

REVI ER MANAGER

02/24



MÄRKISCHE REVISION

Generation Nachfolge

SCALE

Transformation als
Chance

RANKINGS

Rechtsanwälte, StB/WP,
Unternehmensberater u.a.

Das Unternehmer-Magazin für das Ruhrgebiet: Direkt an die 15.000 größten Unternehmen der Region.





PRÄSENTIERT VON



VfL NETZWERK MESSE 2024

THEMENSCHWERPUNKT **EMPLOYER
BRANDING & RECRUITING**

ZAHLREICHE AUSSTELLER | VORTRÄGE | GET TOGETHER

SAVETHEDATE
05.06.2024

von 17:00 Uhr bis 23:00 Uhr
Stadtwerke Bochum LOUNGE
im Vonovia Ruhrstadion



**Jetzt Messticket
sichern – Für Sie
kostenfrei!**

Hier vernetzen sich Partner
aus regionaler Wirtschaft,
Wissenschaft und Gründerszene.



Simon Edu, Objektleitung



Helge Brinkschulte, Herausgeber



Dr. Maximilian Lange, Chefredakteur REGIO

Editorial **BLEIBEN SIE FLEXIBEL**

Skalieren Sie Ihr Geschäftsmodell und wachsen Sie mit Ihrem Unternehmen aus eigener Kraft heraus

Hohe Energiepreise, rasant gestiegene Zinsen, der anhaltende Fachkräftemangel, zu viel Bürokratie und all das in Kombination mit einer leichten Rezession: die Unternehmen hierzulande hatten in letzter Zeit wenig Grund zum Jubeln und eher limitierte Möglichkeiten, Wachstum zu generieren.

Die gute Botschaft: ganz so schlecht, wie noch zu Jahresbeginn angenommen, stehen wir aktuell nicht da. Die Wirtschaft ist der Rezession entgangen und es zeichnen sich leichte Auftriebskräfte ab. Immerhin ist das Bruttoinlandsprodukt im ersten Quartal um 0,2 Prozent gestiegen. Und auch der ifo-Geschäftsklimaindex hat zuletzt den dritten Anstieg in Folge verzeichnet. Zugegeben: große Sprünge wird die deutsche Wirtschaft dieses Jahr wohl nicht mehr machen. Experten rechnen mit einem schmalen Wachstum von 0,3 Prozent.

Was also tun, wenn die Gesamtwirtschaft und der eigene Markt nur geringfügig wachsen? Genau darum soll es in der vorliegenden Ausgabe gehen. Hierin widmen wir uns den verschiedenen Facetten unternehmerischen Wachstums und der Skalierung von Geschäftsmodellen. In diesem Kontext zeigen wir auf, warum nachhaltiges Unternehmenswachstum immer mit Veränderungsprozessen verbunden ist und aktiv gesteuert werden muss.

Passend hierzu finden Sie in dieser Ausgabe die Rankings zahlreicher Branchen aus den Bereichen Recht, Finanzen und Beratung. Denn optimal wachsen kann ein Unternehmen nur, wenn es sicher finanziert bzw. gut abgesichert ist und feststeht, wohin es überhaupt wachsen soll. Erstmals stellen wir Ihnen in unseren Rankings nun auch die besonders nachhaltig arbeitenden Branchenakteure vor. Denn es wird immer deutlicher, dass nachhaltig wirtschaftende Unternehmen optimale Wachstumsbedingungen schaffen.

Um dieser vielleicht etwas grauen Theorie etwas Farbe entgegenzusetzen, widmen wir uns auch zahlreichen Management-Themen wie dem B2B-Leasing, den Themen Kundenbindung und Lieferantenmanagement oder auch der Frage, wie Sie mit dem perfekten Sales Pitch Ihre Zielgruppe überzeugen.

Und jetzt lesen Sie los. Etwas Spannenderes kommt heute nicht mehr!

S. Edu H. Brinkschulte M. Lange

INHALT

Titelporträt

06 — MÄRKISCHE REVISION
Generation Nachfolge

[Scale]

10 — UNTERNEHMENSWACHSTUM
Transformation als Chance

12 — RECHTSBERATUNG
Rechtssicher auf Erfolgsspur

14 — RANKING
Rechtsanwaltskanzleien für Arbeitsrecht

15 — RANKING
Rechtsanwaltskanzleien

16 — ADERHOLD RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT
Top-Arbeitgebervertreter lotsen durch schwierige Zeiten

18 — BUCHHALTUNG
Die „Herren über die Zahlen“

20 — RANKING
Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

21 — BORGDORF + PARTNER
Die Arbeit geht uns nicht aus

22 — STEUERBERATERSOZietät STIEBRITZ & KLEIN
Zahlen im Griff und Mandanten im Mittelpunkt

24 — UNTERNEHMENSBERATER
Die Chance, als Krise getarnt

26 — RANKING
Unternehmensberater

28 — B2B-LEASING
Leasing - Top oder Flop?

30 — RANKING
Versicherungsmakler

31 — DOBRINDT & HÜLSBRUCH
Tradition und Expertise in der Versicherungsberatung

32 — LIEFERKETTENMANAGEMENT
Der Lieferant, dein Partner

34 — RANKING
Datenschutzbeauftragte

36 — FUNDUS7
Objektdesign by fundus7



06 — MÄRKISCHE REVISION
Generation Nachfolge

38 — NACHHALTIG INVESTIEREN
Grün soll's werden

40 — ESPERA-WERKE
Von Duisburg in die Welt

Nachhaltigkeit

42 — NACHHALTIGE TRANSFORMATION
Nachhaltigkeit heißt Zukunftsfähigkeit

44 — ESG-MANAGEMENT
Nachhaltigkeitsengagement transparent machen

Business im Revier

46 — SCHULTZ
Mehr Raum für Kommunikation

47 — VIRTIC
Schon der Name erinnert an eine virtuelle Stoppuhr

48 — STUDIO DUIS
Faszinierende Feuerkultur by Duis

49 — ENTSORGUNGSBETRIEBE ESSEN
25 Jahre EBE: DiEBEten für Essen

Leserforum

- 50 — RANKING
Architekturbüros
- 51 — RANKING
Gebäudedienstleister

Insolvenzen

- 52 — INSOLVENZEN
IM RUHRGEBIET

Management

- 54 — VERTRIEB
Übungen für Ihren Sales Pitch
- 56 — KOLUMNE - PARALLELWELTEN
Work-Life-Balance - nicht nur ein Schlagwort
- 58 — KUNDENBINDUNG
Mensch oder die Maschine?
- 61 — SOFTWARE-AS-A-SERVICE
Evolution in der Produktentwicklung
- 62 — SERIE - 10 TIPPS
Paare als Geschäftspartner
- 64 — VORSCHAU & IMPRESSUM

Kontertitel

- 02 — PARK | WIRTSCHAFTSSTRAFRECHT
Strafrecht für Unternehmer



- 10 — UNTERNEHMENSWACHSTUM
Transformation als Chance



- 02 — PARK | WIRTSCHAFTSSTRAFRECHT
Strafrecht für Unternehmer



Photovoltaik-Anlagen sind komplex. Wir erarbeiten mit Ihnen ein Konzept für Ihren Weg zum **autarken** und **CO₂-freien** Unternehmen.

Unsere Leistungen:

- Konzepterstellung
- Berücksichtigung von Speichern, Ladetechnik, Energiemanagement
- Simulation & Optimierung
- Mittelspannungsplanung
- Montage
- Elektroinstallation
- Betriebsführung, Wartung, Service
- Entwicklung und Bau von Solarparks

Wir machen
PHOTOVOLTAIK
wirtschaftlich!



www.entegro.eu

ENTEGRO Photovoltaik-Systeme GmbH
In den Telgen 44 · 58730 Fröndenberg
Tel.: 02373 39587-0 · info@entegro.eu



Die Geschäftsführer Frank Stuschke (WP/StB), Christine Jolk (StB), Michael Förster (WP/StB) und Benjamin Schloßmann (StB) (v.l.)

Märkische Revision

GENERATION NACHFOLGE

Mit über 170 Mitarbeitern deckt die Unternehmensgruppe Märkische Revision das gesamte Spektrum der Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung und Rechtsberatung ab und zählt zu den führenden Beratungsgesellschaften in der Region.



Die 1972 im märkischen Altena gegründete Märkische Revision GmbH ist heute mit ihrem Stammsitz in Essen-Kettwig sowie weiteren Standorten in Bochum und Münster vertreten und gehört zu den führenden, unabhängigen Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften des Ruhrgebiets. Über 170 Mitarbeiter betreuen überwiegend Mandanten aus dem gehobenen Mittelstand, aus öffentlicher Trägerschaft, der Gesundheitswirtschaft, dem Handel und dem Dienstleistungssektor – vom Start-up bis zur börsennotierten Aktiengesellschaft. Mit 16 Wirtschaftsprüfern, 49 Steuerberatern und 6 Rechtsanwälten bietet das Unternehmen eine hohe interdisziplinäre Fachkompetenz und integriert steuerliche,

betriebswirtschaftliche sowie juristische Beratung zu individuellen Lösungen für jeden einzelnen Mandanten.

Interdisziplinäre Beraterteams

„Wir beraten als Unternehmer für Unternehmer und entwickeln für die Probleme unserer Mandanten innovative, pragmatische Lösungen, die gut verständlich und unmittelbar umsetzbar sind“, erklärt Benjamin Schloßmann, Steuerberater und Mitglied der Geschäftsführung. Ausschlaggebend für den Erfolg sind dabei die für jeden Mandanten individuell zusammengestellten Teams aus erfahrenen Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten. „Die Zusammenarbeit in interdisziplinären Teams ermöglicht es uns, effizient und flexibel auf die spezifischen Aufgabenstellungen unserer Mandanten einzugehen und ihnen ein breites

Spektrum an Beratungsleistungen anzubieten“, fährt Schloßmann fort. Neben den komplexen steuerlichen Strukturen und Rahmenbedingungen, die einem permanenten Wandel unterliegen, haben die Berufsträger der Märkischen Revision auch das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld ihrer Mandanten stets mit im Blick. Letztere profitieren zudem von der tiefen Expertise der Steuer-Experten, die aus nun mehr als fünf Jahrzehnten erfolgreicher Beratungstätigkeit resultiert. Eine breite Kompetenzbasis ergibt sich auch daraus, dass alle bei der Märkischen Revision tätigen Wirtschaftsprüfer zugleich Steuerberater sind. „Wir begleiten unsere Mandanten bei Unternehmensgründungen, unterstützen sie aktiv beim Wachstum ihres Unternehmens und beraten umfassend bei Unternehmenstransaktionen“, veranschaulicht Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Michael Förster, der ebenfalls der Geschäftsführung angehört. „Darüber



© Alexander Jöner

hinaus kümmern wir uns um die Abwicklung der Auslandsaktivitäten unserer Mandanten in allen Angelegenheiten des internationalen Wirtschafts- und Steuerrechts, auch durch die Einbindung nationaler Berater in den jeweiligen Ländern.“

Die Kompetenzen und Leistungen der Märkischen Revision sind im Wesentlichen in den Bereichen Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Buchhaltung und Corporate Finance zusammengefasst. In der Steuerberatung spielt die aktive, lösungsorientierte Gestaltungsberatung eine zentrale Rolle, daneben stehen auch die klassische Abschlusserstellung und Steuerdeklaration im Fokus. Weitere Beratungsbereiche erstrecken sich auf Unternehmensnachfolge, Umstrukturierung, Betriebsprüfungsbegleitung sowie Fragen der Gemeinnützigkeit. Bei juristischen Auseinandersetzungen werden die Mandanten vor allen Instanzen der Finanzgerichtsbarkeit bis zum Bundesfinanzhof vertreten. Die Wirtschaftsprüfer führen klassische Jahres- und Konzernabschlussprüfungen nach Handelsgesetzbuch (HGB) sowie nach den am Kapitalmarkt angewendeten International Financial Reporting Standards (IFRS) durch. Im Bereich Buchhaltung beschäftigt sich die Märkische Revision mit der klassischen Lohn- und Finanzbuchhaltung. Zudem begleitet sie sozialversicherungsrechtliche Fragestellungen. In das Tätigkeitsfeld Corporate Finance fallen insbe-

sondere Unternehmensbewertung, Transaktionsberatung einschließlich der Durchführung von Due-Diligence-Prüfungen, Sanierungs- und Restrukturierungsberatung sowie die Beratung bei der Strukturierung von Finanzierungen. Die juristische Kompetenz der Unternehmensgruppe ist in der selbstständigen Sozietät Berten & Partner angesiedelt. Diese befasst sich u.a. mit Themen wie Umstrukturierungen, Unternehmensumwandlungen und -transaktionen oder etwa der erbrechtlichen Beratung im Kontext der Unternehmensnachfolge.

Beratung von Unternehmern für Unternehmer

„Mit unserem integrierten Beratungsansatz entwickeln wir ganzheitliche Lösungen, die auf die individuellen Bedürfnisse des jeweiligen Mandanten zugeschnitten sind, der bei uns traditionell im Mittelpunkt steht“, erklärt Geschäftsführer Benjamin Schloßmann. Denn der teamorientierte und interdisziplinäre Einsatz von erfahrenen Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Rechtsanwälten ermöglicht der Märkischen Revision eine effiziente, flexible und vor allem individuelle Beratung. Der betreuende Berater stellt die entsprechenden Fachleute und Spezialisten aus dem

eigenen Haus zu einem schlagkräftigen Team zusammen. So hat der Mandant nur einen Ansprechpartner, aber das Team erarbeitet gemeinsam die individuell bestmögliche Lösung. Dabei gilt es nicht nur, die Gegenwart zu berücksichtigen, sondern auch die Chancen und Risiken des Mandanten proaktiv für die Zukunft vorzudenken und auf diese Weise langfristig nachhaltige Lösungen zu erarbeiten. Integraler Bestandteil der Philosophie der Unternehmensgruppe ist das unternehmerische Denken im Sinne einer Beratung von Unternehmern für Unternehmer, die auf eine langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit ausgerichtet ist. Ebenso wichtig sind die breite Fachkompetenz der Berater und deren hohes Engagement für die Interessen ihrer Mandanten in der persönlichen Betreuung: „Wenn wir sagen, dass der Mandant bei uns im Mittelpunkt steht, meinen wir damit, dass wir immer nah am Mandanten sind und jederzeit persönlich als Ansprechpartner zur Verfügung stehen – auch wenn wir vielleicht einmal spät abends außerhalb der üblichen ‚Arbeitszeiten‘ angerufen werden“, beschreibt Schloßmann. Zum Beratungskonzept der Märkischen Revision gehört nicht zuletzt auch die Auswahl generationsbezogener Ansprechpartner für die Mandanten, damit Mandant und Berater auch bei nichtfachlichen Fragen „auf einer Wellenlänge und vor allem Augenhöhe“ sind. Denn den >



Bei der Märkischen Revision ziehen alle an einem Strang (v.l.): Christine Jolk, Michael Förster, Robin Hengst, Frank Stuschke und Benjamin Schloßmann

meisten Mandanten sei das persönliche Verhältnis zu ihrem Berater mindestens ebenso wichtig wie das fachliche, berichtet Geschäftsführer Schloßmann.

Dauerbrenner Unternehmensnachfolge

Ein Thema, das bei der Märkischen Revision sowohl intern als auch im Beratungsbereich stark im Fokus steht, ist die Unternehmensnachfolge. Denn aktuell geht ein Großteil der Generation der sogenannten Babyboomer (Jahrgänge 1946 bis 1964) in den Ruhestand, weshalb das Thema Nachfolge auch im mittelständisch geprägten Mandantenkreis der Märkischen Revision zunehmend an Relevanz gewinnt. „Da wir in unserer Beratungsgesellschaft selbst die Nachfolge in der Geschäftsführung eingeleitet haben, sind wir hier auch selbst betroffen“, erläutert Benjamin Schloßmann. Diese erfolge als sukzessiver Nachfolgeprozess, der nun schon seit ein paar Jahren im Gange sei und den man weiter vorantreibe. Dabei kommen die Nachfolger stets aus den eigenen Reihen und müssen sich im Vorfeld durch eine langjährige und vertraute Zusammenarbeit bewährt haben. „Intern verfolgen wir ein mehrstufiges Modell, bei dem die Führungskraft zunächst in die Geschäftsführung einer Tochtergesellschaft aufrückt, im zweiten Schritt in die Geschäftsführung der Muttergesellschaft und schließlich dann in die Gesellschafterstellung eintritt“, beschreibt Schloßmann. So sind in diesem Jahr bei der Märkischen Revision mit Christine Jolk (StB), Robin Hengst (WP/StB), Michael Förster (WP/StB), Lars Wichmann (StB) und Tim Sons (WP/StB) gleich fünf erfahrene junge Fachkräfte in die Geschäftsführung aufgerückt. „Drei davon sind in die Führungsriege der Tochtergesellschaft und zwei in die der Muttergesellschaft aufgestiegen“, freut sich Schloßmann. Die interne Nachfolge-Systematik trägt einmal

mehr dem ganzheitlichen Beratungsansatz der Unternehmensgruppe Rechnung: „Damit wir als Unternehmer für Unternehmer beraten und dabei die individuelle Interessenlage des Mandanten bedienen können, braucht es für jegliche Generation kompetente, altersgerechte Ansprechpartner auf Augenhöhe, über die wir verfügen“, erläutert Schloßmann und ergänzt: „Da wir die eigene Unternehmensnachfolge umfassend betrachtet haben und laufend hinterfragen, sind wir imstande, unsere Mandanten dahingehend ganzheitlich und individuell zu betreuen.“

Die Experten der Märkischen Revision beraten kompetent und zielgerichtet bei sämtlichen Fragen der Unternehmensnachfolge – ob im Kreise der Gesellschafter, der Familie oder bei der Übertragung des Unternehmens auf Investoren oder sonstige Dritte. Dabei umfasse die ganzheitliche Beratung neben der steuerlichen, juristischen und betriebswirtschaftlichen Begleitung auch eine organisatorische, kommunikative und taktische Betreuung, zeigt Schloßmann auf. „Bei der Nachfolgeberatung berücksichtigen wir natürlich auch die Rahmenbedingungen und persönlichen Bedürfnisse unserer Mandanten“, ergänzt Steuerberaterin Christine Jolk. Hierzu gehören u.a. Aspekte wie die eigene Versorgung und (falls vorhanden) die der Kinder, die Steueroptimierung, die Bindung von Mitarbeitern oder die Konkurrenzfähigkeit am Markt.

Mit den Mandanten wachsen

Im Laufe der Jahre ist die Unternehmensgruppe Märkische Revision sukzessive gewachsen und hat sich weit über die Grenzen des Ruhrgebiets hinaus als renommierte Marke etabliert – dies sowohl als sicherer Partner für die Mandanten als auch als attraktiver Arbeitgeber. Insofern schafft die Märkische Revision mit ihrem Konzept der integrierten Beratung

für ihre Mandanten Chancen, ihr Geschäft auf solider Finanzbasis nachhaltig weiterzuentwickeln, und bietet dabei zugleich durch ihren kontinuierlichen Wachstumskurs engagierten Mitarbeitern ausgezeichnete Karrierechancen. So wurden trotz einer vergleichsweise geringen Fluktuation allein im vergangenen Jahr 25 neue Fachkräfte eingestellt.

Neben der formalen Ausbildung verfügen die meisten Mitarbeitenden über langjährige Erfahrungen in der Prüfung und Beratung von Unternehmen verschiedenster Größenordnungen, Branchen und Rechtsformen. Flache Hierarchien, kollegiales, teamorientiertes Arbeitsklima, hohe Wertschätzung und die Förderung jedes einzelnen Mitarbeitenden tragen zu einer hohen Mitarbeiterzufriedenheit bei. Geschäftsführer Benjamin Schloßmann fasst zusammen, was die Märkische Revision als Unternehmensgruppe und als Arbeitgeber so besonders macht: „Wir stehen für Kontinuität und Qualität, für unternehmerisches Denken und schlanke Strukturen, eine ausgeprägte Mandantenorientierung und für Teamwork. Wir wachsen gemeinsam mit unseren Mandanten und begleiten diese professionell und verlässlich durch gute und durch schwierige Zeiten. Unser Ansporn ist dabei immer, der beste Berater für unsere Mandanten zu sein.“

Kontakt



Märkische Revision GmbH
 Im Teelbruch 128, 45219 Essen
 Telefon: 02054 9527-0
 Telefax: 02054 9527-58
 mail@maerkische-essen.de
 www.maerkische-essen.de



DieBesten

FÜR ESSEN



Mit Engagement für Essen im Einsatz

Unsere Stadt sauber und damit lebenswerter zu machen – das ist unsere Aufgabe als Entsorgungsbetriebe Essen. Und zwar schon seit 25 Jahren! Doch nicht nur im Jubiläumsjahr präsentieren wir uns als absolute Experten für Abfall- und Wertstoffmanagement.

Fast 1.100 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, ein moderner und effizienter Fuhrpark, zahlreiche Recyclingstationen, Services und Beratungsangebote: Als EBE sind wir unverzichtbar für das Funktionieren unserer Stadt. Seit einem Vierteljahrhundert!

Ganz einfach „dieBesten für Essen“ – mit viel Tradition und für eine lebenswerte Zukunft!



DM-Gründer Prof. Götz W. Werner

Unternehmenswachstum **TRANSFORMATION ALS CHANCE**

Ein solides Unternehmenswachstum ist nur durch Veränderungsprozesse möglich. Dies impliziert, das eigene Unternehmen immer wieder zu hinterfragen und sich flexibel auf aktuelle Entwicklungen und Neuerungen einzustellen.

Es gibt vielfältige Argumente dafür, warum ein organisches und nachhaltiges Wachstum für Unternehmen von höchster Bedeutung ist. So können Betriebe, die nicht zumindest analog zum Marktvolumen wachsen, bestenfalls stagnieren. Dadurch verlieren sie zwangsläufig Marktanteile und büßen an Wettbewerbsfähigkeit innerhalb ihrer Branche ein. Doch Unternehmenswachstum stellt sich nicht von alleine ein: es ist stets mit Veränderungsprozessen verbunden und muss aktiv initiiert sowie adäquat gesteuert werden. Nachhaltiges organisches Unternehmenswachstum kann im Grunde nur aus eigener Kraft, also aus dem Inneren einer Organisation heraus generiert werden. Die große Herausforderung liegt hierbei für Unternehmer darin, die internen Stellschrauben in ihrem Betrieb so zu justieren, dass dieser weder zu schnell noch zu langsam wächst. Bereits Anfang der 1970er-Jahre rückte neben rein quantitativen Wachstumszielen – also Kennzahlen wie Umsatz und Gewinn, Unternehmenswert oder Absatzmenge – zunehmend auch das qualitative Wachstum in den Fokus, welches unter anderem auch nachhaltige Kriterien berücksichtigt.

Kein Wachstum ohne Veränderung

Der 2022 verstorbene Gründer und Firmenchef der Drogeriemarktkette DM, Götz Werner, gilt als Vordenker moderner Führungs-

methoden und hatte schon früh erkannt, dass erfolgreiches Unternehmenswachstum immer mit Veränderungen einher geht. „Wer sich verändert, wird stärker“, lautete seine Devise, die er mit seinem eigenen Unternehmen eindrücklich unter Beweis gestellt hatte. Das Wachstum sei dabei lediglich der äußere Ausdruck.

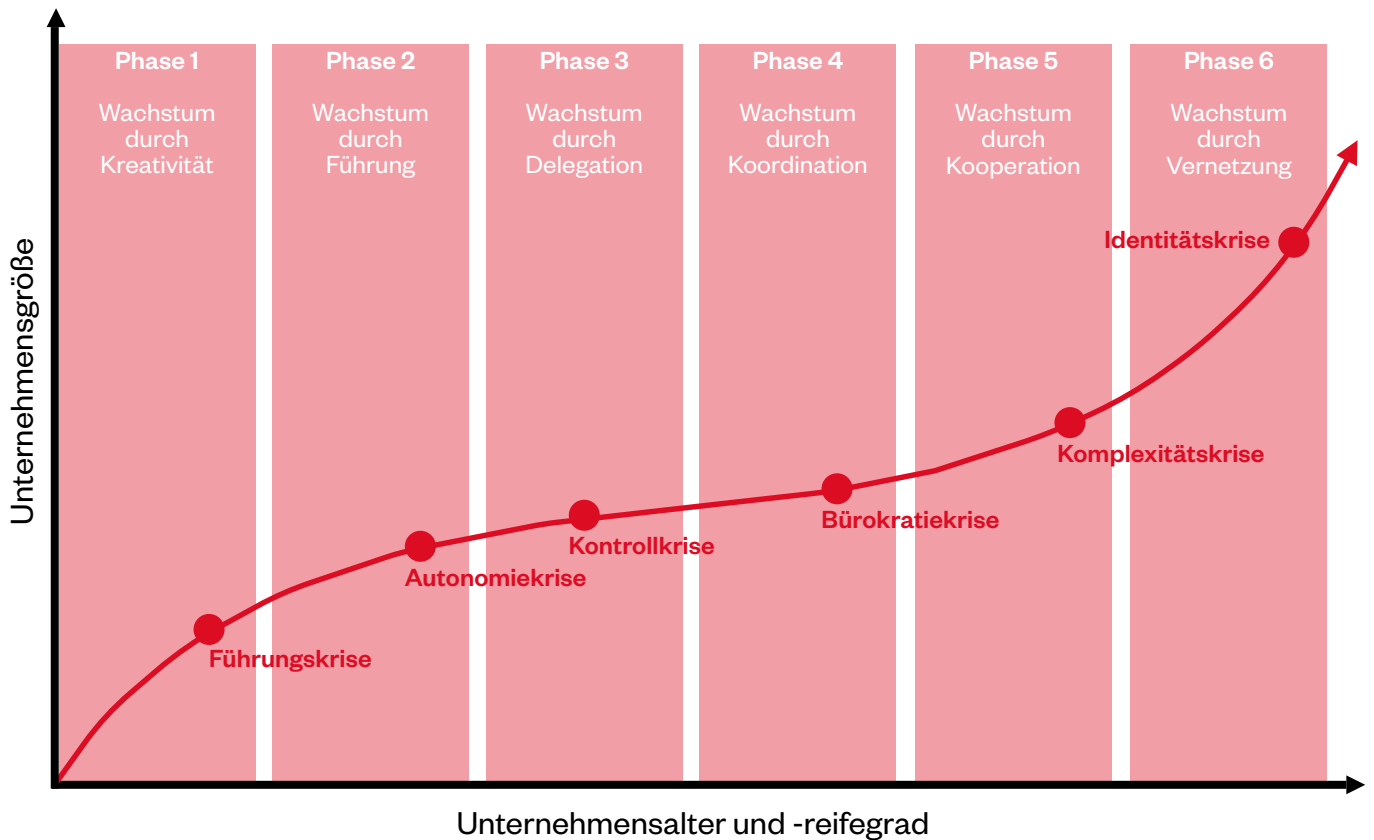
Doch mit dem Wachstum einer Organisation, so Werner, steige auch unwillkürlich der Komplexitätsgrad. Das Unternehmen wachse einem bildlich gesprochen über den Kopf. Um dann weiterhin den Überblick über die Organisation zu behalten, gelte es, die eigene Bewusstseinsgrenze zu erweitern. Damit meinte der bekennende Anthroposoph nichts anderes, als dass die Methode, wie das Unternehmen geführt wird, angepasst werden sollte. Götz Werner sprach sich gegen eine Mitarbeiterführung von oben nach unten aus. Vielmehr brauche es mehr Führungspersönlichkeiten im Unternehmen – also Menschen, die eigenständig erkennen, auf was es ankommt und was zu tun ist. Zu Werners Unternehmensphilosophie gehört es, seine Mitarbeiter als Unternehmer zu begreifen und ihr Bewusstsein dafür zu schärfen, im Sinne der gesamten Firma zu handeln.

