement, dem klassischen Betätigungsfeld einer Private Banking Einheit, bietet die Sparkasse seit 2016 zwei Varianten an, wie Wolfgang Reeh, der diesen Bereich verantwortet, erläutert: „Die Kunden können uns – natürlich innerhalb von vorab passgenau abgesteckten Rahmenbedingungen, wie z. B. Risikobereitschaft und Anlageziel – die Anlageentscheidungen komplett überlassen. Oder wenn sie möchten, schlagen wir ein Investment vor und sie treffen die Entscheidungen selbst. Ganz nach den persönlichen Vorlieben.“ Ein Stück Individualität, das die Kunden zu schätzen wissen. Lebensumstände ändern sich, andere Bedürfnisse rücken in den Vordergrund – was dem Kunden gestern noch ein wichtiges Anlageziel erschien, kann heute zweitrangig sein. „Der Berater ist in all diesen Dingen der erste Ansprechpartner und engste Vertraute des Kunden. Er steht mit ihm in regelmäßigem Kontakt. Er kennt seine Wünsche und Erwartungen, behält die Vermögenssituation und -struktur im Blick und kann so frühzeitig auf Möglichkeiten hinweisen, die ihn seinen individuellen Zielen näherbringen. Alles in allem ist er ein Lebensberater für den Kunden“, schildert Oliver Feuerbach die Arbeitsweise der Vermögensberater.

Besteht ein solches Vertrauensverhältnis zwischen Kunde und Berater, rücken häufig auch existenziellere Themen in den Fokus: Wie erhalte ich mein Vermögen für die nächste Generation? Wie soll mein Testament aussehen? Wer übernimmt die Firma, die ich über Jahrzehnte aufgebaut habe? Möchte ich mit meinem Vermögen über den Tod hinaus Gutes tun? Wie stelle ich sicher, dass alles so geschieht, wie es meinen Wünschen entspricht? Habe ich überhaupt schon etwas geregelt? Ein überaus sensibler und vielschichtiger Themenkomplex mit stark zunehmendem Beratungsbedarf. „Von Anfang an war es mir ein großes Anliegen, in diesem Bereich ein kompetentes, umfassendes Angebot für unsere Kunden zu etablieren“, betont Oliver Feuerbach. „Heute sind wir hier mit unserem Expertenteam für Finanzplanung und Nachfolgeregelung sehr gut aufgestellt.“

Sparkasse Siegen
Abteilung Private Banking
Morleystr. 2 • 57072 Siegen
Tel.: 0271 596-1330
mailbox@sparkasse-siegen.de
www.sparkasse-siegen.de

Gut aufgeteilt

Obwohl es unzählige Anlagemöglichkeiten gibt, verweilt das Vermögen der Deutschen meist auf ihrem Sparkonto. Wer eine möglichst konstante Rendite erzielen möchte, sollte möglichst viele verschiedene Anlageklassen wählen, da sich die Produkte meist unterschiedlich entwickeln. Dabei sollte jedoch sorgfältig abgewogen werden, in welches Produkt wie viel investiert werden sollte, da sich auch die Risiken unterscheiden

Text: Jana Wehmann

Wer sein Geld vermehren möchte, hat unzählige Möglichkeiten, es gewinnbringend anzulegen. Da viele Menschen jedoch oft keine Zeit haben, sich im Detail über die verschiedenen Geldanlagen zu informieren, verbleibt das Vermögen einfach auf dem Sparkonto. Durch die Vielzahl an Anlagemöglichkeiten ist es schwierig, den Überblick zu behalten. Es gibt Aktien, Aktienfonds, Immobilien und Bausparverträge, Zertifikate oder Festgeld – wobei diese Möglichkeiten sogar noch untergliedert werden können.

Die Kombination aus verschiedenen Anlagemöglichkeiten wird auch „Asset Allocation“ genannt. Der Grundgedanke dieser Anlagemethode ist einfach zu verstehen: Wenn nicht alle Eier in denselben Korb gelegt werden, sinkt das Verlustrisiko aufgrund der Diversifikation. Mit dieser Methode wird versucht, Risiko und Ertrag in Einklang zu bringen, indem verschiedene Vermögenswerte in das Portfolio aufgenommen werden. Denn: Unterschiedliche Anlageklassen, wie Aktien, Anleihen oder andere Produkte, entwickeln sich nur selten im Gleichschritt. Wenn beispielsweise Anleihen eine Schwächephase durchlaufen, können sich hingegen Aktien besser entwickeln. Dadurch kann insgesamt eine eher konstante Rendite und weniger Schwankungen während schwieriger Phasen erwartet werden.

Das Stichwort lautet also Diversifikation: Wer sein Geld auf verschiedene Anlageklassen verteilt, kann Chancen und Risiken streuen. Daher kommt es nicht darauf an, sein Geld einfach nur zu verteilen, sondern es richtig und sorgfältig zu verteilen – das ist die Krux. Und es gilt zu beachten, ob man als Anleger eher risikobereit oder risikoscheu ist. Hier sind dann auch die prozentualen Gewichtungen der Anlageklassen im Depot unterschiedlich zu gliedern.

Ein Experiment der Finanzforscher Shlomo Benartzi und Richard Thaler hat gezeigt, dass viele Anleger bei der richtigen Aufteilung scheitern. Sie stellten den Teilnehmern zwei Fonds vor und fragten, wie sie ihr Geld für die Altersvorsorge zwischen den beiden Fonds aufteilen würden. Obwohl die Befragten jeweils unterschiedliche Fonds zur Auswahl bekamen, fielen ihre Antworten fast identisch aus: Sie gaben an, jeweils die Hälfte in den einen Fonds und in den anderen Fonds zu stecken – ohne auf die Art und Entwicklung der Fonds zu achten. Diese Vorgehensweise wird auch „Naive Diversification“ genannt. Dabei ist es viel wichtiger auf die Entwicklungen der einzelnen Produkte zu schauen und anschließend die Verteilung abzuwägen.

Regelmäßige Überprüfung

Zwar gibt es viele Anlagemöglichkeiten, mit denen in kurzer Zeit hohe Umsätze erzielt werden können, doch es gibt kein Universalrezept, welches auf jeden Fall übertragbar ist. Denn ein Depot muss immer individuell an die eigenen Lebensumstände und Erwartungen des Anlegers angepasst werden. Einerseits können Aktien einzelner Unternehmen eine hohe Rendite erbringen, andererseits können sie schnell zu hohen Verlusten führen. Der optimale Depot-Mix hängt daher ebenso davon ab, wie viel Vermögen bereits im Besitz ist, wie der Anlagehorizont aussieht und welche Investitionspersönlichkeit ein Anleger hat.

Eine regelmäßige Überprüfung des zusammengestellten Depots ist ebenso unerlässlich. Denn einerseits ist es hilfreich, um Positionen, die schlecht laufen, auszutauschen. Andererseits kann dadurch überprüft werden, ob die Verteilung nach wie vor sinnvoll und geeignet ist.

Der richtige Depot-Mix

Aktien, Fonds, Sachwerte? Welche Investments gehören in ein Depot? Wir haben drei Experten aus der Region nach ihrer Meinung gefragt

Beim Aufbau der Portfoliostruktur gilt es zwischen strategischen und taktischen Überlegungen zu unterscheiden. Der langfristige Erfolg wird maßgebend durch den strategischen Depot-Mix beeinflusst. Dabei ist die persönliche Risikobereitschaft entscheidend. Die Kernfrage bei einer klassischen Aufteilung zwischen Aktien und Anleihen ist, wo die Chancen und wo die Risiken liegen. Während eine Anleihe auch ein Kreditrisiko darstellt, ist die Aktie als Beteiligung am Unternehmen ein Sachwert. In einer dauerhaften Tiefzinswelt für Anleihen, gewinnt die Dividende für solide Qualitätsaktien neben den Kurschancen an Bedeutung.
In langfristigen Anlageportfolios führt an Aktien kein Weg vorbei. Aktuell sollten es 50 bis 60 Prozent sein. Wir favorisieren Aktien aus den Bereichen Gesundheit und Demografie, Basiskonsum, Infrastruktur und technologischer Wandel. Regional sind viele der wichtigen Unternehmen in den USA zu finden. Europa leidet unter strukturellen Schwächen. Der Markt der Zukunft ist ganz klar Asien, vor allem China. 20 Prozent Unternehmensanleihen, zehn Prozent Gold und etwa zehn Prozent taktische Liquidität runden einen guten Depot-Mix ab. Wird dieser sinnvoll und handwerklich gut diversifiziert, ist man auch in schwierigen Zeiten gut gerüstet.

Andreas Muhl,
Maneris AG aus Siegen.

Wolfgang Reeh,
Sparkasse Siegen

Diese Frage lässt sich pauschal nicht so einfach beantworten. Wichtig ist, die individuelle und persönliche Situation des Kunden zu berücksichtigen. Die so ermittelte Risikoneigung wird sich dann in einem individuellen Angebot wiederfinden. Immobilien bleiben auch in der Corona-Krise trotz deutlich gestiegener Marktpreise gefragt und gelten weiterhin als sicherer Hafen. Wir gehen davon aus, dass uns die aktuell niedrige Zinssituation noch lange begleiten wird.
Somit bleiben die Anlageklassen, die Sachwerte wie Aktien und Immobilien abbilden, weiterhin gefragt. Vor allem bei Aktien müssen wir uns jedoch weiter auf starke Schwankungen einstellen. Aktuell sehen wir ein gesteigertes Bedürfnis nach Sicherheit und Werterhalt, Dieser Trend sollte auch in einem Depot Berücksichtigung finden.
Wir erleben aktuell eine Inflation, die zu höheren Preisen der Sachwerte führt. Die richtige Antwort lautet daher: Sachwerte wie Aktien und Immobilien sind in der individuell passenden Mischung zu bevorzugen.

Ein Depot-Mix muss immer individuell auf den Kunden zugeschnitten sein. Es gilt, ein breit diverses Portfolio darzustellen, das die persönliche Risikomentalität ebenso widerspiegelt wie die Kenntnisse und Erfahrungen, die finanziellen Verhältnisse und die Anlagedauer. Vier Musterportfolien sind denkbar: Eine konservative Strategie besteht zu 25 Prozent aus Sachwerten (z. B. Immobilienfonds) und zu 75 Prozent aus Geldwerten (z. B. Rentenfonds). In der risikoscheuen Strategie befinden sich zu den Sachwerten (15 Prozent) und Geldwerten (60 Prozent), noch die Substanzwerte (z. B. Aktien) mit 20 Prozent und die Alternativen Anlagen (z. B. Gold) mit 5 Prozent Gewichtung. Die dritte risikobereite Strategie besteht aus einem Mix von 10 Prozent Sach-, 40 Prozent Geld-, 40 Prozent Substanzwerten und 10 Prozent Alternativen Anlagen. Das vierte Musterportfolio und damit die spekulative Strategie ist zu 60 Prozent in Substanz-, 20 Prozent Geld-, 5 Prozent Sachwerten und 15 Prozent Alternativen Anlagen diversifiziert. Ich persönliche favorisiere auf Grund der kapitalmarktgegebenen Rahmenbedingungen die spekulative Strategie. Voraussetzung ist allerdings eine Anlagedauer von mindestens acht Jahren und länger. Mit dieser Strategie wird ein klarer Fokus auf die Aktien gelegt. Diese sind in der aktuellen und weiter anhaltenden Nichtzinswelt alternativlos.

Thorsten Scholz,
Volksbank in Südwestfalen

Werk und Werte in guten Händen wissen

Das Private Banking der Volksbank in Südwestfalen: Unternehmer erwarten für ihr Privatvermögen die gleichen Erfolgsaussichten wie für ihr Unternehmen. Dabei wollen sie ihr Lebenswerk und ihre Vermögenswerte in guten Händen wissen

Thorsten Klein ist Bereichsleiter Private Banking bei der Volksbank in Südwestfalen eG.

„Für unsere Kunden, die mit der Firmenkundenbank im unternehmerischen Bereich zufrieden sind, liegt es nahe, sich auch mit ihrem Privatvermögen der Volksbank als bewährten Partner anzuvertrauen“, sagt Thorsten Klein, der den Bereich Private Banking der Volksbank in Südwestfalen eG leitet. Denn das Private Banking der Volksbank bietet den Firmenkunden eine umfassende Betreuung und enge persönliche sowie professionelle Begleitung bei deren Finanzentscheidungen. „Unsere langjährige Erfahrung zeigt, dass sich vor allem durch die wechselseitigen Beziehungen zwischen der Unternehmens- und Privatsphäre – insbesondere bei inhabergeführten Unternehmen – Fragestellungen ergeben, die ganzheitliche Lösungen erfordern. Unserem Verständnis von Private Banking entsprechend sind eben diese ganzheitliche Betrachtung der Lebenssituation unserer Kunden und eine perspektivische, generationenübergreifende Beratung die Voraussetzung, um die Erwartungen des Kunden zu erfüllen und exklusive Leistungen auf höchstem Niveau zu bieten“, führt Thorsten Klein weiter aus.

