Nicht warten bis fünf vor zwölf

Mit Strategie zum Erfolg

Branchen-Infos **„Chefsache“**
IHK-Sonderveröffentlichung Januar 2014

IHK Industrie- und Handelskammer Reutlingen
Reutlingen | Tübingen | Zollernalb

Und wie lösen Sie Ihren Fachkräftemangel?

Qualifiziertes Personal ist der zentrale Wettbewerbsfaktor für jedes Unternehmen. Der demografische Wandel der nächsten Jahre verstärkt den Fach- und Führungskräftemangel massiv. Wir unterstützen Sie mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung und Kenntnis des Bewerbermarktes, diese Herausforderung zu meistern. Kontaktieren Sie uns.

Anzeigengestützte Suche | Direktansprache

Tauster

Die Personalberatung

Tauster GmbH | Aulberstraße 25
72764 Reutlingen | 07121 16124-0
info@tauster.de | www.tauster.de

In der Region – für die Region.

„Chef sein heißt Wiesel sein“

Obwohl dieser Spruch von Fernseh-Deutschlands fiesem Möchtegern-Chef Stromberg stammt, hat er im Kern etwas Wahres: Auch seriöse Firmenlenker müssen flink und wendig sein, um Erfolg zu haben.

Das gilt insbesondere für den Mittelstand: Dort ist der Chef ein flexibler Allrounder, der sich um Entwicklung und Personal ebenso kümmert wie um Finanzen und Marketing sowie eine fast unübersehbare Flut von ständig neuen Gesetzen im Blick haben muss. Gerade Mittelständler müssen darauf achten, Prioritäten zu setzen und sinnvoll zu delegieren, damit genügend Zeit für echte Chefsachen bleibt. Das sind Themen wie Fachkräftesicherung, Finanzierung und Altersvorsorge, aber auch Sicherheit, ein positives Image und das Thema Gesundheit. Mit diesen Aspekten befassen sich die IHK-Branchen-Infos „Chefsache“.

Chefsache ist es aber auch, sich selbst zu entlasten – beispielsweise durch konsequente Fortbildung der eigenen Mitarbeiter. Die IHK bietet dazu rund 25 verschiedene Netzwerke sowie praxisnahe Seminare und Lehrgänge. Ich wünsche Ihnen eine informative Lektüre und viele Anregungen für Ihren Chefalltag.

Ulrike Fleischle
Leiterin Events und Marketing
IHK Reutlingen

INHALT

IHK-Infos für Unternehmer
Der Mittelstand: Ein starkes Stück Deutschland 2
Die Mega-Herausforderungen für Mittelständler 2
Familienunternehmer: Dichtung und Wahrheit. 3
IHK-Angebote für Firmenchefs 3
Wer zählt zum Mittelstand? 3

IHK-Netzwerk Assistenz
Türöffner der Extraklasse 4

IHK-Netzwerk Management
Die exklusive Plattform für Führungskräfte 6

Klaiber
Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung
Betriebsübergabe – wir gestalten Ihren Notfallkoffer 7

Deutsche Vermögensberatung
Viele Firmen sind falsch versichert. 8

PKF WULF EGERMANN
Veranstaltungstipp: „Einkauf ist Chefsache“ 10

Stadthalle Reutlingen GmbH
Atmosphäre, Ausstattung und Kompetenz
für Besucher wie Veranstalter 11

raumplan® Handels GmbH
Wir helfen Ihnen, Ihren Fachkräftebedarf
zu decken – mit einer Frischzellenkur für Ihre Büros 12

Württembergische Versicherung AG
Firmen-Police bietet Sicherheit 14

Genesis Alpha GmbH
Jetzt die Versorgungslücke schließen 16

Anzeigen

Tauster GmbH
Fachkräftemangel: Wir unterstützen Sie bei
dieser Herausforderung U2

Deutsche Finance Group
Investitionen in die Märkte von morgen. U3

Burnout Helpcenter
Wenn Burnout Ihre Kosten steigert U4

Erfolgreich kommunizieren, Persönlichkeit entfalten, sicher auftreten!

Durch ein professionelles Coaching und Training zu Outfit, Auftritt und Umgangsformen motivieren Sie Ihre Mitarbeiter und stärken Sie Ihr Unternehmen.

Gerne erstelle ich für Sie ein individuelles Angebot!

Rufen Sie mich an: 0175 8056436

SANDRA Stein

Ihr Stil ist Ihr Erfolg! www.steintypberatung.de

IMPRESSUM

Herausgeber
Industrie- und Handelskammer Reutlingen
Hindenburgstr. 54, 72762 Reutlingen
www.reutlingen.ihk.de

Konzeption und Projektleitung
Ulrike Fleischle M.A., Leiterin Events und Marketing
IHK Reutlingen

Layout und Gestaltung
9.2 Agentur für Kommunikationsdesign GmbH
Bahnhofstr. 26, 72138 Kirchentellinsfurt
www.neunpunktzwei.de

Druck
Leibfarth + Schwarz GmbH + Co KG
Rosenweg 7, 72581 Dettingen/Erms
www.leibfarth-schwarz.de

Stand: Januar 2014

© IHK Reutlingen

© peshkova - Fotolia.com

Der Mittelstand:

Ein starkes Stück Deutschland

Die deutsche Wirtschaft steht im Vergleich zu vielen anderen Ländern gut da. Motor für Beschäftigung, Innovationen und Wirtschaftswachstum ist der „German Mittelstand". Er ist die Trumpfkarte der deutschen Wirtschaft.

Legt man die Definition des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM) zugrunde, sind 99 Prozent aller Unternehmen in Deutschland mittelständische Unternehmen. Sie tätigen mehr als 38 Prozent aller steuerpflichtigen Umsätze und tragen mit fast 49 Prozent zur Nettowertschöpfung der Wirtschaft bei. Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten stellen rund 60 Prozent der sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze und beschäftigen 83 Prozent aller Auszubildenden in Deutschland. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass Politiker aller Couleur sich verbal gern für den Mittelstand stark machen. Viele Gesetze und Gesetzesvorhaben sind dagegen Gift für den Motor Mittelstand. „Keinen Sand ins Getriebe streuen!", fordert deshalb die IHK-Organisation mit Blick auf die aktuellen Pläne zu Mindestlöhnen und zur Besteuerung von Einkommen, Erbschaften und Vermögen.

Eigentum verpflichtet

Fast alle deutschen Mittelständler sind Familienunternehmen, die oftmals auch eignergeführt sind. Das macht ihre Stärke aus, denn Familienunternehmer denken nicht in kurzfristigen Renditen, sondern in Generationen. Deutschlands Mittelstand zeichnet sich durch eine langfristig orientierte Geschäftspolitik und eine hohe Innovationskraft aus. Er hat eine hohe Eigenkapitalquote und verfolgt eine behutsame Expansionsstrategie. Das sorgt für Stabilität auch in Krisenzeiten.

Die Mega-Herausforderungen für Mittelständler

Unternehmensnachfolge

Der DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge belegt: Die Nachfolgersuche wird immer schwieriger. Mehr als jeder dritte Unternehmer hat große Schwierigkeiten, den richtigen Nachfolger für seinen Betrieb zu finden. Damit sind beim Betriebsübergang jedes Jahr 50.000 Arbeitsplätze gefährdet. Die Suche nach neuen Unternehmenslenkern wird dabei in den nächsten Jahren noch schwieriger werden: Durch die demografische Entwicklung müssen immer mehr Betriebe den Generationswechsel meistern – und das bei einer sinkenden Zahl von potenziellen Nachfolgern.