Zu den Strategien für ein gesundes, nachhaltiges Unternehmenswachstum zählen beispielsweise die Erweiterung des Geschäftsmodells, die Optimierung der Unternehmensstruktur und -kultur, die Leistungsverbesserung und Kostensenkung, die Vertrieboptimierung so-

wie gezielte Marketing-Maßnahmen. Doch um auch in qualitativer Hinsicht zu wachsen, sollten zusätzlich weitere interne Stellschrauben im Bereich der Personalpolitik justiert werden. Hier wird u.a. empfohlen, personelle Kapazitäten besser zu bündeln, Verantwortung dezentral zu verteilen, die Mitarbeitenden zu motivieren bzw. den Teamgeist zu stärken und bei Bedarf auch neue Funktionen zu schaffen.

Was die Mitarbeiterführung und die Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden angeht, empfiehlt Götz Werner dem Management von Unternehmen ein transparentes Handeln im Sinne eines offenen Dialogs anstelle von reinen Anordnungen neuer Prozesse, die nicht weiter erläutert werden. „Viele missverstehen Führung als Manipulation, als Druck, den man den Mitarbeitern gegenüber aufbauen müsste. So als müsste man dem Mitarbeiter zeigen, wo es lang geht und ihn dazu bringen, etwas zu tun, was er vielleicht gar nicht will. Die moderne Führungsperson soll nicht das ‚Wie‘, sondern das ‚Warum‘ und ‚Wozu‘ beantworten. Nicht Druck ist das geeignete Mittel, sondern ein positiver Sog, der die Mitarbeiter anzieht“, betonte Werner. Der zielführende Weg sei daher, die Mitarbeitenden stets mit einzubeziehen, denn das Wachstum des Unternehmens müsse von der Initiative der Menschen vor Ort getragen werden.

Wachstumsmodell nach Prof. Larry E. Greiner



Mut zur Transformation

Dass Unternehmenswachstum Veränderungen nach sich zieht, hatte der US-amerikanische Ökonom Prof. Larry E. Greiner, emeritierter Professor für Management- und Organisationstheorie an der Harvard Business School, schon in den 1970er Jahren gezeigt. Greiners Wachstumsmodell zufolge durchlaufen Unternehmen je nach Alter und Größe sechs Lebenszyklen, die jeweils mit Wachstum beginnen und mit einer Krise enden. Der Übergang in die nächste Phase wird als Wachstumsschwelle bezeichnet. Anhand des Greinerschen Wachstumsmodells können Unternehmen erkennen, in welcher Wachstumsphase sie sich aktuell befinden, rechtzeitig die Probleme im Wachstumsprozess ausmachen und diesen mit vorbereiteten Lösungen begegnen. Zwischen den von Greiner unterschiedenen Wachstumsphasen sollte jedoch ausreichend Raum für Stabilisierungs- und Regenerationsphasen zu lassen. In der fünften Phase – der Kooperationsphase – ist ein Unternehmen Greiners Modell zufolge so weit gewachsen, dass es zu verkrusteten, bürokratischen Strukturen kommt. Die Entwicklung von Innovationen geht dadurch dann nur schleppend voran, was vielfach Unzufriedenheit im Betrieb hervorruft. Die Unternehmen müssen daher in der Kooperationsphase neue, flexiblere Strukturen und Prozesse schaffen. Das Ziel sollte sein, die Komplexität

zu verringern, damit das Unternehmen im Wettbewerb überleben und weiterwachsen kann. Speziell in dieser Wachstumsphase ist es unerlässlich, die Voraussetzungen für eine dauerhafte Optimierung und Anpassungsfähigkeit des Unternehmens zu schaffen. Wie Götz Werner zu seinen Lebzeiten unterstrich, sei es dabei besonders wichtig, den Blick stets auf die Zukunft und nicht auf die Vergangenheit zu richten. Denn Änderungen der Verhältnisse bedürften anderer Fähigkeiten und innovativer Strategien. Es gelte, das Unternehmen konstant zu hinterfragen, es gewissermaßen immer wieder neu zu erfinden. Dazu gehöre, sämtliche Prozesse und Strukturen auf den Prüfstand zu stellen und bei Bedarf anzupassen sowie unnötige bürokratische Hürden abzubauen. „Nur ein Bürokrat handelt aus der Vergangenheit heraus“, war Werner überzeugt. „Der unternehmerisch veranlagte Mensch fängt immer neu an. Er handelt auf der Grundlage von heute und dem, was er aus der Zukunft antizipiert – gestärkt mit den Fähigkeiten, die er in der Vergangenheit entwickelt hat.“

Nachhaltig wachsen

Vom Aspekt der Nachhaltigkeit her betrachtet, wird das rein quantitative Unternehmenswachstum heute durchaus kritisch gesehen, denn nicht erst seit dem 21. Jahrhundert be-

steht ein Konsens darüber, dass Wachstum nicht um jeden Preis erfolgen, sondern auch umwelt- und sozialverträglich sein sollte. In diesem Kontext gewinnen Konzepte des nachhaltigen Unternehmenswachstums immer mehr an Relevanz.

Insofern ist es für Unternehmer auch in Bezug auf die grundsätzliche Haltung und die Firmenphilosophie wichtig, das eigene Unternehmen immer wieder zu hinterfragen: Wie kann mein Unternehmen möglichst klimaneutral agieren bzw. produzieren? Wie kann das Unternehmen wachsen und dennoch ein verantwortungsvoller und attraktiver Arbeitgeber sein? Denn bei jungen Nachwuchskräften, die ja aktuell in vielen Branchen händierend gesucht werden, steht das Thema Environmental Social Governance (ESG) stark im Fokus. Unternehmen, die in jeder Hinsicht nachhaltig wachsen möchten, sollten also nicht zuletzt mit Blick auf die Fachkräftegewinnung ausführlich prüfen, was am eigenen Geschäftsmodell bereits nachhaltig ist und was noch nicht, und dann entsprechende Kurskorrekturen vornehmen.

Im Nachhinein interessant festzustellen, dass DM-Gründer Götz Werner sein Unternehmen bereits vor vielen Jahren, als vom Thema ESG noch keine Rede war, nach genau diesen Prinzipien zukunftssicher aufgestellt hat.

Miriam Leschke | redaktion@regiomanager.de



Rechtsberatung **RECHTSSICHER AUF ERFOLGSSPUR**

Als potenzielle Sparringspartner unterstützen externe Juristen Unternehmen bei der Bestandssicherung und der Generierung von Wachstum.

„Um sich als Unternehmen auf die eigenen Kernkompetenzen fokussieren zu können, ist juristische Expertise unerlässlich. Diese Expertise ist essenziell, um sicher durch die rechtlichen Herausforderungen zu navigieren, die Unternehmern oft fremd sind. Große Unternehmen verfügen deshalb über eigene Rechtsabteilungen, die bei Bedarf auf die zusätzliche Unterstützung von spezialisierten Anwaltskanzleien zurückgreifen“, fasst Bernhard Kinold vom Verband Deutscher Anwälte (VDA) die Vorteile juristischer Fachkompetenz für Unternehmen zusammen.

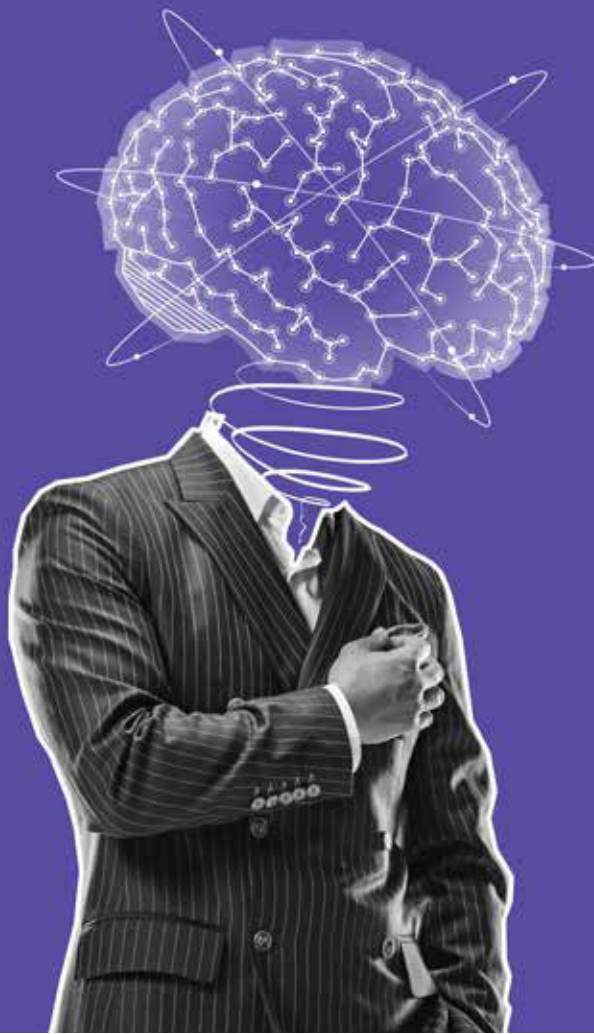
Kleine und mittelständische Unternehmen finden es hingegen meist nicht rentabel, eine eigene Rechtsabteilung zu unterhalten. Sie bevorzugen die langjährige Zusammenarbeit mit vertrauten Anwaltskanzleien, die im Bedarfsfall als externe Rechtsberater fungieren. Frühzeitig eingebunden hilft juristische Fachkompetenz, Fehler zu vermeiden und somit langwierige sowie kostspielige Rechtsstreitigkeiten zu umgehen.

Compliance-Management im Fokus

Prof. Niko Härting vom Deutschen Anwaltverein (DAV) führt in diesem Kontext das Konzept der Compliance an, das in der zunehmend rechtlich regulierten Unternehmenswelt von Bedeutung ist: „Juristen haben den Vorteil, dass sie im Umgang mit rechtlichen Vorschriften und bürokratischen Prozessen geschult sind. Daher ist es ab einer bestimmten Unternehmensgröße ratsam, juristische Expertise im Haus zu haben.“ Allerdings variiere der Bedarf an juristischer Fachkompetenz je nach Branche. „Während ein Bauunternehmen möglicherweise weniger rechtliche Unterstützung benötigt, ist für IT-Unternehmen, besonders aufgrund der Datenschutzerfordernungen, die Beschäftigung von Juristen oft unumgänglich.“ Der aktuelle Fokus in der Branche liegt auf dem Generationenwechsel in Unternehmen und Familien, wobei der Übergang von Vermögen rechtliche Begleitung erfordert. Anwalt

Bernhard Kinold: „Häufig sind dabei erhebliche Vermögenswerte involviert, deren Übergang möglichst reibungslos gestaltet werden soll. Dabei müssen Erbrecht, Gesellschaftsrecht und Steuerrecht koordiniert werden. Ohne fachkundige juristische Unterstützung kommt es hier oft zu Problemen.“

Die Digitalisierung macht sich zunehmend auch in der Rechtsanwaltsbranche bemerkbar. Viele Kanzleien waren in der Anwendung von juristischen Datenbanken, Spracherkennungssystemen und digitaler Aktenführung schon immer technisch fortschrittlich. „Die Coronapandemie hat in diesem Bereich, vor allem bei Videokonferenztechnologien und Homeoffice-Lösungen, einen deutlichen Schub gegeben“, führt Kinold weiter aus. „Der technologische Fortschritt ist ein kontinuierlicher Prozess mit wachsendem Tempo, dem Kanzleien folgen müssen, um nicht den Anschluss zu verpassen.“ Prof. Niko Härting fügt hinzu: „Bei der Erstellung von Verträgen nutzen wir heute eine Vielzahl von Vorlagen und Textbausteinen, was



© master1305 - stock.adobe.com

sich in den letzten 30 Jahren stark verändert hat. Compliance gewinnt zunehmend an Bedeutung, besonders im Kontext europäischer Richtlinien und Vorschriften. War Compliance vor 20 Jahren noch weitgehend unbekannt, ist sie heute aus der juristischen Praxis nicht mehr wegzudenken.“

Herausforderung Künstliche Intelligenz

Die juristische Landschaft steht vor neuen Herausforderungen und Chancen, wobei die Integration von Künstlicher Intelligenz (KI) eine zentrale Rolle spielt. Bernhard Kinold betont: „KI wird die Arbeitsweise in Anwaltskanzleien erheblich beeinflussen. Dies mindert jedoch nicht die Bedeutung juristischer Fachkompetenz, sondern unterstreicht sie vielmehr. Es ist essenziell, dass Entscheidungen letztlich unter menschlicher Kontrolle bleiben, anstatt blind einer Maschine zu folgen.“ Darüber hinaus wirft die fortschreitende Digitalisierung neue juristische Fragen auf, insbesondere im Bereich des Datenschutzes. „Es muss ein Gleichgewicht zwischen Sicherheit, Kosten und Praktikabilität gefunden werden. Zudem gewinnen rechtsphilosophische und -ethische Fragestellungen an Bedeutung, wie die Entscheidungshoheit zwischen Mensch und Maschine: Wer ist verantwortlich für eine KI-basierte Entscheidung, wenn sich diese im Nachhinein als suboptimal erweist und möglicherweise zu Vermögens-

Sach- oder gar Personenschäden führt? Wer haftet zivil- aber auch strafrechtlich? Da stehen wir noch ziemlich am Anfang eines sehr wichtigen Weges“, erläutert Kinold.

Prof. Niko Härting sieht im Bereich Compliance eine zunehmende Relevanz, verstärkt durch umfangreiche europäische Regulierungen. „Allein im Datenbereich sind aus Brüssel mindestens fünf oder sechs neue Vorschriftenpakete hinzugekommen, die in den Unternehmen umzusetzen sind. Diese Regulierung ist wesentlich stärker, als das noch vor zehn Jahren der Fall gewesen ist.“

Die weitere Entwicklung der Rechtsanwaltsbranche wird voraussichtlich durch die Integration von KI in juristische Abläufe geprägt sein. Insbesondere im wirtschaftlichen Sektor dürfte die Branche nach Ansicht von Bernhard Kinold verstärkt Online-Angebote von rein digitalen Kanzleien erleben. „Die persönliche Beratung wird vermutlich langfristig nur noch dort eine entscheidende Rolle spielen, wo der menschliche Aspekt ohnehin im Vordergrund steht, wie etwa im Familienrecht. Hier haben Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte traditionell nicht nur juristische, sondern auch therapeutische Aufgaben wahrgenommen. Eine Maschine wird dies voraussichtlich auf absehbare Zeit nicht adäquat ausführen können.“ Die Geschwindigkeit dieser Entwicklung hängt jedoch davon ab, welche Anforderungen der Markt stellt. „Solange Mandanten ihre Anwälte persönlich sprechen möchten und bereit sind, dafür zu bezahlen, werden entsprechende Dienstleistungen bestehen bleiben“, ist Kinold überzeugt. 📌



Bernhard Kinold, Verband Deutscher Anwälte



Prof. Niko Härting, Deutscher Anwaltverein

Ranking DIE GRÖSSTEN RECHTSANWALTS-KANZLEIEN FÜR ARBEITSRECHT

Die nachhaltigsten Rechtsanwaltskanzleien für Arbeitsrecht

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	*E	*S	*G	*ESG-Score
1	Kümmerlein Rechtsanwälte & Notare	Essen	22,0	73,0	83,0	60,0
∅	ESG-Branchendurchschnittswert Rechtsanwaltskanzleien für Arbeitsrecht	Ruhrgebiet	45,0	30,0	18,0	32,0

*in Prozent

So entsteht der ESG-Score Die Teilbereiche werden wie folgt gewichtet: Environment 30%, Social 50% und Governance 20%. Wenn bis zum Redaktionsschluss keine unternehmensspezifischen Daten vorlagen, wurde der **Branchendurchschnittswert von 32,0%** angenommen. Siehe ESG-Score, Tabelle Revier-Ranking.

Jetzt kostenlos ESG-Score erfahren!

ESG-Fragebogen bequem online anfragen, ausfüllen, Score erfahren und im Magazin aufgelistet werden.



Das Revier-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Fachanwälte	*ESG-Score
1	Aulinger Rechtsanwälte I Notare	Bochum	6	32,0
1	Potthoff-Kowol & Frankhof	Castrop-Rauxel	6	32,0
3	CNH Anwälte	Essen	5	32,0
3	Kahlert Padberg Rechtsanwälte Fachanwälte Partnerschaft	Hamm	5	32,0
3	Kümmerlein Rechtsanwälte & Notare	Essen	5	60,0
3	Klostermann, Schmidt, Monstadt, Eisbrecher	Bochum	5	32,0
7	Schumacher & Partner	Essen	4	32,0
7	Auris Rechtsanwälte	Dortmund	4	32,0
9	Husemann Eickhoff Salmen & Partner	Dortmund	3	32,0
9	Zuhorn & Partner Rechtsanwälte	Essen	3	32,0
9	Spieker & Jaeger	Dortmund	3	32,0
9	Heinemann & Partner Rechtsanwälte	Essen	3	32,0
9	Holthoff-Pförtner Wassermann	Essen	3	32,0
9	Schulz Sozien	Essen	3	32,0
9	bdp Rechtsanwälte Partnerschaft	Essen	3	32,0
9	Hirtes Anwälte für Arbeitsrecht	Bochum	3	32,0
9	Dr. Schneider, Seneca und Partner	Bochum	3	32,0
9	Dieckmann Denkert & Kollegen	Lünen	3	32,0
9	Anwaltskanzlei Blenkers, Dinklage, Ewert & Schneider	Datteln	3	32,0
9	Heupgen	Mülheim	3	32,0
21	Rechtsanwälte Fachanwälte Gesterkamp	Lünen	2	32,0
21	Rohs und Partner Rechtsanwälte	Hattingen	2	32,0
21	ROTTHEGE Partnerschaftsgesellschaft	Essen	2	32,0
21	Aderhold Rechtsanwalts-gesellschaft	Dortmund	2	32,0
21	Rechtsanwälte Barkhoff & Partner	Bochum	2	32,0
21	Himmelmann Pohlmann Kunst Rechtsanwälte	Dortmund	2	32,0
21	Schmidt Rechtsanwälte	Bochum	2	32,0

*in Prozent

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Zahl der Fachanwälte. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 86 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.revier-manager.de/ranking/arbeitsrecht – Unternehmen unterhalb von Rang 21 sind hier nicht abgebildet. Mit Ausnahme derer, die eine ausführliche Darstellung ihres Unternehmens in dieser Ausgabe platziert oder das Starke Partner-Paket gebucht haben.

Ranking DIE GRÖSSTEN RECHTSANWALTSKANZLEIEN

Empfohlene Unternehmen

Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft	Dortmund	aderhold-legal.de
PARK Wirtschaftsstrafrecht	Dortmund	park-wirtschaftsstrafrecht.de

Die nachhaltigsten Rechtsanwaltskanzleien

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	*E	*S	*G	*ESG-Score
1	Kümmerlein Rechtsanwälte & Notare	Essen	22,0	73,0	83,0	60,0
2	Borgdorf + Partner	Dortmund	32,0	77,0	40,0	56,0
Ø	ESG-Branchendurchschnittswert Rechtsanwaltskanzleien	Ruhrgebiet	45,0	30,0	18,0	32,0

*in Prozent

So entsteht der ESG-Score Die Teilbereiche werden wie folgt gewichtet: Environment 30%, Social 50% und Governance 20%. Wenn bis zum Redaktionsschluss keine unternehmensspezifischen Daten vorlagen, wurde der **Branchendurchschnittswert von 32,0%** angenommen. Siehe ESG-Score, Tabelle Revier-Ranking.

Jetzt kostenlos ESG-Score erfahren!
ESG-Fragebogen bequem online anfragen, ausfüllen, Score erfahren und im Magazin aufgelistet werden.



Das Revier-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Rechtsanwälte	*ESG-Score
1	Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte Partnerschaft	Hamm	65	32,0
2	Kümmerlein Rechtsanwälte & Notare	Essen	56	60,0
3	Grüter Rechtsanwälte & Notare	Duisburg	50	32,0
4	Aulinger Rechtsanwälte Notare	Bochum	46	32,0
5	ROTTHEGE Partnerschaftsgesellschaft	Essen	27	32,0
6	Spieker & Jaeger	Dortmund	25	32,0
6	Holthoff-Pförtner Wassermann	Essen	25	32,0
8	Kahlert Padberg Rechtsanwälte Fachanwälte Partnerschaft	Hamm	24	32,0
9	Kanzlei Voigt Rechtsanwälte	Dortmund	21	32,0
9	Bregenhorn-Wendland & Partner Rechtsanwälte	Bochum	21	32,0
11	Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft	Dortmund	20	32,0
12	Zuhorn & Partner Rechtsanwälte	Essen	18	32,0
12	Aurantia Rechtsanwaltsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft	Oberhausen	18	32,0
12	Schumacher & Partner	Essen	18	32,0
15	Heimann Hallermann Rechtsanwälte	Hamm	17	32,0
18	PARK Wirtschaftsstrafrecht	Dortmund	15	32,0
24	Rechtsanwälte Schwentker · Bückmann	Oberhausen	12	32,0
27	Jordan & Partner	Bochum	10	32,0
31	Potthoff-Kowol & Frankhof	Castrop-Rauxel	9	32,0
143	Bartel + Ciolek Rechtsanwälte	Oberhausen	2	32,0
143	Borgdorf + Partner	Dortmund	2	32,0

*in Prozent

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Zahl der Rechtsanwälte. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 148 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.revier-manager.de/ranking/rechtsanwaelte – Unternehmen unterhalb von Rang 15 sind hier nicht abgebildet. Mit Ausnahme derer, die eine ausführliche Darstellung ihres Unternehmens in dieser Ausgabe platziert oder das Starke Partner-Paket gebucht haben.

Aderhold

Dortmund Düsseldorf Köln Leipzig Frankfurt a.M.



© Jan Heinze

Golo Busch, Fachanwalt für Arbeitsrecht

Aderhold TOP-ARBEITGEBERVERTRETER LOTSSEN DURCH SCHWIERIGE ZEITEN:

Hier ist der Mittelstand an Rhein und Ruhr arbeitsrechtlich auf der sicheren Seite!



Mitarbeiter ganzer Branchen gehen auf die Straße und streiken, junge Fachkräfte aus der „Generation Z“ tauschen sich darüber aus, wie man den Mangel an Nachwuchs bestmöglich für die eigenen Arbeitsumstände nutzen kann. Arbeitgeber sind jetzt ganz besonders auf guten juristischen Beistand angewiesen. Die renommierte Kanzlei Aderhold hat längst auf diese Entwicklungen reagiert. Mit einem Team von drei erfahrenen Fachanwälten für Arbeitsrecht gibt sie gerade den mittelständischen Unternehmen wertvolle Orientierung. Golo Busch vom Standort in Dortmund begleitet und vertritt seit 26 Jahren schwerpunktmäßig Arbeitgeber aus dem Mittelstand sowie der Sozialwirtschaft im gesamten Bundesgebiet. Außerdem ist er spezialisiert auf die Beratung von Arbeitgebern im öffentlichen Dienstrecht. Von der Kölner Aderhold-Niederlassung aus wirkt Lars Thiesen. Ebenfalls Fachanwalt für Arbeitsrecht, hat er

besonders viel Erfahrung bei der Vorbereitung und Durchführung von Personalmaßnahmen in Sanierungs- und Restrukturierungssituationen und bei Unternehmensübernahmen, aber auch beim Auf- und Ausbau von Unternehmen. Häufig vertritt er Arbeitgeber gegenüber Betriebsräten und Gewerkschaften oder befasst sich mit Fragen des Sozialversicherungsrechts. Auch Volker Ostermeyer agiert vom Kölner Büro aus. Er berät hauptsächlich in den Bereichen Arbeitsrecht, Sanierung und Restrukturierung von Unternehmen sowie Wirtschafts- und Vertragsrecht. Insbesondere wenn es um tiefgreifende Veränderungen in Unternehmen geht, erreicht er im Zusammenspiel mit den anderen Experten von Aderhold die optimalen Ergebnisse.

Plötzlich krank nach Kündigung? Neues BAG-Urteil stärkt Arbeitgeberrechte!

Eine Beratung aus einer Hand muss auch das arbeitsrechtliche Tagesgeschäft umfassen. Ein Beispiel aus der Praxis: Zähneknirschend

mussten Arbeitgeber es bisher in der Regel hinnehmen und zahlen, wenn bislang anscheinend kerngesunde Mitarbeiter nach einer fristgerechten Kündigung gleich ihre persönlichen Sachen einsammeln und kurz darauf aus heiterem Himmel eine lange Krankschreibung vorlegen, oft gleich bis zum Ablauf der Kündigungsfrist. Der Arbeitgeber soll dann nicht nur die gesetzliche Entgeltfortzahlung leisten, da er während einer Arbeitsunfähigkeit auch keinen Urlaub mehr gewähren kann, müssen nicht genommene Urlaubstage mit dem Beendigungstermin finanziell abgegolten werden. Zweifel an der Berechtigung der Krankschreibung konnten Arbeitgeber bislang kaum effektiv geltend machen. „Das Bundesarbeitsgericht hat die Position des Arbeitgebers nun endlich gestärkt“, so Lars Thiesen. „Der hohe Beweiswert einer ärztlichen Krankschreibung gilt nicht mehr uneingeschränkt, wenn die konkreten Umstände eher nach einer Selbstbeurlaubung des Mitarbeiters aussehen. Wir empfehlen dem Arbeitgeber in solchen Fällen, dem Mitarbeiter die Zweifel offiziell mitzuteilen, verbunden mit der Aufforderung, die



Volker Ostermeyer und Lars Thiesen. (v.l.)

auffällig passende Krankschreibung nachvollziehbar zu erklären. Entgeltfortzahlung wird bis zu einer Klärung nur unter Vorbehalt geleistet oder ganz verweigert. Erfahrungsgemäß verzichtet der Arbeitnehmer dann lieber darauf, den Sachverhalt vor einem Gericht zu diskutieren.“ Das insoweit wegweisende BAG-Urteil (Aktenzeichen: 5 AZR 137/23) sieht dann die volle Darlegungs- und Beweislast für das Bestehen krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit trotz Vorlage eines Attests wieder beim Arbeitnehmer.

Damit Krisen nicht das Aus bedeuten: Restrukturierung in sachkundigen Händen

Es hatte mit sich verstärkenden Problemen während der Pandemie begonnen und am Ende beantragte das Unternehmen für Sondermaschinenbau die Insolvenz. „Für uns war das schon ein spezielles, aber nicht ganz untypisches Restrukturierungsmandat“, erläutert Volker Ostermeyer, „davon hatten wir in der Region schon einige, speziell aus dem Bereich der metallverarbeitenden Industrie und den Zulieferbetrieben. In diesem Fall haben wir die Käuferseite vertreten. Noch vor der Unterzeichnung des Kaufvertrags haben wir ein umfassendes Konzept für eine wirtschaftliche Neuausrichtung und den notwendigen Anpassungen, auch im Personalbereich erarbeitet.“ Gemeinsam mit der Verkäuferseite und dem Betriebsrat wurde ein zukunftsfähiges Personalkonzept bei Erhalt möglichst vieler

Arbeitsplätze verhandelt. Volker Ostermeyer: „Wir begleiten die Mandanten, wie immer vom Anfang bis zum Ende und lassen sie nicht im Regen stehen.“ Sanierung ist immer Teamarbeit, bei Aderhold im Komplettpaket aus einer Hand.“ Bei solchen Unternehmens-Verkäufen profitieren Aderhold-Mandanten von der interdisziplinären Zusammenarbeit der 65 Anwälte, etwa 30 Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, sowie der 20 Unternehmensberater der Kanzlei Aderhold.