> „Mit Vertrauen, Transparenz und Ehrlichkeit sorgen wir dafür, dass der Kunde sein Lebenswerk und seine Vermögenswerte bei uns in guten Händen weiß.“
>
> **Thorsten Klein**

Spezialthemen für besondere Ansprüche

Aktuell betreuen die im Private Banking tätigen Mitarbeiter der Volksbank in Südwestfalen rund 1.600 Kunden, die dort ihre Vermögenswerte in Höhe von ca. 1,1 Mrd. Euro angelegt haben. Neben den Bedarfsfeldern Konto und Karten, Versicherungscheck, Ruhestands-, Immobilien- und Vermögensmanagement bietet das Institut eine strategische Vermögensstrukturierung. „Diese umfasst neben der Risikoanalyse auch die Aspekte Portfoliooptimierung, Vermögensbilanz und Stresstest. Spezialthemen, die gerade für Unternehmer relevant sind, runden unser Leistungsspektrum ab“, sagt Klein. Neben der Stiftungsgründungsberatung sind dies das Estate und Financial Planning. Eine Besonderheit in der Region ist das Family Office der DZ Privatbank, dem genossenschaftlichen Partner der Volksbank.
„Bei alldem werden wir in unserer täglichen Arbeit von festen Werten geleitet. Mit Vertrauen, Transparenz und Ehrlichkeit sorgen wir dafür, dass der Kunde sein Lebenswerk und seine Vermögenswerte bei uns in guten Händen weiß“, sagt Klein abschließend.

Volksbank in Südwestfalen eG

Volksbank in Südwestfalen eG
Berliner Str. 39
57072 Siegen
Tel.: 0271 / 2300-0
und 02351 177-0
info@vbinswf.de
www.vbinswf.de

Anlageportfolio: Abrunden mit alternativen Investments

Alternative Investments sind eine gute Ergänzung für das Anlageportfolio. Wenngleich sie ein hohes Renditepotenzial mitbringen, sollten sie sorgfältig ausgewählt werden, da das Verlustrisiko oft hoch ist. Aufgrund der vielfältigen Anlagemöglichkeiten gibt es keine genaue Definition. Wir haben einige Beispiele für alternative Investments zusammengefasst

Text: Jana Wehmann

Rasante Kursentwicklung in den vergangenen Jahren: Das beliebteste und bekannteste Rohstoff-Investment ist Gold.

Klassische Anlageformen sind zwar meist ein sicherer Weg mit wenig Verlusten, doch eine schnelle, hohe Rendite kann damit nur selten erzielt werden. Wer sich daher mit dem Thema Geldanlage intensiv beschäftigt, sollte sich auch über alternative Investmentmöglichkeiten informieren. Denn diese haben im Gegensatz zu klassischen Investments wie Aktien oder Anleihen große Chancen: Sie unterscheiden sich vor allem durch höhere Rendite, die jedoch mit höheren Risiken einhergehen. Oft werden sie daher als Beimischung genutzt.

„In der Regel sprechen wir bei alternativen Investments von illiquiden Investments. Diese finden sich zum Beispiel in den Bereichen Hedgefonds und Private Equity und ähneln sehr einer unternehmerischen Beteiligung“, sagt Andreas Muhl, Vorstandsvorsitzender der Vermögensverwaltung Maneris AG aus Siegen. „Aufgrund dieser Besonderheiten kommen solche Anlagen nur für wenige Privatanleger in Frage“, ergänzt Muhl. Unter 200 Anlageprofis weltweit halten rund 75 Prozent alternative Anlagen, wie Private Debt, Private Equity oder Real Assets, für unverzichtbar. Das ist das Ergebnis einer weltweiten Studie des Unternehmens Natixis Investment Managers. Über die Hälfte der Befragten (53 Prozent) gab sogar an, dass sie alternative Investments verstärkt als Ersatz für Rentenstrategien einsetzen. So ist seit 2005 das Marktvolumen doppelt so schnell gewachsen wie das von herkömmlichen Anlagen. Laut einer Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PriceWaterhouseCoopers wird es auch in Zukunft ein jährliches Wachstum von zehn Prozent in diesem Bereich geben.

Überblick über Alternativen

Im Gegensatz zu klassischen Investments verfügen alternative Investments neben neuartigen Konzepten ebenso über eine große Vielfalt. Sie können also sowohl Hedgefonds als auch den Kauf einer seltenen Weinflasche umfassen. Da Nachhaltigkeit im Alltag bereits eine immer größere Rolle spielt, nimmt das Thema auch im Bereich der alternativen Investments an Bedeutung zu. Um Nachhaltigkeit in Geldanlagen umzusetzen, gibt es unterschiedliche Ansätze. „Während einige Fonds nur Basiskriterien beachten, legen spezielle Impact-Fonds sogar Wert darauf, dass mit den Investitionen tatsächlich ein Beitrag beispielsweise zur Entwicklung umweltfreundlicher Technologien geleistet wird“, erklärt Volker Hahne, Leiter des Bereichs Private Banking der Sparkasse Iserlohn. Doch was für Arten von alternativen Investments gibt es genau?

- **Hedgefonds:** Bei Hedgefonds handelt es sich um Investmentfonds, die in der Regel riskante, nicht traditionelle Anlagestrategien verfolgen. Deshalb bestehen bei dieser Form höhere Finanzrisiken und sollten daher gut überlegt sein.

- **Private Equity:** Anleger investieren privates Beteiligungskapital für einen oft begrenzten Zeitraum in Unternehmensanteile. Je nach der Risikobereitschaft der Investoren, kann es sich dabei sowohl um Aktien von etablierten Firmen als auch um Beteiligungen an Start-ups handeln.

Seit einigen Jahren zählen auch Kryptowährungen zu den Anlage-Alternativen.

- **Infrastruktur-Investments:** Geldanlagen in ökonomische oder auch soziale Infrastrukturprojekte sind Infrastruktur-Investments. Das kann sowohl Investments in Schienen, Mautstraßen, öffentliche Wasser- oder Energieversorgung und Kommunikationsstruktur als auch in öffentliche Einrichtungen wie Krankenhäuser oder Theater umfassen.

- **Rohstoffe:** Anleger spekulieren in die Entwicklung von Preisen verschiedener Rohstoffe, wie Edelmetalle, Erdgas oder auch Agrarprodukte. Das wohl bekannteste und beliebteste Rohstoff-Investment ist Gold. Diese alternative Investmentform wird auch Commodities genannt.

- **Derivate:** Finanzprodukte, die auf Kursschwankungen anderer Investments abzielen, werden Derivate genannt und hauptsächlich zur Spekulation genutzt. Die Preise eines Derivats leiten sich von einem Basiswert oder auch Kurs- und Zinsentwicklungen von Rohstoffpreisen oder auch Kennzahlen ab. Zu den wichtigsten Derivaten zählen Aktienanleihen, Swaps, Zertifikate oder auch Optionsscheine.

- **Immobilien:** Beliebte Alternativen zu Aktien oder Anleihen sind Investments in Immobilien. Größtenteils wird in Wohnimmobilien, aber auch in Gewerbeimmobilien wie Büros oder Einzelhandelsflächen investiert. Dabei kann es sich sowohl um ein Direktinvestment als auch Immobilienfonds handeln.

- **Kryptowährung:** Bei dieser noch jungen Anlageform handelt es sich um Investitionen in digitale Währungen. Besonders bekannt sind die Währungen Bitcoin und Ethereum.

- **Nischenanlagen:** Obwohl dieser Bereich zunächst sehr klein erscheint, gibt es eine Vielzahl an Nischenanlagen. Dabei kann es sich um Investitionen in seltene Weine, Antiquitäten, Autos, Kunst oder sogar Wald handeln. Da jedoch die Zahl der Käufer eher gering ausfällt, ist Geduld erforderlich, um eine gute Rendite zu erhalten.

Wohnimmobilien gelten in Nullzins-Phasen als beliebte Alternative.

bmd digitalisieren optimieren archivieren
dokumentenmanagement seit 1975

Dokumentenmanagement
Archivierung i.S.d. GoBD
Digitaler Posteingang
Digitale Geschäftsprozesse
Elektronische Akten
Rechnungsworkflow
Digitale Personalakte i.S.d. DSGVO
Emailarchivierung
Formularmanagement
Vertragsmanagement
OCR-Volltexterkennung
Digitalisierung von Papierarchiven

DocuWare PLATINUM PARTNER 2020
ISO 9001 zertifiziert EQM

bmd dokumentenmanagement
www.bmdsiegen.de

Anzeige

Gute Aussichten für Ihr Vermögen

Gesund zu bleiben, ist in diesen unruhigen Zeiten das Wichtigste für jeden. Viele Menschen sehnen sich auch nach Beständigkeit, nach Berechenbarkeit und nach Kontinuität. In diesen turbulenten Zeiten ist die Volksbank Bigge-Lenne ein strategischer Partner, wenn es um die richtige Anlage-Strategie des Privatvermögens geht

Bei der Volksbank Bigge-Lenne eG kümmern sich die Berater aus den Bereichen Firmenkunden und Privatkunden in enger Abstimmung gemeinsam um die Anliegen der Kundschaft.
Im Bild sind die Anlage-Experten Bernd Rickert (vorne li.) und Ralf Gipperich (vorne re.) sowie Gereon Liese (hinten li., Leiter Individualkundenbetreuung) und Stefan Hütte (hinten re., Leiter Firmenkunden).

Die aktuelle Corona-Krise hat große Schwankungen an den Aktienmärkten sowie ökonomische und gesellschaftspolitische Unruhe geschaffen. Es ist insofern nur verständlich, dass das Bedürfnis nach etwas Vertrautem und nach Werten, die man anfassen kann, nicht bloß eine theoretische Vorstellung sein, sondern Realität werden soll.
Eine gute Nachricht: Eine Realität, die sich in einer jahrhundertealten Tradition in der Verwaltung von Vermögenswerten widerspiegelt, gibt es bereits. In der Schweiz, gleich nebenan.
Der Schweizer Franken zählt seit 1850 zu den sichersten und stabilsten Währungen weltweit. Geringe Inflation und stabile Kaufkraft zeichnet die Schweizer Währung aus, daher gilt sie auch als Fluchtwährung. Gleichzeitig bildet der starke Schweizer Franken das Fundament für eine solide, weltweit wettbewerbsfähige Schweizer Wirtschaft. Mit Blick auf dieses wirtschaftlich wie auch politisch extrem stabile Umfeld verwundert es kaum, dass mehr als 20 Prozent des weltweiten Private Banking Vermögens in der Schweiz beheimatet sind.
„Was viele nicht wissen: Es ist sehr einfach, sein Vermögen in der Eidgenossenschaft zu investieren, ohne dort einen Wohnsitz haben zu müssen. Die richtigen Investmentlösungen – Schweizer Finanzplatzspezialitäten – gibt es ganz in Ihrer Nähe. Die DZ PRIVATBANK ist hierbei unser vertrauensvolle Partner“, sagen die Experten der Volksbank Bigge-Lenne eG.
Die DZ PRIVATBANK steht für Genossenschaftliches Private Banking mit einer langen Tradition – auch in der Schweiz. Sie eröffnet den Kunden die einzigartige Möglichkeit, die Vorteile des Schweizer Finanzplatzes bequem und direkt vor Ort bei der Volksbank Bigge-Lenne eG zu nutzen.

swiss gold plus – Stabilität für das Depot

Die Vermögensverwaltung swiss gold plus ist bereits ab einem Gegenwert von 60.000 Euro in Schweizer Franken zu erwerben. Das Portfolio wird in Zürich verbucht und enthält neben einem Drittel Schweizer Aktien, einem Drittel Schweizer Immobilien und Anleihen öffentlicher Schweizer Schuldner als stabilen Kern ein weiteres Drittel physisches Gold. Diese starke Kombination hat sich in Krisenzeiten schon sehr oft bewährt und tut es auch jetzt wieder: Ob Dot-Com Blase, globale Finanzkrise, Eurokrise oder Corona, swiss gold plus ist ein Fels in der Brandung.
„Sprechen Sie am besten direkt mit dem Berater bei der Volksbank Bigge-Lenne eG über das Matterhorn, Ihren Lieblingskäse, Schokolade und natürlich auch über swiss gold plus“, sagen die Finanzexperten der Volksbank Bigge-Lenne mit einem Augenzwinkern.

Volksbank Bigge-Lenne eG

Volksbank Bigge-Lenne eG
Oststraße 19-23
57392 Schmallenberg
Tel.: 02972 / 9700-0
info@voba-bigge-lenne.de
www.voba-bigge-lenne.de

Dies ist eine Werbemitteilung, die durch die Volksbank Bigge-Lenne erstellt wurde. Die Informationen stellen weder eine Handlungsempfehlung, noch ein öffentliches Angebot oder eine Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes zum Erwerb von Wertpapieren oder Finanzinstrumenten dar und ersetzen nicht die individuelle Anlageberatung durch eine Bank/einen Vertriebspartner sowie den fachkundigen steuerlichen und rechtlichen Rat.

Anzeige

Ausgezeichnet: 25 Jahre MANERIS AG

Das Wirtschaftsmagazin „Capital“ ermittelte gemeinsam mit dem Münchener Institut für Vermögensaufbau (IVA) die Leistungen von unabhängigen Vermögensverwaltern. Auch die MANERIS AG aus Siegen, die in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum feiert, wurde bewertet und in der Gesamtwertung mit vier Sternen als „Top-Vermögensverwalter“ ausgezeichnet

Das Team der MANERIS AG: Heiko Vitt, Andreas Muhl, Beate Klasen und Peter Engel (v. l.).