Fachkräftemangel

Der Fachkräftemangel ist bereits heute ein Problem für den Mittelstand in Deutschland: Vielen Unternehmen fällt es schwer, ihre Stellen zu besetzen. Probleme gibt es vor allem bei der Gewinnung von qualifizierten Mitarbeitern mit Berufsabschluss - besonders im verarbeitenden Gewerbe und im Gesundheitssektor. Fachkräftesicherung als strategisches Thema ist daher längst beim Mittelstand angekommen, zumal sich die Probleme weiter zuspitzen dürften. Die Krux dabei: Mittelständische Unternehmen stehen in der Wahrnehmung vieler Bewerber in der zweiten Reihe hinter großen, bekannten Konzernen.

Familienunternehmer: Dichtung und Wahrheit

Im Fernsehen entsteht häufig der Eindruck, dass Firmenchefs mehr Zeit auf dem Golfplatz als in der Firma verbringen, ständig Geschäftsessen in teuren Nobelrestaurants haben und sich mehr um Autos, Glamour und Selbstverwirklichung als ums Geschäft kümmern. Die Realität der meisten Mittelständler sieht indes anders aus: Hohe Verantwortung, enormer Druck und ständig neue Herausforderungen.

Die Arbeitswelt hat sich in den letzten 20 Jahren rasant verändert. Vor allem das Arbeitstempo ist schneller geworden: Handy und Internet sorgen dafür, dass wir jederzeit und überall erreichbar sind und Informationen in Sekundenschnelle um die ganze Welt gehen. Für zusätzlichen Druck sorgt die Globalisierung. Firmeninhaber und Geschäftsführer stehen daher unter einem immensen Druck, denn sie müssen in immer kürzeren Zyklen innovative Produkte entwickeln. Dazu kommt, dass der Chef von der Außendarstellung über Bankenkontakte, Controlling, Kundengewinnung, Lieferantenbeziehungen, Mitarbeiterführung, Strategieplanung bis hin zur Definition von Firmenzielen sämtliche Bereiche im Unternehmen abdecken und koordinieren muss. Selbst wenn er Aufgaben delegiert, ist er trotzdem für Fehler haftbar.

Berufung statt Job

Trotz dieser Belastung lieben deutsche Chefs ihren Job: Laut einer Studie der Akademie für Führungskräfte sagten 96 Prozent der befragten Führungskräfte: „Ja, meine Führungsrolle macht mir Spaß." Etwas mehr als die Hälfte der Befragten sieht in der Übernahme der Führungsaufgabe sogar „eine Berufung". Und: Mancher ist zum Firmenchef geboren. Das haben Wissenschaftler der Universität Jena herausgefunden. Im Rahmen einer vierjährigen Studie hatten sie 139 Geschäftsführer und Spitzenmanager nach ihrer persönlichen Selbsteinschätzung und der objektiven Umsatzentwicklung ihres Unternehmens befragt. Anhand dieser Angaben maßen sie den Erfolg. Im Wesentlichen sind es demnach fünf Charaktereigenschaften, die erfolgreiche Unternehmer auszeichnen: Sie sind extrovertiert, enorm fleißig und akkurat, verfügen über eine stabile seelische Verfassung und besitzen ein hohes Maß an intellektueller Offenheit. „Je mehr dieser Charakteristika ein Firmenchef in sich vereint, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er sich auf lange Sicht als Entrepreneur durchsetzt", erläutert Projektleiterin Dr. Eva Schmitt-Rodermund.

Notfallkoffer für den Ernstfall

Auch wenn man nicht gerne darüber nachdenkt: Unglück oder Krankheit kann jeden treffen. Ohne Vorkehrungen für einen solchen Fall ist der Betrieb führungslos: Wichtige Informationen sind nicht auffindbar und Verantwortlichkeiten und Entscheidungsbefugnisse nicht klar. Im schlimmsten Fall können Verträge oder Aufträge nicht erfüllt werden. Ein „Notfallkoffer", in dem die Dinge klar geregelt sind, schützt im Fall der Fälle das Fortbestehen des Unternehmens, aber auch die Mitarbeiter und die Unternehmerfamilie. Inhalte sind beispielsweise Stellvertreterregelungen, Versicherungspolicen oder Aufbewahrungsorte für wichtige Dokumente wie Verträge und Patente sowie für Schlüssel.

IHK-Angebote für Firmenchefs

Der IHK-Bereich Existenzgründung und Unternehmensförderung bietet Unternehmern eine breite Palette an Beratungen und Informationen zu Themen wie

- **Finanzierungs- und Fördermittelberatung**
  Wir bieten Beratungen zu Finanzierung, öffentlichen Fördermitteln und Förderanträgen.
  Infos unter **www.reutlingen.ihk.de/foerdermittel**

- **Hilfe in der Krise**
  Wir sind erste Anlaufstelle für Unternehmen, die Hilfe bei der Bewältigung einer Krise brauchen, und sind Regionalpartner der KfW-Förderprogramme „Runder Tisch" und „Turn Around Beratung".
  Infos unter www.reutlingen.ihk.de/beratungsprogramme

- **Infos für die Unternehmerpraxis**
  Regionale Informationen und praxisnahe Tipps bieten das IHK-Magazin „Wirtschaft Neckar-Alb" sowie der Newsletter „IHK-Ticker".
  Infos unter www.wirtschaft-neckar-alb.de
  www.reutlingen.ihk.de/ticker

- **Mitarbeiterqualifikation**
  Bei der IHK gibt es rund 25 verschiedene Netzwerke für Verantwortliche mit ähnlichen Zuständigkeiten in unterschiedlichen Unternehmen. Sie bieten Vorträge, Erfahrungsaustausch und Firmenbesuche. Praxisnahe Seminare und Lehrgänge gibt es bei der IHK-Weiterbildung.
  Infos unter www.reutlingen.ihk.de/netzwerke

- **Unternehmensnachfolge**
  Der IHK-Moderator Unternehmensnachfolge steht Ihnen als Gesprächspartner und Ratgeber zur Verfügung. Er bespricht verschiedene Formen der Unternehmensübergabe und hilft bei der Erstellung eines Übergabefahrplans.
  Infos unter www.reutlingen.ihk.de/nachfolge

Wer zählt zum Mittelstand?

Der Begriff „wirtschaftlicher Mittelstand" ist ausschließlich in Deutschland gebräuchlich. In allen übrigen Ländern spricht man – rein statistisch definiert – von kleinen und mittleren Unternehmen. Nach Definition des Instituts für Mittelstandsforschung in Bonn (IfM) haben mittelständische Unternehmen maximal 500 Beschäftigte und einen maximalen Umsatz von 50 Millionen Euro im Jahr. Als qualitativer Gesichtspunkt wird außerdem die Einheit von Eigentum, Leitung, Haftung und Risiko mit herangezogen.

Türöffner der Extraklasse

Das IHK-Netzwerk Assistenz

Über 100 Chef-Assistentinnen aus der Region haben sich im IHK-Netzwerk Assistenz zusammengeschlossen. Von den regelmäßigen Treffen profitieren auch ihre Chefs. Der persönliche Kontakt zu anderen Assistentinnen ist nämlich ein exzellenter Türöffner – in andere Unternehmen der Region.