Gerade zu Zeiten eines „Bewerbermarktes“ ist Fingerspitzengefühl gefragt

Seit der Pandemie trauen sich immer weniger Arbeitgeber, ihren Mitarbeitern das Homeoffice zu verbieten, weil sie sonst Wettbewerbsnachteile auf der Suche nach Fachkräften fürchten. Trotzdem gilt es, Missbrauchsrisiken zu minimieren. Besteht der Verdacht eines Arbeitszeitbetruges bei einem Mitarbeiter, begleitet Golo Busch seine Mandanten bei der Verhängung arbeitsrechtlicher Sanktionen bis zum Ausspruch einer außerordentlichen fristlosen Kündigung. „In einem Fall mussten wir sogar einen Detektiv hinzuziehen“, so Golo Busch, „Das Betriebsratsmitglied loggte sich nach dem Aufstehen in die Arbeitszeiterfassung ein, erschien aber erst bis zu 45 Minuten später im Büro. Wir haben dann den Arbeitgeber im Verfahren beim Abschluss eines Beendigungsvergleichs unterstützt.“ Dazu gibt es auch

ein wegweisendes Urteil: Das LAG Hamm hat im Rahmen eines Urteils vom 27.01.2023 erkannt, dass ein vorsätzlicher Verstoß gegen die korrekte Dokumentation der Arbeitszeit ein wichtiger Grund für eine fristlose Kündigung sein kann. Ansonsten liegt der Fokus aber im Erhalt von Arbeitsverhältnissen. Golo Busch: „Wir unterstützen bei der Implementierung von Konfliktmanagementsystemen. Gab es Verfehlungen, können wir die Mitarbeiter frühzeitig durch Personalgespräche sensibilisieren, um spätere Abmahnungen und Kündigungen zu vermeiden.“ Arbeitsrechtler Golo Busch schult die Personalabteilungen seiner Mandanten im Rahmen zahlreicher Inhouse-Seminare. Alle drei Fachanwälte für Arbeitsrecht profitieren dabei auch von der interdisziplinären Zusammenarbeit mit den Unternehmensberatern und Wirtschaftsprüfern des Aderhold-Verbundes.

Daniela Prüter | redaktion@regiomanager.de

Kontakt

Aderhold

Aderhold Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
 Westfalentower
 Westfalendamm 87, 44141 Dortmund
 Telefon: 0231 42 777 - 100
info@aderhold-legal.de
www.aderhold.legal



Buchhaltung **DIE „HERREN ÜBER DIE ZAHLEN“**

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater haben für Unternehmen eine vielseitige Beraterrolle und schaffen die Voraussetzungen für solides Wachstum.

Als Dienstleister und Berater für Unternehmen in allen Fragen rund um Steuern, Buchhaltung, Jahresabschluss und Lohnabrechnungen halten Steuerberater Unternehmern den Rücken frei, damit diese sich auf ihr Tagesgeschäft konzentrieren können. „Damit nehmen sie insbesondere der mittelständischen Wirtschaft eine Vielzahl von bürokratischen Aufgaben ab“, erläutert Steuerberater Marko Wiczorek, Hauptgeschäftsführer des Steuerberaterverbandes Düsseldorf.

„Als Organ der Steuerrechtspflege vertreten Steuerberaterinnen und Steuerberater außerdem die Interessen ihrer Mandanten gegenüber dem Fiskus, anderen Behörden und vor Gericht. Das Leistungsangebot umfasst insbesondere die Rechnungslegung, die Steuerberatung und den steuerlichen Rechtsschutz. Aufgrund der detaillierten Kenntnisse der wirtschaftlichen Verhältnisse der Mandanten sind sie darüber hinaus erster Ansprechpartner bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.“

Unternehmenswachstum fördern und absichern

Neben diesen Kerntätigkeiten nehmen Steuerberater häufig auch eine Mentorenrolle für Unternehmer ein, da auch die privaten Le-

bensumstände oder Veränderungen im Privatleben der Unternehmer einen Einfluss auf deren geschäftliche Aktivitäten und Entscheidungen und damit oftmals auch eine steuerliche Relevanz haben. Marko Wiczorek vom Steuerberaterverband Düsseldorf weist auf die statistische Tatsache hin, dass hierzulande ein Großteil der fast zwei Millionen Arbeitgeber die Abgabe der Lohnsteuer-Anmeldung an einen Steuerberater überträgt. Gleiches gelte für die rund drei Millionen Unternehmen in Deutschland, die Umsatzsteuer-Voranmeldungen abgeben müssen. Dabei würden nicht nur Zahlen zusammengetragen, sondern die Sachverhalte auch auf ihre steuerlichen Auswirkungen hin geprüft.

„Als ‚Herr über die Zahlen‘ können Beraterinnen und Berater jederzeit über die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Unternehmens Auskunft geben“, unterstreicht Wiczorek. „Auch deshalb unterstützen Steuerberaterinnen und -berater ihre Unternehmensmandanten bei allen wichtigen unternehmerischen Entscheidungen. Der Mandant wird durch den Dschungel der Steuervorschriften geführt und dabei wird aufgezeigt, wie Wachstum auch steueroptimal erreicht werden kann.“ Indem sie ihren Mandanten Gestaltungsempfehlungen, etwa im Hinblick auf betriebliche Umstrukturierungen, Unternehmenstransaktionen oder Unternehmensnach-

folgen geben, sind sowohl Steuerberater als auch Wirtschaftsprüfer unverzichtbare Sparringspartner für Unternehmer.

Darüber hinaus können insbesondere Wirtschaftsprüfer Unternehmen bei der Absicherung ihres Wachstums helfen, indem sie ihre Mandanten in Sachen Risikomanagement und bei der Einrichtung interner Kontrollmechanismen unterstützen – Stichwort Compliance –, damit diese nicht gegen gesetzliche Vorgaben verstoßen. Speziell der Berufsstand der Wirtschaftsprüfer trägt außerdem mit dazu bei, das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Wirtschaft zu stärken, denn basierend auf geprüften Unternehmenszahlen können Anleger informierte Entscheidungen für Investitionen treffen.

Zunehmende Digitalisierung

Sowohl in der Wirtschaftsprüfung als auch in der Steuerberatung spielt die fortschreitende Digitalisierung eine zentrale Rolle. So erfolgen die Kommunikation und der sichere Datenaustausch der Berufsträger mit ihren Mandanten schon heute größtenteils über digitale Plattformen und mit Hilfe digitaler Tools.

Wirtschaftsprüfer und Steuerberater können Unternehmen einerseits mit ihrer fachlichen Expertise und andererseits aufgrund ihres ho-

hen technischen Verständnisses für Systeme und Prozesse bei der digitalen Transformation begleiten. Im Bereich der Wirtschaftsprüfung werden beispielsweise die Jahresabschlussprüfungen immer digitaler und teilweise sogar als Remote Audit vollständig aus der Ferne durchgeführt. „Mit der Digitalisierung der Wirtschaft, der Verwaltung und der Gerichtsbarkeit geht automatisch auch die Digitalisierung der Steuerberatung einher“, stellt Marko Wieczorek vom Steuerberaterverband Düsseldorf fest. Der Berufsstand selbst setze aber auch eigene Maßstäbe und Impulse zur Digitalisierung der Arbeitsprozesse zwischen seinen Mandanten und der Kanzlei.

Weiterhin verweist Wieczorek auf die Einbindung Künstlicher Intelligenz (KI) in den Arbeitsalltag der Berater: „Künstliche Intelligenz kann dabei helfen, die Prozesse noch effizienter und damit schneller zu gestalten. Wenn beispielsweise Bankkontobewegungen auf dem betrieblichen Konto mit Hilfe von KI analysiert und die Buchungen automatisiert werden können, beschleunigt dies die Buchhaltung.“ Selbstverständlich könne Künstliche Intelligenz den Steuerberater keinesfalls ersetzen, sondern lediglich unterstützen. „Persönliche Beratung wird sich nicht durch ein Programm ersetzen lassen“, betont Wieczorek.

Vielfältige Herausforderungen

Zu den aktuellen Herausforderungen für den Berufsstand zählen laut dem Hauptgeschäftsführer des Steuerberaterverbandes Düsseldorf nach wie vor die Folgen der Corona-Pandemie mit ihren zahlreichen Überbrückungshilfen und der Abwicklung von Kurzarbeitergeld. So müssten in vielen Fällen noch die Schlussabrechnungen zu den Corona-Wirtschaftshilfen erstellt und eingereicht werden. Zudem gelte es, die Entwicklung bei der Grundsteuer sorg-

sam zu beobachten: „Sollte das aktuelle Gesetz nicht verfassungsgemäß sein, müssten die Bewertungen erneut erfolgen“, so Wieczorek. „Zum Schutz der Mandantenunternehmen ist auch die Reaktion der Finanzverwaltung auf die eingereichten Einsprüche zu beobachten.“ Ein weiteres Thema, das Wirtschaftsprüfer und Steuerberater stark beschäftigt und zu dem derzeit noch viele offene Fragen bestehen, ist die seit Januar 2023 geltende Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), die neue EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen. Denn ab dem kommenden Jahr verpflichtet diese nun sukzessive auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu einer nichtfinanziellen Berichterstattung über ihre Nachhaltigkeitsaktivitäten.

Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) hat am 19. April 2024 beim Bundesministerium der Justiz (BMJ) eine Stellungnahme zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der CSRD in deutsches Recht eingereicht. Darin begrüßt der Berufsverband, dass die Prüfung von Nachhaltigkeitsberichten als Vorbehaltsaufgabe den Wirtschaftsprüfern zugewiesen werden soll. Zudem schlägt das IDW vor, die als Übergangsregelung für das Geschäftsjahr 2024 vorgesehene Regelung, wonach der bestellte Abschlussprüfer zugleich auch der Prüfer des Nachhaltigkeitsberichts sein kann, als grundsätzliche Regelung in das Handelsgesetzbuch (HGB) zu übernehmen. Weiterhin spricht sich das IDW unter anderem dafür aus, das Thema Nachhaltigkeit künftig zum festen Bestandteil der Ausbildung und Prüfung aller angehenden Wirtschaftsprüfer zu machen.

Marko Wieczorek vom Steuerberaterverband Düsseldorf weist darauf hin, dass die aktuellen Gesetzesänderungen durch das Wachstumschancengesetz, das verspätet am 27. März 2024 beschlossen wurde, sich auf die Hauptaufgaben des steuerberatenden Berufsstandes, also die Erstellung von Jahresabschlüssen, Gewinner-



StB Dipl.-Fw. Marko Wieczorek, Hauptgeschäftsführer des Steuerberaterverbandes Düsseldorf e.V.

mittlungen und Steuererklärungen, auswirken. „Die neuen Regeln sollen das Wirtschaftswachstum fördern. Viele Vorschriften gelten bereits seit Anfang des Jahres, einige sogar schon rückwirkend ab 2023“, berichtet Wieczorek. Hier gelte es zu prüfen, welche Vorschriften bei welchen Mandaten zur Anwendung kommen können, damit diese Unternehmen entsprechend von der steuerlichen Förderung von Wirtschaftswachstum profitieren können.

Nach den Regelungen im Wachstumschancengesetz soll darüber hinaus ab dem 1. Januar 2025 für Unternehmen die grundlegende Verpflichtung zur Nutzung von E-Rechnungen bestehen. Aufgrund der erwarteten Herausforderungen sind jedoch Übergangsregelungen für den Zeitraum von 2025 bis 2027 vorgesehen. „Als Berufsverband unterstützen wir unsere Mitglieder hinsichtlich der Einführung der E-Rechnung insbesondere mit Fortbildungsangeboten, damit sie sich voll auf die Beratung ihrer Mandanten konzentrieren können“, erläutert Wieczorek.

Miriam Leschke | redaktion@regiomanager.de



Nähe. nachhaltig.
Wirtschaftsprüfung – Steuerberatung
ESG- und Risikoberatung – ESG-Prüfung/Validierung
[bswberatung.de](https://www.bswberatung.de)

Ranking DIE GRÖSSTEN STEUERBERATER UND WIRTSCHAFTSPRÜFER

Empfohlene Unternehmen

Märkische Revision	Essen	maerkische-essen.de
bsw Beratung Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Essen	bswberatung.de
Borgdorf + Partner	Dortmund	borgdorfpartner.de
Steuerberatersozietät Stiebritz & Klein	Dortmund	steuerberater-stiebritz.de

Die nachhaltigsten Steuerberater und Wirtschaftsprüfer

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	*E	*S	*G	*ESG-Score
1	DOSU Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Dortmund	80,0	87,3	83,3	84,3
2	bsw Beratung Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Essen	68,5	80,0	85,0	77,5
3	Steuerberatersozietät Stiebritz & Klein	Dortmund	43,0	83,5	53,3	65,3
4	Contax	Witten	51,4	82,3	40,0	64,6
5	MIZ Steuerberatung	Essen	34,0	78,0	57,0	60,6
6	Borgdorf + Partner	Dortmund	32,0	77,0	40,0	56,0
Ø	ESG-Branchendurchschnittswert Steuerberater und Wirtschaftsprüfer	Ruhrgebiet	45,0	30,0	18,0	32,0

*in Prozent

So entsteht der ESG-Score Die Teilbereiche werden wie folgt gewichtet: Environment 30%, Social 50% und Governance 20%. Wenn bis zum Redaktionsschluss keine unternehmensspezifischen Daten vorlagen, wurde der **Branchendurchschnittswert von 32,0%** angenommen. Siehe ESG-Score, Tabelle Revier-Ranking.

Jetzt kostenlos ESG-Score erfahren!
ESG-Fragebogen bequem online anfragen, ausfüllen, Score erfahren und im Magazin aufgelistet werden.



Das Revier-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Berufsträger	*ESG-Score
1	Märkische Revision	Essen	55	32,0
2	RLT Ruhrmann Tieben & Partner	Essen	47	32,0
3	Audalis Kohler Punge & Partner	Dortmund	40	32,0
3	RST Beratung	Essen	40	32,0
5	MIZ Steuerberatung	Essen	30	60,6
6	Bußmann, Semer & Müller	Dortmund	23	32,0
6	Niederrheinische Treuhand	Duisburg	23	32,0
8	TC Treuhand Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Essen	21	32,0
9	Müller-Gick-Krieger und Partner	Duisburg	17	32,0
9	Team Confides	Recklinghausen	17	32,0
11	Husemann Eickhoff Salmen & Partner	Dortmund	16	32,0
15	DOSU Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Dortmund	14	84,3
18	bsw Beratung Wirtschaftsprüfungsgesellschaft	Essen	10	77,5
23	Borgdorf + Partner	Dortmund	9	56,0
43	Kraft & Meister Steuerberatungsgesellschaft	Dortmund	6	32,0
80	Steuerberatersozietät Stiebritz & Klein	Dortmund	3	65,3

*in Prozent

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Zahl der Berufsträger. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 146 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.revier-manager.de/ranking/steuerberater-und-wirtschaftspruefer – Unternehmen unterhalb von Rang 11 sind hier nicht abgebildet. Mit Ausnahme derer, die eine ausführliche Darstellung ihres Unternehmens in dieser Ausgabe platziert oder das Starke Partner-Paket gebucht haben.



Claus Titze, Norbert Nießen, Tobias Schierbrock, Jörg Ellermann, Gerald Borgdorf, Thomas Irrgang, Jan Tristan Stutthoff (v.l.)

Borgdorf + Partner **DIE ARBEIT GEHT UNS NICHT AUS**

Borgdorf + Partner ist eine Wirtschaftskanzlei für den Mittelstand. Dank seines langanhaltenden Expansionskurses erweitert das Unternehmen sein Team fortlaufend.



Seit Sommer 2020 befindet sich Borgdorf + Partner nun an der Stadtkrone Ost in Dortmund, und dieser Schritt war für alle Beteiligten eine goldrichtige Entscheidung. „Wir haben jetzt schönere und größere Räume und eine sehr zentrale Lage in der Region. Wir sind nahe an der Autobahn und auch der Hauptbahnhof ist nicht weit“, freut sich Seniorpartner Norbert Nießen. „Das ist für uns alle ein Vorteil – vor allem unsere Mitarbeiter sparen viel Zeit auf dem Weg zur Arbeit.“ Das Unternehmen wurde 1977 als Rechtsanwaltskanzlei in Hagen gegründet. Heute ist Borgdorf + Partner eine Wirtschaftskanzlei für den Mittelstand mit Leistungsschwerpunkten in Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung, Recht, Konzeptionen und Unternehmensbewertung. Seit der Gründung ist das Unternehmen von einem ehemaligen Einzelunternehmen zu einer Partnerschaftsgesellschaft mit 40 Angestellten, vier Partnern und vier Kooperationspartnern angewachsen. Insgesamt sind derzeit neun Berufsträger, also Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, in der Gemeinschaft tätig. Borgdorf + Partner befindet sich trotz der Konjunkturdelle der deutschen Wirtschaft weiter auf Expansionskurs. Der Bedarf an wirtschafts- und steuerberatenden Leistungen ist ungebrochen und wächst weiter. „Wir machen so gut wie keine Werbung. Der größte Teil unserer

neuen Mandanten kommt über Empfehlungen zu uns. Wir scheinen also ein paar Sachen richtigzumachen“, erklärt Steuerberater Nießen zufrieden. „Vielleicht liegt das auch an unserer ausgeprägten Lösungsorientierung. Wir versuchen, für unsere Kunden Problemlösungen zu finden. Dies kann u.U. auch darin gipfeln, dass wir mit Mandanten in das europäische Ausland reisen, um dringend benötigtes Personal für sie zu akquirieren.“

Der Expansionskurs des Dortmunder Unternehmens führt auch dazu, dass fortlaufend neue Mitarbeiter benötigt werden. So sucht Borgdorf + Partner aktuell sowohl Steuerfachangestellte und Steuerfachwirte als auch Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte. „Wir nehmen auch gerne junge Leute auf, die Lust auf diese Tätigkeit haben und sich bei uns entwickeln wollen“, betont Nießen. „Bei uns arbeiten aber auch ältere Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen (z.B. 70-Jahre alt), die sich noch nicht alt fühlen, sondern weiterhin Spaß am Job haben. Ich selbst bin 58 Jahre alt und der Beruf ist für mich auch Hobby. Es ist toll, wenn man sich für seine Arbeit begeistert“, sagt er mit Überzeugung. Norbert Nießen ist es wichtig, dass jeder so eigenverantwortlich wie möglich arbeiten kann. „Ich finde es schrecklich, wenn Chefs ihre Mitarbeiter gängeln.“

Borgdorf + Partner tut sehr viel, damit sich die Beschäftigten wohlfühlen. Es gibt eine betriebliche Altersvorsorge und betriebliche Krankenversicherung sowie steuerfreie Sachleistungen, zum Beispiel in Form einer Edenred-Karte. Das

Unternehmen zahlt Fahrtkostenzuschüsse und stattdessen alle Teammitglieder technisch so aus, dass Arbeiten im Homeoffice problemlos möglich ist. „Wir haben einige junge Mütter und Väter bei uns, die froh sind, wenn sie immer mal wieder oder auch ausschließlich zu Hause arbeiten können“, berichtet Nießen. „Darüber hinaus finanzieren wir gerne Weiterbildungen, wie zum Beispiel zum Steuerfachwirt oder zum Steuerberater. „Das Wissen unserer Mitarbeiter ist unser Kapital“, ist er überzeugt. „Die Arbeit wird uns auch mit zunehmender Digitalisierung nicht ausgehen. Im Gegenteil, heute haben wir viel mehr EDV als vor dreißig Jahren – und viel mehr Mitarbeiter. Die Buchhaltung mag zukünftig automatisierter ablaufen. Das Denken und das Finden von Problemlösungen werden jedoch weiter Menschen übernehmen müssen.“

Kontakt



Borgdorf + Partner

**Borgdorf + Partner Steuerberater –
Wirtschaftsprüfer - Rechtsanwalt**
Stockholmer Allee 18, 44269 Dortmund
Telefon: 0231 700607-0
Telefax: 0231 700607-14
info@borgdorfpartner.de
www.borgdorfpartner.de



© Jan Henze

Marco Klein, Anna-Katharina McAlley und Dirk Stiebritz (v.l.)

Steuerberatersozietät Stiebritz & Klein **ZAHLEN IM GRIFF UND MANDANTEN IM MITTELPUNKT:**

Dortmunder Steuerkanzlei setzt auf Dreier-Spitze und ein starkes Team!



Schon beim Betreten der wunderschönen und repräsentativen Villa am Wambeler Hellweg in Dortmund fällt einem der Schriftzug am Empfang ins Auge: „Lust auf Beratung“ leuchtet einem entgegen. Genau dieser Fokus in der täglichen Arbeit macht die Kanzlei so erfolgreich. Wie ein guter Arzt, der sich zuerst mit der Anamnese seines Patienten beschäftigt, stellen die Steuerberater ihren Mandanten die richtigen Fragen. „Nicht die nackten Zahlen, sondern der Mensch steht im Vordergrund“, erläutert Dirk Stiebritz, „Natürlich arbeiten wir mit Zahlen. Aber wir arbeiten immer für Menschen. Genau dies macht den Reiz unserer Arbeit aus. Egal, ob Mandant, Mitarbeiter oder Sachbearbeiter beim Finanzamt, ein respektvoller Umgang muss stets gewahrt sein.“ Die Kanzlei besteht schon seit über einem halben Jahrhundert. Mit Dirk Stiebritz ist bereits die dritte Generation am Ruder. Sein Vater Dieter Stiebritz hatte die Kanzlei 1971 übernommen, 1998 kam dann Dipl.-Kfm. Dirk Stiebritz dazu und nach 14 Jahren gemeinsamer Arbeit übergab Dieter Stiebritz seine Gesellschafteranteile

an Marco Klein. Doch der Name „Steuerberater-Sozietät Stiebritz & Klein“ wird sich demnächst erneut verändern. Marco Klein: „Wir freuen uns sehr, unsere langjährige Mitarbeiterin Anna-Katharina McAlley zur Partnerin zu machen. Sie ist schon seit fast zehn Jahren in unserer Kanzlei, wurde während dieser Zeit zur Teamleiterin und hat sich hier auf Ihre Prüfung zur Steuerberaterin vorbereitet. Auch wenn wir mit Bilanzen arbeiten, was auf manche Menschen ja eher nüchtern und trocken wirkt, ist uns unsere Philosophie im Umgang miteinander und mit den Mandanten sehr wichtig. Anna-Katharina McAlley passt genau dazu und es ist gut, dass wir die Verantwortung demnächst zu dritt schultern können.“

Leidenschaft für Steuerrecht, moderne Technik im täglichen Einsatz

Anna-Katharina McAlley hatte vor Ihrer Ausbildung zur Steuerfachangestellten und Ihrem Dualen Studium zunächst eine Banklehre absolviert. „Doch ich merkte dann, dass meine Aufgabe dort viel mehr mit Verkauf als mit Beratung zu tun hatte. Als wir dann einen Kurs zum Thema Steuern durchliefen, weckte das

meine Begeisterung“, erinnert sie sich, „bei Stiebritz & Klein fing ich dann als Steuerfachangestellte an und arbeitete darauf hin, eines Tages Partner zu werden. 2018 war ich fertig mit dem Bachelor und meldete mein Interesse an.“ Was die Kanzlei auszeichnet, ist wohl auch der Spannungsbogen zwischen Tradition und Zukunft. „Bis heute betreut auch mein Vater noch ausgewählte Mandanten“, erklärt Dirk Stiebritz „Steuerberatung ist Vertrauenssache. Bei uns gibt es ganz viele Mandanten, die schon sehr lange auf uns setzen.“ Marco Klein ergänzt: „Gleichzeitig sind wir auf dem neuesten Stand, was die Digitalisierung angeht. Unsere Mandanten können sich kostenlos eine eigens für uns entwickelte App herunterladen. Damit lassen sich fehlende Buchhaltungsbelege oder Steuerbescheide leicht scannen und direkt an den bei uns zuständigen Sachbearbeiter übermitteln, das Ganze läuft natürlich sicher & verschlüsselt ab. Das System wandelt die Dateien automatisch in PDFs um und sie sind jederzeit für den Mandanten wie auch den Mitarbeitern verfügbar.“ Ganz wichtig ist aber, dass digitale Programme immer nur die Kompetenz der Berater ergänzen und sie keinesfalls ersetzen können. Dirk Stiebritz: „Wir beobachten ja auch den Markt und sehen, dass immer mehr Apps herauskommen, mit denen man



seine Steuern abwickeln können soll. Tatsächlich kann das aber gründlich schiefgehen, wenn man hier auf KI setzt. Die Programme stellen nämlich immer noch nicht genügend und vor allem nicht die richtigen Fragen.“ Zum Mandantenkreis der Kanzlei gehören viele mittelständische Unternehmen, auch aus der Baubranche. Da geht es schnell mal um größere Summen, wenn steuerrechtliche Dinge abgewickelt werden.

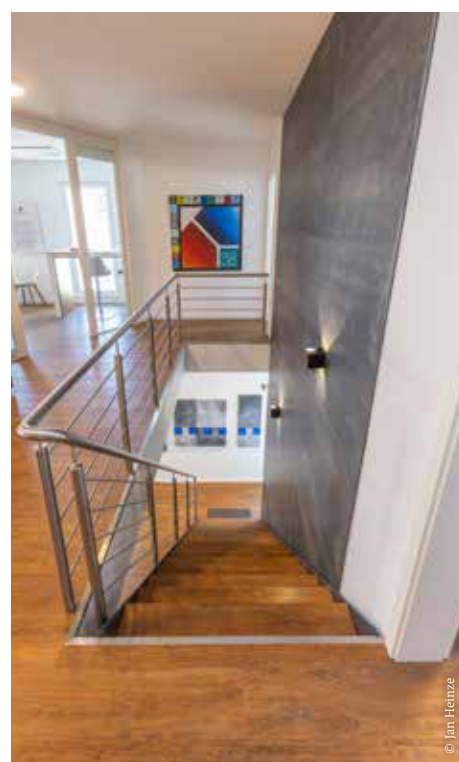
Zeichen stehen auf „Wachstum“

Aus dem einstigen Kern von neun Mitarbeitern ist bis heute ein Team von 26 Experten geworden. Natürlich war der einstige Standort am Körner Hellweg irgendwann zu klein. „Schon länger hatten wir uns nach einem neuen Domizil umgesehen“, so Dirk Stiebritz, „durch eine glückliche Fügung konnten wir dieses Grundstück am Wambeler Hellweg übernehmen und den alten Baubestand zeitgemäß renovieren.“ Für die Mandanten bringt die zentrale Lage mit ihren guten Parkmöglichkeiten nur Vorteile mit sich. Marco Klein: „Seit wir in unsere eigenen Kanzleiräume umgezogen sind, hat nicht nur ein äußerlicher, sondern auch ein innerer Wandel stattgefunden. Anders als andere aufstrebende Kanzleien sind wir nicht auf Wachstum um jeden Preis ausgerichtet. Wachstum durch Zukauf ist nichts für uns. Welcher Mandant bekommt schon gerne ungefragt einen neuen Steuerberater vorgesetzt? Steuerberatung ist Vertrauenssache. Vertrauen muss man sich verdienen, dieses kann man nicht einkaufen. Ähnlich sieht es bei ‚zugekauften‘ Mitarbeitern aus. Auch Mitarbeiter müssen zur Kanzleiphilosophie passen. Wir sind sehr stolz auf unser Arbeiterteam.“ So stolz übrigens, dass die Mitar-

beiterinnen und Mitarbeiter auf der Webseite nur mit abgekürztem Namen erscheinen dürfen. Das hält nämlich lästige Headhunter fern. Und das Team, das schon seit zehn Jahren nach ISO 9001 zertifiziert ist, ist begehrt auf dem Markt. „Wir haben bewusst auf gesundes und organisches Wachstum gesetzt, gleichzeitig unsere Qualitätsstandards stets auf dem höchsten Level gehalten“, ergänzt Dirk Stiebritz.