Mehr als 400 unabhängige Vermögensverwalter sind bei der Aufsichtsbehörde Bafin registriert. Eine gute Orientierung bei der Auswahl eines Vermögensverwalters bietet die Analyse des Wirtschaftsmagazins „Capital“ in Zusammenarbeit mit dem Münchener Institut für Vermögensaufbau, die zum zweiten Mal die Leistungen von unabhängigen Vermögensverwaltern in Deutschland unter die Lupe nahm. Hierfür wurden über 16.000 anonymisierte Kundendepots ausgewertet.
Bewertet wurden in dem durchgeführten Test jeweils die Portfoliostruktur, die Produktumsetzung, das Risikomanagement und die Kosteneffizienz als relevante Kernelemente sowie erstmals auch die Performance. Getestet wurde in drei Depotklassen mit unterschiedlichem Risikoanteil.
Das erfreuliche Ergebnis: Die MANERIS AG aus Siegen wurde in der Gesamtwertung mit vier Sternen als „Top-Vermögensverwalter“ ausgezeichnet und erhielt das TOP Rating von fünf Sternen für „konservative Anlagestrategien“. In allen Strategien wurden 5 Sterne in den Punkten Portfoliostruktur und Kosteneffizienz erzielt.
„Die Bestnoten im objektiven Vergleichstest des Wirtschaftsmagazins Capital freuen uns genauso sehr, wie das über ein Vierteljahrhundert gewachsene Vertrauen unserer Kunden. Mit ihnen und unseren langjährigen Geschäftspartnern werden wir hoffentlich 2021 unser coronabedingt verschobenes Jubiläumsfest nachholen. Beides zeigt uns aber schon heute: Wir verfolgen mit unserem persönlichen Engagement und unserer fachlichen Expertise den richtigen Ansatz für eine erfolgreiche Vermögensentwicklung. Insbesondere die tiefgehende Analyse bestätigt, dass wir unsere Kunden besonders gut und krisensicher aufgestellt haben“, sagt Andreas Muhl, Vorstandsvorsitzender der MANERIS AG. Bei der Beratung der Kunden folgt MANERIS bestimmten Grundsätzen: Das Wort MANERIS bedeutet „Handle frei“. „Dieser Maxime folgen wir im Unternehmen wo immer es geht. Heißt: wir denken und handeln im Sinne unserer Kunden und sind in allen Anlage- und Investmententscheidungen unabhängig, da wir frei von Produktprovisionen arbeiten“, sagt Muhl weiter.
Mit dem Fonds „Maneris Select UI“ haben die Macher von MANERIS auch einen eigenen Investmentfonds für Anleger kreiert: „Die Zusammensetzung des Fonds ist im Grunde das Ergebnis unserer täglichen Analyse der Kapitalmärkte. Diese Analyse mündet immer in einer Anlageentscheidung. Wir verfolgen grundsätzlich einen eher konservativen Ansatz bei der Auswahl der geeigneten Titel und beschäftigen uns dabei stark mit den gesellschaftlichen Makrothemen der Zukunft. Der Multi-Asset-Fonds besteht aus Aktien, Anleihen, Cash und Gold, wobei wir auf Diversifikation besonders großen Wert legen“, berichtet Muhl abschließend.

MANERIS AG
VERMÖGENSVERWALTUNG

Capital
Top-Vermögensverwalter
Maneris

MANERIS AG
Sandstraße 50 • 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 317972-0
info@maneris.de
www.maneris.de

„Vermögensplanung ist kein standardisierter Prozess"

Vermögensplanung, Anlagemöglichkeiten, Corona-Krise: Interview mit Oliver Feuerbach, Direktor des Bereichs „Private Banking" bei der Sparkasse Siegen

Oliver Feuerbach ist seit 2013 Direktor des Bereichs Private Banking bei der Sparkasse Siegen.

Herr Feuerbach, worauf sollten Anleger bei ihrer Vermögensplanung achten? Wozu würden Sie raten?
Oliver Feuerbach: Eine Vermögensplanung ist kein standardisierter Prozess und sollte immer die individuelle persönliche Situation berücksichtigen. Hierbei kommt es darauf an, in dynamisch bewegten Zeiten klug zu investieren. Das bedeutet aus unserer Sicht ein regelmäßiges Investieren in Sachwerte mit bewährten Partnern.

Welche Trends sehen Sie aktuell in der Branche?
Oliver Feuerbach: Ein Trend ist mit Sicherheit das Kreieren von Lösungen, die ein hohes Maß an Transparenz bieten und die dem Kunden aufzeigen, dass sich für beide Seiten eine langfristige Zusammenarbeit auszahlt.

Was für alternative Anlagemöglichkeiten gibt es? Welche sind die sichersten und bringen am meisten Gewinn?
Oliver Feuerbach: Eine Investition in Sachwerte ist und bleibt eine verlässliche Ertragsquelle. Hierbei ist immer das Wissen von Nöten, dass Anleger mit einer gewissen Volatilität umgehen müssen. Ich glaube, dass eine Verteilung des Vermögens auf verschiedene Anlageklassen zu einem langfristigen Erfolg führt.

Stichwort nachhaltige Investments: Auf was sollten Anleger achten?
Oliver Feuerbach: Nachhaltigkeit wird zunehmend wichtiger werden. Hier gilt es, eine Glaubwürdigkeit sowohl im Unternehmen als auch mit den Partnern sicherzustellen. Ob sich bestimmte Siegel oder Auszeichnungen durchsetzen werden, ist für mich noch nicht absehbar. Anleger, denen dieses Thema wichtig ist, sollten sich aber auch insbesondere mit der Vergangenheit des jeweiligen Institutes beschäftigen und überlegen, wem sie auch in Zukunft ihr Vertrauen schenken können.

Welche Auswirkungen hat die Corona-Krise auf den Investmentmarkt?
Oliver Feuerbach: Die Corona-Krise hat uns gezeigt, wie schnell sich Märkte in unterschiedlichste Richtungen entwickeln können. Trotz der immer noch andauernden Krise verhält sich der Investmentmarkt weitestgehend stabil, da insbesondere Alternativen fehlen. Dies wird auch in den nächsten Jahren anhalten. Der Markt verfügt über ausreichendes Kapital für kommende Investitionen. Diese sollten mit ruhiger Hand klug überdacht werden.

Nach der ersten Corona-Welle wurde das Phänomen Mean-Reversion beobachtet. Nach extremen Ausbrüchen und Kursrückgängen folgten tendenziell eher Rückkehrbewegungen in Richtung Durchschnitt. Nun sind wir jedoch mitten in der zweiten Welle. Was bedeutet das für den Markt?
Oliver Feuerbach: Antwort: Das wird sich erst in den nächsten Monaten zeigen, wie anfällig der Markt auf die zweite Welle reagiert. Wir müssen lernen, mit Schwankungen umzugehen. Mittel- und langfristig führt unseres Erachtens kein Weg am Aktienmarkt vorbei. Mit strategischem Investieren federt man Kursschwankungen gut ab.

Gute Rendite mit gutem Gewissen

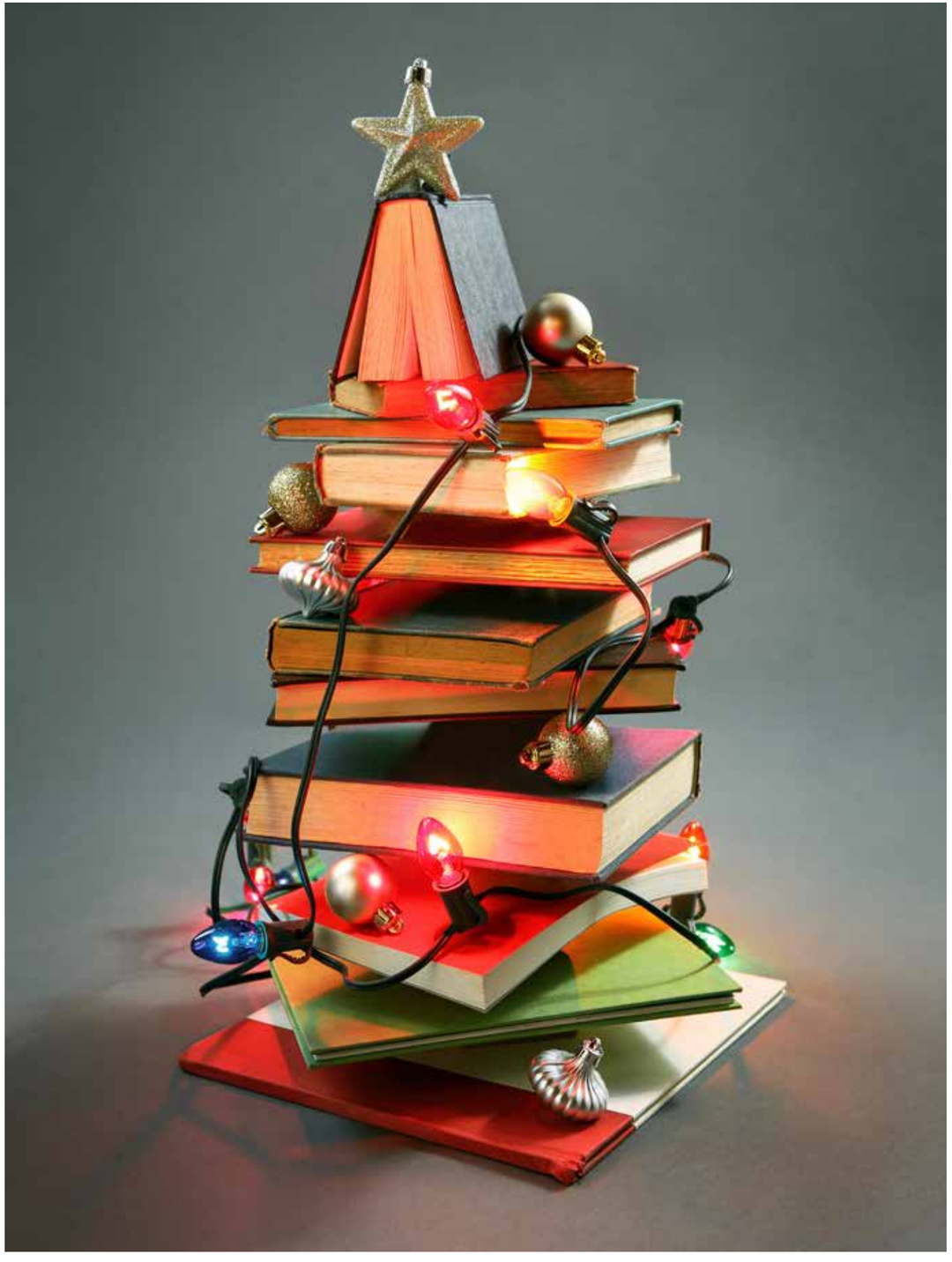
Immer mehr Menschen achten auf Klimaschutz und Nachhaltigkeit – auch im Raum Südwestfalen. Das zeigt eine aktuelle Umfrage der Commerzbank. Für mehr als die Hälfte der rund 2.700 Befragten zeigt sich das hauptsächlich im privaten Alltag. Bei der Auswahl ihres Kreditinstituts spielt Nachhaltigkeit jedoch nur für 16 Prozent eine Rolle, bei der Geldanlage sogar nur für neun Prozent. Hier gibt es noch einen großen Beratungsbedarf, meint Bernd Janssen, Niederlassungsleiter für Privat- und Unternehmerkunden bei der Commerzbank Hagen und erläutert warum

Banken und Nachhaltigkeit – was hat das miteinander zu tun?
Bernd Janssen: Mehr als die meisten denken! Nachhaltigkeit ist längst in der Finanzbranche angekommen. Beispielsweise nutzen wir in der Commerzbank seit über zehn Jahren ausschließlich Ökostrom. Und wir gehören zu den führenden Finanzierern für erneuerbare Energien. Nachhaltigkeit ist Teil unserer Philosophie, das erwarten laut Umfrage übrigens fast die Hälfte aller Befragten von Unternehmen. Ein Beispiel in Zahlen: Für jedes elektronische Postfach im Online-Banking pflanzen wir einen Quadratmeter Wald. Bis Ende 2019 sind so rund 670.000 Quadratmeter neuer Wald entstanden. Bei Immobilienfinanzierungen gibt es zudem für umweltbewusste Projekte einen Zinsvorteil.

Fair produzierte und nachhaltige Produkte stehen im Fokus – gilt das auch für Geldanlagen?
Bernd Janssen: Ja. Aber das Wissen über nachhaltige Geldanlagen – also solche, die ethisch-soziale sowie ökologische Aspekte berücksichtigen – ist bei vielen Menschen noch nicht besonders ausgeprägt. Dass nachhaltige Geldanlagen nur das Gewissen beruhigen, glaubt laut unserer Umfrage immer noch jeder Dritte. Und jeder Vierte denkt, dass sie insgesamt weniger Rendite abwerfen. Diese Ergebnisse machen deutlich, dass es hier noch einen großen Beratungsbedarf gibt. Denn gutes Gewissen und gute Rendite sind kein Widerspruch, im Gegenteil: schon bisher erzielten nachhaltige Anlagen die gleichen Renditen wie herkömmliche Investments – und das mit geringerem Risiko.