Das IHK-Netzwerk Assistenz bietet Weiterbildung, Praxistipps und Erfahrungsaustausch – und das vor der Haustür. Hinzu kommen gewinnbringende Kontakte, Zeitersparnis und ein verbessertes Wissensmanagement. Das sind die Vorteile im Überblick:

- Kompakte Weiterbildung ohne großen Kosten- und Zeitaufwand
- Praxisnahe Themen
- Aktuelles Know-How zu den Themen Führung, Steuerung und Motivation
- Kontakte in andere Unternehmen aus der Region
- Neue Impulse für den Berufsalltag
- Erfahrungsaustausch

Zu den Infos gibt's Kontakte

Networking wird großgeschrieben im IHK-Netzwerk Assistenz: Alle Treffen klingen mit einem lockeren Come-Together aus. Hier kann man mit den Referenten und anderen Mitgliedern diskutieren, Erfahrungen austauschen und sich bei einem kleinen Imbiss angeregt unterhalten.

Sie geben den Ton an!

Was im Netzwerk läuft, bestimmen die Mitglieder selbst, die IHK übernimmt die Organisation. Themen- oder Referentenwünsche einfach weitergeben – wir kümmern uns darum. Natürlich richten wir auch die Termine nach den Wünschen unserer Mitglieder aus.

So macht man mit

Beim Netzwerk Assistenz ist herzlich willkommen, wer in einem Unternehmen, einer Institution oder einer Behörde der Geschäfts- oder Bereichsleitung beziehungsweise dem Vorstand zuarbeitet. Die Mitgliedschaft ist persönlich. Der jährliche Beitrag beträgt 120 Euro und beinhaltet drei Abendveranstaltungen.

Das sagen die Teilnehmerinnen:

„Hier lernen sich motivierte und fachlich versierte Assistenzen zum Gedanken- und Erfahrungsaustausch kennen. Netzwerken ist für Einsteiger genauso wichtig wie für Berufserfahrene."

Anja Mayer, Assistant to Chief Procurement Officer,
BITZER Rottenburg-Ergenzingen

„Das IHK-Netzwerk Assistenz bietet für mich einen effektiven Erfahrungsaustausch, Lösungen für unterschiedlichste Fragestellungen sowie eine kompakte Weiterbildung zu aktuellen Themen."

Monika Müller, Assistentin der Geschäftsleitung,
Klaiber GmbH Steuerberatungsgesellschaft, Balingen

Ein Dankeschön für Ihre rechte Hand

Assistentinnen sind in ihrem Job allein: Sie stehen zwischen dem Chef und den Mitarbeitern. Sie haben absolute Loyalität geschworen und können sich im eigenen Unternehmen mit niemandem austauschen. Im Netzwerk finden Assistentinnen Verständnis für die eigene Situation und Wertschätzung für ihre Arbeit. Chef-Assistentinnen sind denkbar dankbar, denn oft denkt niemand an sie. Danken Sie Ihrer Assistentin deshalb mit einem ganz besonderen Geschenk: Einer Mitgliedschaft im IHK-Netzwerk Assistenz!

„Das IHK-Netzwerk Assistenz ist wie ein hochbekömmliches 3-Gänge-Menü: Zu Beginn ein Firmenführungs-Hors d'œuvre, gefolgt von einem hochwertigen Vortrags-Hauptgang und zum Schluss ein Get-Together-Sahnehäubchen. Macht jedes Mal Appetit auf mehr!"

Bettina Spannowsky, Assistant to the President,
Lechler GmbH, Metzingen

Ihre Ansprechpartnerin

Anja Wagner
Telefon 07121 201-140
Mail: wagner@reutlingen.ihk.de

Das Forum für Chefs und Chefinnen der Region

Die exklusive Plattform für Führungskräfte

Die IHK Reutlingen führt Inhaber/-innen, Geschäftsführer/-innen und Vorstände regionaler Unternehmen zusammen. Inzwischen nutzen 45 Teilnehmer die Möglichkeit, sich regelmäßig über Geschäftsführer-Themen sowie aktuelle Herausforderungen auszutauschen.

Treffen auf Augenhöhe

Viermal jährlich trifft sich das exklusive Netzwerk für Inhaber, Geschäftsführer und Vorstände – stets ist der Gastgeber ein regionales Unternehmen. Bei den quartalsmäßig stattfindenden Treffen bieten die Gastgeber vor Ort einen Einblick in die Struktur und Produktion ihrer Unternehmen.

Zusätzlich kommt jedes Mal ein anderer Experte. Das Netzwerk beschäftigt sich mit funktionsbezogenen sowie mit aktuellen Herausforderungen: Strukturentwicklung bei Wachstum, strategisches Controlling, Herausforderungen im Vertrieb, Haftungsfragen für GF, Personalführung und mehr.

Wie kann ich teilnehmen?

Das Netzwerk richtet sich ausschließlich an die obere Führungsebene und bietet einer Person pro Unternehmen die Möglichkeit zum Dialog. Teilnehmen kann jeder Geschäftsführer, Vorstand oder Inhaber eines Unternehmens des Produzierenden Gewerbes mit acht oder mehr Mitarbeitern. Der Beitrag für die persönliche Teilnahme beträgt jährlich 880 Euro.

Netzwerkkoordinator

Dr. Markus Nawroth MBA
Telefon: 07121 201-185
Fax: 07121 201-4185
nawroth@reutlingen.ihk.de

Teilnehmer am Netzwerk Management

Advanced UniByte GmbH
Reutlingen

AERO-LIFT Vakuumtechnik GmbH
Geislingen

Albstadtwerke GmbH
Albstadt

altmayerBTD GmbH & Co. KG
Dettenhausen

astec gmbh
design beschlaege systeme
Albstadt

Atelier Türke Messedesign GmbH
Balingen

Athanas Kästle GmbH & Co. KG
Burladingen-Killer

BSAutomatisierung GmbH
Rosenfeld

Büttel und Marx GmbH
Dettingen an der Erms

DATAGROUP AG
Pliezhausen

ekz.bibliotheksservice GmbH
Reutlingen

elcal-system GmbH
Bisingen

EMIS Automatisierung GmbH
Mössingen

ENTECO GmbH
Reutlingen

epis Automation GmbH & Co. KG
Albstadt

FEINGUSS BLANK GmbH
Riedlingen

Fiedler Gewerbeimmobilien GmbH
Reutlingen

Frankenstein Präzision GmbH & Co. KG
St. Johann

Franz Tress GmbH & Co. KG
Münsingen

GEMOTEG GmbH & Co. KG
Hechingen

Herrmann Druck+Media GmbH
Sonnenbühl

Kern & Sohn GmbH
Balingen

Klarner Medien GmbH
Eningen unter Achalm

KnowWare Engineering GmbH
Balingen

Kurt Schäfer Maschinenbau GmbH
Reutlingen

Korn Recycling GmbH
Albstadt

KRÄMER GmbH
Metzingen

LPP GmbH by
TECNOMASTERGROUP
Pfullingen

Mafu GmbH Automation
Rosenfeld

Möhn GmbH
Dettingen an der Erms

MONTA Lackieranlagen GmbH
Kusterdingen

Münzinger + Frieser Holding GmbH
Reutlingen

Otto Bitzer GmbH
Albstadt

Peter Müller GmbH
Albstadt

REFU Elektronik GmbH
Pfullingen

REFUsol GmbH
Metzingen

Sautter GmbH
Reutlingen

Schlotterer rollcom.de GmbH & Co. KG
Bodelshausen

science + computing ag
Tübingen

Spectra GmbH & Co. KG
Reutlingen

Stadtwerke Rottenburg am Neckar GmbH
Rottenburg am Neckar

Weckenmann Anlagentechnik GmbH & Co. KG
Dormettingen

WEINMANN Holzbausystemtechnik GmbH
St. Johann

Wepuko Pahnke GmbH
Metzingen

Wibmer GmbH + Co. KG
Pliezhausen

Betriebsübergabe –

Die ungeplante Nachfolge – ein Spiel mit dem Feuer …
… wir gestalten Ihnen Ihren passenden Notfallkoffer!