Vorbereitet für die Zukunft

Erst im vergangenen Jahr bot sich die Gelegenheit, das unbebaute Nachbargrundstück hinzu zu erwerben. Damit gibt es die Möglichkeit, die Kanzlei in naher Zukunft weiter zu vergrößern. Marco Klein: „Neben der Eigennutzung können wir uns auch eine Kooperation mit einer Anwaltskanzlei vorstellen. Die neu entstehenden Büros werden beides parallel zulassen. Wir möchten uns noch breiter aufstellen und planen daher weitere Spezialisierungen.“ Das Steuerwesen ist vielfältig und bietet spannende Nischen für junge Fachkräfte. Dirk Stiebritz: „Die Ausrichtung auf Spezialthemen ergeben sich aus dem täglichen Business. Beispielsweise kommen immer häufiger Mandanten mit Anfragen zur Gründung einer Holding auf uns zu. Auf dieses Thema sind wir mittlerweile genauso spezialisiert. Und auch wenn es darum geht, das Kapital einer GmbH möglichst steuerfrei in eine andere Kapitalgesellschaft zu überführen, sind wir die richtigen Ansprechpartner.“ In jedem Fall beginnt die Zusammenarbeit mit der Kanzlei immer mit dem, was man sich wie zur Gedächtnisstütze in Leuchtschrift auf die Empfangstheke gesetzt hat: Lust auf Beratung. Daniela Prüter | redaktion@regiomanager.de 🇩🇪

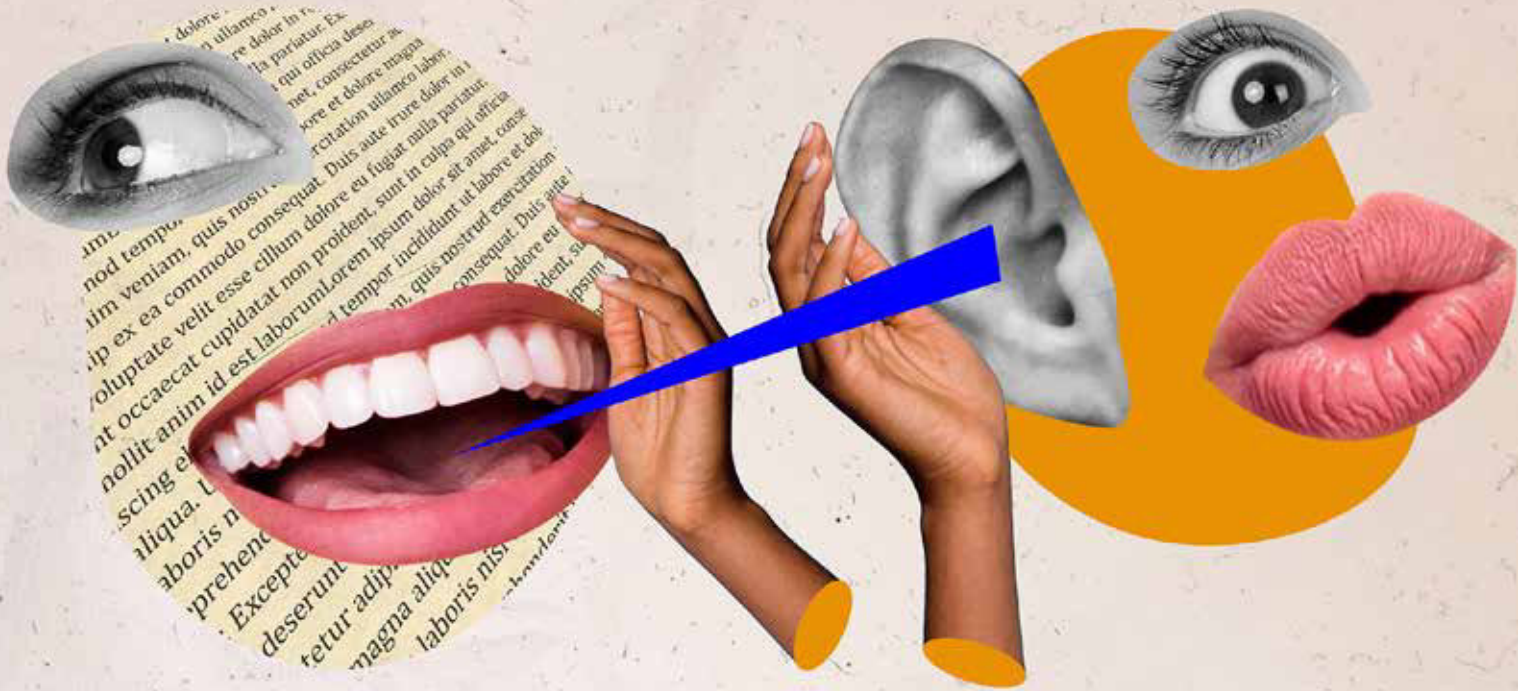


Kontakt



Stiebritz & Klein
STEUERBERATER SOZIENTÄT

Steuerberatersozietät Stiebritz & Klein GbR
Wambeler Hellweg 33, 44143 Dortmund
Telefon: 0231 59 50 04
info@steuerberater-stiebritz.de
www.steuerberater-stiebritz.de



Unternehmensberater

DIE CHANCE, ALS KRISE GETARNT

Wie findet ein Unternehmen die richtige Unternehmensberatung – und wie geht diese eigentlich vor?

„Eine ernsthafte Krise sollte man nie vergeuden. Sie bietet die Chance, Dinge zu tun, die vorher unmöglich erschienen.“ Dieses Zitat ist auch als Rahms Regel bekannt geworden. Rahm Emanuel, damaliger Stabschef von Barack Obama, hatte die Vorgehensweise der Obama-Administration während der Finanzkrise 2008 verteidigt.

Eine Krise nutzen, statt darunter zu leiden: welcher Unternehmer würde da Nein sagen? Bleibt die Frage, wie das gelingen kann. Auf der Suche nach der richtigen Antwort auf diese Frage kommen immer öfter Unternehmensberater ins Spiel. Noch im Jahr 2001 hatte die Branche in Deutschland 12,9 Milliarden Euro Umsatz gemacht; 2022 waren es bereits 43,7. Auch die Zahl der Beratungsunternehmen steigt, von 13.600 im Jahr 2008 auf 26.000 im Jahr 2021.

Rund 45 Prozent des Umsatzes entfällt dabei auf die Bereiche „Technologie“ und „Prozessmanagement“. Andere große Felder sind „Strategieberatung“ sowie „People & Change“ – durchaus soziale Sektoren. Die Aufteilung

deutet an: so vielfältig wie Unternehmen in Deutschland sind, so verschieden sind auch die Beratungsansätze.

Droht eine existenzielle Krise, kann eine Neuausrichtung ein ganzes Unternehmen retten. Beispiel: Fujifilm. Das japanische Unternehmen erkannte den Niedergang der analogen Fotografie und investierte in die Pharmabranche, da Chemikalien aus der Filmproduktion auch dort eingesetzt werden können. Später entwickelte Fujifilm sogar Medikamente zur Bekämpfung von Covid-19.

Doch das große Ganze wird deutlicher beim Blick ins Detail. Beispiel: Ein kleines Unternehmen in Siegen, das Werkzeuge herstellt. Große Werkzeuge, die bei der Sanierung von Gebäuden zum Einsatz kommen. „Das Unternehmen hatte das Problem, dass die Kunden aus dem Bereich B2B immer mal wieder mit Reklamationen kamen“, sagt Dr. Peter-Christian Zinn, Managing Partner bei der Bochumer Beratungsdienstleister Industrial Analytics Lab GmbH (IAL). „Doch die Qualität der Sanierung hing auch von der Benutzung des Gerätes ab.

Natürlich kann man das nicht lapidar auf die Kunden schieben. Also haben wir gemeinsam ein Kamerasystem zur Qualitätsprüfung entwickelt, das dem Anwender meldet, wie erfolgreich die Sanierung war.“

Digitale Qualitätssicherungs-lösung

Das ist ein klassisches Beispiel für eine Technologie-Beratung – ein Unternehmen steht vor einer Hürde, bei der die Geschäftsführung nicht sicher einschätzen kann, wie diese idealerweise überwunden werden kann. „Tatsächlich war die Anfrage an uns zunächst nach KI“, so Zinn, „da muss man als Berater erstmal die Lage überblicken und ordnen. Es geht ja um einen messbaren Erfolg, um etwas Realistisches, Sinnvolles.“ Nun arbeitet die digitale Qualitätssicherungs-lösung zwar mit einer Software vom Industrial Analytics Lab, die mit KI-Methoden funktioniert – Machine Learning. Doch das war das Ende der Lösungsfindung, nicht der Anfang.

Rationellerer Zugang

In dem Papier beleuchtet der Verband weitere Alleinstellungsmerkmale von Beratern: Zeit für Zuarbeiten, die man im „drängenden Tagesgeschäft nicht nebenbei erledigen kann“ sowie „rationelleren Zugang zu den notwendigen Daten“. Der Verband rät außerdem dazu, Berater zu finden, die nicht nur Analysen und Lösungsvorschläge erarbeiten könnten, sondern die auch die Zeit und die Qualifikation hätten, das Unternehmen bei der Umsetzung zu unterstützen.

Doch wie findet man nun den passenden Berater? Prof. Bernd Thomsen, CEO der Managementberatung „Thomsen Group“, gibt im „Handelsblatt“ unter anderem diese drei Tipps:

- Nach mindestens drei relevanten Unterschieden zu anderen wichtigen Branchenvertretern fragen und so lange bohren, bis die Antworten überzeugend sind
- Resultate bei der Lösung ähnlicher Herausforderungen anderer Kunden sichten und auf individuellem Ansatz bestehen
- Nach überzeugenden Erfolgsindikatoren fragen, die über den Erfahrungsschatz hinaus gehen

Bei Tageshonoraren von 1000 Euro oder mehr kann es sich lohnen, die Kosten vorher abzusprechen oder Erfolgshonorare zu vereinbaren. „Achten Sie darauf, dass sich der Beratungsauftrag nicht ausschließlich auf die Erarbeitung einer Konzeption und die Übergabe des Beratungsberichtes beschränkt“, rät die Industrie- und Handelskammer Berlin.

Ein weiterer Meilenstein auf dem Weg zum richtigen Berater kann die schiere Auswahl sein. Wer sich 10 oder 12 Angebote kommen lässt, kann leicht den Überblick verlieren. Der BDU rät daher dazu, maximal drei Beraterunternehmen in die engere Auswahl zu ziehen. In kostenlosen und persönlichen Vorgesprächen könnten grundlegende Informationen wie die Unternehmensphilosophie der Berater, Erfahrungen in spezifischen Branchen und Tätigkeitsbereichen sowie Referenzen in Erfahrung gebracht werden.

Bei der Angebotspräsentation sollten die Führungskräfte zugegen sein, die später in das Projekt einbezogen werden. Eine gewisse Deckungsgleichheit der vorgeschlagenen Konzepte mit den Werten des eigenen Unternehmens kann auch von Vorteil sein. Last but not least könnten auch die Honorarbildung, Nebenkosten und Zahlungstermine zusammen mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis aufschlussreich sein. Eine staatlich festgeschriebene Gebührenordnung gibt es übrigens für Unternehmensberater nicht, ebenso wenig wie den Schutz der Berufsbezeichnung.

„Das Wichtigste ist letztendlich“, so der BDU, „dass die ‚Chemie‘ stimmt.“

Tim Müßle | redaktion@regiomanager.de 🇩🇪

Zinn: „Oft wird KI übertrieben dargestellt, als könne ein großes Sprachmodell wie ChatGPT demnächst ein ganzes Unternehmen übernehmen. Wenn wir solche Anfragen bekommen, müssen wir oft freundlich unrealistische Vorstellungen korrigieren, gerade, wenn sie ohne konkrete Problemstellung daherkommen.“

Ein erster Schritt auf dem Weg zum richtigen Berater ist daher oft die Herausarbeitung des eigentlichen Problems. Geht es um eine neue Strategieweiche? Um eine technologische Herausforderung? Um die Modernisierung von Prozessen? Oder um einen Mix aus allen möglichen Komponenten?

Zur Vorbereitung von Beratungsprojekten empfiehlt der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) in einem Positionspapier unter anderem diese Checkliste:

- Welches Ziel soll die Beratung haben?
- Auswahl von zwei bis drei Unternehmensberatungen, die vom Schwerpunkt und der Größenordnung her geeignet sind
- Früh betroffene Führungskräfte sowie Beschäftigte des eigenen Betriebes einbeziehen

„Der Zukauf von externem Know-how ist immer dann sinnvoll und wirtschaftlich, wenn das entsprechende Fachwissen im Unternehmen selbst entweder nicht vorhanden ist oder die Know-how-Träger ihr Wissen nicht einbringen können“, beschreibt der BDU.

ROTTHEGE

CORPORATE · REAL ESTATE ·

VIELFÄLTIGE KOMPETENZEN ÜBERZEUGENDE RESULTATE

Wir halten Ihnen den Rücken frei!
Multidisziplinär aufgestellt, haben wir
immer Ihren Mehrwert im Blick: **Mehr
Zeit fürs Wesentliche, mehr Freiraum
für Ihren Erfolg.**

Rechtsanwälte
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Notar

www.rotthege.com


Die nachhaltigsten Unternehmensberater

ESG-Branchendurchschnittswert: 32,0%

Rang	Unternehmen	REVIEWER ESG 2024	*ESG-Score
Ø	Besser als der Branchendurchschnitt? Hier könnte Ihr Unternehmen stehen!		32,0 <small>*in Prozent</small>

So entsteht der ESG-Score Die Teilbereiche werden wie folgt gewichtet: Environment 30%, Social 50% und Governance 20%. Wenn bis zum Redaktionsschluss keine unternehmensspezifischen Daten vorlagen, wurde der **Branchendurchschnittswert von 32,0%** angenommen. Siehe ESG-Score, Tabelle Revier-Ranking.

Jetzt kostenlos ESG-Score erfahren!
 ESG-Fragebogen bequem online anfragen, ausfüllen, Score erfahren und im Magazin aufgelistet werden.



Das Revier-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Umsatz in Tsd.	**MA	*ESG-Score
1	Uniorg Gruppe	Dortmund	37.000	235	32,0
2	Realcore Group	Essen	17.287	89	32,0
3	Contec - Gesellschaft für Organisationsentwicklung	Bochum	12.000	120	32,0
4	Unternehmensberatung Währisch & Feykes	Duisburg	9.300	56	32,0
5	Agiplan	Mülheim	8.000	65	32,0
6	Zenit	Mülheim	5.300	65	32,0
7	phi-Consulting	Bochum	6.200	45	32,0
8	teampenta	Dortmund	5.300	45	32,0
9	TMC Turnaround Management Consult	Dortmund	5.300	30	32,0
10	Inline Unternehmensberatung	Dorsten	8.000	16	32,0
11	EnPQM	Dortmund	3.800	31	32,0
12	Beckmann Unternehmensentwicklung	Kamen	4.300	25	32,0
13	Advia	Dortmund	4.200	24	32,0
14	REFA Consulting	Dortmund	2.200	55	32,0
14	Conpair	Essen	5.200	15	32,0
16	Carmasec	Essen	2.500	40	32,0
16	Perpetuo	Dortmund	3.500	25	32,0
18	PCG Project Consult	Essen	3.025	27	32,0
19	Sustain Consult	Dortmund	3.510	10	32,0
20	Hattinger Büro	Hattingen	1.960	38	32,0
21	Malorg Consulting	Dortmund	2.100	20	32,0
22	qWer GmbH	Dortmund	3.100	8	32,0
22	Cedura	Bochum	2.000	17	32,0
24	Experconsult Unternehmensberatung	Dortmund	2.200	8	32,0
24	bpr Mittelstandsberatung	Dortmund	2.000	12	32,0
26	Orgatech	Lünen	1.500	27	32,0
32	ABACUS Corporate Finance	Essen	1.500	10	32,0
50	RNO-Consulting	Simmern	320	3	32,0



**Mitarbeiter *in Prozent

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Umsatz x 0,7 plus dem Rang nach Mitarbeitern x 0,3. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 58 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.revier-manager.de/ranking/unternehmensberater – Unternehmen unterhalb von Rang 26 sind hier nicht abgebildet. Mit Ausnahme derer, die eine ausführliche Darstellung ihres Unternehmens in dieser Ausgabe platziert oder das Starke Partner-Paket gebucht haben.

Karrieretage - die Jobmesse in der Region

Für Fach- und Führungskräfte, Quer- und Wiedereinsteiger,
Young Professionals, Schüler und Studenten



Treffen Sie vor Ort Jobsuchende und überzeugen Sie sie direkt – einfacher geht 's nicht!



Stärken Sie Ihr Personalmarketing und bauen Sie Ihre Arbeitgebermarke aus

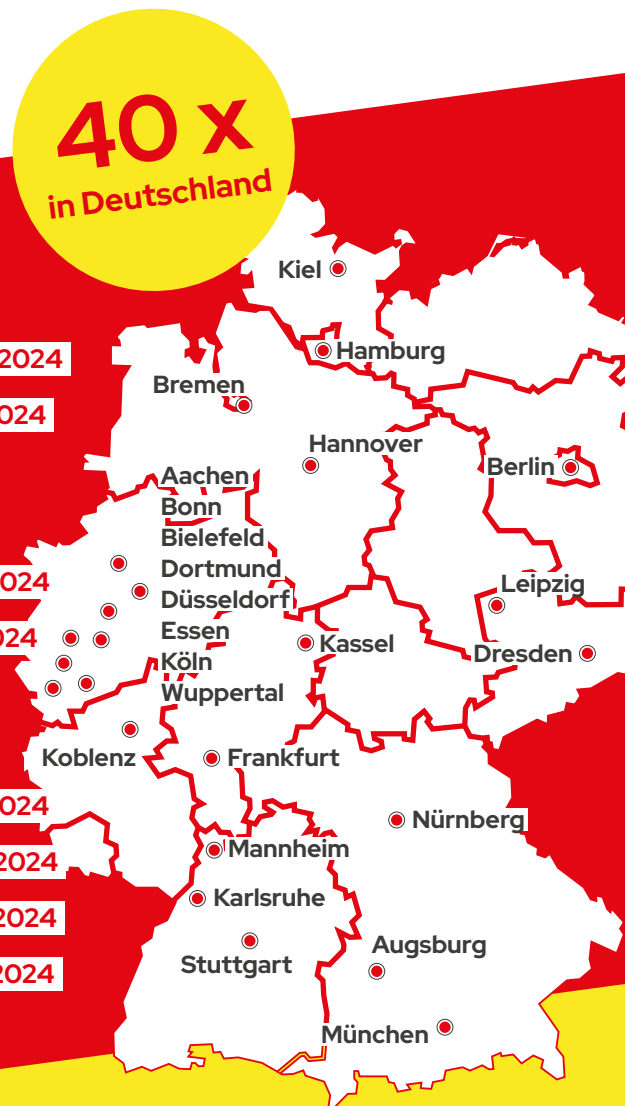


Knüpfen Sie wertvolle Kontakte zu Bewerbern für die Zukunft

40 x
in Deutschland

Aachen	07.05. & 14.11.2024
Augsburg	20.06.2024
Berlin	07.03. & 02.10.2024
Bielefeld	27.06.2024
Bonn	11.04. & 10.10.2024
Bremen	05.09.2024
Dortmund	24.04. & 28.11.2024
Dresden	29.10.2024
Düsseldorf	13.03. & 26.09.2024
Essen	21.03. & 10.09.2024
Frankfurt	23.05. & 21.11.2024
Hamburg	30.04. & 01.10.2024

Hannover	24.04.2 & 12.11.2024
Karlsruhe	18.04. & 17.10.2024
Kassel	25.06.2024
Kiel	11.09.2024
Koblenz	10.04. & 20.11.2024
Köln	17.04. & 13.11.2024
Leipzig	28.05.2024
Mannheim	14.05.2024
München	16.05. & 06.11.2024
Nürnberg	14.05. & 09.10.2024
Stuttgart	19.03. & 19.09.2024
Wuppertal	12.03. & 12.09.2024





B2B-Leasing **LEASING – TOP ODER FLOP?**

Das Leasing von Fahrzeugen und Anlagen ist eine gute Möglichkeit, seine Liquidität zu schonen. Man muss allerdings auf die damit verbundenen Fallstricke achten.

Dass man Fahrzeuge leasen kann, ist allgemein bekannt. Dieser Service wird auch von vielen Privatpersonen genutzt. Im gewerblichen Bereich ist inzwischen darüber hinaus das Leasing unterschiedlichster Gegenstände und Anlagen üblich geworden – von der Büroausstattung über IT-Infrastruktur bis zu Forschungs- und Entwicklungsausstattung oder Sicherheitstechnik. Geleast bekommt man heute auch komplette Produktionsanlagen und die dazugehörige Produktionshalle plus Bürogebäude. Dabei muss man allerdings wissen, dass Leasing zwar sehr viel mit Mieten gemeinsam hat, es aber auch einen wesentlichen Unterschied gibt: Gemeinsam ist beiden Modellen, dass man gegen eine – üblicherweise regelmäßige – Zahlung ein zeitlich gebundenes Nutzungsrecht für einen Vermögenswert erhält. Dazu bieten den Vorteil, dass kurzfristig kein Kapital für einen Kaufpreis benötigt, und so die eigene Liquidität geschont wird. Und – in vielen Fällen können Leasing-Raten wie Mietzahlung steuerlich direkt als Betriebskosten geltend gemacht und müssen nicht über einen längeren Zeitraum abgeschrieben werden.

Operatives Leasing oder Finanzierungsleasing?

Beim Mieten ist die Nutzung allerdings rein auf den Mietzeitraum beschränkt, während man beim Leasing im Allgemeinen eine Option auf den späteren Kauf des Gegenstandes erwirbt – und die Leasingraten auf den Kaufpreis angerechnet werden. Weshalb man bei Leasing auch von „Mietkauf“ spricht. Relativ nah an der Miete liegt das sogenannte operative Leasing, bei dem die Option für einen späteren Kauf in den Hintergrund tritt. Solche Verträge bieten in der Regel eine hohe Flexibilität, da sie kürzer sein können und man eher von einer Rückgabe der genutzten Ausrüstung am Ende der Laufzeit ausgeht. Im Gegensatz dazu ist das Finanzierungsleasing, oder auch Kapitalleasing, auf den späteren Erwerb der geleasten Sache ausgerichtet, wobei eine Rückgabe auch hier möglich ist – denn sonst würde man von einer Finanzierung sprechen. Beim Finanzierungsleasing steht aber im Vordergrund, dass die regelmäßigen Ratenzahlungen sowohl die Anlagenutzung als auch die Verminderung

des späteren Kaufpreises beinhalten. Daher liegen Wartung, Reparaturen und Versicherung hier auch meist in der Verantwortung des Leasingnehmers. Eine Spezialform ist das Sale-and-Lease-Back-Leasing, bei dem man eigene Gebäude oder Anlagen an einen Leasinggeber verkauft und anschließend für die Nutzung zurück-least. So kommt man kurzfristig an Kapital, belastet sein Budget aber auch mit bisher nicht vorhandenen regelmäßigen Zahlungen.

Das eigene Budget im Auge behalten

Welche Variante ein Unternehmen für sich wählt, ist vom individuellen Bedarf anhängig, weswegen es sinnvoll ist, eine Bedarfsanalyse durchzuführen, bevor ein Leasingvertrag abgeschlossen wird. Dabei sollten Fragen wie: Welche Art von Ausrüstung wird (wirklich) benötigt? Wie lange wird sie benötigt? Und – Ist ein späterer Kauf wahrscheinlich oder nicht, bedacht werden. Zentral für die Entscheidung ist sinnvollerweise immer der ver-



fügbare Finanzrahmen. Unternehmen sollten vorab sicherstellen, dass sie sich die Leasingraten auch – für die gesamte Vertragslaufzeit – leisten können, und zwar inklusive möglicher Zusatzkosten wie Wartung und Versicherung. Unabhängig von der eigenen Finanzlage sollte man die Höhe von Leasingraten, möglichen Anzahlungen und sonstigen Gebühren unbedingt verhandeln. Das ist wie bei einem Kauf meist möglich. Außerdem ist ein Vergleich mit den Konditionen anderer Anbieter selbstverständlich, wenn man einen wettbewerbsfähigen Preis bekommen möchte.

Die wichtigsten Leasing-Tipps

Hat man sich wohlüberlegt entschieden, einen Leasingvertrag einzugehen, sollte man bei den Vertragsverhandlungen auf einige Punkte achten, um bei eventuellen Komplikationen nicht unsanft zu erwachen:

1. Vertragslaufzeit und Flexibilität: Wichtig ist, eine Vertragslaufzeit zu vereinbaren, die den eigenen Bedürfnissen entspricht. Eine längere Laufzeit kann zwar niedrigere Raten bedeuten, aber auch zu höheren Gesamtkosten führen. Ebenso sollte man eine ausreichende Flexibilität sicherstellen, denn die Bedürfnisse des eigenen Unternehmens können sich ändern. Daher sollte die Änderung von Vertragsbedingungen wie Ratenhöhe, Laufzeit, Upgrades, aber auch eine vorzeitige Vertragsbeendigung möglich sein.

2. Rückgabebedingungen: Die Rückgabebedingungen sollte man sich sorgfältig durchlesen. Welche Bedingungen müssen erfüllt sein, damit die Ausrüstung zurückgegeben werden kann? Wie steht es mit eventuellen Kosten für Schäden oder (übermäßigen) Verschleiß. Gibt es Höchstgrenzen für die Nutzungsintensität, wie zum Beispiel Kilometerbeschränkungen bei Fahrzeugen, und was passiert, wenn diese überschritten werden?

3. Laufende Kosten und Versicherung: Wer kommt für Wartungen, Reparaturen und den möglichen Austausch von Verschleißteilen auf? Gehört das zu den Verpflichtungen des Leasingnehmers oder des Leasinggebers? Die Klärung dieser Frage kann ebenso wichtig sein wie die Verhandlung einer günstigen Leasing-Rate. Auch zu den laufenden Kosten des Leasings zählen Versicherungsbeiträge. Daher muss vor Vertragsabschluss geklärt werden, wer diese übernimmt, und ob die Versicherungsbedingungen für den Leasingnehmer angemessen sind.

4. Rechtliche Aspekte überprüfen lassen: Last but not least sind die meisten Leasingnehmer keine Juristen. Vor allem bei Verträgen mit erheblichem Finanzvolumen sollte man daher unbedingt einen Rechtsberater hinzuziehen und ihn oder sie auf die Klauseln und Bedingungen schauen lassen. Auch das kann späteren Ärger vermeiden.

Michael Otterbein | redaktion@regiomanager.de 🇩🇪



alexandra höner PHOTOGRAPHER

LIFESTYLE | PEOPLE | INDUSTRY

Die Lichtstimmung spielt eine entscheidende Rolle, um die Atmosphäre im Bild zu gestalten, wobei die Authentizität einer Person den Fotos einen unverwechselbaren Ausdruck verleiht.