Wohin geht der Trend – welche neuen nachhaltigen Angebote erwarten uns in der Zukunft?
Bernd Janssen: Die Nachfrage nach nachhaltigen Finanzprodukten wird weiter steigen. In fünf bis zehn Jahren wird es kaum noch möglich sein, Investments ohne Nachhaltigkeitsnachweis anzubieten. Großanleger stellen bereits jetzt ihre Portfolien massiv um. Und auch unsere Umfrage zeigt: Gut jeder fünfte Privatanleger will künftig sein Geld in nachhaltige Finanzprodukte anlegen. Es werden spannende neue Produkte erwartet. Geldanlagen, die direkt dazu führen, das CO2-Emissionen gesenkt werden. Dann kann man künftig seinen eigenen CO2-Fußabdruck durch eine Geldanlage auf „0" bringen und klimaneutral werden.

Bernd Janssen ist Niederlassungsleiter für Privat- und Unternehmerkunden bei der Commerzbank Hagen.



5 Tipps in 5 Minuten: Weihnachtsfeier **WISSENSWERT**

Schöne Bescherung

Eine Weihnachtsfeier ist nicht nur eine gute Möglichkeit, den Mitarbeitern für ihre wertvolle Arbeit zu danken, sondern auch, um das Miteinander zu stärken und sich besser kennenzulernen – eine Win-Win-Situation sowohl für Arbeitgeber als auch Arbeitnehmer. Doch bei der Organisation der Feier gibt es einige Regelungen und Pflichten, die Unternehmer beachten sollten. Denn je nach Größe des Betriebsfestes kann es auch schon mal teuer werden

Text: Jana Wehmann

1 ALLE MITARBEITER EINLADEN

Wird eine Weihnachtsfeier für den gesamten Betrieb organisiert, darf der Arbeitgeber keinen Mitarbeiter von dem Event ausschließen, da bei sozialen Leistungen Anspruch auf Gleichbehandlung besteht. Veranstalten jedoch nur einzelne Abteilungen eine Weihnachtsfeier, müssen nicht zwangsläufig alle Angestellten eingeladen werden. In diesem Fall reicht es aus, wenn die betreffenden Mitarbeiter aus der Abteilung eine Einladung erhalten. Einzelne Mitarbeiter dürfen jedoch nicht ausgeschlossen werden.

2 ES GIBT KEINE ANWESENHEITSPFLICHT

Hat ein Arbeitnehmer keine Zeit oder keine Lust, an der Betriebsfeier teilzunehmen, kann der Chef ihn nicht zur Teilnahme verpflichten. Laut Arbeitsrecht besteht keine Anwesenheitspflicht für Firmenfeiern, ganz gleich, wann sie stattfinden. Findet die Weihnachtsfeier jedoch während der Arbeitszeit statt, müssen die nicht teilnehmenden Arbeitnehmer bis zum Ende ihrer regulären Arbeitszeit arbeiten. Auch wenn die meisten Firmenveranstaltungen ohnehin nach dem Tagesgeschäft stattfinden, zählen sie nicht zur Arbeitszeit und dürfen deshalb nicht als Überstunden notiert werden.

3 STEUERPFLICHT IM BLICK HABEN

Ist eine Betriebsfeier für alle Mitarbeiter zugänglich, ist sie steuerfrei – zumindest bis zu einer Höhe von 110 Euro pro anwesende Person. Diese Grenze gilt allerdings nur für zwei Betriebsfeiern pro Jahr. Wird eine weitere veranstaltet, muss der Arbeitgeber diese versteuern; allerdings kann er selbst entscheiden, welche der drei er versteuern möchte. Möchte der Chef den Freibetrag einhalten, sollte er gut planen, denn die Summe muss sowohl Miete als auch Verpflegung und alle weiteren Kosten beinhalten. Wird der Freibetrag von 110 Euro pro Person überschritten, müssen Arbeitnehmer diesen als geldwerten Vorteil versteuern; viele Chefs übernehmen diesen Anteil jedoch und zahlen eine pauschale Steuer. Sind Angehörige eingeladen, müssen die dafür anfallenden Kosten dem Freibetrag des jeweiligen Angestellten zugerechnet werden.

4 UNFALLVERSICHERUNG GILT BIS ENDE DER VERANSTALTUNG

Obwohl eine Weihnachtsfeier nicht als Arbeitszeit aufgeschrieben werden darf, gilt die Unfallversicherung für die Arbeitnehmer nach wie vor weiter – zumindest bis zum offiziellen Teil der Veranstaltung. Voraussetzung ist, dass die Unternehmensleitung oder ein offizieller Vertreter die Feier veranstaltet und selbst teilnimmt. Bricht sich zum Beispiel während der Betriebsfeier ein Mitarbeiter auf einer Bowlingbahn ein Bein, gilt dies also als Arbeitsunfall und wird von der Unfallversicherung übernommen, so entschied das Berliner Sozialgericht.

5 GESCHENKE DÜRFEN, MÜSSEN ABER NICHT ÜBERREICHT WERDEN

Möchte der Arbeitgeber seine Wertschätzung ausdrücken, darf er Geschenke und Präsente an seine Mitarbeiter verteilen. Doch Vorsicht: Geschenke, die aus einem Anlass übergeben werden, müssen in den Freibetrag von 110 Euro eingerechnet werden; Geschenke, die nicht in einem zeitlichen Zusammenhang mit der Weihnachtsfeier übergeben werden, sind bis zu einem Betrag von 44 Euro pro Monat lohnsteuer- und sozialversicherungsfrei. Nachdem ein Arbeitnehmer klagte, weil er durch seine Nichtteilnahme an einer Weihnachtsfeier kein iPad Mini bekommen hatte, entschied das Landesarbeitsgericht Köln, dass Arbeitnehmer, die bei einer Firmenfeier nicht anwesend sind, keinen Anspruch auf Geschenke haben, die während der Veranstaltung verteilt wurden.

Werden Sie zum Gestalter Ihrer digitalen Zukunft

IT in Services denken: Die Rolle von IT in Unternehmen befindet sich seit geraumer Zeit im Wandel. Dieser Wandel vollzieht sich jedoch nicht in jeder Organisation und jeder Branche gleichermaßen. Manche Unternehmen sehen die IT als Heilsbringer, der Antworten auf den zunehmenden Digitalisierungsdruck liefern muss. Andere Organisationen sehen IT lediglich als Bereitsteller der Infrastruktur, die für digitale Prozesse und Geschäftsmodelle vonnöten ist

Die Kernaufgaben von IT werden entsprechend unterschiedlich ausgelegt. Nur selten gehen dabei unternehmerische und informationstechnologische Zielsetzungen Hand in Hand. Dabei sollte IT einen klaren Business-Bezug und somit eine Ausrichtung auf die Prozesse und Anforderungen einer Organisation beinhalten. Die IT-Abteilung darf sich als interner Dienstleister verstehen. Nur mit einer klaren Serviceorientierung können die digitalen Mehrwerte geschaffen werden, die Geschäftsmodell und Menschen gleichermaßen benötigen.
Die Vision und Ziele Ihrer Organisation sind entscheidend dafür, wie Sie Ihre IT ausrichten. So stellen Sie sicher, dass Ihre IT keinen Selbstzweck darstellt, sondern einen entscheidenden Beitrag zur Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens leistet. Der Schritt weg vom klassischen Bereitstellen und Betreiben einer Basis-Infrastruktur hin zur Definition von IT-Services und der Entwicklung sinnvoller Sourcing-Strategien ist dafür ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen

Zumal Fachabteilungen längst erkannt haben, dass sie Lösungen aus der Cloud nutzen können. Immer häufiger wird die IT-Abteilung bei einer solchen Entscheidungsfindung nicht oder spät eingebunden. Um Business und IT zielgerichtet zusammenzubringen, ist es daher sinnvoll, Übersetzer in der eigenen Organisation zu haben. Diese sollten sowohl die Sprache der IT sprechen als auch kaufmännisches Know-how mitbringen. So stellen Sie sicher, dass Kommunikations- und Verständnishürden abgebaut und nicht als Ausrede für eine fehlende Zusammenarbeit genutzt werden. Für Ihren weiteren Weg hin zu einer serviceorientierten IT müssen Sie neben Vision und Zielen Ihre Prozesse betrachten. Diese stellen die Wurzel der IT-Services dar. Der Prozess selbst kann Schritt für Schritt auf die dazugehörigen Anwendungen, das zugrundliegende System, die hierfür genutzte Hardware sowie die entsprechende IT-Infrastruktur heruntergebrochen werden. Sie sehen: Ihr „Service-Baum“ (dieses Bild entlehnen wir an dieser Stelle einer klassischen Datenstruktur der Informatik) wird immer detaillierter und auch technischer.
IT in Services zu denken hilft Ihnen, Ihre IT prozess- und anwenderorientiert auszurichten, zu ordnen, zu dokumentieren und zu standardisieren. Es gibt Ihnen einen Fahrplan für IT, die einen Beitrag zum Unternehmenserfolg leistet, an die Hand. Probieren Sie es doch einfach mal aus und werden Sie zum Gestalter Ihrer digitalen Zukunft!

Mirjam Rother ist Chief Communication Officer bei ahd.

BERATER-LEXIKON

Thema in diesem Monat: **Online-Handel und Umsatzsteuer**

Das Bundeskabinett hat am 2. September 2020 die Umsetzung der 2. Stufe des EU-Digitalpakets zum 1. Juli 2021 auf den Weg gebracht. Kernstück des Digitalpakets ist die Erweiterung des bestehenden Mini-One-Stop-Shops („MOSS“) zum One-Stop-Shop („OSS“). Diese EU-weit umzusetzenden Maßnahmen beinhalten wesentliche Vereinfachungen für Unternehmer, die Leistungen in anderen EU-Mitgliedstaaten ausführen. Betroffen ist hiervon insbesondere auch der Online-Handel.

Dominic Biegansky von der Kanzlei Naust Hunecke und Partner mbB.

1. Neue innergemeinschaftliche „Fernverkäufe“
Lieferung von Waren an Nichtunternehmer (Privatpersonen) in ein anderes EU-Mitgliedsland: Diese Lieferungen sind im Bestimmungsland mit dem lokalen Steuersatz umsatzsteuerpflichtig. Die insoweit fällige ausländische Umsatzsteuer kann der Unternehmer für die gesamte EU über den OSS (siehe 4.) elektronisch erklären. Diese Regelung greift für alle Unternehmen, die Umsätze an Nichtunternehmer im EU-Ausland von mehr als EUR 10.000/Jahr tätigen.

2. Neuer Begriff der „elektronischen Schnittstelle“
Ein Drittlandsunternehmen liefert Ware aus dem Drittland an Nichtunternehmer (Privatpersonen) in die EU durch die Nutzung einer elektronischen Schnittstelle: Unter den Begriff der „elektronischen Schnittstelle“ fallen insbesondere elektronische Marktplätze und Plattformen, z. B. Amazon und Ebay aber auch sonstige Shops, die – je nach Ausgestaltung – im dropshifting-Verfahren tätig sind.
Die Betreiber dieser Schnittstellen werden fiktiv in die Lieferkette einbezogen. Sie werden selbst Lieferer und Verkäufer. Die fiktiven Lieferungen werden wie folgt behandelt:

- Die Lieferung des Drittlandsunternehmers an den Schnittstellenbetreiber ist eine ruhende umsatzsteuerfreie Lieferung.
- Die Lieferung des Schnittstellenbetreibers an den Nichtunternehmer ist eine bewegte Lieferung, die im Bestimmungsland mit dem lokalen Steuersatz umsatzsteuerpflichtig ist. Diese Umsätze sind über den OSS (siehe 4.) zu erklären.

3. Einfuhr von Waren bis EUR 150 bei Fernverkäufen
Ein Drittlandsunternehmen liefert Ware mit einem Wert von höchsten EUR 150 aus dem Drittland an Nichtunternehmer (Privatpersonen) in die EU: Die Einfuhr der entsprechenden Waren ist einfuhrumsatzsteuerfrei, wenn das Drittlandsunternehmen die Umsatzsteuer, die im Bestimmungsland entsteht, über den OSS (siehe 4.) erklärt.

4. Erweiterung des bestehenden MOSS zum OSS
Das OSS ist ein Online-Portal des Bundeszentralamts für Steuern (BZSt), über das die Umsätze in der EU erklärt werden. Der OSS ersetzt den MOSS und wird gleichzeitig erheblich erweitert.

- Unternehmer, die an Nichtunternehmer in EU-Mitgliedstaaten elektronische Leistungen erbringen, können die im Land des Kunden steuerpflichtigen Leistungen über den OSS melden (heute schon über den MOSS).
- Der neue OSS soll für EU-Unternehmer und für Drittlandsunternehmer auf alle Leistungen an Nichtunternehmer Anwendung finden; dazu gehören auch Fernverkäufe (siehe 1.) und fiktive Umsätze der elektronischen Schnittstellen (siehe 2.)
- Werden Fernverkäufe mit einem Wert von höchstens EUR 150 (siehe 3.) über den OSS erklärt, ist die Einfuhr steuerfrei.