Über 95 % aller deutschen Unternehmen sind in Familienhand; knapp 90.000 von diesen Unternehmen müssen sich in den nächsten vier Jahren mit der Frage der Nachfolge beschäftigen.

Für die Unternehmensnachfolge gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Möglichkeiten. In den meisten Fällen wird das Unternehmen innerhalb der Familie – in der Regel als Schenkung – übertragen. Eine andere Variante ist der Verkauf innerhalb der Familie, etwa wenn die Altersvorsorge des bisherigen Unternehmers nicht auf andere Weise sichergestellt ist oder entferntere Verwandte die Nachfolge antreten. Eine komplexe und unüberschaubare Materie, bei der eine Vielzahl von Faktoren zu beachten sind, und die je nach Ausgestaltung zu völlig unterschiedlichen Ergebnissen in wirtschaftlicher, rechtlicher und steuerlicher Hinsicht führen. Gerade aber auch die ständigen Veränderungen in der Gesetzgebung, insbesondere im steuerlichen Bereich, tragen einen nicht unwesentlichen Teil hierzu bei.

Die Gestaltung der Unternehmens- und Vermögensnachfolge ist Teil des persönlichen und unternehmerischen Risikomanagements und trägt damit zum langfristigen Erhalt und zum Wohle Ihres Unternehmes und Ihrer Familie bei.

Wir von der Klaiber GmbH, ein über 40-köpfiges Team an qualifizierten und motivierten Spezialisten, zeigen Ihnen gerne mögliche Lösungsansätze auf – professionell – leistungsstark – dynamisch.

Kontaktieren Sie uns. Wir freuen uns auf Sie und stehen Ihnen für ein unverbindliches Erstgespräch gerne zur Verfügung.

Maßnahmen zur Nachfolgeplanung:

- **Erstellung eines Anforderungsprofils des potenziellen Nachfolgers**
- **Auswahl der geeigneten Nachfolgelösung**
- **Klärung rechtlicher und steuerlicher Aspekte**
- **Langfristige Vermögensstrukturierung**
- **Vorbereitung des Unternehmens in strategischer und organisatorischer Hinsicht auf die Übergabe**
- **Verifizierung der Altersvorsorge des Übergebers**

Inhalt eines Notfallkoffers:

- **Stellvertretung**
- **Vorsorge-, Generalvollmacht, Patientenverfügung**
- **Liste mit Anschriften des Rechtsanwaltes, Notars, Steuerberaters, Bankberaters**
- **Testamentarische/erbvertragliche Vereinbarung**
- **Aufbewahrung wichtiger Unterlagen, Passwörter, Schlüssel und alles für Sie persönlich Wichtige**

Kontakt
Dipl.-Fw. (FH) Gerd Klaiber
Wirtschaftsprüfer • Steuerberater
Fachberater für internationales Steuerrecht
Klaiber GmbH Steuerberatungsgesellschaft
Klaiber GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Gartenstraße 5, Villa Haux • Friedrichstraße 18
72458 Albstadt • 72336 Balingen
Fon: 07431 9379-0 • 07433 90126-0
Fax: 07431 9379-50 • 07433 90126-50
E-Mail: mail@kl-klaiber.de
Web: www.kl-klaiber.de

60 bis 70 Prozent der deutschen Firmen sind falsch versichert

Ob Hotel- und Gastgewerbe, Kfz-Werkstätten, Industrie- oder Landwirtschaftsbetriebe, Software-Entwickler oder Baufirmen – jedes Unternehmen braucht passenden Versicherungsschutz. Eine umfassende Absicherung ist eine wichtige Grundlage für den Geschäftserfolg. Leider sieht die Realität aber meist anders aus: Nach Branchenschätzungen sind 60 bis 70 Prozent der deutschen Firmen falsch oder zumindest unvollständig versichert – mit gravierenden Folgen.

„Eine unzureichende oder lückenhafte Absicherung kann insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen verheerende Auswirkungen haben. So kann es beispielsweise bei Haftpflichtansprüchen gegen eine Firma schnell um die unternehmerische Existenz gehen", warnen die Finanz- und Versicherungsexperten der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG). Die zu versichernden Sparten reichen von den Klassikern Feuer, Einbruch, Sturm und Leitungswasser über Betriebshaftpflichtversicherungen bis hin zu Betriebsunterbrechungs- oder Transportversicherungen. Was dabei häufig vergessen wird: Es reicht nicht aus, einen Versicherungsvertrag abzuschließen. Viel wichtiger ist es, den bestehenden Schutz kontinuierlich an die sich ändernden betrieblichen Rahmenbedingungen anzupassen und sich von einem erfahrenen Spezialisten beraten zu lassen, um gemeinsam die passendsten Lösungen zu finden.

Steter Wandel mit Folgen

Die meisten Firmen befinden sich in einem ständigen Veränderungsprozess: Neue Maschinen werden gekauft, Warenlager werden erweitert, Neu- und Umbauten vorgenommen. Nicht zuletzt können die betrieblichen Werte, die Umsatzzahlen oder die Mitarbeitergröße erheblichen Schwankungen unterliegen. Entsprechend ändert sich meist auch der Versicherungsbedarf und eine Anpassung des Versicherungsschutzes ist notwendig. In der Praxis werden die größten Risiken und Gefahren für eine Firma von den Entscheidungsträgern oftmals nicht erkannt oder unterschätzt. Das ist auch das aus zahlreichen Kundengesprächen gewonnene Fazit der Vermögensberater der DVAG. „Unternehmer brauchen Versicherungspartner, die ihr Wissen zur Verfügung stellen und nach der tiefgehenden und strukturierten Analyse auf die etwaigen Schwachstellen hinweisen, die dem Unternehmer möglicherweise die existenzielle Grundlage nehmen können. Dabei ist wichtig, in den unternehmerischen Kategorien zu denken und gemeinsam ein individuelles vielseitiges Absicherungskonzept zu erarbeiten." Vom simplen Kopieren bisheriger Versicherungspolicen ist hingegen dringend abzuraten: Dies birgt immer die Gefahr, modernere Versicherungskonzepte nicht zu nutzen und vor allem, Risiken nicht zu erkennen und somit Lücken im Versicherungsschutz zu haben!

Kein Geschäft von der Stange

Die Risiko- und Betriebsartenverzeichnisse umfassen allein mehr als 1.000 Positionen – von A wie Anlagenbauer bis Z wie Zylinderschleifereien. Hinzu kommt die Komplexität der gesetzlichen Regelungen, Unterschiede in den Leistungsangeboten der einzelnen Policen sowie qualitative und schnelle Betreuung zum Beispiel in Fragen des Schadenmanagements. „Die richtige Absicherung, die den individuellen Rahmenbe-

dingungen entspricht, bedarf eines zuverlässigen und erfahrenen Ansprechpartners, der sich ganzheitlich und professionell um alle Versicherungsanliegen aus einer Hand kümmert.