Gute Bilder stärken das Image Ihres Unternehmens und dienen dazu, neue Kunden von Ihren Produkten, Dienstleistungen oder Mitarbeitern zu überzeugen!



0172 2632698



www.alexhoener.com

Empfohlene Unternehmen

Dobrindt & Hülsbruch	Hamm	dobrindt-huelsbruch.de
----------------------	------	------------------------

Die nachhaltigsten Versicherungsmakler

ESG-Branchendurchschnittswert: 32,0%

Rang	Unternehmen	*ESG-Score
Ø	Besser als der Branchendurchschnitt? Hier könnte Ihr Unternehmen stehen!	32,0

*in Prozent

So entsteht der ESG-Score Die Teilbereiche werden wie folgt gewichtet: Environment 30%, Social 50% und Governance 20%. Wenn bis zum Redaktionsschluss keine unternehmensspezifischen Daten vorlagen, wurde der **Branchendurchschnittswert von 32,0%** angenommen. Siehe ESG-Score, Tabelle Revier-Ranking.

Jetzt kostenlos ESG-Score erfahren!
 ESG-Fragebogen bequem online anfragen, ausfüllen, Score erfahren und im Magazin aufgelistet werden.



Das Revier-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	***Beitragssumme	**MA	*ESG-Score
1	BüchnerBarella Versicherungsmakler	Herne	90.000	80	32,0
2	Securess Versicherungsmakler	Essen	83.807	57	32,0
3	vs Vergleichen-und-Sparen	Bottrop	28.000	24	32,0
4	Debau Versicherung- und Finanzdienst	Hamm	19.400	20	32,0
5	VFS Heinz Grümmer	Dortmund	72.000	10	32,0
6	Dobrindt & Hülsbruch	Hamm	12.800	20	32,0
7	Leich Deppe Assekuranzmakler	Essen	56.000	9	32,0
8	BPA Bau-Plan-Assekuranz Versicherungsmakler	Hamm	10.100	16	32,0
9	Marx & Marx Versicherungsmakler	Dortmund	8.000	17	32,0
10	Udo Bucksch	Dortmund	7.333	9	32,0
11	Wolf Assekuranz Service	Essen	8.150	6	32,0
12	Tekton-Plus	Mülheim	8.000	5	32,0
13	ASP Consult	Essen	5.933	9	32,0
14	Fidelis Finanzberatungs	Gelsenkirchen	7.000	7	32,0
14	Essenta Finanzpartner	Dortmund	5.751	11	32,0
16	Global Broker Services	Duisburg	3.600	15	32,0
17	Protect Versicherungsmakler Rainer Witt	Essen	5.307	7	32,0
18	Nord-Süd Assekuranz-Agenturen	Mülheim	5.733	5	32,0
19	CL Capital Living	Bochum	3.867	8	32,0
20	Juffernholz	Gladbeck	3.240	14	32,0
21	Projekt Finanz Wirtschafts- und Finanzberatung	Essen	5.987	2	32,0
22	VVM-VersMakler	Bottrop	3.081	9	32,0
22	Bifunda Versicherungsmakler	Duisburg	3.333	6	32,0
24	RIW-Assekuranz Bureau Sahlfeld	Duisburg	4.600	4	32,0
25	Poly-Assecur	Gladbeck	3.333	5	32,0



***ohne Lebensversicherung / in Tsd. Euro **Mitarbeiter *in Prozent

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Beitragssumme x 0,7 plus dem Rang nach Mitarbeitern x 0,3. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 37 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.revier-manager.de/ranking/versicherungsmakler – Unternehmen unterhalb von Rang 25 sind hier nicht abgebildet. Mit Ausnahme derer, die eine ausführliche Darstellung ihres Unternehmens in dieser Ausgabe platziert oder das Starke Partner-Paket gebucht haben.


Dobrindt & Hülsbruch

TRADITION UND EXPERTISE IN DER VERSICHERUNGSBERATUNG

Seit über 35 Jahren ist die inhabergeführte Dobrindt & Hülsbruch GmbH eine feste Größe in Hamms Versicherungslandschaft.

Mit einem breit gefächerten Angebot an Versicherungen, langjähriger Expertise und einem maßgeschneiderten Beratungskonzept decken die erfahrenen Makler der Dobrindt & Hülsbruch GmbH den individuellen Bedarf von Privat-, Firmen- und Industriekunden ab. Ob maßgeschneiderte Absicherung für Familie und Eigentum, betriebliche Altersvorsorge oder komplexe Industrieversicherungen – die kompetenten Ansprechpartner für alle Fragen rund um die Assekuranz finden für jeden Kunden die passende Lösung. Ein besonderer Schwerpunkt des Unternehmens liegt auf der betrieblichen Altersvorsorge (BAV) und der Auslagerung von Pensionszusagen. Die zertifizierten Berater für betriebliche Altersvorsorge unterstützen Unternehmen bei der Konzeption und Umsetzung einer zukunftsorientierten und kosteneffizienten BAV-Strategie.

Als unabhängiger Versicherungsmakler ist Dobrindt & Hülsbruch nicht an bestimmte Produkte oder Anbieter gebunden. Vielmehr stehen

die objektive Beratung und der Kundennutzen im Vordergrund. Durch die enge Zusammenarbeit mit renommierten Versicherungsgesellschaften ermöglicht das Unternehmen seinen Kunden Zugang zu hochwertigen Versicherungsprodukten zu attraktiven Konditionen. Die Dobrindt & Hülsbruch GmbH zeichnet sich durch eine vertrauensvolle und persönliche Kundenbetreuung aus. Regelmäßige Kontaktaufnahme und ein offener Austausch gewährleisten, dass der Versicherungsschutz stets den aktuellen Bedürfnissen und Lebensumständen der Kunden entspricht. So entstehen langfristige Partnerschaften, die von gegenseitigem Vertrauen und Wertschätzung geprägt sind. 



Kontakt

Dobrindt & Hülsbruch
DIE VERSICHERUNGSMAKLER

Dobrindt & Hülsbruch GmbH

An der Windmühle 5a, 59069 Hamm

Telefon: 02385 1212

ahuelsbruch@dhmail.de

www.dobrindt-huelsbruch.de

JETZT DEN STARKER PARTNER CHECK MACHEN!



REGIO
MANAGER
STARKER
PARTNER
2024

VERWURZELT IN DER
REGION, FÜHREND IN
DER BRANCHE.

MÜNSTERLAND
MANAGER

NIEDERRHEIN
MANAGER

REVIER
MANAGER

RHEIN-WUPPER
MANAGER

REGIO
MANAGER



Lieferkettenmanagement

DER LIEFERANT, DEIN PARTNER

Dr. Helena Melnikov, Hauptgeschäftsführerin im Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) gibt Einblicke ins Supply Chain Management:

Selbst bewährte Lieferketten können in kurzer Zeit so gestört werden, dass sie nicht mehr funktionieren. Drei Beispiele aus den vergangenen Jahren haben das verdeutlicht: die Lock-downs während der Corona-Krise mit ihren Auswirkungen auf die Produktion und weltweiten Handelswege, der Ukraine-Krieg mit seinen Sanktionen gegen Russland und der hohen Inflation aufgrund gestiegener Energiepreise, und nun beobachten wir die abkühlenden Beziehungen zum wichtigen Handelspartner China. All diese politischen und wirtschaftlichen Risiken fängt der Einkauf auf. Das gelingt nur mit tragfähigen Beziehungen zu den Lieferanten und strategischer Weitsicht, um im Falle der nächsten Krise einen Plan B zu haben.

Umfassende Betrachtung

Beim Lieferkettenmanagement geht es darum, den Weg eines Produkts vom Anfang bis zum Ende zu denken. Zunächst einmal müssen Einkäuferinnen und Einkäufer definieren, welche Komponenten benötigt werden und was dem Unternehmen dabei wichtig ist: Eine

Hauptrolle spielen dabei Qualität, Preis, Lieferzeit und die Zuverlässigkeit des Lieferanten. Auf diese Weise identifiziert der Einkauf eine oder mehrere Firmen für die Lieferung einzelner Komponenten.

Lieferantenauswahl

Nun gilt es, diese potenziellen Partner genauer unter die Lupe zu nehmen, auch mit Probe-lieferungen: Wichtige Fragen dabei sind für die Beschaffungsabteilungen: Wie lange ist der Lieferant in spe bereits am Markt? Vielleicht war die bisher angefragte Komponente einfach zu fertigen; aber wäre das Unternehmen auch in der Lage, künftige etwaige zusätzliche Spezifikationen problemlos umzusetzen? Welche Risiken gibt es – möglicherweise produziert der Lieferant in oder nahe einer Region mit Bürgerkriegen? Oder gibt es Qualitätsschwankungen beim Lieferanten? Schwarze Schafe bei Lieferanten sprechen sich in Netzwerken wie dem BME oftmals schnell herum oder es geht aus anderen Quellen hervor. Auch Zertifizierungen wie DIN/

EN oder ISO helfen dem Einkauf dabei, sich ein objektives Bild über die Qualität und Zuverlässigkeit des Lieferanten zu machen.

Überwachung der Leistung

Unerlässlich für Einkäuferinnen und Einkäufer ist es, die Leistung des Lieferanten kontinuierlich und mindestens stichprobenartig zu überwachen und damit sicherzustellen, dass diese dem Vereinbarten entspricht und geltende Standards und Zertifizierungen einhält, vor allem wenn sich neue Standards etabliert haben.

Mitdenken erwünscht

Das Ziel ist eine resiliente Lieferkette, getragen von einer belastbaren, partnerschaftlichen Lieferantenbeziehung. Eine offene und transparente Kommunikation zwischen dem Einkauf und den Lieferanten ist dabei zentral, sodass Probleme – und die kommen garantiert – miteinander gelöst werden können. Will das Unternehmen beispielsweise eine bestimmte



Komponente durch eine umweltfreundlichere, wiederverwertbare ersetzen oder die gesamte Produktion in einer Art Kreislaufwirtschaft abbilden, dann hilft eine partnerschaftliche Beziehung des Einkaufs zum Lieferanten, der seinen Kunden versteht und die Lösung mitdenkt.

Geben und Nehmen

Auftraggebern „vom Stamme Nimm“, die nur nach dem Motto „Ich gebe dir den Auftrag und nehme dir dein Produkt ab“ funktionieren, wird das nicht gelingen. Statt Zulieferer nur mit Anforderungen und Ideen zu konfrontieren, sollten Auftraggebende auch geben: also Schulungen anbieten, statt nur ein Audit, mit dem man Kontrolle ausübt – oder beispielsweise eine Best Practice aus anderen Bereichen teilen. Wenn der Einkauf dies konsequent lebt, können sich beide Partner gemeinsam weiterentwickeln und zu einer guten Beziehung kommen, zu einem guten Produkt und zu einer belastbaren Lieferkette. So haben es bereits viele mittelständische Betriebe. Aber es leuchtet ein, dass die Entwicklung einer solchen Lieferantenbeziehung Zeit und Einsatz braucht – und ein umfassendes Verständnis, an welchen Punkten der Einkauf in der Lieferkette und auch in der Lieferantenbeziehung ansetzen kann. Es ist nicht ein Hebel, sondern es sind sehr viele. Das verdeutlicht gleichzeitig, wie anspruchsvoll die Pflege eines ganzen Netzes von Lieferantenbeziehungen über den Erdball hinweg bei der Herstellung komplexer Produkte ist.

Lieferkettengesetz

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) fordert von den Unternehmen, sehr viel tiefer in ihre Supply Chain hineinzuschauen als bisher üblich. Seit dem 01.01.2024 müssen auch Unternehmen mit 1.000 Beschäftigten und mehr nachweisen, dass sie sich bemühen, die vom LkSG geforderten Sorgfaltspflichten zu erfüllen. Die geplante europäische Lieferkettenrichtlinie hätte diese Anforderungen um ein weiteres verschärft. Die Einigung in Brüssel ist allerdings gescheitert, da sich nur eine Minderheit der EU-Staaten dafür ausgesprochen hat, während die drei größten EU-Länder, Deutschland, Frankreich und Italien, sich enthalten oder dagegen gestellt und damit eine Mehrheit der EU-Staaten mitgezogen haben.

Risikomanagement

Risiken einzuschätzen und Eventualitäten vorzubeugen, ist ein wichtiger Bestandteil des Lieferkettenmanagements. Das bedeutet, nicht nur zu schauen: Wo kann das nächste Feuer aufflammen und welches Feuer kann sich zum Flächenbrand auswachsen? Sondern es geht vielmehr um die Frage: Was mache ich dann? Was ist mein Plan B und mein Plan C? Der Einkauf muss sich dafür rechtzeitig um die Diversifizierung seiner Lieferkette bemühen. Dabei hilft die Überlegung: Wie entscheidend ist dieser Lieferant für meine Wertschöpfung? Ist dies eine

Komponente, die ich auch ersetzen kann oder die fünf anderen Lieferanten vor meiner Haustür ebenfalls im Angebot haben? Im BME haben wir einen Expertenkreis China. Dort wird über das Decoupling, also die Entkopplung der Wirtschaftsräume China und USA und das „De-Risking“ von China, diskutiert. Die meisten Experten sprechen sich dafür aus, in China zu bleiben, weil hinsichtlich Kosten, Qualität und Lieferzeiten so schnell keine Alternative in Sicht ist. Aber das Problem ist erkannt und immer mehr Unternehmen bemühen sich um ein zweites Standbein.

Tipps

Der BME bietet vielfältige Veranstaltungen an, die der Unterstützung und dem Matching zwischen Einkäufern, Dienstleistern und Lieferanten dienen, so etwa die BME-eLÖSUNGSTAGE in Düsseldorf oder das BME-Symposium in Berlin. Ideale Partner sind auch die 79 deutschen Industrie- und Handelskammern sowie die über 90 Auslandshandelskammern, die deutsche Unternehmen konkret bei ihrer Tätigkeit im Ausland unterstützen. Auch die Außenwirtschaftsagentur des Bundes, GTAI, hilft beim Knüpfen von Beziehungen zwischen Einkäufern und Lieferanten. Letztendlich bietet der BME das größte Netzwerk für Einkäuferinnen und Einkäufer, Supply Chain Manager und Logistikverantwortliche an. 🇩🇪



Essen-Steele | Ruhrbruchshof 3
Düsseldorf-Flingern | Erkrather Str. 228 a

www.parkett-strehl.de

Ranking DIE GRÖSSTEN DATENSCHUTZBEAUFTRAGTEN

Die nachhaltigsten Datenschutzbeauftragten

ESG-Branchendurchschnittswert: 32,0%

Rang	Unternehmen	REVIEWER MANAGER ESG 2024	*ESG-Score
0	Besser als der Branchendurchschnitt? Hier könnte Ihr Unternehmen stehen!		32,0 *in Prozent

So entsteht der ESG-Score Die Teilbereiche werden wie folgt gewichtet: Environment 30%, Social 50% und Governance 20%. Wenn bis zum Redaktionsschluss keine unternehmensspezifischen Daten vorlagen, wurde der **Branchendurchschnittswert von 32,0%** angenommen. Siehe ESG-Score, Tabelle Revier-Ranking.

Jetzt kostenlos ESG-Score erfahren!
ESG-Fragebogen bequem online anfragen, ausfüllen, Score erfahren und im Magazin aufgelistet werden.



Das Revier-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Berufsträger	*ESG-Score
1	migosens 	Mülheim	13	32,0
2	Datree	Dortmund	8	32,0
3	TÜV Informationstechnik TÜV Nord Group	Essen	6	32,0
4	Lutop Data-Compliance	Essen	5	32,0
5	DSB Ruhr	Bochum	4	32,0
6	AGAD Service	Dortmund	3	32,0
6	bpc 	Essen	3	32,0
8	SystemDatenschutzConsulting	Essen	2	32,0
8	Anka Rechtsanwalts-gesellschaft	Essen	2	32,0
10	In-Praxis Holger von Eicken	Hamm	1	32,0
10	Solvecon	Castrop-Rauxel	1	32,0
10	Datenschutzberatung Michael Kalbe	Hattingen	1	32,0

*in Prozent

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Zahl der Berufsträger. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 12 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.revier-manager.de/ranking/datenschutzbeauftragte

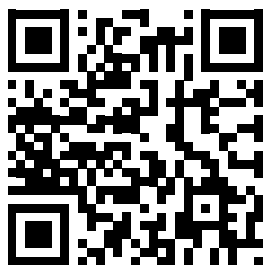
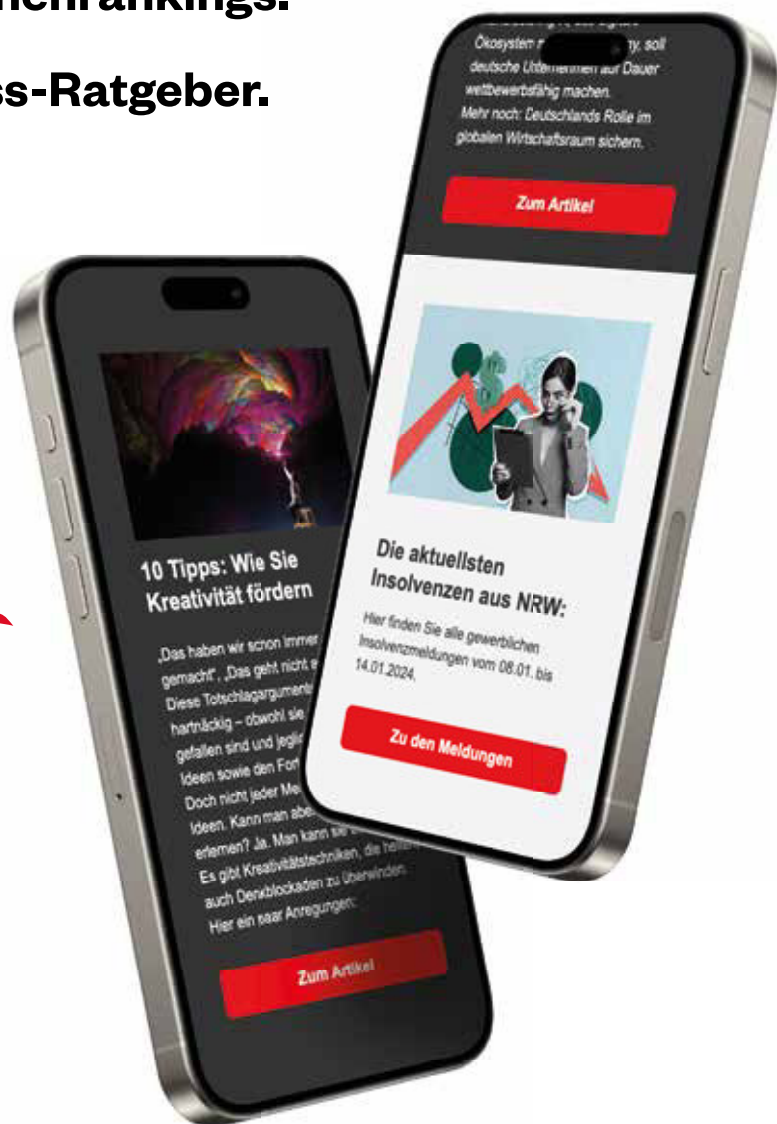


Insider-Wissen für Ihren Erfolg.

Aktuellste Insolvenzmeldungen aus NRW.

Spannende Branchenrankings.

Relevante Business-Ratgeber.



Jetzt für den NEWSLETTER anmelden!

R E G I O
MANAGER

Als verlässlicher Anbieter hochwertiger Mietmöbel für Messen und Events zählt fundus7 schon lange zu den Marktführern. Ihre Branchenexpertise bieten die Düsseldorfer neuerdings auch als Vertriebs- und Servicepartner für Objekteinrichtung an.



Wer für eine Messe oder eine Veranstaltung sehenswerte Qualitätsmöbel benötigt, weiß mit fundus7 seit vielen Jahren einen flexiblen und stets zuverlässigen Partner an seiner Seite. Das Düsseldorfer Unternehmen setzt seine langjährige Branchenerfahrung und das fachliche Know-how zu Möbelklassikern und Designerstücken nun seit einiger Zeit auch sehr erfolgreich für den Verkauf und Rundum-Service im Bereich der Inneneinrichtung ein.

Kernkompetenzen Ausstattung und Einrichtung

Mit der Firmengründung im Jahr 2010 in Ratingen hat es sich fundus7 zunächst zur Aufgabe gemacht, Messestände und Events mit schickem Qualitätsmobiliar „aufzumöbeln“. Die beiden Geschäftsführer Boris Wesche und Patrick Meuter setzten dabei von Beginn an auf ein außergewöhnlich hohes Qualitätslevel des Mobiliars sowie auf einen erstklassigen Kundenservice. Mit 35 Mitarbeitern und einem firmeneigenen Fuhrpark bedient fundus7 langjährig zahlreiche Messebauunternehmen, Messgesellschaften wie die Messe Düsseldorf, Köln oder Frankfurt, aber auch namhafte Konzerne wie Henkel und Panasonic. „Wir sind in den vergangenen Jahren gesund gewachsen und vergrößern uns weiterhin“, verriet Geschäftsführer Boris Wesche. Seit 2017



Die Geschäftsführer Boris Wesche und Patrick Meuter (v.l.) tauschen sich regelmäßig zu neuen Ideen und Inspirationen aus

ist das Unternehmen auch Ausbildungsbetrieb und zieht eigenen Nachwuchs heran. Allerdings wolle man nicht endlos wachsen: „Weil wir großen Wert auf eine familiäre Atmosphäre und auf persönliche Kundenbeziehungen legen, möchten wir unsere mittelständische, serviceorientierte Struktur beibehalten – das ist schließlich unsere Stärke“, unterstreicht Wesche. Auch was die Kapazitäten angeht, hat sich fundus7 mit dem Umzug von Ratingen an den heutigen Standort in Düsseldorf-Reisholz im Sommer 2020 noch einmal vergrößert. „Hier am Trippelsberg sitzen wir in direkter Nähe zur Messe Düsseldorf und verfügen nun über 13.000 Quadratmeter Fläche“, veranschaulicht Geschäftsführer Patrick Meuter.

Verkaufspartner für Objektdesign

„Während der Corona-Krise 2020/21, als das Messewesen und die gesamte Veranstaltungsbranche ja für lange Zeit lahmgelegt waren, haben wir uns gefragt, für welche Vertriebsfelder wir unser gewachsenes Know-how in den Bereichen Einkauf und Logistik, unsere Fachkompetenz und die Kreativität unseres Teams sonst noch nutzen könnten“, schildert Boris Wesche. So kam den Möbel-Spezialisten die Idee, ihre Expertise zusätzlich als Vertriebs- und Servicepartner für die Inneneinrichtung anzubieten – mit „Design im Objekt“ wurde eine neue Verkaufssparte etabliert.



Nadine Wesche, Senior Account Managerin



Jan Mehlan, Head of Sales



Tim Kühnert, Key Account Manager



Gemeinsam mit Innenarchitektin Nadine Vogt hat fundus7 für die Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei VCvElegal in einer ehemaligen Stahlfabrik ein modernes Office mit Loft-Charakter eingerichtet

„Hinter ‚Design im Objekt‘ steht ein fünfköpfiges Team, das unseren Kunden, zu denen überwiegend Raumausstatter und Innenarchitekten gehören, eine umfassende Beratung rund um alle Interior-Themen liefert“, berichtet Wesche. Die Düsseldorfer haben sich sehr breit aufgestellt und können als Großabnehmer das komplette Portfolio von 14 namhaften Herstellern wie Brunner, Infiniti, Senator oder Plank zu attraktiven Konditionen anbieten. Von Designklassikern über funktionale Alleskönner bis hin zu mutigen Trendsettern ist hier für jeden Geschmack etwas dabei.


„Ob Office, Kanzlei, öffentliche Einrichtung, Arztpraxis, Hotel oder Gastronomie – unsere Möbelkollektionen und Accessoires sollen perfekt in das Raumdesign passen und ein klares Statement setzen“, betont Patrick Meuter und ergänzt: „Daher arbeiten wir bei unseren Projekten häufig eng mit Innenarchitekten und Raumausstattern zusammen.“ Ein aktuelles Projekt, das fundus7 gemeinsam mit der Innenarchitektin Nadine Vogt für die Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei VCvElegal realisiert hat, ist kürzlich in der Fachzeitschrift AIT für Architekten und Innenarchitekten vorgestellt worden. In einer ehemaligen Stahlfabrik wurde für die Kanzlei ein modernes Office mit Loft-Charakter eingerichtet, in welchem man einen kommunikativen Open Space mit variabel nutzbaren Einzelbüros kombiniert hat. Zusammen mit Innenarchitektin Vogt entwickelte fundus7 ein Raumkonzept, das die Philosophie der Kanzlei in den Räumen widerspiegelt, die Arbeitsprozesse unterstützt und eine nahbare Atmosphäre entstehen lässt. Dabei sind maßgefertigte Möbel durch klassische Entwürfe der Fabrikanten HAY, Lapalma, Pedrali und Arper ergänzt worden.

Rundum-Service für alle Eventualitäten

„Mit unseren individuellen Serviceangeboten, die wir ergänzend zur Objekteinrichtung anbieten, kann sich der Kunde entspannt zurücklehnen“, sagt Boris Wesche lächelnd. Denn die Düsseldorfer kümmern sich zum einen um die Lieferung und die Montage der bestellten Ware und bieten ihren Kunden zum anderen umfassende Zusatzleistungen, aus denen diese je nach Bedarf wählen können. Hierzu zählen z.B. eine detaillierte Produkt- und Materialberatung oder eine individuelle Raumplanung mit Aufmaß, für die fundus7 Visualisierungen zur Verfügung stellt. „Wir fertigen auch Individualeinbauten nach Vorgabe des Kunden, wenn sich dieser etwa individuelle Module, Einbauschränke oder einen speziellen Empfangstresen wünscht“, beschreibt Wesche. Da die Düsseldorfer an ihrem Firmensitz über eine eigene Lackierkabine verfügen, können außerdem auch unterschiedlichste Lackierarbeiten durchgeführt werden.

Zu „Design im Objekt“ gehören mit der Produktparte „fairmoos“ auch vielfältig variierbare Interior-Moosplatten, mit denen sich die Kunden ein harmonisierend wirkendes Stück Natur direkt in ihre Innenräume holen können. Die Moosplatten bestehen aus einer nachhaltig geernteten Flechte, die konserviert und eingefärbt wird. „Durch ihre zahlreichen dekorativen Einsatzmöglichkeiten lässt sich die Begrünung als stylisches Designobjekt nutzen, z.B. indem Firmenlogos damit nachgebildet werden oder vieles mehr“, veranschaulicht es Boris Wesche.

Auch in puncto Nachhaltigkeit sind die Düsseldorfer bestens für die Zukunft aufgestellt. „Seit dem 21. Oktober 2022 verfügen wir über ein Umweltzertifikat und dürfen uns ‚Sustainable Company‘ nennen, ausgezeichnet von der fwd: Bundesvereinigung Veranstaltungswirtschaft“, freut sich Geschäftsführer Wesche. Als engagierter Mittelständler geht fundus7 beispielhaft voran und stellt transparent vor, wie das Unternehmen seine Nachhaltigkeitsthemen in die täglichen Arbeitsprozesse einbindet und umsetzt. Bereits zum dritten Mal haben die Düsseldorfer dazu einen ausführlichen Nachhaltigkeitsbericht erstellt, in dem die zahlreichen Maßnahmen beschrieben sind, die fundus7 ergriffen hat, um seine Nachhaltigkeitsperformance zu optimieren. Unter anderem legt fundus7 beim Einkauf den Fokus klar auf Hersteller mit transparenten Nachhaltigkeitsrichtlinien und anerkannten Zertifizierungen.