Vor dem Hintergrund der sich abzeichnenden Änderungen gilt es, sich frühzeitig hiermit auseinanderzusetzen.

Berater-Lexikon – bereits erschienene Artikel

November/Dezember 2019:
Transparenzregister

Januar/Februar 2020:
Kassenführung

März/April 2020:
Kurzarbeit in Zeiten von Corona

Mai/Juni 2020:
Steuerbonus für energetische Sanierungen

Juli/August 2020:
Aktuelles zum Forschungszulagengesetz (FZulG)

September/Oktober 2019:
Jahresabschluss & Co. in Corona-Zeiten

Willkommen in *Südwestfalen*

Lutz Niklarz hat Südwestfalen als seine neue Heimat ausgewählt und sich dort als Coach und Berater selbstständig gemacht.

Steckbrief:

Name? Lutz Niklarz
Beruf? Trainer / Coach / Berater
Arbeitgeber? selbstständig: Firma Improve-Me in Arnsberg

Warum Südwestfalen?

Durch meine Selbständigkeit haben sich neue Möglichkeiten ergeben. Da meine Frau und ich Verwandtschaft und Freunde hier im Sauerland haben, war es schon länger vorstellbar, von Hessen nach Nordrhein-Westfalen zu ziehen. Offen war nur wann und wohin. Als plötzlich die passende Location da war, musste die Entscheidung getroffen werden. Die Wahl fiel auf den Arnsberger Stadtteil Neheim. Hier stimmen die Infrastruktur und das Umfeld.

Ihr erster Eindruck der Region?

Tolle Gegend, nette Menschen, einfach schön hier.

Warum der Schritt in die Selbstständigkeit?

Nach über 30 Berufsjahren im Bereich Vertrieb und Management in der IT-Branche habe ich zum 1. Januar 2019 die Firma „Improve-Me“ gegründet. Es ist mein Ziel, mein Wissen und meine Erfahrungen an andere Menschen weiterzugeben. „Improve-Me“ bedeutet in dem Zusammenhang Potentiale zu erkennen und zu entwickeln. Seit der Gründung des Unternehmens habe ich flexible Trainings- und Coaching-Module entwickelt und in der Praxis angewendet. Die Trainings-Module haben die Schwerpunkte Vertrieb und Management. Aktuell sind die Themen Digitale Messen, Online Verkaufsgespräche und Online Meetings ergänzt worden.

Was kann die Region besser machen?

Momentan habe ich nur positive Erfahrungen gemacht. Im Vergleich zum Rhein-Main Gebiet wird eine Menge für Start-ups getan.

AUS DER REGIONALE 2025

Mit dem „Summer of Pioneers“ kommt im Sommer 2021 ein in NRW einzigartiges Projekt nach Südwestfalen. Von Mai bis Oktober werden bis zu 20 Kreative und Digitalarbeiter*innen in Altena im Märkischen Kreis arbeiten, leben und viele neue Ideen einbringen. Ein Projekt das bestens zu Südwestfalen und der REGIONALE 2025 passt. Denn von den Impulsen der Pioniere sollen nicht nur sie selbst und die Bürger*innen von Altena, sondern die gesamte Region profitieren. *www.altena-pioneers.de*

AUS DEN KOMMUNEN

In Bad Berleburg im Kreis Siegen-Wittgenstein hat sich eine Arbeitsgruppe rund um die Verwendung von „Käferholz“ gebildet. Die Stadt, Waldbesitzer, Vereine und auch holzverarbeitende Betriebe entwickeln gemeinsam neue Ideen, wie das Holz sinnvoll in Bauprojekte integriert werden kann. So wurden im Stadtgebiet bereits neue Bushaltestellen-Häuschen aufgestellt, die nicht nur aus Käferholz gebaut sind, sondern auch die Barrierefreiheit im Ort erhöhen. Weitere Projekte sind bereits in Planung. Mehr gute Geschichten aus der Region: *www.suedwestfalen-mag.com*

NEUES FÜR DIE REGION SÜDWESTFALEN

Neu und nicht nur für Kinder interessant. Die Region Südwestfalen kann man ab sofort in der Neuauflage des Wimmelbuches "Mein Südwestfalen" entdecken. Nach dem Erfolg der Erstauflage hat die Südwestfalen Agentur das Wimmelbuch gemeinsam mit den fünf Kreisen und 59 Städten und Gemeinden aktualisiert und neu aufgelegt. Auf fünf bunt gestalteten Doppelseiten können Kinder und auch Erwachsene auf eine spannende Entdeckungsreise durch die Region gehen. Zu kaufen gibt es das Wimmelbuch ab sofort im Handel oder dem neuen Online-Shop der Südwestfalen Agentur für einen Preis von 14,95 Euro. *www.swf-shop.com.*

Neues aus dem Regionalmarketing

DIGITALE IMPULS-CAFÉS

Mittwochs halb zehn in Südwestfalen…

Unter diesem Motto lädt die Südwestfalen Agentur die Mitgliedsunternehmen des Vereins „Wirtschaft für Südwestfalen“ regelmäßig mittwochs zu einer Videokonferenz zu verschiedensten Themen aus dem Arbeitsalltag ein. Bei einer „digitalen“ Tasse Tee oder Kaffee darf man sich zunächst auf einen spannenden Impulsvortrag freuen. Im Anschluss bleibt genügend Zeit für Fragen und Austausch zwischen den Teilnehmer*innen. In den bisherigen Impuls-Cafés ging es beispielsweise um Virtual Recruiting & Onboarding, Mimikresonanz, oder glaubwürdiges Employer Branding. Die nächsten Digitalen Impulscafés finden am 16. Dezember 2020, 13. Januar 2021 und am 03. Februar 2021 statt. Weitere Informationen zu den Inhalten finden sich auf *www.jetzt-zusammenstehen.de.*

„ZEIG DICH SÜDWESTFÄLISCH“

Neuer Online-Shop der Südwestfalen Agentur

Als neues Angebot für die Region hat die Südwestfalen Agentur einen eigenen Online-Shop ins Leben gerufen. Dort kann seit Anfang Oktober gestöbert und Material zur Region Südwestfalen bestellt werden. Zu finden gibt es einerseits Informationsmaterial zur Region, wie zum Beispiel die neue Standortbroschüre, aber auch viele Produkte im Südwestfalen-Design. Das Ziel des neuen Online-Shops: Ein positives Südwestfalen-Gefühl und noch mehr Wissen über die Region in die Büros und Wohnzimmer bringen. Viele Produkte können im Shop auch direkt kostenlos heruntergeladen werden. *www.swf-shop.com*

WER LEBT SEINEN TRAUM AUS?

Junge Macher*innen aus Südwestfalen gesucht

Junge, engagierte und kreative Menschen aus Südwestfalen gibt es viele. Das Regionalmarketing Südwestfalen stellt einige von ihnen und ihre Herzensprojekte im Rahmen der Reihe „Junge Macher*innen“ vor. Ein besonderes Hobby, ein Projekt, ein Start-up oder ein Ehrenamt: Das alles kann ein Herzensprojekt sein. Insgesamt 59 junge Menschen können an einem kostenlosen Foto- und Videoshooting teilnehmen. Die Bilder und Videos werden in den nächsten Monaten mit den Geschichten der jungen Macher*innen auf dem Südwestfalen-Mag und weiteren Kommunikationskanälen des Regionalmarketings gezeigt. Als „Junge Macher*in“ bewerben kann man sich noch bis zum Ende des Jahres mit einer E-Mail an *presse@suedwestfalen.com.*

Schon was vor in 2021?*

* Falls Sie das kommende Jahr schon verplant haben und keine neuen Kunden mehr benötigen, dann kommen wir wohl zu spät mit dieser Anzeige. Falls nicht: Informieren Sie sich gerne über die Präsenz-möglichkeiten in unserem Magazin!

Jetzt Mediadaten anfordern und über Media-Pakete informieren!

- ✓ Sichtbarkeit in einem hochwertigen journalistischen Umfeld
- ✓ Bekanntheit und Image bei der Zielgruppe steigern
- ✓ Kunden gewinnen und Umsatz erhöhen

Wir erhöhen Ihre Wahrnehmung in der Region mit folgenden Tools:

Unternehmensvorstellung: Erzählen Sie unseren Lesern ausführlich, wer Sie sind, was Sie machen und vor allem: Was Sie besser machen als Ihre Mitbewerber und warum man unbedingt mit Ihnen zusammenarbeiten sollte!

Fachbeiträge und Interviews: Sie haben inhaltliche Mehrwerte für unsere Leser zu bieten? Dann raus damit! So werden Sie in der Region als Ansprechpartner und Experte für Ihre Fachthemen wahrgenommen!

Klassische Anzeigen: Steigern Sie mit einer regelmäßigen Präsenz die Aufmerksamkeit für Ihr Unternehmen. Ihr Firmenlogo und Ihr Branding sollte jeder vor Augen haben.

Das regionale Fachmagazin für Unternehmertum, Wirtschaft und Wissenschaft

Unternehmertum Südwestfalen

Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH
Corunnastr. 1 • 58636 Iserlohn
Tel. 02371/35109-10
info@unternehmerverlag-suedwestfalen.de
www.unternehmerverlag-suedwestfalen.de

Expertentipp:
Zeiterfassung – auch im Home-Office korrekt und komfortabel „stempeln“

Daniel Wahl ist Geschäftsführer der Wahlcom GmbH Kommunikation & Sicherheit mit Sitz in Hemer.

Elektronische Zeiterfassung hat in den meisten Unternehmen schon lange Einzug gehalten. Viele klassische Systeme kamen aber mit dem vielfachen Einsatz von Home-Office und mobilem Arbeiten an ihre Grenzen. Eine separate Insellösung für die mobile Erfassung ergibt aber keinen Sinn. Was muss eine Zeiterfassung heute können?
1) Arbeitszeiten buchen – im Unternehmen wie auch mobil und im Home-Office
2) Urlaubs- und Abwesenheitsverwaltung
3) An-/Abwesenheitsübersichten mit Anzeige von Home-Office-Nutzern
Hierfür gibt es mittlerweile ausgereifte Systeme, die beide Welten – das Arbeitsumfeld im Unternehmen vor Ort und die mobile Welt – zusammenbringen. Und das, ohne im Unternehmen auf einfache Anwendung verzichten zu müssen (z. B. Buchungsterminals und Transponderchips).
Natürlich müssen auch die notwendigen Grundlagen funktionieren: Auswertungen über Soll- und Ist-Zeiten, unterschiedliche Arbeitszeitmodelle und die gesetzkonforme Buchung von Pausenzeiten.
Neben diesen Standardfunktionen profitieren Unternehmen aber auch durch vereinfachte Abläufe. Zum Beispiel durch ein vollständig digitales Urlaubs-Antragswesen. Ganz ohne Zettel – digital mit dem PC oder Smartphone, vom Urlaubsantrag über die Genehmigungsfunktion bis zur digitalen Plantafel. Mit aktuellen elektronischen Zeiterfassungssystemen werden auch die Anforderungen von morgen erfüllt – auch die, die noch auf uns warten.

HOME-OFFICE BLEIBT – AUCH IM SAUERLAND

In vielen Unternehmen aus dem Sauerland wird auch nach der Corona-Krise die Möglichkeit, Home-Office zu machen, bleiben. Davon geht der Unternehmensverband Westfalen-Mitte aus. Die Betriebe hätten den vergangenen Monaten überwiegend gute Erfahrungen gemacht, wenn die Mitarbeiter von Zuhause arbeiten würden. Vor der Corona-Krise hätten in erster Linie nur Eltern oder pflegende Angehörige ihre Arbeit von Zuhause erledigt; während der Corona-Krise hätten auch Männer den Schreibtisch im Büro gegen den heimischen Arbeitsplatz getauscht. Laut Institut für Wirtschaftsforschung (Ifo) aus München könnte die Corona-Krise einen dauerhaften Schub für das Home-Office bedeuten. So ergab eine Befragung des Instituts, dass deutschlandweit rund 54 Prozent der Betriebe davon ausgehen, dass diese Arbeitsform weiterhin zunimmt. Zeitweise hatten 56 Prozent der Beschäftigten in Deutschland von Zuhause gearbeitet.

Expertentipp:
Jedes vierte Unternehmen wird Opfer von Cyberangriffen

Michaela Freiburg ist Leiterin der Provinzial-Geschäftsstelle in Iserlohn.

Nahezu alle Unternehmen steuern wichtige Betriebsprozesse über IT- oder Web-Lösungen und speichern, bearbeiten oder verwalten personenbezogene Daten sowie Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse digital.
Das Risiko von Cyberkriminalität wie beispielsweise Hackerangriffen nimmt weiter massiv zu. Auch die Gefahr von versehentlichen Datenschutz- oder Vertraulichkeitsverletzungen durch Mitarbeiter steigt. Denn: Mit dem Smartphone, Tablet oder Laptop jederzeit und überall im Netz zu surfen gehört zum Alltag. Durch die Corona-Krise ist die Anzahl der Menschen, die für ihre Firma im Home-Office arbeiten, stark angestiegen – und mit dieser Zahl steigt auch das Risiko für die Unternehmen, von Cyberkriminellen attackiert zu werden.
Online-Betrüger, Erpresser und Hacker haben es häufig auf kleine und mittlere Unternehmen abgesehen, denn sie vermuten wenig bis keine Gegenwehr durch professionelle Schutzmaßnahmen. Schäden treten vor allem dann ein, wenn nach einem Cyberangriff plötzlich kritische Aufgaben oder Prozesse nicht mehr fortgesetzt werden können und der Betrieb innerhalb kürzester Zeit stillsteht. Hier empfiehlt es sich, derartige Schäden durch eine Cyberversicherung absichern zu lassen. Denn in solchen Fällen sind technische Hilfe, die Wiederherstellung der Daten, eine sofortige rechtliche Beratung und die Übernahme von Abwehrkosten bei behördlichen Verfahren essentiell.