Innerhalb der Deutschen Vermögensberatung-Gruppe gibt es speziell ausgebildete Vermögensberater, die über eine ausgezeichnete Expertise und langjährige Erfahrung im Firmenkundengeschäft verfügen. Ihr umfangreiches Fachwissen bei der Risikoanalyse, der Erarbeitung von geeigneten Maßnahmen zur Gefahrenabwehr und Risikominimierung sowie in der Umsetzung der Deckungs- und Präventionskonzepte setzen sie als feste Ansprechpartner für ihre Kunden ein.

Betriebliche Altersvorsorge: Attraktiv für Arbeitnehmer und Arbeitgeber

Auch bei weiterführenden Themen stehen die Berater der DVAG mit Rat und Tat zur Seite: Eine zunehmend größere Rolle in Unternehmen spielt etwa die betriebliche Altersvorsorge (bAV). Denn gerade bei diesem Vorsorgeweg trägt die Politik den absehbaren Veränderungen in der Alterssicherung bewusst Rechnung, indem die Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung frei von Sozialabgaben geblieben sind. Arbeitnehmer, die in der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert sind, haben einen Anspruch darauf, einen Teil ihres Gehalts in eine betriebliche Altersversorgung einzahlen zu können. Bei der sogenannten Entgeltumwandlung verzichtet der Arbeitnehmer auf einen Teil des Bruttogehalts und investiert diesen in die betriebliche Altersvorsorge. Das hilft zum einen den Arbeitnehmern beim Aufbau einer privaten Vorsorge und entlastet zum andern die Unternehmen, denn für das umgewandelte Gehalt entfallen die Sozialabgaben in entsprechender Höhe. Zudem ist die Betriebsrente eine effiziente personalpolitische Maßnahme zur Mitarbeitermotivation und -bindung. Für Arbeitnehmer und vor allem für mittelständische Unternehmen ist es daher gleichermaßen wichtig, sich mit diesem Thema einmal genauer zu befassen.

Darüber hinaus bieten die Vermögensberater der DVAG umfassende und branchenübergreifende Beratung im Sinne der Allfinanz-Konzeption an, die alle Bereiche des geschäftlichen Handelns umfasst. Mehr dazu erfahren Sie am besten direkt in einem persönlichen Gespräch mit Ihrem Vermögensberater.

Die Deutsche Vermögensberatung

Die Deutsche Vermögensberatung (DVAG) ist Deutschlands größter eigenständiger Finanzvertrieb. Über 3.400 Direktionen und Geschäftsstellen betreuen 6 Millionen Kunden branchenübergreifend in allen Finanz- und Absicherungsfragen. Seit 1975 bietet die DVAG umfassende Allfinanzberatung sowohl für breite Bevölkerungskreise als auch für Unternehmen. Die tragende Säule dieses Allfinanz-Konzepts ist ein auf die jeweils individuelle Situation des Kunden maßgeschneidertes und in sich stimmiges Gesamtkonzept für alle Bereiche mit einem dauerhaft festen Ansprechpartner.

Zu den Produktpartnern der DVAG zählen renommierte Unternehmen in der Generali Gruppe (AachenMünchener Versicherungen, Central Krankenversicherung, Advocard Rechtsschutzversicherung und Deutsche Bausparkasse Badenia), Allianz Global Investors und die Deutsche Bank-Gruppe mit Investmentfonds der DWS.

Aktuelle Informationen und Unternehmensnachrichten finden Sie unter www.dvag.de.

Direktionen für
Deutsche Vermögensberatung

Ihre kompetenten Partner für gewerbliche Absicherung und betriebliche Altersvorsorge

Manfred Armbruster

Jurastraße 17
72336 Balingen
Telefon 07433 9046210
Manfred.Armbruster@dvag.de

Walter Faltin

Bahnhofstraße 34/1
72336 Balingen
Telefon 07433 90770
Walter.Faltin@dvag.de

Gerhard Beck

Untere Gasse 1
72537 Mehrstellen
Telefon 07381 93600
Gerhard.Beck@dvag.de

Fritz Wiest

Hechinger Straße 19/21
72414 Rangendingen
Telefon 07471 8715200
Fritz.Wiest@dvag.de

Einkauf ist Chefsache

„Im Einkauf liegt der Gewinn“ – diese alte Kaufmannsregel ist immer noch aktuell.

Der Einkauf bestimmt in vieler Hinsicht den Unternehmenserfolg. Die Optimierung von Menge, Lagerdauer, Durchlaufzeit und damit die Reduzierung des zu finanzierenden Working Capital trägt zu einer maßgeblichen Steigerung des Betriebsergebnisses bei. Mit der richtigen Strategie die Kosten im Einkauf reduzieren und Potenziale nachhaltig ausschöpfen ist und bleibt Chefsache.

Das ist das Thema des **1. Erfahrungsaustausches**, zu dem PKF WULF EGERMANN in den eigenen Räumlichkeiten am **20.02.2014** und **14.03.2014 jeweils** von **14.00 bis 18.00 Uhr** in Balingen Inhaber und Geschäftsführer von kleinen und mittleren Unternehmen einlädt. Referent ist Gerd Haas der Haas & Co. GmbH in Tübingen.

PKF WULF EGERMANN, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Steuerberatungsgesellschaft in Balingen, verfügt über die betriebswirtschaftliche Kompetenz und notwendige Erfahrung in der Optimierung von Betriebsprozessen insbesondere in der Ermittlung der Herstellungskosten und der damit verbundenen Angebotskalkulation. In den letzten Jahren konnten so bei Mandanten verschiedener Branchen über die Erstellung oder Prüfung des Jahresabschlusses hinaus Erfolge erzielt werden, die sich positiv im Rohertrag und damit im Betriebsergebnis niederschlagen.

Haas & Co. GmbH, Unternehmensberatung für Strategie und Management aus Tübingen, ist seit 15 Jahren im Beratungsfeld Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik für namhafte Mandanten in der Region tätig. Gerd Haas, Gesellschafter-Geschäftsführer, verfügt als Entwickler der **tong-strategy®** über langjährige Erfahrung, die er u. a. in seiner Publikation **„Best practice – Beschaffungsmanagement“** beschrieben hat. Bei dieser Strategie werden betriebswirtschaftliche Modelle, Methoden und Instrumente weiterentwickelt und zu einer ganzheitlich ausgerichteten Beschaffungsstrategie kombiniert.

Darüber wollen wir uns mit Ihnen austauschen:

1. **Werden strategische Potenziale im Einkauf vollständig erkannt und genutzt?**
2. **Entsprechen Ihre aktuellen Einstandspreise dem erreichbaren Benchmark-Niveau?**
3. **Sind Ihre Aufträge und Projekte auf der Beschaffungsseite gegen mögliche Versorgungsrisiken abgesichert?**

Anmeldungen bis 13.2.2014 unter:

PKF WULF EGERMANN
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Ralph Setzer
Tegernaustraße 7, 72336 Balingen
Tel. 07433 1609-421, info@pkf-egermann.de
www.pkf-egermann.de

Haas & Co. GmbH
Unternehmensberatung
für Strategie und Management
Gerd Haas
Am Weilersbach 20, 72070 Tübingen
Tel. 07071 770842, info@haas-co.de
www.haas-co.de

Atmosphäre, Ausstattung und Kompetenz für Besucher wie Veranstalter

In der Stadthalle Reutlingen verbindet sich moderne Eventkultur mit Nachhaltigkeit und größtmöglicher Flexibilität der Möglichkeiten – für Besucher wie für Veranstalter eine erstklassige Adresse in der Region.