Miriam Leschke | redaktion@regiomanager.de 

Kontakt

Design
im Objekt
fundus7

fundus7 GmbH

Am Trippelsberg 100, 40589 Düsseldorf
Telefon: 0211 737768-0
Telefax: 0211 737768-44
design@fundus7.de
www.designimobjekt.de - www.fundus7.de



Nachhaltig investieren

GRÜN SOLL'S WERDEN

Nachhaltige Investments erfreuen sich bei Anlegern immer größerer Beliebtheit. An „grünen“ Wertpapieren mangelt es auch nicht, doch die Suche nach dem passenden Produkt ist kompliziert. Unternehmer, die bei der Geldanlage ESG-Kriterien berücksichtigen möchten, sollten sich daher auf Gespräche mit ihren Finanzberatern vorbereiten.

Ab jetzt sollen nur noch Aktien von Unternehmen ins Depot, die mit ihren wirtschaftlichen Aktivitäten den weltweiten CO₂-Ausstoß nicht weiter steigen lassen? Es darf auch gern ein Fonds dabei sein, der dazu beiträgt, Frauen in den Schwellenländern Zugang zu mehr Bildung zu verschaffen? Nachhaltig investieren – das ist für viele Firmenlenker längst ein Thema. Die Abkürzung ESG ist bei Investoren heute in aller Munde. Sie steht für „Environmental“, „Social“ und „Governance“ und bezeichnet eine Form der Geldanlage, bei der Umweltkriterien, soziale Aspekte und Grundsätze der fairen Unternehmensführung eine zentrale Rolle spielen. An Wertpapieren, gerade an Investmentfonds, die einen ESG-Stempel bereits im Namen tra-

gen, mangelt es auch nicht. Die Frage ist nur, wie es gelingen kann, aus dem Dschungel der hell-, mittel- und dunkelgrünen Anlagemöglichkeiten, die auszuwählen, die zu den eigenen Vorstellungen von Nachhaltigkeit tatsächlich passen.

Komplizierte Begriffe

Unternehmer, die in Sachen ESG nicht so versiert sind, dass sie auf eigene Faust die passenden Papiere auswählen können, tun gut daran, sich vertrauensvoll an ihren Anlageberater oder Vermögensverwalter zu wenden. Doch kaum hat der Anleger erklärt, dass er nachhal-

tig investieren möchte, wird er schnell überfordert sein. Denn seit gut eineinhalb Jahren sind Berater bei Banken und Vermögensverwaltern dazu verpflichtet, ihre Kunden zu fragen, wie grün es im Depot denn werden soll. Und dann folgen Begriffe wie EU-Offenlegungsverordnung und Taxonomie.

Da die gesetzlichen Regelwerke, die sich hinter diesen Schlagworten verbergen, selbst vielen kapitalmarktaffinen Firmenlenkern eher unbekannt sein dürften, ist es durchaus von Vorteil, wenn sie sich vor dem Gespräch mit dem Finanzprofi damit vertraut machen. Denn nur wer sich auskennt, kann die Anlageinstrumente wählen, die seinen ESG-Vorlieben tatsächlich entsprechen.



Der Mindestanteil der „auswirkungsbezogenen Investitionen“, also der Anteil des ESG-Impacts, muss konkret beziffert sein.

Das klingt alles höchstkomplex, doch viele Berater machen es ihren Kunden einfach. Zählt etwa ein Fonds zur dritten Rubrik des Zielmarktkonzepts, läuft es in der dunkelgrünen Fläche der Tools häufig unter einer deutlich weniger sperrigen Überschrift, zum Beispiel als „Produkt mit Auswirkungsbezug auf die Ökologie“. An Beispielen zeigen die Finanzprofis dann auf, was damit gemeint ist.

Die Sache mit den Quoten

Ist die Phase der Erklärungen vorbei, hat sich der Kunde für Finanzprodukte der mittelgrünen Rubrik oder der dunkelgrünen Taxonomie-Kategorie entschieden, geht es mit der Frage nach dem gewünschten Mindestanteil an ESG-Investments weiter. Dann werden zumeist wieder drei Varianten angeboten: Produkte mit einer niedrigen Quote von mindestens fünf Prozent, solche mit einem mittleren Anteil (mindestens 20 Prozent) und mit einer hohen Quote ab 50 Prozent an nachhaltigen Investitionen.

Bei Fonds kann die Angabe solcher Quoten durchaus eine verzwickte Angelegenheit sein. So werden sich auf absehbare Zeit nur sehr wenige Vehikel zu einer Anlagestrategie verpflichten können, die einen Mindestanteil taxonomiekonformer Investitionen vorsieht. Denn die EU-Taxonomie steht erst am Anfang und bietet für ein breit gestreutes Portfolio noch zu wenige Anlagemöglichkeiten. Außerdem fehlen bisher verlässliche Daten, um die Erfüllung der technischen Kriterien der Taxonomie bewerten zu können. Viele Fonds wählen daher den zweiten Ansatz und orientieren sich an der Offenlegungsverordnung.

Kein passendes Produkt?

Sind alle Kriterien festgelegt, können Investoren im Optimalfall aus Listen mit Finanzprodukten wählen, die ihrem Risikoprofil, dem Anlageziel und -horizont sowie den ESG-Wünschen entsprechen. Doch das klappt längst nicht immer, denn bislang gibt es nicht für jede ESG-Präferenz das passende Produkt – schon gar nicht in Kombination mit jedem Risikoprofil.

Findet sich kein geeignetes Produkt, gehen Berater meist einen Schritt zurück. Sie fragen den Anleger, ob er seine Präferenz eventuell ändern oder vorerst sogar auf die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten verzichten möchte. Verzichtet der Kunde nicht, beginnt das Spiel von vorne, die ESG-Vorgaben werden neu definiert, die Suche nach dem passenden Fonds oder Zertifikat beginnt erneut. Und im Depot bleibt es bis zum nächsten Gespräch mit dem Anlageberater oder Vermögensverwalter vielleicht etwas weniger grün, als eigentlich gewünscht.

Andrea Martens | redaktion@regiomanager.de 🇩🇪

Gleich ob Neu- oder Bestandskunde, die Anlageberatung bei der Bank, der Sparkasse oder dem Vermögensverwalter beginnt seit dem 2. August 2022 stets mit der Frage, ob Nachhaltigkeitskriterien bei einem Investment berücksichtigt werden sollen. So will es die überarbeitete Fassung der Delegierten Verordnung 2017/565 zur Umsetzung der Finanzmarkt-Richtlinie Mifid II.

Erklärt ein Anleger, dass ihm Nachhaltigkeit wichtig ist, muss er beantworten, ob er detailliertere Präferenzen festlegen möchte. Hier kommen nun die EU-Offenlegungs- und die Taxonomieverordnung ins Spiel (siehe Kasten). Die Beratungstools von Geldhäusern und Vermögensverwaltern bieten Anlegern bei der Wahl der passenden Fonds, Einzelwerte oder Zertifikate Hilfestellung, häufig, indem sie eine hell-, eine mittel- und eine dunkelgrüne Fläche vorsehen.

Hinter den grünen Flächen

Hinter den Farbflächen der Beratungssoftware verbergen sich die drei Kategorien, die das sogenannte ESG-Zielmarktkonzept für die

Empfehlung nachhaltiger Finanzprodukte festgezurr hat. Entwickelt haben es die Branchenverbände der Fondsgesellschaften (BVI), Banken (DK) und Zertifikatehäuser (DDV).

In der ersten Kategorie des Zielmarktkonzepts finden sich Finanzprodukte, die nach Artikel 8 der Offenlegungsverordnung eingestuft sind. Zusätzlich berücksichtigen sie die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren (Principal Adverse Impacts, PAIs). Unter Nachhaltigkeitsfaktoren sind unter anderem Umwelt-, Sozial- und Arbeitnehmerbelange zu verstehen (siehe Kasten auf Seite 43).

Unter die zweite Kategorie – in der Beratungssoftware erscheint sie meist in Mittelgrün – fallen Produkte, die nachhaltige Investitionen im Sinne der sozialen und der Governance-Ziele gemäß Offenlegungsverordnung vorsehen. Orientiert sich ein Produkt an der Umwelt-taxonomie, landet es in Rubrik drei des Zielmarktkonzepts. Wichtig zu wissen: Um in Kategorie zwei und drei eingestuft zu werden, müssen Finanzprodukte ein explizit benanntes Nachhaltigkeitsziel verfolgen, etwa die Reduktion von Treibhausgasemissionen oder mehr Bildung für Frauen in den Schwellenländern.



© Stegfried Dammrath

Dr. Marcus Korthäuer, Geschäftsführer und Gesellschafter ESPERA-WERKE GmbH

Espera-Werke **VON DUISBURG IN DIE WELT**

Die in Duisburg ansässige ESPERA-WERKE GmbH ist als führender Anbieter industrieller Wäge- und Etikettiersysteme bekannt und bedient mit ihren Maschinenlösungen Nahrungsmittelproduzenten weltweit.



Dr. Marcus Korthäuer ist seit 13 Jahren Geschäftsführer und Gesellschafter der ESPERA-WERKE GmbH und führt das Unternehmen mit vollkommen neuen Ansätzen durch die digitale Transformation des Maschinenbaus. ESPERA beweist seine Innovationskraft immer wieder aufs Neue. Angefangen vor einem Jahrhundert mit der Entwicklung von klassischem Equipment für Metzgereibetriebe, wie zum Beispiel Ladentischwaagen oder Aufschnittmaschinen, ist das Unternehmen immer mit der Zeit gegangen.

Bereits in den 60er Jahren wurde mit der industriellen Automatisierung in der Nahrungsmittelindustrie begonnen. Damals entstanden die ersten, industriellen Fleisch- und Molkebetriebe. ESPERA hat den Wandel der Zeit für sich genutzt und sein Produktprogramm zu damals komplett auf Industrieanwendungen umgestellt. „Die industrielle Wägetechnik für die Nahrungsmittelindustrie war damals ein echtes Novum. Wir bringen in diesem Bereich

sehr viel Know-how sowie jahrelange Erfahrung mit. Das macht uns einzigartig und gibt uns die Möglichkeit, immer Trends für die Branche zu setzen“, erläutert Dr. Marcus Korthäuer.

Zum 100-jährigen Firmenjubiläum ist ESPERA auch als Maschinenbauer in der digitalen Welt angekommen. Dies bringt neue Chancen mit sich, führt aber zu kompletten Strukturveränderungen im Unternehmen. Ziel dabei ist es, die Mitarbeiter für neue Technologien und das Umdenken zu begeistern und alle mit auf die digitale Reise zu nehmen.

Vom Maschinenbauer zum digitalen Lösungsanbieter

Immer einen Schritt voraus: Das Duisburger Unternehmen ESPERA ist Experte für die industrielle Verwiegung und Etikettierung von Lebensmittelprodukten. Damit ist der Mittelständler mit seinen rund 300 Mitarbeitern für die Preis- und Gewichtsauszeichnung vorverpackter Molkerei-, Käse- und Fleischerzeugnisse zuständig. Typische Produkte sind verpackte Steaks oder verpackter Käse im Supermarkt-

regal, die den Artikelpreis abhängig vom Gewicht sowie weitere Informationen wie Nährwerte und Allergene auf dem Etikett ausweisen. Eine Vielzahl von Anforderungen werden dabei an den Wäge- und Etikettierprozess gestellt. Einerseits gibt es gesetzliche Richtlinien, welche Informationen sichtbar für den Konsumenten auf dem Etikett abgedruckt werden müssen. Andererseits gibt es aber auch individuelle Anforderungen der Supermärkte, die zu erfüllen sind. Um den hohen Ansprüchen der Branche gerecht zu werden, liegt der Fokus auf der konsequenten Weiterentwicklung der Maschinen und Systeme.

Umso komplexer Prozesse werden, desto stärker kommt die Digitalisierung zum Einsatz, um Abläufe und Bedienschritte einfach zu gestalten. Der Maschinenbau tut sich generell schwer, die digitale Denkweise in ihre Produkte zu übernehmen. ESPERA hat bereits vor Jahren den Mehrwert der Digitalisierung für sich entdeckt und investiert seither in deren Weiterentwicklung. Noch vor 10 Jahren bestand ein Großteil des Forschungs- und Entwicklungsteams bei ESPERA aus klassischen Maschinenbau- sowie Elektrotechnikingenieuren. Der digitale Wandel ist heute



sichtbar: Über 70 Prozent der Mitarbeiter im Bereich Forschungs- und Entwicklung sind inzwischen Softwareentwickler und Softwareingenieure, die sich mit der Entwicklung digitaler Maschinenfunktionen sowie der Online-Anbindung von Maschinen beschäftigen.

Dabei entstehen einzigartige neue Maschinenfunktionen. Zum Beispiel lässt sich dank digitaler Technologien der Verschleiß von Maschinenkomponenten und Einzelteile in Echtzeit darstellen. Der Maschinenbediener erhält einen Live-Überblick über die verbleibende Lebensdauer von Maschinenteilen und kann Service- und Wartungseinsätze somit viel besser planen. Ohne diese Technologie würde es erst zum Tausch eines Maschinenbauteils kommen, wenn die entsprechende Komponente defekt ist. Dies kann zu Ausfällen einer Maschine beziehungsweise der gesamten Produktionslinie führen. Mit einem vorausschauenden, digitalen Wartungskonzept werden ungeplante Stillstände vermieden und die Produktionseffizienz steigt maßgeblich. „Die Kunden weltweit profitieren von unserem Prozess- und Systemwissen und steigern dadurch die Ausfallsicherheit sowie die Effizienz ihres Produktionsalltags“, erklärt Dr. Marcus Korthäuer.

Nachhaltigkeit als wichtiger Treiber der Zukunft

Die Lebensmittelindustrie denkt um: Nachhaltige, biokompostierbare Etiketten und Produktverpackungen haben in den letzten zwei Jahren auch und gerade in der Nahrungsmittelindustrie stark an Interesse gewonnen. Denn sowohl frische als auch haltbare Produkte sind oft sehr aufwändig verpackt. Dies hat generell den Zweck, das Produkt vor Beschädigung, aber auch vor Verschmutzung oder Bakterien zu schützen. Der Hygieneaspekt ist besonders

bei Frischeprodukten ein wichtiger Faktor, etwa bei frisch verpacktem Fleisch, Käse, Obst oder Gemüse. Das Produkt bleibt frisch und ist durch die Verpackung länger haltbar. Umso wichtiger ist es, in diesem Segment nachhaltige Lösungen zu entwickeln. ESPERA bietet inzwischen selbst ein großes Portfolio kompostierbarer Etiketten an, die mittels der Wäge- und Etikettiersysteme auf die Packung aufgebracht werden. „Wir schauen aber auch noch einen Schritt weiter in Bereiche, die uns nicht direkt betreffen. Dabei unterstützen wir Projekte, die sich mit kompostierbaren Verpackungsmaterialien beschäftigen, um in Zukunft ein vollkommen im Haushalt kompostierbares Produkt im Supermarkt zu platzieren: von der Packung bis hin zum Etikett“, erklärt Dr. Marcus Korthäuer.

Der neue ESPERA Standort - Neubau mit Perspektive

Nachhaltigkeit bedeutet für ESPERA nicht nur die Entwicklung umwelt- und ressourcenschonender Produkte. Jeder Mitarbeiter fängt bei sich selbst an – angefangen von der E-Mobilität bis hin zu Ressourcenschonung im Arbeitsalltag. Der Duisburger Mittelständler blickt mit Spannung und Optimismus in die Zukunft und im Jahr 2025 soll ein neuer Meilenstein gesetzt werden. Das Wachstum des erfolgreichen Unternehmens wird weiter fortgesetzt und so freuen sich alle auf den Start des Neubauprojektes im Businesspark Niederrhein – selbstverständlich unter Berücksichtigung höchster Umweltstandards und vollkommen ressourcenschonender Gestaltungsrichtlinien. ESPERA möchte mit dem Neubau nicht nur dem Wachstum des Unternehmens gerecht werden, sondern auch in Sachen Umweltschutz und Nachhaltigkeit ein Statement für die Industrie in der Region Rhein-Ruhr setzen.

Heidi Hagemann | redaktion@regiomanager.de 🇩🇪

Über Dr. Marcus Korthäuer



- Geschäftsführer und Gesellschafter ESPERA-WERKE GmbH
- Vorstandsvorsitzender Unternehmerverbandsgruppe Duisburg
- Vorstandsvorsitzender VDMA Fachverband Mess- und Prüftechnik
- Vizepräsident europäischer Wägeindustrieverband (CECIP)

Kontakt

ESPERA

Espera-Werke GmbH

Moltkestr. 17-33, 47058 Duisburg
 Telefon: 0203 3054-0
 Telefax: 0203 3054-275
www.espera.com
info@espera.com

Vorteile nachhaltigen Wirtschaftens



Kunden binden & neue Kunden gewinnen



Image stärken



Arbeitgeber-Attraktivität steigern



Ressourcen & Geld sparen



Investoren aufmerksam machen



Nachhaltige Transformation **NACHHALTIGKEIT HEISST ZUKUNFTSFÄHIGKEIT**

Die Regularien zur Nachhaltigkeitsberichterstattung üben einen zunehmenden Transformationsdruck auf den Mittelstand aus. Dieser hat jedoch den Vorteil, für nachhaltiges Wirtschaften schon seit jeher sehr affin zu sein.

Die Transformation der Wirtschaft hin zu mehr Nachhaltigkeit ist in vollem Gange. Speziell für den Mittelstand bedeuten die neuen Dokumentations- und Berichtspflichten jedoch zunächst einmal einen erheblichen bürokratischen Mehraufwand.

Seit die Europäische Kommission 2019 den „Green Deal“ aufgelegt hat, der darauf abzielt, die EU bis zum Jahr 2050 klimaneutral zu machen, sind mehrere gesetzliche Regularien festgezurr worden. Diese betreffen sukzessive auch die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), die dadurch vor große Herausforderungen gestellt werden. Bereits seit Anfang 2022 greift die EU-Taxonomie-Verordnung, deren Zweck es ist, ein EU-weites Klassifizierungssystem für die Bewertung der ökologischen Nachhaltigkeit wirtschaftlicher Aktivitäten zu etablieren.

Größere Unternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitenden müssen bereits seit Jahren einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen und über die drei ESG-Verantwortungsbereiche Environ-

mental (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (Unternehmensführung) berichten. Zusätzlich sind diese Unternehmen verpflichtet, den Anteil ihrer „grünen“ Umsatzerlöse, Investitionen und Betriebsausgaben anzugeben. Der neue EU-Standard zum Nachhaltigkeitsreporting zwingt nun zunehmend auch den Mittelstand zu einer nichtfinanziellen Berichterstattung, die die Darstellung des Anteils ökologischer sowie sozialer Umsätze, Investitionen und Betriebsausgaben umfasst.

Nachhaltigkeitsreporting wird Pflicht

Mit der seit Januar 2023 geltenden Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), der EU-Richtlinie über die Nachhaltigkeitsberichterstattung von Unternehmen, wurde der Umfang der von den neuen Regularien betroffenen Betriebe deutlich erweitert. Zur Nachhaltigkeitsberichterstattung verpflichtet

die CSRD innerhalb der EU alle großen kapitalmarktorientierten Unternehmen für Berichtszeiträume ab dem 1. Januar 2024. Als große Unternehmen gelten Betriebe, die zwei der folgenden Kriterien erfüllen: eine Bilanzsumme in Höhe von 20 Millionen Euro, einen Nettoumsatzerlös von über 40 Millionen Euro und die Beschäftigung von mehr als 250 Mitarbeitenden. Für nicht kapitalmarktorientierte große Unternehmen gilt die Berichtspflicht in gleichem Sinne dann ab dem Jahr 2025. Kleine und mittelgroße Unternehmen fallen ab 2026 ebenfalls unter die Richtlinie, sofern sie kapitalmarktorientiert sind. In Summe sind in Deutschland von der Regelung circa 15.000 Unternehmen betroffen, die spätestens ab 2028 über Aspekte der Nachhaltigkeit berichten müssen.

Besonders seit der Corona-Krise ist das Thema Nachhaltigkeit omnipräsent und schlägt sich zunehmend auch in den Erwartungen an Unternehmen nieder. Das macht sich beispielsweise bei Auftragsvergaben bemerkbar. So wollen

Dimensionen und Indikatoren von Nachhaltigkeit

Umwelt

- Klimaschutz
- Ressourcenschonung
- Vermeidung von Umweltverschmutzung
- Übergang zur Kreislaufwirtschaft
- Förderung und Erhalt von Biodiversität

Soziales

- Faire Entlohnung
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Achtung der Menschenrechte
- Inklusion und Vielfalt
- Gleichberechtigung
- Work-Life-Balance
- Gesellschaftliches Engagement

Unternehmensführung

- Vermeidung von Korruption und wettbewerbswidrigen Geschäftspraktiken
- Transparente und effektive Anreizsysteme für mehr Nachhaltigkeit
- Verantwortungsvolle Steuermoral
- Unabhängigkeit von Kontrollorganen
- Compliance Management

große Unternehmen häufig sehr genau wissen, wie nachhaltig ihre Zulieferer aufgestellt sind und wie deren CO₂-Bilanz aussieht. Zugleich zwingt die EU-Taxonomie-Verordnung Finanzinstitute dazu, die Entwicklung eines Betriebes vor einer Kreditvergabe nun noch detaillierter zu untersuchen. Das hat zur Folge, dass Kredite für Unternehmen jeder Größe zunehmend an Nachhaltigkeitskriterien geknüpft werden.

Ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie gefragt

EU-Taxonomie und CSRD bedeuten für KMU also nicht nur, dass diese die Nachhaltigkeit ihrer Aktivitäten proaktiv analysieren und steuern müssen, sondern machen es auch erforderlich, das eigene ESG-Profil zu optimieren und darüber früher oder später entsprechend zu berichten.

Die Klärung der Fragen, wo man in Sachen ESG-Management eigentlich steht und wie die Nachhaltigkeitsperformance zu dokumentieren ist, stellt insbesondere KMU vor große Herausforderungen, da diese selten über explizit zuständige Mitarbeiter oder gar Abteilungen für das Aufgabenfeld verfügen.

Doch Betriebe, die sich nur unzureichend mit dem Thema Nachhaltigkeit beschäftigen, laufen Gefahr, von den hohen regulatorischen Anforderungen überwältigt und im Wettbewerb abgehängt zu werden. Um dies zu vermeiden, sollte das Thema so früh wie möglich angegangen werden. Denn nachhaltiges Wirtschaften wird immer wichtiger für das eigene Image und somit auch für den Unternehmenserfolg. Unternehmen, die die Transformation mit einer ganzheitlichen Strategie angehen und die Kontrolle über die Nachhaltigkeitsperformance ihres Betriebes haben, stärken nicht nur

ihre Wettbewerbsfähigkeit und ihr Employer Branding, sondern sie investieren damit auch in ihre Zukunftssicherheit.

Transparenz und Übersichtlichkeit schaffen


Zweifellos haben KMU andere Herausforderungen und Möglichkeiten als große Mittelständler oder Konzerne. Bei der Transformation hin zu mehr Nachhaltigkeit verfügen mittelständische Unternehmen zumindest generell über sehr gute Ausgangsbedingungen. Schließlich ist für klassische Mittelständler nachhaltiges Handeln und Wirtschaften per se naheliegender als für große Unternehmen oder multinationale Konzerne, da diese Firmen oft seit vielen Jahren fest in ihrer Region verwurzelt sind und sich in einer Verantwortung für das ökologische Gleichgewicht und den sozialen Zusammenhalt an ihrem Standort sowie für das Wohlbefinden ihrer Mitarbeitenden sehen. Insofern ist Nachhaltigkeit bei Mittelständlern häufig bereits Teil des Selbstverständnisses bzw. der Unternehmensphilosophie. Speziell Familienunternehmen und inhabergeführte Mittelständler haben die nachfolgenden Generationen stets im Blick und denken entsprechend langfristig.

Als Verlagshaus regionaler B2B-Wirtschaftsmagazine möchten wir genau diesen KMU Inspiration für pragmatische Veränderungen in Sachen Nachhaltigkeit bieten und – analog zu unseren Branchen-Rankings – eine Übersicht nachhaltiger KMU im Sinne eines Benchmarks aufbauen, der die Transformation vorantreibt. Nachhaltig arbeitende Mittelständler haben damit eine Möglichkeit, ihr Nachhaltigkeitsengagement vorzustellen und Auftraggeber bzw. Arbeitnehmer können komfortabel diejenigen Unternehmen identifizieren und anfragen, die ihre Vor-

stellungen nachhaltigen Wirtschaftens teilen. Im ersten Schritt haben wir daher im letzten Jahr alle Branchen-Akteure unserer Rankings (über 20.000 Mittelständler) befragt, welche nachhaltigen Maßnahmen und Projekte (ökologisch, ökonomisch und/oder sozial) sie bereits umsetzen. Im zweiten Schritt möchten wir nun die Nachhaltigkeitsbemühungen von Unternehmen auch messbar und damit vergleichbar machen, indem wir einen ESG-Score von Unternehmen als Gesamtwert aus deren Engagement in den Bereichen Umweltfreundlichkeit, Soziales und Unternehmensführung ermitteln.

Hierzu bedurfte es zunächst einer erneuten Befragung der Branchen-Akteure, diesmal anhand ausführlicher branchenspezifischer ESG-Fragebögen. Um das Ganze statistisch abbilden und adäquat umsetzen zu können, arbeiten wir mit dem Bielefelder Start-up Sustained als erfahrenem Profi-Partner zusammen, der über eine entsprechende Datenbasis verfügt.

Das Team von Sustained ist auf die ESG-Datenerfassung spezialisiert und betreibt eine KI-gestützte Datenbank, mit Hilfe derer sich individuelle ESG-Datenanalysen für Unternehmen durchführen lassen. Anhand seiner Datenbank, die die ESG-Daten von über 15.000 Unternehmen umfasst, hat Sustained identifiziert, welche ESG-Daten deutscher Unternehmen in den unterschiedlichen Branchen bereits vorliegen und daraus für jede Branche Durchschnittswerte ermittelt, die als Orientierung für einen Benchmark dienen. Mit Hilfe der Angaben der Unternehmen aus den branchenspezifischen Fragebögen, der ESG-Daten der jeweiligen Wirtschaftszweige und der daraus ermittelten Branchen-Durchschnittswerte lässt sich das Nachhaltigkeitsengagement von Unternehmen derselben Branche nun auch vergleichen.

Miriam Leschke | redaktion@regiomanager.de 



Louis Schulze und Niclas Musies (v.l.), Gründer von Sustaind

ESG-Management **NACHHALTIGKEITSENGAGEMENT TRANSPARENT MACHEN**

Im Interview spricht Start-up-Gründer Louis Schulze über die Bedeutung nachhaltigen Wirtschaftens, die Implementierung nachhaltiger Prozesse sowie Möglichkeiten der Erfassung und Analyse von ESG-Daten.

REGIO MANAGER: Herr Schulze, Sie haben sich mit dem 2022 von Ihnen und Niclas Musies gegründeten Start-up-Unternehmen Sustaind auf die ESG-Datenerfassung spezialisiert. Was ist Ihre Perspektive auf das Thema ESG-Management – welche Chancen sehen Sie im Thema Nachhaltigkeit?