Expertentipp: Neuerungen im Gesellschaftsrecht – auch bisherige Möglichkeiten nutzen

Rechtsanwalt und Steuerberater Dr. Volker Jahr ist Fachanwalt für Steuerrecht und Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht und Partner bei Friebe – Prinz + Partner Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte mbB, Lüdenscheid.

Mit dem sog. „Mauracher Entwurf“ hat das Bundesjustizministerium (BMJ) am 20.04.2020 eine Reform des Personengesellschaftsrechts vorgelegt. Zu den Personengesellschaften zählen die Gesellschaft bürgerlichen Rechts, kurz GbR, die offene Handelsgesellschaft, kurz oHG, die Kommanditgesellschaft, kurz KG, und die GmbH & Co. KG.
Nach dem Reformentwurf soll u. a. für die GbR ein eigenständiges Register eingeführt und für alle Personengesellschaften ein Beschlussmängelrecht geschaffen werden. Außerdem sollen die oHG und die KG auch für die freien Berufe als Rechtsform zugänglich werden.
Unabhängig davon und zusätzlich zu diesem Reformvorhaben des BMJ haben Fachleute aus Wissenschaft und Wirtschaft, so etwa auch der Präsident des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW), Prof. Dr. Marcel Fratzscher, zusammen mit Unternehmerinnen und Unternehmern eine Initiative gestartet, eine neue Rechtsform, die sog. „Gesellschaft in Verantwortungseigentum“ – kurz „VE-Gesellschaft” – zu etablieren. Dabei geht es ihnen darum, dass Unternehmen im Sinne der Gründer weitergeführt werden, dass sich Nachfolger an Firmenziele halten etc. Dabei soll darauf verzichtet werden, ein Unternehmen im klassischen Sinn als Eigentum zu halten, etwa auch in der Weise, dass die Gewinne nicht (mehr) an die Gesellschafter ausgezahlt werden und/oder nicht mehr aus dem Unternehmen abfließen dürfen.
Mit beiden Projekten setzt sich die Fachwelt bereits kritisch auseinander. Zum Projekt der „Gesellschaft in Verantwortungseigentum“ ist anzumerken, dass es auch jetzt bereits Lösungsmöglichkeiten gibt, das zu erreichen, was den Initiatoren der VE-Gesellschaft vorschwebt, nämlich im Kern dafür zu sorgen, dass ein Unternehmen, das ein Gründer mühevoll als sein Lebenswerk aufgebaut hat, von seinen Erben nicht „verschleudert“ wird und/oder dass Gewinne auch an die Belegschaft fließen – und dies lässt sich bereits mit den bestehenden Möglichkeiten des Gesellschaftsrechts leichter und klarer strukturiert und verständlicher umsetzen, als manche es vielleicht vermuten.

61

Zahl des Monats

Die Corona-Krise und die damit verbundenen Einschränkungen und Lockdowns wirken sich auf die Gemütslage von Arbeitnehmern aus: Bei einer Umfrage von Korn Ferry gaben 61 Prozent der Befragten an, dass sie sich aktuell mehr Sorgen um die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Krise sorgen als um ihre Gesundheit. 55 Prozent gaben an, aufgrund der neuen Arbeitsbedingungen mehr Konflikte im familiären Umfeld zu haben. Knapp ein Drittel der Befragten fühlen sich von der Corona-Krise und ihren Begleitumständen überfordert.

Patentanwälte · European Patent Attorneys
DÖRNER & KÖTTER
Patente ■ Marken ■ Design

Dr.-Ing. Ulrich Kötter Dipl.-Ing. Martin Dörner

„Wer nicht erfindet, verschwindet.
Wer nicht patentiert, verliert.“
Erich Otto Häußer
ehem. Präsident Deutsches Patentamt von 1976-1995

Vorsprung durch Innovationsschutz:
www.doerner-koetter.de
HAGEN · LÜDENSCHEID · BASEL

procova
schützt Unternehmenswerte

Jetzt auch mit Standort in Schmallenberg

Ihr Ansprechpartner rund um das Thema Datenschutz und IT-Sicherheit

Procova GmbH
Brunskappeler Straße 20
59939 Olsberg
Telefon: 02985 / 90 89 316
info@procova.de • www.procova.de

Expertentipp: Früh genug an später denken!

Detlef Ochel, Inhaber der gleichnamigen Personalberatung, arbeitet seit 20 Jahren für Mittelstands- und Großunternehmen.

Probleme bei der Personalsuche treffen die Führungsebene besonders stark, sowohl auf Ebene der Fachkräfte nach langjährigem Beschäftigungsverhältnis als auch auf direkter Geschäftsführungsebene. Gerade den Familienunternehmen fehlt der fachlich und vor allen Dingen persönlich geeignete eigene Nachwuchs: Denn kein Mensch wird genetisch als Firmenchef geboren. Die Zahlen sind dramatisch: 48 Prozent der direkt von einer Nachfolgeregelung betroffenen Unternehmen haben noch keine Nachfolge gefunden. Viele Unternehmerinnen und Unternehmer unterschätzen, wie schwierig und langwierig die Suche nach geeigneten Kandidaten sein kann. Bleibt die Suche erfolglos, kann dies weitreichende negative Folgen für das Unternehmen haben und das Fortbestehen gefährden. Auch der eigene finanziell abgesicherte Ruhestand ist davon betroffen, da er oft an den unternehmerischen Erfolg gekoppelt ist. Unsere Faustregel: Die Nachfolgeplanung sollte mindestens drei Jahre vor dem geplanten Wechsel in Angriff genommen werden. Die Zeit braucht man. Und natürlich ist das Einschalten eines Personalberaters dabei zielführend. Leider beginnen viele Unternehmen eher spät als früh mit der Suche nach den richtigen Kandidaten. Und der Markt an potenziellen Kandidaten ist überschaubar. Hinzu kommen persönliche Vorbehalte, den Betrieb an jemand Fremdes zu übergeben. Hier ist der Personalberater ggf. der richtige Mittler. Nicht vergessen werden sollte der Fall eines plötzlichen Ausscheidens des Firmeninhabers durch Krankheit oder Tod. Wir empfehlen hier das frühzeitige Erstellen eines Notfall-Handbuchs. Auch dabei helfen Personalberater ihren Mandanten.

CORONA-KRISE TRIFFT VERGÜTUNG

Die aktuelle Wirtschaftskrise, die durch das Corona-Virus ausgelöst wurde, wird Arbeitnehmer empfindlich in der Vergütung treffen. Das ergab eine aktuelle Untersuchung der Personal- und Organisationsberatung Korn Ferry. Zwar haben erst sieben Prozent der befragten Unternehmen in Deutschland bereits Gehaltskürzungen durchgeführt, Gehaltserhöhungen wurden aber schon von mehr als jedem zweiten Unternehmen abgesagt (25 Prozent) oder verschoben (27 Prozent). Insgesamt wollen die Unternehmen die Gehälter bei rund 77 Prozent der Mitarbeiter einfrieren. Den größten Verzicht übt dabei das mittlere Management: Rund 95 Prozent der Mitarbeiter werden auf ihre jährlich geplanten sowie auf außerplanmäßige Erhöhungen verzichten müssen. So erhalten 67 Prozent des Top-Managements und 44 Prozent des mittleren Managements ein gekürztes Gehalt.
Mit dem Aussetzen, Verzögern oder der Reduktion von kurzfristig zu gewährenden Boni gehen die Unternehmen aktuell noch behutsamer um: Während neun Prozent bereits Maßnahmen vollzogen haben, überdenken 16 Prozent solche Maßnahmen aktuell. Insgesamt ist davon auszugehen, dass Manager-Boni – ganz gleich ob kurz- oder langfristig gewährt – in der Krise ein Teil der öffentlichen Debatte sein werden.

Expertentipp: Die Energiewende beginnt im Gebäude

Thorsten Iwanowski ist Geschäftsführer des Iserlohner Unternehmens Iwanowski GmbH Kälte – Klima – Lüftung.

Da die Wärmedämmung der Gebäudehülle immer besser wird, sinkt in Zukunft der Heizbedarf weiter. Entsprechend erfolgt eine Angleichung des Heiz- und Kühlenergiebedarfs in einem Gebäude. Aufgrund dessen werden Systeme, die sowohl heizen als auch kühlen können, in Zukunft stärker nachgefragt werden. Der Vorteil von Luft-Luft-Wärmepumpen ist, dass mit nur einem System Raumheizung und -kühlung sowie Warmwasserzeugung bereitgestellt werden können und somit das thermische Energiemanagement von Gebäuden ohne fossile Brennstoffe zu 100 Prozent abgedeckt werden.

Hier führt an der Wärmepumpen-Technologie kein Weg vorbei. Wärmepumpen nutzen erneuerbare Energien (Luft, Wasser oder Erdwärme) und sie sparen Primärenergie sowie CO_2 ein. Gemeinsam mit erneuerbar erzeugtem Strom kann die Wärmepumpe Öl und Gas CO_2-neutral ersetzen. Dem Einsatz regenerativer Systeme wie Luft-Luft-Wärmepumpen in Kombination mit Wärmerückgewinnungssystemen kommt daher bei der Umsetzung der Energiewende im Gebäudebereich eine wichtige Rolle zu. Auch das Umweltbundesamt bestätigt, dass Umgebungswärme und Wärmepumpen ein unverzichtbarer Bestandteil der Konzepte sind, um die langfristigen energie- und klimapolitischen Ziele umzusetzen. Ein (nahezu) klimaneutraler Gebäudebestand oder sogar ein treibhausgasneutrales Deutschland könne nur mit einer sehr großen Anzahl an energieeffizienten Wärmepumpen in sehr gut gedämmten Häusern erreicht werden.
Der DKV e. V. (Deutsche Kälte- und Klimatechnische Verein) hat im Juni 2019 in der Kurzstudie und Potenzialabschätzung „Wärme durch Kältetechnik" vorgerechnet, dass die nationale Wärmewende nur mit Wärmepumpen gelingen kann. Für den Zeitraum bis 2050 wurde abgeschätzt, welche nationalen Minderungen der CO_2-Emissionen möglich sind, wenn eine politische Entscheidung zu einem organisierten Übergang auf Wärmepumpen führt. Demnach werden bis 2050 Emissionen in Höhe von ca. 250 Mio. Tonnen CO_2 pro Jahr vermieden.

Home-Office – Was kann der Arbeitgeber steuerfrei erstatten?

Durch die Corona-Pandemie ist das Home-Office deutlich verstärkt ins Rampenlicht getreten. Bei vielen Arbeitgebern hat ein Umdenken stattgefunden und sie wollen das Arbeiten von Zuhause auch nach der Pandemie in der jetzigen Form beibehalten oder sogar ausbauen. Im Rahmen der Überlegungen stellt sich immer wieder die Frage, welche Kosten der Arbeitgeber dem Arbeitnehmer steuerfrei erstatten kann

Notwendige Technik wie z. B. PC, Notebook, etc. für das Home-Office wird im Regelfall durch den Arbeitgeber gestellt. Die Gestellung der Datenverarbeitungsgeräte ist dabei auch steuerfrei. Wird die Technik auf den Arbeitnehmer sogar übertragen (dieser wird also Eigentümer) kann nach § 40 Abs. 2 EStG eine Pauschalversteuerung mit 25 Prozent durch den Arbeitgeber erfolgen.

Auch Möblierung steuerfrei möglich

Einrichtungsgegenstände und Möbel kann der Arbeitgeber daneben auch steuerfrei stellen, wobei Voraussetzung für die Steuerfreiheit ist, dass die Möbel Eigentum des Arbeitgebers bleiben. Dagegen ist eine pauschale Kostenbeteiligung an den Aufwendungen des Arbeitnehmers steuerpflichtig.

Neben der Technik darf der Arbeitgeber selbstverständlich die Kosten für die laufenden Arbeitsmittel wie Stifte, Papier, Tinte, etc. in Höhe der mit Belegen nachgewiesenen Kosten übernehmen.
Sofern kein Diensttelefon (Smartphone) durch den Arbeitgeber überlassen wird (im Übrigen auch steuerfrei möglich), verursacht das Home-Office einen höheren Aufwand des privaten Telefon- und Internetanschlusses des Arbeitnehmers. Entstehen dem Arbeitnehmer erfahrungsgemäß berufliche Telefonkosten, kann der Arbeitgeber diese Kosten pauschal mit 20 Prozent des Rechnungsbetrags, jedoch maximal 20 Euro pro Monat, erstatten. Die Rechnung muss zur Lohnakte genommen werden. Dies gilt auch für die heute üblichen Flatrates für Internet und Telefon. Ein Einzelnachweis der beruflichen Kosten muss nicht geführt werden. Allerdings können mit Einzelnachweis nachgewiesene höhere Kosten auch über 20 Euro hinaus steuerfrei erstattet werden.
Kosten für Heizung und Strom des Arbeitszimmers können grundsätzlich nicht steuerfrei ersetzt werden. Ggf. kann der Arbeitnehmer diese Kosten jedoch unter den weiteren Voraussetzungen der steuerlichen Anerkennung eines Arbeitszimmers als Werbungskosten bei seiner Steuererklärung ansetzen. Von entscheidender Bedeutung ist hierbei im Regelfall, ob der Arbeitgeber das Home-Office vorschreibt und dem Arbeitnehmer damit kein weiterer Arbeitsplatz zur Verfügung steht.