Zentral im großzügigen Bürgerpark direkt an der freigelegten Echaz gelegen, in zeitgenössischer Architektur errichtet, dabei nur wenige Schritte von der pittoresken Altstadt entfernt, bietet die Stadthalle Reutlingen vom kleinen Kreis bis zum großen Auftritt interessante, variantenreiche und immer professionell organisierte Veranstaltungskonzepte.

Das Team um Geschäftsführerin Petra Roser deckt vom kleinen Seminar über große Tagungen und Kongresse, Bankette, Bälle, private Feiern oder Firmenveranstaltungen jeder Couleur bis hin zum Auftritt bekannter Namen aus Musik und Showbusiness alles ab, was gute Veranstaltungen ausmacht: Die Kombination aus Infrastruktur, günstigen Rahmenbedingungen von Erreichbarkeit bis Eventmanagement stimmt. Attraktive Ausflugs- und Shoppingmöglichkeiten sorgen neben der perfekt organisierten Veranstaltung selbst für Erlebnischarakter. Und natürlich lässt der aufmerksame Service vom ersten Kontakt und der planerischen Beratung bis zur erfolgreichen Umsetzung keine Wünsche offen.

Die Ansprüche von Besuchern wie Veranstaltern werden erfüllt – denn die Stadthalle Reutlingen sorgt mit Engagement, Erfahrung und Expertise für herausragendes Veranstaltungsmanagement.

Die Stadthalle Reutlingen in aller Kürze:

- **Kapazität von 50 bis 2.000 Personen**
- **hochwertige tagungs-, licht- wie tontechnische Ausstattung**
- **tageslichtdurchflutetes Ambiente aller Räume**
- **Green Globe-Standards erfüllender, umweltfreundlicher Hallenbetrieb (konsequente Nutzung erneuerbarer Energien von Regenwassertanks bis Photovoltaik)**
- **freundliche und kompetente Mitarbeiter**
- **exzellente Gastronomie über den Partner Rauschenberger Catering**

Stadthalle Reutlingen GmbH
Petra Roser
Oskar-Kalbfell-Platz 8
72764 Reutlingen
Telefon: +49 7121 3355-111
Telefax: +49 7121 3355-185
vertrieb@stadthalle-reutlingen
www.stadthalle-reutlingen.de

Wir helfen Ihnen, Ihren Fachkräftebedarf zu decken – mit dem, was Sie schon haben!

Das Wichtigste auf der Habenseite eines Unternehmens: die Mitarbeiter. Der kostenintensivste Posten in der Bilanz: die Mitarbeiter. Grund genug, sich mit den heutigen Arbeits- und Arbeitsplatzanforderungen ernsthaft zu beschäftigen. Ziel einer solchen Aktion ist immer, die Motivation der Mitarbeiter zu beeinflussen. Wir von raumplan möblieren nicht: Wir erschaffen eine Arbeitsumgebung, die beeindruckt und Beeindruckendes leisten kann.

Als Beispiel: Sie haben sich vor zehn Jahren nach den damaligen Erkenntnissen optimal „neu" eingerichtet? Die Anforderungen an die Arbeit Ihrer Mitarbeiter haben sich in dieser Zeit gravierend verändert! Immer wieder treffen wir auf Kunden, deren Büroumgebung nicht mehr optimal funktioniert: Irgendetwas passt nicht mehr. Die „alten" Möbel sind noch in Ordnung und können im neuen Kontext Wiederverwendung finden.

Frischzellenkur® für Ihr Büro

Aus der pragmatischen Idee, Büros einer „Frischzellenkur" zu unterziehen, haben wir bei raumplan im Laufe der Zeit ein ganzheitliches Dienstleistungskonzept entwickelt. Ziel hierbei ist, den Mitarbeitern ein Umfeld anzubieten, welches den aktuellen Anforderungen gerecht wird und die Menschen anspricht. Ihre Mitarbeiter müssen ihr Umfeld als angenehmen Lebensraum erkennen und sich gerne in diesem aufhalten. Ihnen müssen Möglichkeiten der Konzentration, der Kommunikation, des Rückzugs und Bereiche für kreatives Denken eingeräumt werden.

Reden wir ruhig übers Geld

Die aufwendigste Lösung ist immer die komplette Neueinrichtung. Natürlich kann diese vollkommen richtig sein. Ökonomisch und ökologisch ist die Frischzellenkur die wohl sinnvollste Variante, Bürobereiche zu modernisieren. Wir müssen nicht alles auf den Kopf stellen, sondern rücken das Vorhandene in ein neues Licht. Manchmal sind es auch nur kleine Dinge, die zur Verbesserung beitragen. Das schont Ressourcen und nicht zuletzt auch Ihren Geldbeutel. Bevor es losgeht, denken wir gemeinsam mit Ihnen und Ihren Mitarbeitern darüber nach, welche Voraussetzungen für ein vernünftiges Arbeiten notwendig sind. Das Ergebnis des Mitgestaltens: Räume für gewinnbringende Ideen, Büros, in denen gerne gearbeitet wird und: eine gesteigerte Attraktivität Ihres Unternehmens.

Mehr als neue Möbel

Wir bei raumplan nehmen die Aufgabe des Einrichtens beim Wort: Statt einfach nur Möbel zu liefern, gestalten wir vor Ort neue Raumkonzepte. Das heißt: Analysieren, Planen, Justieren und Ordnen anstelle von bloßem Möblieren. So entsteht nach dem Prinzip der raumplan-„Frischzellenkur®" eine stets konsequent auf die Anforderungen und Rahmenbedingungen Ihres Unternehmens zugeschnittene Büroumgebung: Hochwertig, pragmatisch und motivierend.

Aufbruch zu einer inspirierenden Büroumgebung: Zehn goldene Regeln für Chefs

1. **Wie stellen Sie sich als verantwortlicher Entscheider das Büro Ihrer Mitarbeiter vor?**
2. **Was möchten Sie mit der Investition erreichen?**
3. **Stellen Sie verständliche Regeln für das neue Büro auf und kommunizieren Sie diese an Ihre Mitarbeiter. Jeder Einzelne muss diese verstehen und sie auch mittragen wollen.**
4. **Befragen Sie Ihre Mitarbeiter, wie sie sich ihr neues Büro vorstellen, denn sie sollen darin arbeiten und sich wohl fühlen und die Leistung bringen, die Sie von ihnen verlangen.**
5. **Klären Sie mit Fachleuten, welche Raumform die richtige für Ihr Unternehmen ist: Einzelbüro, Teambüro, Großraumbüro usw.**
6. **Klären Sie mit Fachleuten, welche sinnvollen Möglichkeiten es gibt, Ihren Mitarbeitern Konzentrationsbereiche anzubieten – Qualität braucht ihren Raum.**
7. **Klären Sie mit Ihren Mitarbeitern, ob sie Störfaktoren kennen, die es in Zukunft zu vermeiden gilt, damit sie ihre Arbeit konzentrierter verrichten können.**
8. **Fragen Sie Ihre Mitarbeiter, was ihnen im Büro gar nicht gefällt.**
9. **Grenzen Sie Themen ein, bei denen Ihre Mitarbeiter auf Basis von definierten Optionen mit entscheiden dürfen.**
10. **Die meisten Entscheidungen müssen Sie auch an der Seite von Experten aus dem Bauch heraus treffen. Am besten im Sinne Ihrer Mitarbeiter. Sie werden es Ihnen mit Leistung und Loyalität danken.**