Louis Schulze: Wir sind davon überzeugt, dass die nachhaltige Transformation ein Wachstumsmotor für die deutsche Industrie sein kann. Die sog. GreenTech-Märkte wachsen rasant und Lösungen zur Dekarbonisierung werden global nachgefragt. Es braucht innovative, und zumeist technische Produkte, die wir mit unserem Ingenieursgeist aus Deutschland heraus schaffen können. Blicken wir zurück: Das deutsche Wirtschaftswachstum der vergangenen Jahrzehnte, das Label „Made in Germany“, ist u.a. auf diese beiden Voraussetzungen zurückzuführen: die wachsende Nachfrage in unseren Kernmärkten und die zunehmende Globalisierung. Aktuell erleben wir, wie sich dieses Wachstum in den traditionell deutschen Industrien verlangsamt. Vielleicht braucht es daher neue Märkte, die unseren künftigen Wohlstand begründen. GreenTech kann aus meiner Sicht so ein „Made in Germany 2.0“ begründen.

Und sicher werden die Chancen aktuell eher von ESG-Berichterstattung und der damit verbundenen Bürokratie überschattet. Doch auch

diese kann, bei genauerer Betrachtung, ein Schritt in Richtung Chance sein. Die Pflicht zur Berichterstattung schafft erstmalig Transparenz, welche Unternehmen auch ökologisch und sozial gut wirtschaften. Die berichteten Zahlen werden Entscheidungskriterium – für Banken, Kunden und Mitarbeitende. Positioniere ich mich gegenüber diesen als nachhaltiges Unternehmen, schaffe ich ein Differenzierungsmerkmal, das sich bspw. in günstigeren Zinsen äußern kann.

RM: Inwiefern gewinnt nachhaltiges Wirtschaften seit einiger Zeit nun auch für KMU an Relevanz?

LS: Die Relevanz war immer gegeben. Gerade im deutschen Mittelstand liegt Nachhaltigkeit in der DNA. Unser Start-up haben wir in Ostwestfalen-Lippe gegründet. Eine Region, die viele familiengeführte Weltmarktführer beheimatet. Werte wie „Enkelfähigkeit“, der Erhaltungswille des starken Mittelstands und das Familienunternehmertum sind immer schon stark verwurzelt gewesen und im engsten Sinne ein Ausdruck von Nachhaltigkeit und sozialer Verantwortung. All diese Betriebe würden nicht mehr bestehen, wenn sie nicht nachhaltig agieren würden. Mit der Berichterstattung wird dies endlich sichtbar. Vielleicht haben

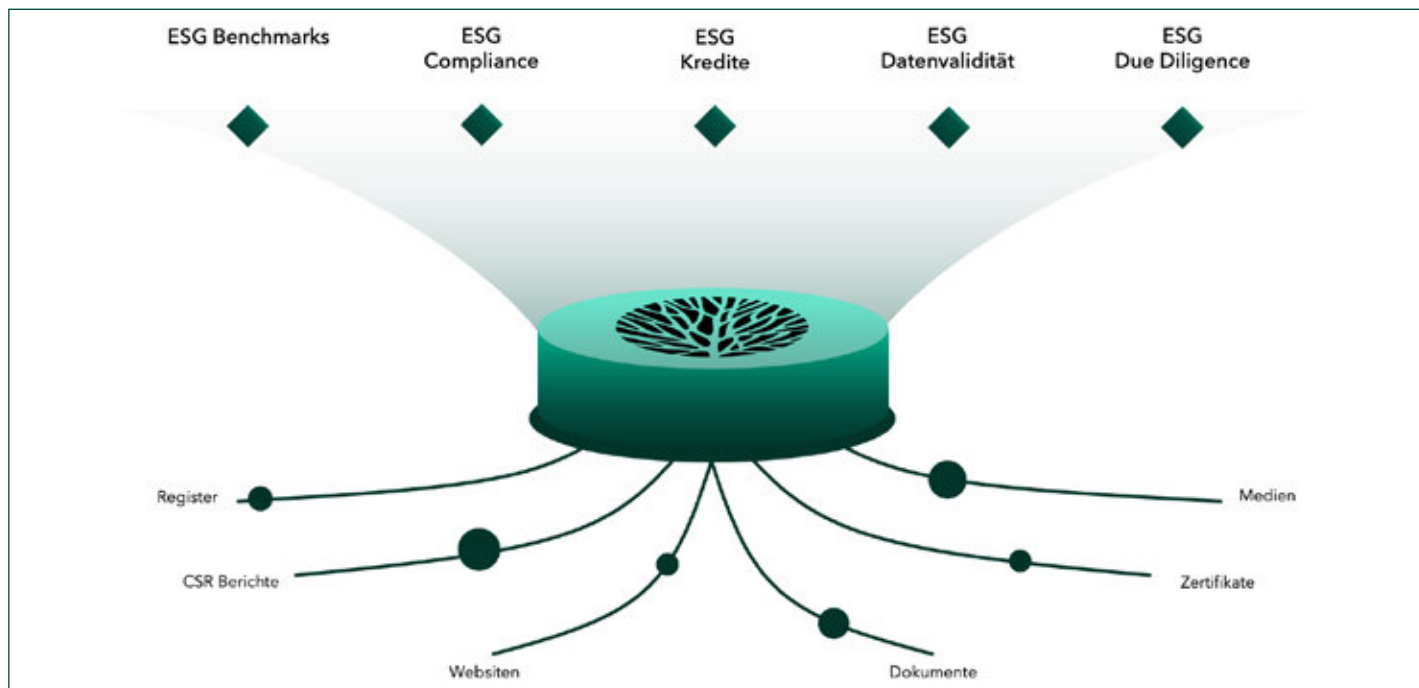
unsere familiengeführten, mittelständischen Unternehmen hier sogar einen Vorteil gegenüber multinationalen Konzernen.

RM: Werden auch KMU bald nicht mehr ohne eine durchdachte ESG-Strategie auskommen werden und falls ja, warum?

LS: Ohne ESG-Strategie wird es mittelfristig nicht mehr funktionieren. Auch wegen der regulatorischen Anforderungen an Banken, Kunden und Abschlussprüfer. Die viel größere Notwendigkeit ist doch aber der Klimawandel. Nur Unternehmen, die ökologisch und sozial nachhaltig agieren, werden in 50 Jahren noch bestehen können – dies ist ein Natur- und in Konsequenz dann auch ein Marktgesetz. Dieser Absolutismus unterscheidet die nachhaltige Transformation aus meinen Augen auch von vorherigen Transformationen, wie der digitalen.

RM: Wie weit ist der deutsche Mittelstand in Sachen ESG und Nachhaltigkeitsberichterstattung Ihrer Ansicht nach aktuell?

LS: Der Fortschritt variiert stark nach Geschäftsmodell und Industrie. Historisch gesehen sind produzierende Unternehmen und Branchen wie die Textil- oder Chemieindustrie stär-



Eine ESG-Datenbank für den Mittelstand

ker reguliert und seit vielen Jahren mit Fragen der ESG-Berichterstattung konfrontiert. Auch Unternehmen, die börsennotierte Kunden beliefern, erhalten bereits ESG-Fragebögen von diesen. In anderen Branchen beginnt die Auseinandersetzung mit dem Thema. Anhand unserer Datenbank sehen wir, dass ca. jedes zweite CSRD-pflichtige Unternehmen erste Ansätze einer ESG-Strategie veröffentlicht hat. Die Menge der verfügbaren ESG-Daten korreliert mit der Unternehmensgröße. Während große, häufig börsennotierte Unternehmen bereits umfangreich berichten, haben KMU unter 100 Mitarbeitenden maximal einzelne Zertifikate und Maßnahmen publiziert.

RM: Was empfehlen Sie mittelständischen Unternehmen als erste Schritte zur Implementierung nachhaltiger Prozesse?

LS: Diese Frage beginnt bei meinen Kunden. Eine geeignete Frage, sich dem Thema zu nähern, könnte sein: „Wie kann ich meinen Kunden helfen, nachhaltiger zu werden?“ oder „Wie reduziere ich den Ressourcenverbrauch bzw. CO₂-Emissionen meiner Kunden durch meine Produkte?“ Ich beziehe mich nochmal auf den Vergleich zur digitalen Transformation: Auch hier gab es unterschiedliche Strategien. Einige Unternehmen haben mithilfe der Digitalisierung neue Geschäftsmodelle begründet. Andere konnten ihre Prozesse mithilfe digitaler Tools effizienter gestalten. Eine Frage könnte sein: „Wie wäre ich im Jahr 2005 gern mit der digitalen Transformation in meiner Organisation umgegangen?“ Diese Erkenntnisse kann ich übertragen. Wichtig ist, anzuerkennen, dass wir über ein komplexes Thema sprechen, das nur mit vielen kleinen Schritten zu lösen ist. Ein gesunder Pragmatismus ist, gerade im Mittelstand, essentiell.

RM: Ihr Unternehmen betreibt eine KI-gestützte ESG-Datenbank, die insbesondere KMU und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften individuelle ESG-Datenanalysen ermöglichen soll. Wie systematisieren Sie die Fülle an Daten mit Ihrer Plattform?

LS: Künstliche Intelligenz (KI) ist ein wichtiger Bestandteil unserer Plattform, ja. Zum einen nutzen wir KI, um große Mengen an Nachhaltigkeitsdaten zu filtern. Unser KI-Modell wurde darauf trainiert, in der Gesamtmenge der Daten relevante Informationen herauszufiltern und den Indikatoren zuzuordnen, die z.B. für die CSRD-Berichterstattung nötig sind. Man könnte sagen, unsere KI ist ein ESG-Experte, der unseren Kunden dabei hilft, bereits den Status quo im nötigen Bericht abzubilden. Zum anderen nutzen wir KI, um aufbauend auf unserer Datenbank – die mittlerweile 15.000 Unternehmen umfasst – die richtigen Maßnahmen und Ziele für die Unternehmen abzuleiten. Unsere Kunden bekommen von der KI Maßnahmen vorgeschlagen, die andere Unternehmen aus derselben Branche oder derselben Wertschöpfungsstufe erfolgreich umsetzen. Dadurch hilft sie, den Status quo auch zu verbessern. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften hingegen können unsere Datenbank in der Beratung und Prüfung ihrer Mandanten nutzen. Auch mit Blick auf den demographischen Wandel sehen wir große Chancen darin, unsere Produktivität durch KI zu verbessern.

RM: Wie machen Sie mit Hilfe Ihrer Datenbank die ESG-Performance von Unternehmen messbar und vergleichbar?

LS: Um Vergleichbarkeit zu schaffen, orientieren wir uns an den ESRS. Das ist ein Set an Indikatoren, die die meisten Unternehmen künf-

tig berichten müssen. Wie vorhin beschrieben, prüfen wir mithilfe der KI, zu welchen Indikatoren die Unternehmen heute schon bewusst oder unbewusst aussagefähig sind. Gibt es Informationen zu einem Indikator, so steigt der Prozentwert der Bewertung. Eine qualitative Bewertung, ob eine Information gut oder schlecht ist, treffen wir nur bei numerischen Indikatoren, bei denen wir Vergleichswerte haben. Um die Verlässlichkeit unserer Daten konstant zu validieren, arbeiten wir u.a. sehr eng mit Wirtschaftsprüferinnen und -prüfern zusammen.

RM: Im Rahmen eines Projektes mit Brinkshulte Medien Essen haben Sie für B2B-Branchenrankings ESG-Daten der jeweiligen Wirtschaftszweige zur Verfügung gestellt, um das Nachhaltigkeitsengagement von Unternehmen zu vergleichen. Wie sind Sie dabei vorgegangen?

LS: Anhand unserer Datenbank haben wir identifiziert, welche ESG-Daten deutscher Unternehmen in der jeweiligen Branche bereits öffentlich vorhanden sind. Aus den quantitativen Kennzahlen haben wir Durchschnittswerte ermittelt, die als Orientierung für einen Benchmark dienen. Zu berücksichtigen ist, dass nicht in jeder Branche die gleichen Werte relevant sind. Das Konzept einer sog. Wesentlichkeitsanalyse zeigt auf, welche konkreten Nachhaltigkeitsthemen für ein Unternehmen relevant sind. Auf Basis der in der Datenbank befindlichen Daten haben wir also zusätzlich ermittelt, welche Datenpunkte häufig publiziert werden – sei es in Studien, Analysen oder von den Unternehmen selbst –, um die wesentlichen Themen hervorzuheben.

RM: Herr Schulze, herzlichen Dank für das informative Gespräch. 🙏

Schultz MEHR RAUM FÜR KOMMUNIKATION

Nicolas Schultz, Geschäftsführer der Schultz GmbH & Co. KG
in Wiesbaden, im Interview mit dem REGIO MANAGER.

RM: Herr Schultz, Sie beliefern Aldi, die Lufthansa oder Philips ebenso wie kleine und mittelständische Firmen mit Büromöbeln "Made in Germany". Was wird besonders nachgefragt?

Schultz: Wir sind wieder in einer Zeit, in der die Menschen zurück in die Büros sollen und wollen. Aber was kann man denen bieten, die sich im Homeoffice bequem eingerichtet haben? Ein wichtiger Faktor ist die Kommunikation. Es gibt Berufsanfänger, die im Studium und im Job bislang nur zu Hause gearbeitet haben. Die haben Lust auf Menschen, die wollen Kollegen treffen. Unternehmen müssen deshalb Räume



Nicolas Schultz, Geschäftsführer der Schultz GmbH & Co. KG

bieten, in denen man sich austauschen kann.

RM: Gilt das in Unternehmen in gleichem Maße wie im Homeoffice?

Schultz: Mitarbeiter wünschen sich flexible Lösungen nicht nur bei der Arbeitszeit, sondern auch bei den Arbeitsmöglichkeiten. Dazu gehören kommunikative, ergonomische Möbel. In Großraumbüros entstehen Arbeitsbereiche, an denen der Laptop angedockt werden kann, neben Insellösungen für kreative und chillige Momente. Dazu gehören Raum-in-Raum-Lösungen, in denen sich Mitarbeiter einzeln oder in kleinen Gruppen zurückziehen und konferieren können, ohne das ganze Office zu beschallen.

RM: Worauf liegt der Fokus bei der Büroeinrichtung?

Schultz: Der Trend geht weg vom cleanen Office in Weiß und Glas, hin zu Einrichtungen, die auch Lebensqualität bieten. Sogar eine Cafeteria muss mit einem nebenan liegenden Café konkurrieren können, damit man sich als Team in der Firma und nicht extern austauscht. Das Büro zur neuen

kommunikativen Basis des Unternehmens zu machen, ist das Entscheidende, um die Mitarbeiter aus dem Homeoffice zu locken.

RM: Ist das ein aktueller Trend oder eine dauerhafte Entwicklung?

Schultz: Unternehmen haben zunehmend Personalprobleme, wenn sie nicht eine ansprechende Arbeitsatmosphäre schaffen. Das ist aus meiner Sicht keine Momentaufnahme, sondern der Weg in die Zukunft. 📌

Kontakt

Schultz
Möbelproduktion seit 1898

Betriebs- und Büroeinrichtungen

Schultz GmbH & Co. KG

Am Birnbaum 16, 65191 Wiesbaden

Telefon: 0611 18 55-180

Telefax: 0611 18 55-185

info@schultz.de - www.schultz.de



MÜLLER & SOHN
Specialised in Aluminium-Recycling



NACHHALTIGKEIT



Müller & Sohn wirtschaftet in doppelter Hinsicht nachhaltig und ressourcenschonend. Neben unserer Kernaufgabe, dem Recycling von Aluminium, sorgen wir auch im eigenen Betrieb für Klima- und Umweltschutz durch eine nachhaltige und schonende Produktion.

Dieses ermöglichen wir einerseits durch regelmäßige Investitionen in neueste und effiziente Anlagen- und Prozesstechnik, den stetigen Ausbau von Umweltschutzmaßnahmen sowie eine fortlaufende Umstellung der elektrischen Mobilität in allen Bereichen. Und was können wir für Sie tun?

Müller & Sohn GmbH & Co. KG | Metall-Aufbereitungswerk
T: +49 2339 605-600 | F: +49 2339 605888-88
info@aluminiumonline.de | www.aluminiumonline.de





Die Geschäftsführung Michael Stausberg, Katharina Wolff und Bernd Wolff (v.l.)

Virtic SCHON DER NAME ERINNERT AN EINE VIRTUELLE STOPPUHR:

Die Dortmunder „Virtic“ lässt Lohnbuchhaltung fast von selbst ablaufen



Vor 20 Jahren hatte Bernd Wolff – damals Inhaber eines Elektroinstallationsbetriebs mit über 50 Mitarbeitern – eine Idee, die sich als wegweisend für Bauunternehmen, Handwerksbetriebe und überhaupt die allermeisten Mittelständler unterschiedlichster Branchen erweisen sollte. „Wenn wir heute Technologieführer für die webbasierte Zeiterfassung und die automatisierte Aufbereitung von mobilen Zeiterfassungsdaten sind, dann hat das eigentlich damit zu tun, dass ich damals an einem Samstag lieber Fußball gucken wollte, als einem Freund bei der Lohnabrechnung zu helfen“, erinnert sich Wolff schmunzelnd. Gemeinsam mit Michael Stausberg gründete er schließlich die heutige Virtic-Gruppe, der inzwischen auch seine Tochter Katharina Wolff angehört. Insbesondere die Vielseitigkeit der täglichen Herausforderungen macht die Arbeit hier für sie so reizvoll: „Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir unser System wirklich für alle individuellen Anforderungen optimal konfigurieren können. Im Baugewerbe und Handwerk sind beispielsweise Reisekosten ein großes Thema. Bei uns wird nichts mehr auf Papier abgerechnet, unsere Software berechnet die Daten für die Lohnsoftware, z.B. Datev, automatisch. Sonderregelungen einzelner Ta-

rifverträge oder branchenspezifische Spesen-Richtlinien werden individuell berücksichtigt.“ Papierlose Buchhaltung nutzt gerade in Zeiten des Fachkräftemangels besonders auch dem Handwerk. Heutzutage kann es sich kaum jemand leisten, den hochqualifizierten Experten dafür zu bezahlen, dass er Stundenzettel am Schreibtisch ausfüllt. Besonderer Pluspunkt von Virtic dabei: Die Software lässt sich in bestehende Abrechnungssysteme der einzelnen Unternehmen problemlos integrieren.

Mitarbeiter haben ihre eigene „Stechuhr“ dabei

Auch große Immobilienunternehmen nutzen das System erfolgreich. Michael Stausberg: „Hunderte Handwerker, Techniker und Monteure sind in den Wohnanlagen beschäftigt, es muss ein Winterdienst geleistet und es müssen regelmäßig Verbrauchsstände in den Wohnungen abgelesen werden. Die Mitarbeiter verwenden die Smartphone-App vLinc, um ihre Arbeitszeiten unkompliziert zu erfassen. Dabei wird auch der Tatsache Rechnung getragen, dass Fahrzeiten anders vergütet werden als die Arbeitszeiten. Alle relevanten Daten sind mit einem Klick abrufbar.“ Selbst Faktoren wie die Frage, ob man mit gefährlichen Substanzen hantierte oder in großer Höhe beschäftigt war – so etwas kann die Abrechnung noch einmal beeinflussen – sind von vornehe-

rein mit berücksichtigt. Lange, bevor die Arbeitszeiterfassung für alle Unternehmen verpflichtend wurde, erledigte das intelligente Zeiterfassungssystem die Lohnvorbereitung und das Projektcontrolling ganz automatisch. „Häufig fragen Mitarbeiter schon beim Vorstellungsgespräch danach, wie im Unternehmen die Arbeitszeit erfasst wird“, so Michael Stausberg, „Wenn dank unserer Software gewährleistet ist, dass die Arbeit zeitnah komplett erfasst und vergütet wird, dient das dem Betriebsfrieden.“ Entwicklungen wie den Fachkräftemangel und die zunehmende Digitalisierung konnte man sicher vor 20 Jahren in diesem Maße noch nicht vorhersehen. Umso zukunftsweisender war wohl die damalige „fußballinduzierte“ Idee für „virtual time clock“, kurz: Virtic. 🇩🇪

Kontakt



virtic GmbH & Co. KG

Freie-Vogel-Straße 367, 44269 Dortmund
 Telefon: 0231 941 590-0
 Telefax: 0231 941 590-20
 info@virtic.com
 www.virtic.com



Deutsche Handwerkskunst auch auf Mallorca



Martin Duis, Inhaber Studio DUIS & Flammenspiel by DUIS

Studio Duis **FASZINIERENDE FEUERKULTUR BY DUIS®**

Individuelle Feuerstellen auf höchstem Niveau an drei Standorten in Oer-Erkenschwick, Essen und Santa Ponsa auf Mallorca – seit fast 40 Jahren steht DUIS® für leidenschaftliche Handwerkskunst, einzigartige Konzepte, Innovation und Qualität.

REVIER
MANAGER
STARKER
PARTNER
2024

DIE GRÖSSTEN
KAMINSPEZIALISTEN

Ein Kamin oder Ofen ist so viel mehr als eine Wärmequelle – er ist Ausdruck der eigenen Persönlichkeit und Erfüllung individueller Sehnsüchte und Träume eines Menschen. Als Individual-Kamin- und Ofenbauer kennt das Team um Martin Duis die Wünsche und Emotionen seiner Kunden und entwickelt im persönlichen Gespräch maßgeschneiderte Feuerobjekte – exakt nach den Anforderungen eines jeden Kunden, ganz gleich ob in Deutschland oder auf Mallorca, denn echte Individualität ist gefragt denn je.

Neue Standorte in Essen und Santa Ponsa auf Mallorca

Mit zwei neuen Standorten, „Flammenspiel® by DUIS“ in der Ruhrmetropole Essen und dem DUIS® Mallorca Standort in Santa Ponsa, wird ein neues Kapitel des seit 1967 bestehenden Familienunternehmens aufgeschlagen und dem stetigen Unternehmenswachstum Rechnung getragen. „Flammenspiel® by DUIS“ in Essen ergänzt ab sofort, unter der Filleitung von Svenja Stein, das traditionelle Haupthaus in Oer-Erkenschwick um einen neuen Standort im Herzen der Rhein-Ruhr Achse und bringt die von DUIS® gewohnte Leidenschaft für höchste Ansprüche der Feuerkultur und Qualität mitten in

die große Metropolregion. Mit dieser Standortübernahme geht Martin Duis, gemeinsam mit seinem Sohn Marvin und seinem außergewöhnlichen DUIS Team den nächsten Schritt zum weiteren, überregionalen Ausbau der Firmenpräsenz.

Auch auf Mallorca geht die Entwicklung des Familienunternehmens neue Wege. Mit dem Bezug des neuen Standorts im „The Circle“ in Santa Ponsa stellt Studio DUIS® die Weichen für die stetig wachsende Nachfrage nach individuell geplanten Feuerobjekten im Zusammenspiel mit nachhaltigen Naturholzmöbeln von „Team 7“. „...gerade für unsere Kunden und Partner aus dem DACH Raum wurde eine Niederlassung mit Showroom auf Mallorca zum nächst logischen Schritt der Entwicklung.“ erklärt Martin Duis, Inhaber von Studio DUIS®.

Ganzheitliche Konzepte & einzigartige Lösungen für pure Emotionen

Der Wunsch nach einer Feuerstelle ist eine Entscheidung über den persönlichen Lebensraum und die Erfüllung individueller Sehnsüchte und Vorstellungen, die es perfekt zu verstehen gilt, um einzigartige und kundenorientierte Lösungen zu entwickeln. Ob klassische Holzbefuerung, moderne Gas-, Ethanol oder Elektrokamine – das Planungsteam um Martin Duis lässt mit viel Leidenschaft und Erfahrung maßgeschneiderte, emotionale und stilvolle Kunstwerke der Feuerkultur entste-

hen. Der kompromisslose Anspruch an Qualität, Design, Innovation und Raffinesse ist seit Jahrzehnten die DNA des Unternehmens und Positionierung dieser einzigartigen Meisterwerke der Handwerkskunst. ¶

Kontakt



Studio Duis e.K.

Inhaber Martin Duis
Karlstraße 16, 45739 Oer-Erkenschwick
Telefon: +49 2368 9694770
Mobil: +49 173 5722224
kamine@duis.de
www.duis.de
www.mallorca-kamine.com
www.flammenspiel.de

Flammenspiel by Duis

Max-Keith-Str. 66a, 45136 Essen
02054 935493

DUIS Mallorca Kamine

Showroom
„The Circle“ Carrer Illes Canaries 18
07183 Santa Ponca (Mallorca)

“all about Interior”

Poligono Son Noguera
07620 Lluçmajor (Mallorca)



Zum Jubiläum präsentieren sich die EBE in Feierlaune: „DieBesten für Essen“ lautet die Kampagne

Entsorgungsbetriebe Essen **25 JAHRE EBE: DIEBESTEN FÜR ESSEN**

Zukunftssicher, systemrelevant und tagtäglich im Einsatz für die Sauberkeit der Stadt – das sind die Entsorgungsbetriebe Essen (EBE). Und zwar schon seit einem Vierteljahrhundert!

„25 Jahre die Nummer Eins im professionellen Entsorgungsmarkt der Stadt zu sein, das ist schon ein beachtlicher Zeitraum“, sagt Ulrich W. Husemann, Geschäftsführer der EBE. „Wir haben uns zu einem bekannten und attraktiven Arbeitgeber entwickelt, bilden Jahr für Jahr junge Menschen aus und haben inzwischen ganze Familiengenerationen in der Belegschaft. Deswegen sagen wir nicht ohne Stolz: Wir sind als EBE dieBesten für Essen!“

Fast 1100 Mitarbeitende kümmern sich um die Entsorgung von Abfällen, Altpapier und Sperrmüll, reinigen die Straßen, betreiben Recyclingstandorte, übernehmen den Laub- und Winterdienst und die Abfallberatung. Darüber hinaus haben die EBE eine eigene Werkstatt, ein Kundenservicecenter und beteiligen sich an vielen Festen, Veranstaltungen und Aktionen. „Weil wir uns auf modernes Abfall- und Wertstoffmanagement spezialisiert haben, stehen neueste Technik und spannende Digitalisierungsprozesse bei uns ganz oben auf der Agenda“, erläutert EBE-Geschäftsführer Karsten Woidtke. So unterstützt beispielsweise ein digitales Identifikationssystem die Mitarbeitenden seit 2023 beim Erfassen jeder einzelnen Tonne. Spezielle Software hilft beim ressourcenschonenden Fahren der Lkw. Und als erstes kommunales Unternehmen in Essen haben die

EBE neben elektrischen oder hybriden Fahrzeugen auch einen Lkw mit Brennstoffzellentechnologie und Wasserstoffantrieb auf der Straße. „Bei unserer Arbeit legen wir größten Wert auf ökologische Verträglichkeit und ökonomisches Handeln“, konstatiert Woidtke. „Abfälle einsammeln, sortieren und – wo immer möglich – wieder in den Stoff- und Produktionskreislauf zurückführen, das sind enorme Herausforderungen, die wir jeden Tag annehmen.“ Die systematische Erfassung der Abfälle sowie ihre größtmögliche Wieder- und Weiterverwertung treten an die Stelle von Verbrennung oder Deponierung und sind ein zentraler Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz.