Vorsicht beim Fahrtkostenzuschuss

Ist der Arbeitnehmer ausschließlich im Home-Office tätig und nicht mehr im Betrieb des Arbeitgebers, kann für die Monate ein gewährter Fahrtkostenzuschuss für Fahrten zwischen Wohnung und Tätigkeitsstätte nicht mehr pauschal versteuert werden, da ohne tatsächliche Fahrten keine Kosten anfallen und damit Arbeitslohn vorliegt.

Thilo Söhngen ist Fachberater für Controlling, Finanzwirtschaft und Unternehmensnachfolge.

DIE PERSÖNLICHE FIRMENZENTRALE

Unilever geht bei der Gestaltung der neuen Firmenzentrale in Hamburg neue Wege und stellt die individuellen Bedürfnisse der Arbeitnehmer in den Mittelpunkt. Der Grundgedanke war, ein Bürokonzept zu entwickeln, das sich flexibel anpassen lässt und so der Individualität genügend Raum gibt

Text: Jana Wehmann

FLEXIBLE GESTALTUNG

Das moderne Bürokonzept am neuen Headquarter basiert auf einem „Activity Based Working"-Konzept, welches es den Mitarbeitern ermöglicht, je nach Tätigkeit den besten Arbeitsort auszusuchen. Zusätzlich bietet das Flex-Desking eine effiziente Flächennutzung der Räumlichkeiten sowie spannende Abwechslung im Arbeitsalltag und ungeplanten Austausch zwischen Kollegen. Hinter dem modernen Ansatz steht die Überzeugung des Unternehmens, dass Räume die (Arbeits-)Kultur prägen. Daher werden mit dem Bürokonzept bewusst agile Arbeitsmethoden gefördert.

Fotos (7): Unilever Deutschland GmbH / Karsten Knocke

WOHLBEFINDEN IM FOKUS

Auf acht Etagen bietet das neue Unilever-Haus einen modernen Arbeitsort für über 700 Mitarbeiter. Zu den Besonderheiten zählt beispielsweise ein Lichtkonzept, welches sich an den Biorhythmus des menschlichen Körpers anpasst und so das Wohlbefinden der Mitarbeiter positiv beeinflusst. Als Kontrast zur technischen Ausstattung greift Unilever bewusst auf Elemente der Natur zurück. Das Biophilic-Design umfasst neben dem Lichtkonzept ebenso vielfältige Holzmaterialien und über 250 Quadratmeter Bepflanzung im gesamten Gebäude.

NATUR SPÜREN

Auf der gesamten Fläche wurden Schreibtische mit flexiblen Raumkonzepten, in denen Möbel einfach verschoben oder umgewandelt werden können, abgewechselt. Daher sind neben großzügigen Sitzlandschaften ebenso Rückzugsorte, Meetingräume und verschiedene Flächen zum kreativen Arbeiten zu finden. Neben der flexiblen Raumgestaltung sind ergonomische Möbel, wie beispielsweise höhenverstellbare Tische und Ergometer-Stühle, sowie über 70 Sportgeräte weitere Highlights. Jede Etage hat ein eigenes Raumklima und spiegelt die unterschiedlichen Persönlichkeiten innerhalb der Belegschaft wider.

Serie Führung – Teil 6: Führung in Entscheidungsprozessen **WISSENSWERT**

Klare Entscheidung

Chefs müssen nicht immer lieb sein und allen gefallen, sie müssen Entscheidungen treffen und dazu stehen. Das gibt ihren Mitarbeitern Sicherheit. Zudem ist ihr Ja mehr wert, wenn sie auch Nein sagen können. Indem sie Verantwortung übernehmen, zeigen sie, wer der Boss ist. Die Qualitäten einer guten Führungspersönlichkeit waren 2020 Thema einer Serie in Unternehmertum Südwestfalen. Im letzten Teil dieser Serie geht es um die Führung in Entscheidungsprozessen

Text: Simke Strobler

Entscheidungen nach oben, also in die nächsthöhere(n) Hierarchieebene(n) zu delegieren, war bei Unternehmen in Zeiten von Stabilität, Vorhersagbarkeit und Kontinuität allgemein üblich und oft auch möglich. Da sich die Arbeitswelt aber mittlerweile so rasant verändert und immer komplexer wird, müssen Unternehmen, diemithalten wollen, auch ihre Entscheidungskultur ändern. Vormarsch, Zukunftsfähigkeit, Kundenorientierung und individualisierte Dienstleistungen sind nur dort machbar, wo zwischen Entscheidung und Umsetzung möglichst wenig Zeit vergeht, sind sich Führungskräftespezialisten einig. Eine Expertin nennt als Beispiel Spotify, den größten Musikstreamingdienst der Welt, bei dem erkannt worden sei: „Ein guter Mitarbeiter trifft in 70 Prozent aller Fälle dieselben Entscheidungen wie sein Chef. In 20 Prozent fällt er bessere Entscheidungen, weil er näher dran ist und von einer Sache mehr Ahnung hat. In zehn Prozent der Fälle liegt er daneben."

Gute Chefs und Führungskräfte geben also ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, eigenverantwortlich zu handeln und entscheiden. „Es macht keinen Sinn, kluge Köpfe einzustellen und ihnen dann zu sagen, was sie zu tun haben. Wir stellen kluge Köpfe ein, damit sie uns sagen, was wir tun können", wusste einst auch Apple-Gründer Steve Jobs. Viele Chefs sind von solch einem Denken jedoch noch sehr weit entfernt, sind Experten überzeugt. Zwar wollen alle die besten Mitarbeiter in ihrem Unternehmen beschäftigen, diese dann aber führen, als wenn sie keine eigenen Entscheidungen treffen könnten. „Fast alle operativen Fragestellungen kann ein Team besser und vor allem auch schneller beantworten als ein Manager weit weg vom Schuss. Wer das Ohr ständig am Markt hat, hat auch ein gutes Gespür dafür, was das nächste große Ding werden könnte", befürwortet auch eine Unternehmensberaterin, Mitarbeitern in Entscheidungsprozessen mehr Kompetenzen zuzutrauen.

Nur wer auch in unsicheren Zeiten risikokompetent und klug entscheidet, sichert einem Unternehmen den Erfolg. Doch woran können sich Unternehmer und Führungskräfte bei der Gestaltung ihrer Entscheidungsprozesse orientieren? Noch immer hält sich die gängige Annahme, dass die Hammerfallsekunde der Entscheidung die wichtigste Phase beim Entscheiden ist. „Ja oder nein", „So oder so" – lange wurde das Entscheiden auf den finalen Beschluss und auf die Intelligenz einiger weniger Mitarbeiter reduziert. Diese Haltung ist heute jedoch nicht mehr zielführend. Kluges Entscheiden heißt, die Perspektivenvielfalt in einem gemeinsamen Prozess zu nutzen und zu verantworten.

Primus inter Pares

Gute Chefs agieren in Entscheidungsprozessen oft als Primus inter Pares, als Erster unter Gleichen: Jede Meinung ist gleich viel wert, egal, ob sie vom Praktikanten oder vom Abteilungsleiter geäußert wird. Dennoch muss es einen geben, der am Ende die Entscheidungen trifft – auch die unangenehmen. Und das sind nun mal meistens der Chef oder Führungskräfte im mittleren Management. Sie müssen geradlinig sein und auch unbequeme Themen ohne Herumgedruckse auf den Tisch bringen. Ein klares „Tut mir leid, aber du bist einfach nicht der Richtige für dieses Projekt" ist besser als ein „Hm, ja … wir müssen mal schauen, ob wir überhaupt die Kapazitäten haben, dich da weiter zu involvieren". Klare Ansagen verkaufen Mitarbeiter nicht für dumm und schaffen letztlich Transparenz, aber auch Respekt und Verständnis.

Es gibt immer Gründe, warum Vorgesetzte einen bestimmten Weg gehen und bestimmte Entscheidungen treffen – nur sind diese für die Mitarbeiter oft nicht ersichtlich. Sie bekommen nicht oder nur wenig mit, was im Hintergrund passiert und für den Chef relevant in der Entscheidungsfindung ist. Gute Chefs erklären ihrem Team daher die Hintergründe für bestimmte Entscheidungen, gerade bei sensiblen Themen. Das heißt nicht, dass sich Chefs für ihre Entscheidungen rechtfertigen sollen. Doch wenn die Mitarbeiter lernen, was dem Chef wichtig ist, welche Prioritäten er deshalb setzt und welche Entscheidungen er trifft – wenn sie also die Beweggründe kennen –, fällt es ihnen leichter, Entscheidungen auch mitzutragen.

Augenmerk auf Nicht-Entscheider

Etwas nicht zu entscheiden, ist natürlich auch eine Entscheidung. Aber eine, die immer andere trifft. Der mangelnde Entscheidungswille einer Führungskraft lähmt Kollegen und Kunden. Kunden, weil nur Aktionen und gute Beratung sie ins Geschäft locken – Mitarbeiter, weil sich die Haltung breitmacht, dass Vorschläge, mögen sie noch so gut sein, ins Leere laufen, wenn der Chef sich um eine Entscheidung drückt. Die sogenannten „Nicht-Entscheider" sind keine Seltenheit – trotz ihrer Frühungsrolle. Auf diese entscheidungsschwachen Führungskräfte sollten Unternehmen nach Meinung von Experten tatsächlich ein besonderes Augenmerk legen. Denn indem sie dazu neigen, Entscheidungen zu verzögern, können Projekte stagnieren. Das wiederum kann zu beträchtlichen Kosten führen – von der Demotivation der betroffenen Mitarbeiter ganz zu schweigen.

Serie: Führung

Januar/Februar:
Führung mit Charakter

März/April:
Führung braucht Delegation

Mai/Juni:
Führung braucht Werte

Juli/August:
Führung braucht Ziele

September/Oktober:
Führung in Konfliktsituationen

November/Dezember:
Führung in Entscheidungsprozessen

„Der Cultural Fit muss stimmen"

Gute Fachkräfte an sich binden ist keine leichte Aufgabe – vor allem nicht im Bereich Informatik, noch weniger in der Medizinbranche. Dennis Conze, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Conze Informatik GmbH, vereint mit seinem IT-Unternehmen gleich beide Bereiche: Er entwickelt Software-Systeme und Benutzeroberflächen für Medizintechnik und Healthcare, daher stellt er auch hauptsächlich Medizininformatiker ein. Wie er sein Unternehmen gegründet hat und wie es gelingt, Fachkräfte an sich zu binden, erzählt uns Dennis Conze bei italienischen Spezialitäten

Text: Jana Wehmann **Fotos:** Sinan Muslu

Als wir im Restaurant Cannizzaro's in Lennestadt-Elspe eintreffen, liegt der Duft von leckeren italienischen Spezialitäten in der Luft. Verabredet sind wir an diesem kühlen Herbstabend mit Dennis Conze, der die Conze Informatik vor elf Jahren gegründet hat. Zwei Jahre später gründete er zusammen mit Boris Feldmann die Werkdigital GmbH. Wie es zu den Gründungen kam, erzählt er uns bei der Vorspeise, einer Fischsuppe. Nach seinem Diplom-Studium der Kerninformatik an der Universität Dortmund zog es Dennis Conze im Jahr 2000 zunächst nach Köln, wo er bei einer Internet-Agentur arbeitete: „Dort haben wir hauptsächlich Chat-Bots programmiert." Schnell bemerkte er jedoch, dass das System am Markt noch nicht funktioniert und verließ das Unternehmen nach nur einem Jahr. Anschließend machte er sich selbstständig: „Bis unsere Kinder kamen, habe ich als Freiberufler gearbeitet. Meine Frau und ich wollten uns dann in der Region Südwestfalen niederlassen", sagt Dennis Conze. So gründete der gebürtige Finnentroper die Conze Informatik und eröffnete in Lennestadt-Altenhundem das erste Büro. „Zu Beginn haben wir bei Conze Informatik fast alles gemacht, also von einer klassischen Website bis zur Industrieentwicklung", erzählt er.