Falls Sie genau darüber nachdenken, sprechen Sie uns einfach an. Wir kommen gerne einmal unverbindlich bei Ihnen vorbei. Nur was wir sagen, ist verlässlich und verbindlich! Wir nehmen Ihnen die Arbeit ab, die Sie nicht leisten können und wollen: Wir planen und kommunizieren mit den verantwortlichen Gewerken. Kurzum: Wir sind für Sie da! Nehmen Sie sich ein wenig Zeit und lassen Sie sich von Projekten und Ideen inspirieren, die nicht alles auf den Kopf stellen, aber doch manches in ein anderes Licht rücken. Und falls Sie sich vorab ein Bild unseres Unternehmens machen möchten, schauen Sie sich doch einfach auf unserer neu gestalteten Homepage um.

Selbstverständlich freuen wir uns auch über einen Besuch! Im raumplan Einrichtungshaus präsentieren wir Ihnen gerne einige realisierte Projekte, die einer „Frischzellenkur“ unterzogen wurden. Hier können wir in entspannter Atmosphäre über Ihre Wünsche sprechen.

Wir freuen uns auf Sie!
Ehrhard Vogel
Raumplan Handels GmbH
Seestraße 5
72764 Reutlingen
Telefon 07121 93071 0
Mail: welcome@raumplan.net
www.raumplan.net

Nähe zu den Kunden im Fokus

Wie wichtig der passende Versicherungsschutz ist, zeigt sich immer dann, wenn große Schadenereignisse auftreten – wie beispielsweise nach den starken Stürmen und Hagelunwettern vom letzten Juliwochenende 2013. Unzählige Gebäude und Fahrzeuge im Raum Reutlingen, Tübingen und Tuttlingen wurden dabei stark beschädigt. Betroffen waren auch viele Firmengebäude.

Die Unwetter haben der Württembergischen einen der größten Schäden ihrer Firmengeschichte beschert und ihre Schadenbearbeitung vor neue Herausforderungen gestellt. Im Schadensfall einen Versicherer an seiner Seite zu haben, den man persönlich kennt, ist in Ausnahmesituationen wie dieser für viele Menschen eine große Hilfe. „Nah bei den Menschen zu sein, ist unsere Unternehmensphilosophie", sagt Oliver Lindner, Gebietsdirektor Tübingen, und fügt hinzu: „Unsere Generalagenten waren bestürzt über das Ausmaß der Zerstörung. Sie haben sich mit ganzer Kraft um ihre betroffenen Kunden gekümmert, um schnellstmöglich für Hilfe zu sorgen."

Beratung muss bedarfsgerecht sein

Für eine zügige Regulierung sorgt ganz wesentlich die gute Zusammenarbeit zwischen den Fachbereichen in der Stuttgarter Zentrale, den Sachverständigen des Versicherers, den Gebietsdirektionen und den Generalagenturen. „Dass insbesondere nach einem Schadensfall alles reibungslos läuft, ist uns sehr wichtig", erklärt Thomas Gänssle, Gebietsdirektor Tuttlingen, „denn der Schadensfall ist der Moment, in dem wir als Versicherer unsere Kompetenz beweisen und unser Serviceversprechen einlösen können." Dass dies der Württembergischen gelingt, zeigen die Auszeichnungen, die das Unternehmen für ihren Service im Schadensfall von verschiedenen externen Instituten immer wieder erhält.

Ein gutes Zusammenspiel zwischen Zentrale und Vertrieb ist auch für die Bereitstellung von Angeboten erforderlich. Diese sollen dem jeweiligen Bedarf entsprechen und werden deshalb individuell ausgestaltet. Das gilt insbesondere für die Firmenkunden des Unternehmens, die je nach Art und Größe ihres Betriebes sehr unterschiedliche Anforderungen an ihren Versicherungsschutz haben – etwa im Falle von Kfz-Flotten, um nur ein Beispiel zu nennen.

Welcher Unternehmer, Selbstständige oder Freiberufler welche Versicherungen braucht, kann im Gespräch mit den Fachleuten der Württembergischen im Raum Reutlingen, Tübingen und Tuttlingen geklärt werden. Dort betreuen 320 Mitarbeiter und 102 Generalagenturen insgesamt rund 136.000 Kunden. „Mit unserer Firmen-Police haben wir das passende Angebot“, ist Jens Ruoff, Gebietsdirektor Reutlingen, überzeugt: „Sie lässt sich aus den Bausteinen Betriebshaftpflichtversicherung, Inhaltsversicherung, Ertragsausfallversicherung und Gebäudeversicherung individuell und bedarfsgerecht zusammenstellen.“

Firmen-Police bietet Sicherheit

So bietet etwa die Gebäudeversicherung finanziellen Schutz bei Schäden an Gebäuden durch Sturm, Hagel und andere Elementargefahren sowie durch Brand und Leitungswasser. Insbesondere die Betriebshaftpflichtversicherung ist ein Muss, denn Firmen und bei Personengesellschaften auch deren Inhaber haften mit ihrem Vermögen für Schäden, die sie oder ihre Mitarbeiter Dritten durch die betriebliche Tätigkeit schuldhaft zufügen. Die Haftpflichtansprüche, die sich aus diesen Schäden ergeben, können in die Millionen gehen. Hier steht schnell die berufliche Existenz auf dem Spiel. Die Inhaltsversicherung sorgt dafür, dass nach einem Schaden das erforderliche Kapital für Neuanschaffungen oder Reparaturen der Betriebseinrichtung zur Verfügung steht. Eine Ertragsausfallversicherung wiederum tritt dann ein, wenn im Unternehmen aufgrund eines Sachschadens Betriebsabläufe beeinträchtigt sind und dadurch Umsatzeinbußen eintreten.

Für die unterschiedlichen Zielgruppen gibt es spezielle Produkte, wie beispielsweise die Kfz-Werkstatt-Police für Betriebe, in denen hauptsächlich an fremden Kraftfahrzeugen und Anhängern gearbeitet wird, also auch Kfz-Elektrikbetriebe, Bremsendienste und Auspuffservices. Selbst der Handel mit Fahrzeugen ist kein Problem – wenn er nur gelegentlich stattfindet. Die Kfz-Werkstatt-Police umfasst alle Sachversicherungen – Absicherung für Betriebseinrichtung, Ersatzteile und sonstige Betriebsmittel bis hin zu Immobilien sowie Ertragsausfall – und eine Betriebshaftpflichtversicherung, gebündelt in einer Police, sowie die Handel-Handwerk-Deckung aus Kraftfahrt. Weitere Zielgruppen-Policen gibt es für Hotels und Gastronomiebetriebe, Bäckereien, Metzgereien, Lebensmittel- und Getränkehandel sowie für Landwirte und ihre Betriebe.

Im Übrigen weisen die drei Gebietsdirektoren der Württembergischen darauf hin, dass die Absicherung des Chefs selbst nicht vergessen werden sollte. Ob Gesundheitsvorsorge oder Berufsunfähigkeitsversicherung – sie haben auch hierfür passende Lösungen im Angebot.

Wir beraten Sie gerne!
Württembergische Versicherung AG
www.wuerttembergische.de

Gebietsdirektion Tübingen
Konrad-Adenauer-Straße 9
72072 Tübingen
Telefon: 07071 97740

Gebietsdirektion Reutlingen
Storlachstraße 4
72760 Reutlingen
Telefon: 07121 9390

Gebietsdirektion Tuttlingen
Königstraße 2
78532 Tuttlingen
Telefon: 07461 94820

Jetzt die Versorgungslücke schließen

Historisch niedrige Zinsen führen betriebliche Pensionszusagen für Geschäftsführer und Führungskräfte in eine tiefe Krise. Gerade mittelständische Firmen und kleine GmbHs stehen vielfach vor großen Problemen. Unternehmen müssen jetzt handeln und Deckungslücken schließen. Eine kostenlose Expertenberatung zeigt neue Auswege aus der Pensions-Falle.

Jahrelang gehörten Direktzusagen für Pensionen von Führungskräften zum Standardrepertoire der betrieblichen Altersvorsorge (bAV) vieler Firmen. Abgesichert wurden diese Pensionszusagen meist durch Renten- oder Lebensversicherungen. Nach Finanzkrise und der beispiellosen Zins-Flaute der letzten Jahre stehen Betriebe nun allerdings oft vor den Trümmern dieser Politik: Versorgungslücken wachsen Jahr für Jahr rasant und wegen der komplexen Sachlage stecken viele betroffene Unternehmen derzeit den Kopf in den Sand.

Eine Erstberatung, wie sie kostenlos vom Reutlinger Spezial-Anbieter Genesis Alpha angeboten wird, zeigt Auswege. Die Experten schauen in ihrem bAV-Check über reine Finanz-, Versicherungs- und Steuerfragen hinaus und berücksichtigen etwa Arbeits- und Sozialrecht sowie auch Vorschriften aus dem Handelsrecht und für Kapitalanlagen.

Unternehmen müssen aktiv werden

Wie dringend der Handlungsbedarf bei nicht gedeckten Versorgungszusagen bereits ist, zeigen die möglichen Folgen für betroffene Firmen: Da Versicherungen in der Regel nicht mehr die notwendige Rendite für die zugesagten Pensionen erwirtschaften, müssen die Betriebe selbst die klaffenden Finanzierungslücken schließen. Und seit Einführung des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) müssen solche Deckungslücken in Handelsbilanzen ausgewiesen werden, was den Unternehmenswert negativ belastet und beispielsweise Firmenverkäufe erschweren oder gar verhindern kann.

Gefangen in dieser Situation, harren viele Firmen aus und warten teilweise schon seit Jahren auf endlich wieder steigende Zinsen. Auch Versuche, die betriebliche Altersvorsorge mit immer neuen Nachversicherungen zu sanieren, bleiben Flickwerk.

Experten zeigen Wege aus der Pensions-Falle

Was in der Krisenstimmung aber meist übersehen wird, ist, dass jetzt auch die ideale Zeit ist, um aktiv zu werden. Denn es gibt auch sehr spezielle Anlageformen, deren Renditen von der derzeitigen Situation profitieren, ohne dass auf die langfristig notwendige Sicherheit verzichtet werden muss.

Dabei greifen die Experten von Genesis Alpha auf innovative Auslagerungsmethoden zurück, die Risiken aus der betrieblichen Altersvorsorge in Zusammenarbeit mit institutionellen Investmentmanagern abdecken. Das verschafft Firmen Zugang zu Anlageformen, wie sie auch von großen Pensionskassen genutzt werden. Für mehr Sicherheit und kalkulierbarere Erträge. Und um von neuen Bilanz- und Steuervorteilen zu profitieren und Anlageformen abseits derzeitiger Mini-Zinsen zu nutzen.

Wir beraten Sie gerne!
Genesis Alpha GmbH
Bühlstraße 19
72124 Pliezhausen
Telefon: +49 7127 5701344
Telefax: +49 7127 570023
E-Mail: mcw@genesis-alpha.com
Internet: www.genesis-alpha.com

DEUTSCHE FINANCE GROUP

INSTITUTIONAL INVESTMENTS

INVESTIEREN IN DEN MÄRKTEN VON MORGEN

Mit den Finanzstrategien der Deutschen Finance Group investieren Sie als Privatanleger gemeinsam mit finanzstarken institutionellen Investoren börsenunabhängig in lukrative Immobilien- und Infrastrukturinvestments.

Die Deutsche Finance Group ist in über 20 Ländern und mit über 1.600 einzelnen Investments investiert. Bereits mehr als 13.000 Privatanleger profitieren von diesen institutionellen Finanzstrategien.

- AB 5.000 EUR ANLAGESUMME
- KURZE LAUFZEITEN
- INTERESSANTES RENDITEPOTENZIAL
- BREITE STREUUNG
- SACHWERTINVESTMENTS
- TOP-RATINGS UND REPORTING

AKTUELLE FONDSSTRATEGIEN:

- AGP Advisor Global Partners Fund IV
- IPP Institutional Property Partners Fund II

Nutzen Sie die Möglichkeit und informieren Sie sich über Ihre persönliche Renditeperspektive!

Deutsche Finance Group | Ridlerstraße 33 | 80339 München | Telefon +49 (0) 89 - 64 95 63 0
Telefax +49 (0) 89 - 64 95 63 10 | info@deutsche-finance.de | www.deutsche-finance-group.de

350 Burnout-Lotsen in Deutschland
20 Standorte von Helpcentern
Durch die Gewerbeaufsicht
anerkanntes Verfahren.

Das Netzwerk der Burnout-Lotsen© ist Ihr idealer Partner, wenn es um Beurteilungen geht, denn es verbindet Fachwissen mit Alltagsnähe.

Im Mittelpunkt der Mensch

BURNOUT-LOTSEN

WENN BURNOUT IHRE KOSTEN STEIGERT!

Mit der Erweiterung des Arbeitsschutzgesetzes ab dem 1.1.2014 verlangt der Gesetzgeber, dass jeder Betrieb die Arbeitsplätze auf die psychische Gefährdung hinsichtlich von Stress, Druck und Erschöpfung untersuchen muss.

Der Gesetzgeber verlangt nicht nur das Festhalten der psychischen Gefährdung an sich, sondern auch Planung und Umsetzung geeigneter Maßnahmen Diese müssen dokumentiert und auf Wunsch der Gewerbeaufsicht vorgelegt werden.

Zu den geeigneten Maßnahmen zählen:

–> Die Organisation und Abhaltung gezielter Workshops für Mitarbeiter
–> Die Veranstaltung von Balancetagen mit Vorträgen und Workshops
–> Die Optimierung von Verfahrensanweisungen und Regelungen
–> Die Dokumentation von Anordnungen und Abläufen
–> und die Optimierung von Abläufen und Strukturen

Erfahren Sie von uns Wesentliches über psychische Gefährdungsbeurteilung und lassen Sie sich helfen von unseren speziell ausgebildeten

Burnout-Lotsen©

Burnout Helpcenter Neckar-Alb
Leitung Marc Bergweiler (gepr.+zert. Burnout-Lotse BOHC 1100257)
Hagstraße 7 · 72820 Sonnenbühl · 07128 927434
Bundesweite Rufnummer: 01805 609930
sonnenbühl@burnout-helpcenter.de
www.burnout-helpcenter.de
www.burnout-lotsen.de