Mit der Gründung der Werkdigital wurden die Unternehmen auf verschiedene Fachgebiete fokussiert: Während sich das Team von Werkdigital hauptsächlich um Themen wie Mobile Apps und große Online-Plattformen kümmert, hat sich Dennis Conze mit Conze Informatik auf die Softwareentwicklung für die Medizinbranche spezialisiert. „Da ich theoretische Medizin im Nebenfach studiert habe, hat sich das angeboten", erzählt der Unternehmer, während wir das Hauptgericht – Tagliatelle mit getrüffeltem Kalbsragout – serviert bekommen. So entwickelt Conze Informatik beispielsweise Software für computergestützte Zahnrekonstruktion im Dentalumfeld oder Beatmungsgeräte in der Intensivmedizin. Von konkreten Projekten zu sprechen, ist jedoch schwierig, da diese oft mehrjährige Entwicklungs- und Testzyklen durchlaufen. „Bis die Geräte mit unseren Softwarekomponenten auf den Markt kommen, können schon drei bis sieben Jahre vergehen. Geräte und Systeme für die Medizinbranche müssen deutlich höhere Anforderungen für die Marktzulassung erfüllen, sehr robust sein und dürfen nicht abstürzen – es müssen diverse Normen und Vorschriften eingehalten werden", erzählt Conze.

Fachkräfte gewinnen

Im Jahr 2016 wurde die Conze Informatik erstmals ISO 9001 zertifiziert und erhielt im Jahr 2020, neben einer Einstufung als „Systemrelevantes Unternehmen der Medizintechnik", die Auszeichnung „TOP Arbeitgeber 2020". Heute ist Dennis Conze hauptsächlich für Conze Informatik tätig, wie er uns bei der Nachspeise erzählt. Zusammen zählen die beiden Unternehmen rund 70 Mitarbeiter. Gerade für Conze Informatik spielt das Thema Fachkräftegewinnung und -bindung eine wesentliche Rolle, denn: „Zum einen ist es wichtig, dass unsere Informatiker das Verständnis für die Medizintechnik mitbringen. Medizininformatiker haben ein hohes Interesse für die Branche und die Fluktuation ist dadurch geringer", sagt Dennis Conze und ergänzt: „Zum anderen wurde die Medizinbranche auch sehr akademisiert, es wichtiger geworden, die richtigen akademischen Abschlüsse vorzuweisen. Natürlich muss auch die persönliche Ebene und der Cultural Fit stimmen." Daher hat Conze Informatik gleich zwei Firmensitze in näherer Umgebung: Während die Verwaltung in Lennestadt-Meggen sitzt, ist das Büro für die Softwareentwickler in Siegen. „Die Universität Siegen spielt für uns eine ganz wichtige Rolle, um Fachkräfte zu gewinnen und wachsen zu können", betont der Diplom-Informatiker.

Daher ist eine Abwerbeklausel nicht unüblich. „Deshalb arbeiten wir auch hauptsächlich mit Unternehmen aus den Ballungszentren wie zum Beispiel München. Das Risiko, dass Mitarbeiter abgeworben werden, ist deutlich geringer", sagt Dennis Conze. Dennoch weiß der Geschäftsführer, dass Fluktuation dazugehört und dies auch Chancen bietet, sich neu aufzustellen.

Cannizzaro's Ristorante und Bar

Das italienische Restaurant Cannizzaro's steht für erlesene Speisen, die qualitativ hochwertig zubereitet werden, und ein edles und gleichzeitig gemütliches Ambiente. Küchenchef John Cannizzaro legt dabei großen Wert auf traditionelle Zubereitungsarten unter Verwendung frischer Grundprodukte und stellt viele Zutaten selbst her. Daher können sich die Gäste neben zahlreichen Fleisch- und Fischgerichten auf hausgemachte Pasta, frisch zubereitete Antipasti und auf knusprige Pizzen – hergestellt nach traditioneller Art – freuen.

Impressum

Unternehmertum Südwestfalen
ist eine Publikation der

Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH
Corunnastr. 1, 58636 Iserlohn
Tel. 02371/35109-10
Fax 02371/35109-20
info@unternehmerverlag-suedwestfalen.de
www.unternehmerverlag-suedwestfalen.de

Geschäftsführer/Herausgeber:
Torben K. Feil

Redaktion:
Simke Strobler
Jana Wehmann
Monika Werthebach
und weitere Gastautoren

Art Director:
Sven Herrmann

Grafik/Layout:
Julia Keller

Titelbild, Fotos auf den Seiten 6-7, 14, 26-28, 53, 62, 65, 70, 89:
Sinan Muslu / neun a ohg
Löhrtor 7, 57072 Siegen
Tel.: 0271 / 222 96 94 0
info@neun-a.com
www.neun-a.com
www.sinanmuslu.de

Fotos auf den Seiten 18-25, 38, 41, 68, 75:
Björn Orth / Björn Orth Photography
Hardenbergstr. 6, 58097 Hagen
Tel.: 0172 / 272 88 55
mail@orthfolio.com
www.orthfolio.com

Fotos auf den Seiten 35:
Katrin Kaiser / Katrin Kaiser Photography
Am Schindellehm 12, 59755 Arnsberg
Tel.: 02932/486701
mail@katrinkaiser.de
www.katrinkaiser.de

Fotos auf den Seiten 36, 48, 50-51, 52, 61 (oben):
Sebastian Blesel
Weißensteinstraße 2, 58093 Hagen
Tel.: 0176 / 281 24 290
sebastianblesel@gmail.com
www.sebastianblesel.de

Weitere Fotos:
AdobeStock, Dennis Koetje (S. 34), Südwestfalen Agentur (S. 76-77), Unilever Deutschland GmbH / Karsten Knocke (S. 84-85); Soweit nicht anders angegeben wurden uns die Fotos von den entsprechenden Unternehmen zur Verfügung gestellt.

Druck:
BasseDruck GmbH
Leimstraße 54-58
58135 Hagen

Druckauflage:
15.000 Exemplare

Verbreitung:
Das Magazin wird kostenlos verschickt an alle Unternehmen im Wirtschaftsraum Südwestfalen, die mindestens fünf Mitarbeiter beschäftigen. Darüber hinaus geht das Magazin an weitere Multiplikatoren wie Verbände und Institutionen, Hochschulen, Fach- und Führungskräfte sowie an wichtige Personen aus Politik und Gesellschaft.

Abonnement:
Die Unternehmer, die nicht im kostenlosen Verteiler sind, aber dennoch nicht auf echte Mehrwerte verzichten möchten, können das Magazin abonnieren. Preis Einzelausgabe: 7,50 € inkl. Porto; Preis Jahresabo: 60,00 € inkl. Porto (bei 8 Ausgaben).

Copyright/Nachdrucke:
Copyright für alle Beiträge bei Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sonderdruck und Nachdrucke sowie die Vervielfältigung nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung durch den Verlag.

Urheberrechte/Haftung:
Die Urheberrechte für sämtliche vom Verlag gestaltete Artikel und Anzeigen liegen bei der Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH und dürfen ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch den Verlag nicht verwendet werden. Für unverlangt eingereichte Manuskripte/Bilder und Anzeigeninhalte übernimmt der Verlag oder seine Mitarbeiter keine Haftung.

DER GANZ NORMALE WAHNSINN

Ein kleiner Schritt für einen Buchstaben, ein großer für die Unternehmen

2020 ist ganz bestimmt das etwas andere Jahr. Wandel im Großen, Transformation im Kleinen. Dies gilt auch für den Wechsel dieses einen Buchstabens im Marketingverständnis. Die Unternehmen, die diesen Wandel berücksichtigt haben, sind damit einen großen Schritt in die Zukunft gegangen.

Die Differenzierung zwischen B2B und B2C löst sich auf. Beschleunigt durch den Druck auf vor allem digitale Kommunikationsstrategien geht es weg vom Business-to-business- bzw. Business-to-consumer-Marketing – hin zur Sichtweise eines ganzheitlichen B2P-Gedankens, Business-to-people.

Beherzigt man diesen Wechsel konsequent in der Unternehmenskommunikation als auch in der Ausgestaltung von Leistungen, Produkten und Services, so bezeichnet dieser einen doch recht radikalen Mindshift. Nun kann man sich natürlich berechtigterweise fragen, was die Aufregung in diesem Fall soll. Die Antwort liegt auf der Hand – gerade B2B-fokussierte Unternehmen beginnen, ihr Gegenüber nicht mehr als Institution oder Firma, sondern als Mensch zu sehen. Dieser Mensch hinter der auftraggebenden Zielperson hat Wünsche und Sorgen, ist geprägt von Neugier oder Risikobewusstsein, hat große Ziele oder ähnliches Ego – alles Punkte, um die Unternehmenskommunikation zwingend emotionaler und relevanter zu gestalten.

Diese Perspektive gibt Botschaften die heute zwingend nötige Mehrdimensionalität. Solche Botschaften sind in der Lage, neben rationalen Bedürfnissen, auch die emotionale Seite einer (Kauf- oder Bewerbungs-)Entscheidung zu berücksichtigen und zu beantworten. Im Ergebnis hat eine solche Ansprache das Potential, tiefes Vertrauen zum Interessenten, Kunden oder Bewerber aufzubauen. Der Mensch fühlt sich verstanden. Dieses Vertrauen führt zu einer stärkeren Bindung; die Affinität und Loyalität zur absendenden Marke steigen dauerhaft. Was in weiterer Folge bedeutet, dass die Produkte und Leistungen dieser Marke, gerade in immer globaler werdenden Märkten, einen belastbaren Vorteil gegenüber vergleichbaren Angeboten haben, die es bisher verpasst haben, über Kundenzentrierung und Relevanz eine aktive Beziehung zu dem jeweiligen Menschen aufzubauen.

Eine zeitgemäße Beziehung zwischen Marken und Menschen sollte von daher das Potential einer solch mehrdimensionalen Ansprache nutzen und den Menschen im Mittelpunkt auch in Sachen Kommunikation nicht als Floskel betrachten.

Autorin dieser Kolumne ist Maria Sibylla Kalverkämper, Geschäftsführerin der Agentur für Markenführung von Familienunternehmen „Des Wahnsinns fette Beute“.

Unternehmerverlag Südwestfalen

WIR BRINGEN DIE WIRTSCHAFT ZUSAMMEN!

Magazin Unternehmertum Südwestfalen

Unternehmerforum Südwestfalen

Unternehmerpreis Südwestfalen

Corporate Publishing

Mit dem Wirtschaftsmagazin ***„Unternehmertum Südwestfalen“*** generieren wir Mehrwerte für Unternehmer zu unternehmerischen und betriebswirtschaftlichen Themen. Wir berichten in unseren Reportagen über spannende heimische Unternehmer, Unternehmen und Projekte. Wir geben Start-ups und der heimischen Gründerszene mehr Wahrnehmung. Damit fördern wir die regionalen Unternehmer und Akteure sowie die Region Südwestfalen.

Wir machen die Wirtschaftsregion Südwestfalen sichtbar und erlebbar – mit hochwertiger Bildsprache und redaktioneller Relevanz. Und nicht zuletzt bringen wir die Wirtschaftsregion auch analog zusammen – auf Events wie dem ***„Unternehmerpreis Südwestfalen“*** und dem ***„Unternehmerforum Südwestfalen“***.

Werden auch Sie Partner eines starken Netzwerks!
Jetzt Infos anfordern:
02371 / 35109-0
info@unternehmerverlag-suedwestfalen.de

Unternehmerverlag Südwestfalen GmbH • Corunnastr. 1 • 58636 Iserlohn • Tel. 02371/35109-0
info@unternehmerverlag-suedwestfalen.de • www.unternehmerverlag-suedwestfalen.de

NH

NAUST HUNECKE

Wirtschaftsprüfung ▪ Steuerberatung ▪ Rechtsberatung ▪ Unternehmensberatung

Auf Kurs bleiben, egal was kommt.

NH – Immer an Ihrer Seite.

Handelsblatt
BESTE Wirtschaftsprüfer
2020
NAUST HUNECKE und Partner mbB
Iserlohn/Gesellschafts- & Umwandlungsrecht
Im Test: 802 Wirtschaftsprüfer
Partner: S.W.I. Finance
Handelsblatt · 01.04.2020

Handelsblatt
BESTE Steuerberater
2020
NAUST HUNECKE und Partner mbB
Iserlohn
Erbschaft & Schenkung
Im Test: 4.189 Steuerberater
Partner: S.W.I. Finance
Handelsblatt · 01.04.2020

Deutschlands beste Wirtschaftsprüfer
2020/21
Mittelstand
manager magazin
beste-wirtschaftspruefer.de

TOP
STEUERKANZLEI
2020
UMWANDLUNGEN UND M&A
FOCUS
DEUTSCHLANDS GROSSTE STEUERKANZLEIEN IM VERGLEICH
FOCUS 15 | 2020

ISERLOHN ▪ Lange Straße 19 ▪ D-58636 Iserlohn ▪ Telefon +49 (0) 23 71 / 77 46 0 ▪ Telefax +49 (0) 23 71 / 77 46 30
HAGEN ▪ Elbersufer 1 ▪ D-58095 Hagen ▪ Telefon +49 (0) 23 31 / 37 607 0 ▪ Telefax +49 (0) 23 31 / 37 607 77
ATTENDORN ▪ Röntgenstraße 33 ▪ D-57439 Attendorn ▪ Telefon +49 (0) 27 22 / 95 52 0 ▪ Telefax +49 (0) 27 22 / 95 52 55
WITTEN ▪ Sprockhöveler Straße 4 ▪ D-58455 Witten ▪ Telefon +49 (0) 23 02 / 28 26 00 ▪ Telefax +49 (0) 23 02 / 25 048

NH GRUPPE
info@nhup.de
www.nhup.de