Diesem Ziel dienen auch die vielen abfallpädagogischen Maßnahmen der EBE: Vom Mitmachtheater in Kitas über das Infomobil bis hin zu Führungen über den Recyclinghof oder offensive Öffentlichkeitsarbeit, auch in digitalen Kanälen. Überall stehen die Themen Nachhaltigkeit, Abfallvermeidung und -reduzierung im Mittelpunkt. Nicht nur darin sind sich die beiden EBE-Geschäftsführer sehr einig: „Umweltgerechte Entsorgung, Recycling, Aufbereitung und Wiederverwertung – das sind die Stichworte, denen wir als EBE seit 25 Jahren und auch in Zukunft verantwortungsvoll verpflichtet sind.“



Geschäftsführer der EBE: Ulrich W. Husemann (l.) und Karsten Woidtke

Kontakt



Entsorgungsbetriebe Essen GmbH
 Pferdebahnstraße 32, 45141 Essen
 Telefon: 0201 854-2222
 Telefax: 0201 854-2090
 info@ebe-essen.de
 www.ebe-essen.de

LESERFORUM

Schreiben Sie uns, was Sie vom REVIER MANAGER halten, oder sagen Sie uns Ihre Meinung zu unseren Themen. E-Mail: leserbriefe@revier-manager.de. Leserbriefe geben die Meinung des Schreibers wieder, die nicht mit der Redaktionsmeinung übereinstimmen muss. Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe gekürzt zu veröffentlichen

Richtigstellung









Im Ranking der größten Architekturbüros in der Ausgabe 01/2024, Seite 57 des Revier Manager, ist das in Essen ansässige Architekturbüro Nattler Architekten leider nicht mit dem vollständigen Firmennamen aufgeführt worden. Mit 37 Architekten und Bauingenieuren belegt das Architekturbüro im Ranking den elften Rang. Nachfolgend drucken wir die aktualisierte Tabelle noch einmal ab, die Sie auch online finden unter: www.revier-manager.de/ranking/architekturbueros

Ranking **DIE GRÖSSTEN ARCHITEKTURBÜROS**

Empfohlene Unternehmen

Gerber Architekten	Dortmund	gerberarchitekten.de
Christian Kohl Architekten	Duisburg	kohlarchitekten.de
aib	Duisburg	aibonline.de
Nattler Architekten	Essen	nattlerarchitekten.de
Thieken Architekten + Ingenieure	Dorsten	thieken.com
Kemper · Steiner & Partner	Bochum	kemper-steiner-partner.de
Bergstermann + Dutczak	Dortmund	bergstermann-dutczak.de
Meier-Ebbers Architekten und Ingenieure	Oberhausen	meier-ebbers.de
MANDEL Architekten + Ingenieure	Essen	mandel-a-i.de

Das Revier-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Architekten & Bauingenieure
1	Assmann Gruppe	Dortmund	250
2	Gerber Architekten 	Dortmund	190
3	SSP Architekten - Ingenieure - Integrale Planung	Bochum	181
4	Hütténes Architekten	Mülheim	56
9	Christian Kohl Architekten 	Duisburg	40
9	aib 	Duisburg	40
11	Nattler Architekten 	Essen	37
13	Thieken Architekten + Ingenieure 	Dorsten	29
16	Kemper · Steiner & Partner 	Bochum	26
27	Bergstermann + Dutczak	Dortmund	16
40	Meier-Ebbers Architekten und Ingenieure 	Oberhausen	12
40	MANDEL Architekten + Ingenieure 	Essen	12

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Zahl der Architekten und Bauingenieure. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 93 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.revier-manager.de/ranking/architekturbueros – Unternehmen unterhalb von Rang 04 sind hier nicht abgebildet. Mit Ausnahme derer, die eine ausführliche Darstellung ihres Unternehmens in dieser Ausgabe platziert oder das Starke Partner-Paket gebucht haben.

Richtigstellung

Im Ranking der größten Gebäudedienstleister in der Ausgabe 01/2024, Seite 91 des Revier Manager, ist die gewa Gesellschaft für Gebäudereinigung und Wartung mbH mit Sitz in Oberhausen leider nicht mit den korrekten Umsatzzahlen aufgeführt worden. Mit 3.200 Mitarbeitern erwirtschaftet das Unternehmen einen Jahresumsatz von 56 Mio. Euro und belegt damit im Ranking den vierten Rang. Nachfolgend drucken wir die aktualisierte Tabelle noch einmal ab, die Sie auch online finden unter: www.revier-manager.de/ranking/gebaeuedienstleister

Ranking DIE GRÖSSTEN GEBÄUEDEDIENSTLEISTER

Empfohlene Unternehmen

gewa Gesellschaft für Gebäudereinigung und Wartung | Oberhausen | gewa-gruppe.de

Das Revier-Ranking

Rang	Unternehmen	Hauptsitz	Umsatz in Tsd.	Mitarbeiter
1	Stölting Service Group	Gelsenkirchen	361.000	14.400
2	Rudolf Weber Gebäudereinigung und Gebäudedienste	Essen	80.025	4.100
3	Octeo Multiservices	Duisburg	63.320	1.877
4	gewa Gesellschaft für Gebäudereinigung und Wartung	Oberhausen	56.000	3.200
5	Vogt Gebäudereinigung Dienstleistungen	Dortmund	27.000	1.900
6	SYDE Multiservice Holding	Essen	25.000	800
7	HPM Gebäudedienste	Essen	19.380	1.071
8	Schneider Gebäudereinigung und Dienstleistung	Essen	16.000	1.352
9	LW Wach- und Werkschutz	Dortmund	12.121	494
10	Nordberger Gebäudereinigung	Bergkamen	7.243	498
11	rp Gebäudereinigung	Dortmund	6.200	540
12	AWF Gebäudereinigung	Dortmund	8.300	475
13	Regema	Bochum	5.800	480
14	Adolf Faber Gebäudereinigung	Datteln	6.049	398
15	H. Braun Gebäudereinigung	Marl	5.351	453
16	Schneider+Ehret	Lünen	4.900	486
17	CS Objektmanagement	Lünen	5.100	371
18	Gebäudereinigung Severin	Oberhausen	4.400	248
19	Aktiv Gebäudedienstleistungen	Kamen	4.170	311
20	F&P Reinigungsservice	Essen	3.715	397
21	Gebäudereinigung & Dienstleistungen Gelford	Essen	5.564	106
22	Profect Gebäudemanagement	Castrop-Rauxel	3.300	210
23	Bless Gebäudedienste	Mülheim	3.600	120
24	Codexs	Dortmund	5.000	35
25	Tersus Gebäudedienste	Oberhausen	3.031	120

So entsteht unser Ranking

Unser Ranking berechnet sich aus dem Rang des Unternehmens nach Umsatz x 0,7 plus dem Rang nach Mitarbeitern x 0,3. Trotz gewissenhafter Recherche kann für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben keine Gewähr übernommen werden. Mehr hierzu im Impressum.

Alle 67 Unternehmen im Ranking finden Sie online

www.revier-manager.de/ranking/gebaeuedienstleister – Unternehmen unterhalb von Rang 19 sind hier nicht abgebildet. Mit Ausnahme derer, die eine ausführliche Darstellung ihres Unternehmens in dieser Ausgabe platziert oder das Starke Partner-Paket gebucht haben.

INSOLVENZEN IM RUHRGEBIET

Gewerbliche Insolvenzmeldungen von März bis Mai 2024

Firma	Straße	PLZ / Ort	Aktenzeichen
4bricks L45 Düsseldorf GmbH	Ringstr. 51	45219 Essen	164 IN 56/23
AD REPUBLIC GmbH	Hansastr. 30	44137 Dortmund	254 IN 51/24
Akademie für Sicherheit in der Wirtschaft AG	Müller-Breslau-Str. 28	45130 Essen	162 IN 90/24
ARK Trade GmbH	Alleestr. 4	46049 Oberhausen	606 IN 7/24
AU Recycling GmbH & Co. KG	Friedrich-Ebert-Str. 128	47179 Duisburg	62 IN 59/23
AVALON VERMÖGENSVERWALTUNG GmbH	Bismarckstr. 90	45888 Gelsenkirchen	162 IN 218/23
Bahn & Sicherheitsdienste KOSA GmbH	Gabelsberger Str. 10	46238 Bottrop	160 IN 31/24
BARA GmbH	Rennbaumstr. 7	45768 Marl	163 IN 128/23
Barber's Corner GmbH Friseurfachgeschäft	Luisenstr. 15	44787 Bochum	80 IN 287/24
Barberush UG (haftungsbeschränkt)	Alstedder Str. 128	44534 Lünen	255 IN 110/23
best in sports GmbH	Rüttenscheider Str. 97	45130 Essen	163 IN 6/24
Bicanzade Homeart UG (haftungsbeschränkt)	Beraterstr. 36	44149 Dortmund	260 IN 16/24
Böcker Projektbau GmbH	Hellstr. 10	59368 Werne	251 IN 6/24
BPV GmbH	Heinrich-Hertz-Str. 3	59423 Unna	256 IN 45/24
Brecklinghaus Lederwaren GmbH & Co. KG	Viehofer Str. 70	45127 Essen	163 IN 45/24
BS Cartridges GmbH	Gallberger Weg 35	59063 Hamm	251 IN 1/23
CATS Management GmbH	Westfalendamm 98	44141 Dortmund	259 IN 90/23
Cherry Communication GmbH & Co. KG	Heiliger Weg 60	44135 Dortmund	258 IN 114/23
Cleaning & More UG (haftungsbeschränkt)	Güldenbergr. 28	46242 Bottrop	162 IN 222/23
Comm Corridor GmbH	Schwarze Horn 6	45127 Essen	162 IN 181/23
CRAFTWORKER 4YOU GmbH	Rüpingstr. 30	44309 Dortmund	252 IN 109/23
"Dani Balic und Dragan Stankovic Systemgastronomie ""Fresh Food West GbR""	Grüningsweg 29	44319 Dortmund	257 IN 12/24
DCD GmbH	Mallinckrodtstr. 320	44147 Dortmund	253 IN 131/23
DEUBIS GmbH	Econova-Allee 3	45356 Essen	160 IN 62/24
DO-BAU Trockenbau GmbH	Gahlener Str. 250	46282 Dorsten	160 IN 46/24
dokeshi GmbH	Westholz 98	44328 Dortmund	255 IN 12/24
e-com group GmbH	Maxstr. 16	45127 Essen	162 IN 65/24
EPR Metering GmbH	Erlestr. 95	45894 Gelsenkirchen	162 IN 240/23
EV-Dienstleistungen UG (haftungsbeschränkt)	Bergiusstr. 9	47119 Duisburg	63 IN 154/23
Event Brothers UG (haftungsbeschränkt)	Bargmannstr. 13	45127 Essen	162 IN 24/24
F20 Deutschland GmbH	Hagener Str. 376	44229 Dortmund	257 IN 30/24
FABU Verwaltungs GmbH	Ardeyer Str. 100	58730 Fröndenberg	258 IN 44/24
FABU-Print GmbH & Co. KG	Ardeyer Str. 100	58730 Fröndenberg	258 IN 35/24
FIWHA Management GmbH	Westicker Str. 1	44319 Dortmund	259 IN 7/24
Frank Pechmann Hotelmanagement GmbH	Portsmouthplatz 5	47051 Duisburg	61 IN 199/23
FX Marketing GmbH	Am Luftschacht 10	45307 Essen	164 IN 22/23
Gaststätte Fünf-Mädelhaus UG (haftungsbeschränkt)	Hugenkamp 35	45141 Essen	164 IN 103/23
Gastraum GmbH	Propsteihof 9	44137 Dortmund	251 IN 45/24
Geißler & Leitner KG	Adenauerallee 103	45894 Gelsenkirchen	162 IN 6/24
Gerbener & Staubach GmbH -Tischlerei-	Hängebank 5	45307 Essen	162 IN 89/24
GermanTalent UG (haftungsbeschränkt)	Hauptstr. 38	45219 Essen	162 IN 22/24
green.loft Media Agentur Unternehmergeinschaft (haftungsbeschränkt)	Hauptstr. 10	45219 Essen	162 IN 97/24

Firma	Straße	PLZ / Ort	Aktenzeichen
H.A.T. Objekt Ausbau GmbH	Isoldenstr. 23	45892 Gelsenkirchen	164 IN 2/24
H.K. Bewehrung GmbH	Gungstr. 72	46238 Bottrop	164 IN 59/23
Hammer Immobilien Bau GmbH & Co. KG	Goethestr. 16	59065 Hamm	259 IN 104/23
HBWS - Han Brand und Wasserschaden Sanierung GmbH	Sessenbergstr. 2	45139 Essen	164 IN 112/23
Hunter Transporte GmbH	Neckarstr. 7	45768 Marl	164 IN 3/24
I.B. Blitztransporte UG (haftungsbeschränkt)	Bismarckstr. 306	45889 Gelsenkirchen	162 IN 270/23
icar UG (haftungsbeschränkt)	Ostseestr. 27	45665 Recklinghausen	80 IN 43/24
IDEALCHEMIE GmbH	Kressenweg 8	44379 Dortmund	256 IN 36/24
Immo Bauelemente Bochum GmbH	Gaußstr. 1	44879 Bochum	80 IN 66/24
INHOTEC GmbH	Richard-Hindorf-Platz 2	47119 Duisburg	604 IN 14/24
JET-SET trading GmbH	Annastr. 4	47226 Duisburg	64 IN 90/23
Jo Vertini UG (haftungsbeschränkt)	Bielefelder Str. 156	44625 Herne	80 IN 613/23
Kapser - feine Malerarbeiten Unternehmungsgesellschaft (haftungsbeschränkt)	Sybelstr. 73	45145 Essen	160 IN 57/24
KERANDO GmbH	Bützingenweg 2	45239 Essen	160 IN 3/24
KGD Handel UG (haftungsbeschränkt)	Am Göpel 12	44795 Bochum	80 IN 73/24
KM Dienstleistungs UG (haftungsbeschränkt)	Drostenbusch 128	45309 Essen	160 IN 138/23
Kopka Akustik und Trockenbau GmbH	Höttingstr. 125	45711 Datteln	167 IN 21/24
KRAS-A BAU GmbH	Karl-Steinhauer-Str. 22	46047 Oberhausen	61 IN 139/23
kritik-gestalten UG (haftungsbeschränkt)	Preinstr. 92	44265 Dortmund	254 IN 2/24
LED-Protect GmbH	Im Lipperfeld 28	46047 Oberhausen	64 IN 191/23
LINADA GmbH	Königswall 38	44137 Dortmund	255 IN 115/23
LMS Industrieservice GmbH	Zinkhüttenweg 19	44143 Dortmund	259 IN 25/23
M & H Pizza GmbH	Kortumstr. 15	44787 Bochum	80 IN 692/23
M + W Autoteile Service GmbH	Schürufenerstr. 296	44287 Dortmund	252 IN 21/24
M&T Dortmund GmbH	Ecke 6	44359 Dortmund	256 IN 32/24
Mako Ausbau UG (haftungsbeschränkt)	Viktoriastr. 71	44575 Castrop-Rauxel	259 IN 29/23
Massenberg GmbH	Econova-Allee 3	45356 Essen	160 IN 55/24
Medical Provider GmbH	Gartenstr. 3	47167 Duisburg	61 IN 7/24
Mobile 61 GmbH	Am Einkaufszentrum 2	44791 Bochum	161 IN 114/22
Modetreff Hattingen GmbH	Große Weilstr. 14	45525 Hattingen	161 IN 146/23
Molla Energie-Handel GmbH	Massenbergstr. 10	44787 Bochum	80 IN 565/23
Mülheimer Manufaktur GmbH	Wittekindstr. 17	45470 Mülheim	607 IN 10/24
MW GmbH	Sieben Quellen 41	45665 Recklinghausen	80 IN 371/23
National Warriors Academy GmbH	Westenfelder Str. 1	44866 Bochum	80 IN 44/24
NeuHaus Integrations gem. GmbH	Agnes-Neuhaus-Str. 5	44135 Dortmund	255 IN 43/24
neweko UG (haftungsbeschränkt)	Treibstr. 1	44147 Dortmund	100 IN 79/23
Ö + S Gastro GmbH	Kortumstr. 20	44787 Bochum	80 IN 252/24
osys Smart Technologie GmbH	Harpener Heide 2	44805 Bochum	80 IN 225/24
Partner HSW GmbH	Iländerhöhe 3	45239 Essen	163 IN 38/24
Pflegedienst H&K 24 GmbH	Lange Str. 81	44579 Castrop-Rauxel	260 IN 21/24
Plan B Handelshaus GmbH	Asterlager Str. 96	47228 Duisburg	607 IN 3/24
Privatbrennerei Boente GmbH & Co. KG	Am Stadion 77	45659 Recklinghausen	80 IN 347/24
Projektentwicklung Breewiesen GmbH	Huttropstr. 60	45138 Essen	162 IN 236/22

Alle gewerblichen Insolvenzmeldungen finden Sie auch online unter: www.revier-manager.de/themen/insolvenzen

Die Insolvenzen aus ganz NRW, alle 14 Tage bequem in Ihr Postfach.

Außerdem:

- Spannende Branchenrankings
- Relevante Business-Ratgeber



Jetzt kostenlos für den
Newsletter anmelden!

**R E G I O
MANAGER**



Vertrieb **ÜBUNGEN FÜR IHREN SALES PITCH**

Wie Sie mit dem perfekten Sales Pitch Ihre Zielgruppe begeistern und überzeugen

Ein gutes Produkt reicht schon lange nicht mehr aus, um im Mittelstand steigende Verkaufszahlen zu erreichen. Kaltakquise gehört in vielen Unternehmen zum Tagesgeschäft. Damit Ihr Vertrieb bei Ihren potenziellen Kunden für Neugier sorgt und nicht direkt abgewimmelt wird, brauchen Sie einen guten Sales Pitch. Auch Investoren werden gepitcht, man denke an die Fernsehshow „Die Höhle der Löwen“. Doch egal, ob Kunde oder Investor – der Pitch muss sitzen, damit Sie bei Ihrem Gegenüber punkten können.

Was genau ist ein Sales Pitch?

Persönlich, per Telefon, Mail oder Social Media – Sales Pitches haben viele Gesichter. Es handelt sich um eine extrem komprimierte Vorstellung Ihres Produktes oder Services. Die Länge kann variieren und reicht vom bekannten „Elevator Pitch“ (Aufzugs-Verkaufsgespräch) mit maximal 60 Sekunden über 2-Satz-Pitches bis hin zu einzelnen Schlagworten.

Das Ziel eines Sales Pitches ist niemals der direkte Verkauf, sondern zu erreichen, dass Ihr Gegenüber neugierig wird, mehr über Sie und Ihr Produkt erfahren möchte, um schlussendlich entscheiden zu können, ob ein Invest für ihn lohnenswert ist. Daher sollten Sales Pitches stufenweise aufgebaut sein. Stück für

Stück geben Sie immer ein bisschen mehr preis, immer mit dem Ziel, dass Sie weitere Zeit bekommen. Wie kommen Sie also zum optimalen Sales Pitch?

Die Zeit Ihres Gegenübers ist kostbar

Stellen Sie sich vor: Sie sind Investor und auf einer Start-up-Veranstaltung. Ein junger Mann kommt auf Sie zu und fragt, ob Sie eine Minute für ihn haben. Sie stimmen zu. Und dann beginnt dieser Mann zu erzählen: Er ist 27 Jahre alt, hat in München Informatik studiert, war immer schon ein großer Tüftler und hat gern programmiert, bla bla bla. Nach spätestens zwei Sätzen schalten Sie ab. Und damit sind sie nicht allein. Seit Jahrzehnten sinkt die menschliche Aufmerksamkeitsspanne.

Das ist kein Phänomen einzelner Personen, sondern lässt sich über die gesamte Gesellschaft beobachten, wie Philipp Lorenz-Spreen, wissenschaftlicher Mitarbeiter des Max-Planck-Instituts für Bildungsforschung herausfand: „Auch in der öffentlichen Debatte wechseln sich Themen immer schneller ab und konkurrieren um unsere Aufmerksamkeit, ein knappes Gut in der heutigen Informationswelt.“ Machen Sie sich also bewusst, dass Ihr Gegenüber keine Zeit hat und sich an diesem Punkt

auch noch gar nicht für Sie als Person interessiert. Es geht einzig und allein darum, welchen Vorteil Ihr Produkt oder Ihr Service bietet.

Was hat der Kunde davon?

Wechseln wir die Perspektive. Sie haben ein Verfahren entwickelt, mit dem Produktionsmaschinen um 30% effizienter arbeiten können und wollen Ihre Erfindung nun in einem Sales Pitch präsentieren. Vergessen Sie Ihr Unternehmen, vergessen Sie die Technologie, das sind alles Informationen, die viel später relevant werden. Im ersten Schritt geht es nur um den Kernvorteil, den Sie bieten können, nämlich eine Effizienzsteigerung um 30%. Das sorgt für Interesse, das macht neugierig, weil sofort klar ist, was Ihr Kunde potenziell von der ganzen Sache hat.

Informieren Sie sich über Ihr Gegenüber

Ein standardisierter Sales Pitch für alle Menschen, mit denen Sie sprechen? Keine gute Idee. Je mehr Sie im Vorfeld über Ihren Gesprächspartner in Erfahrung bringen können, umso spitzer lässt sich Ihr Sales Pitch gestalten. Jeder Mensch geht mit unterschiedlichen



© svetazl - stock.adobe.com

Erfahrungen, Erwartungen und einem individuellen persönlichen Hintergrund in ein solches Gespräch hinein. Es kann einen gewaltigen Unterschied machen, ob Sie einen sehr konservativen Gesprächspartner haben oder jemanden, der Neuerungen gegenüber aufgeschlossen ist und risikobereit ist.

Vorbereitungen für Ihren Sales Pitch

Bevor Sie sich ans Telefon setzen, E-Mails oder Social Media Nachrichten schreiben oder auf Events wahllos Menschen ansprechen, können Sie einige Vorarbeiten leisten, die Ihre Chance auf einen erfolgreichen Sales Pitch erhöhen.

1. Identifizieren Sie Ihre potenziellen Kundenunternehmen. Sammeln Sie alle relevanten potenziellen Kunden, zu denen Sie bislang noch keinen Kontakt hatten und gehen Sie auf Informationssuche. Wie sind die Unternehmenswerte, in welcher wirtschaftlichen Lage befinden sich die Unternehmen und was auch immer Sie noch herausfinden können.

2. Recherchieren Sie Ihren Gesprächspartner. Ob Geschäftsführer, Einkäufer oder IT-Leiter – so unterschiedlich die Positionen Ihrer Gesprächspartner sind, desto unterschiedlich auch die Dinge, auf die sie bei einer Investition achten.

3. Fassen Sie Ihre Gesprächspartner in möglichst kleine Gruppen zusammen, die ähnliche

Merkmale haben. Das können klassische demografische Merkmale, wie Alter oder Geschlecht sein, aber auch persönliche Werte, das individuelle Auftreten (hier eignen sich Social-Media-Kanäle zur Recherche) oder die familiäre Situation. Mit diesem Hintergrundwissen schaffen Sie es, Ihrem Sales Pitch Persönlichkeit einzuhauchen.

4. Arbeiten Sie spezielle Argumente für die einzelnen Personengruppen aus. Im Grunde geht es bei Verkaufsprozessen im B2B immer um die identischen Themen: Zeit sparen, Geld sparen, mehr Geld verdienen und Sicherheit erhöhen. Je nachdem, welche Persönlichkeit Sie bei Ihrem Sales Pitch vor sich haben, führen unterschiedliche Argumente zum Erfolg, auch Ihr Auftreten sollten Sie an Ihren Gesprächspartner anpassen. Überlegen Sie sich je Personengruppe ein bis zwei knackige Sätze, um das Gespräch einzuleiten.

5. Denken Sie an Rückfragen. Mit diesen ersten Sätzen wollen Sie nur erreichen, dass Ihr Gegenüber denkt „Interessant, da möchte ich mehr erfahren.“ So servieren Sie in kleinen und verdaulichen Häppchen immer mehr Informationen über Ihr Produkt oder Ihren Service. Machen Sie sich vor den Gesprächen auf jeden Fall Gedanken darüber, welche Nachfragen kommen könnten und bereiten Sie passende Antworten vor. Wichtig aber ist, dass diese niemals wirken dürfen, als hätten Sie sie auswendig gelernt.

6. Üben, üben, üben. Wenn Sie all diese Dinge bedacht haben, dann bleibt nicht mehr viel zu tun. Trauen Sie sich, gehen Sie auf Menschen zu, bei Events oder auch online. Beobachten Sie sich und auch Ihr Gegenüber dabei ganz genau, so erkennen Sie im Nachhinein, wo ein Gespräch besonders gut oder nicht ganz optimal gelaufen ist.

Anne Martin | redaktion@regiomanager.de 🇩🇪

Container sind orange.



WIR ENTSORGEN UND VERWERTEN:

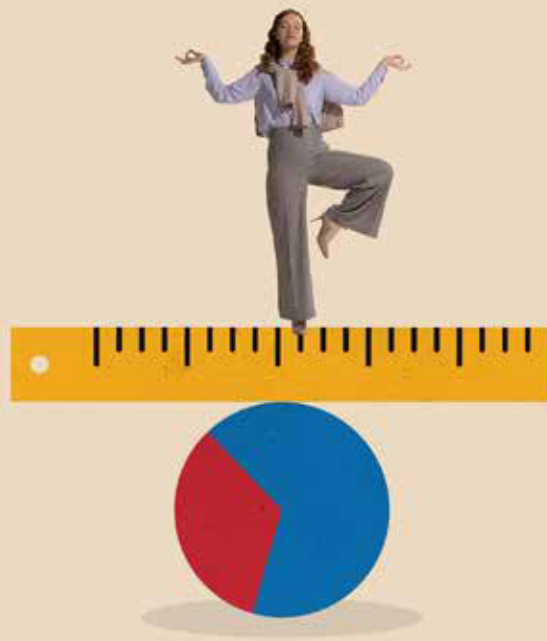
- Baustellenabfälle
- Gewerbeabfälle
- Verpackungsmaterial
- Holz
- Sonderabfälle
- Aktenmaterial n. BDschG
- u.v.m.



Am Stadthafen 33
45356 Essen
Tel. 0201 / 43 79 3-0
Fax 0201 / 43 79 3-106

Geitlingstraße 101
45472 Mülheim a.d. Ruhr
Tel. 0208 / 99 32 9-0
Fax 0208 / 99 32 9-22

www.harmuth-entsorgung.de
harmuth@harmuth-entsorgung.de



© master1305 - stock.adobe.com

KOLUMNE Parallelwelten **WORK-LIFE-BALANCE – NICHT NUR EIN SCHLAGWORT**

Unternehmen müssen neue Wege auch bei der Arbeitszeit beschreiten, um junge Arbeitskräfte zu gewinnen, meint Simone Harland.

Immer häufiger wollen junge Menschen nicht mehr Vollzeit arbeiten. Eine bessere „Work-Life-Balance“ ist das Ziel vieler Berufseinsteiger. Das ist verständlich, denn natürlich ist es schwierig, Familie und Vollzeitjob unter einen Hut zu bekommen. Zumal das Konzept der „Ein-Ernährer-Familie“ mittlerweile nicht mehr funktioniert, sodass berufstätige Eltern den Tag exakt durchtackten müssen, um die Betreuung der Kinder sicherzustellen und zugleich noch etwas von ihnen zu haben. Denn ein Gehalt reicht bei den steigenden Lebenshaltungskosten in der Regel nicht mehr, um eine Familie zu ernähren. Davon abgesehen ist das Konzept der Ein-Ernährer-Familie auch deshalb nicht mehr zeitgemäß, weil Beziehungen vermehrt in die Brüche gehen. Vor allem viele Frauen sind daher nicht länger bereit, auf Kosten der Familie ihren Beruf zurückzustellen. Denn es ist schwieriger, in den Job zurückzukehren, war man einige Zeit „draußen“. Von den Einbußen bei Lohn und Gehalt ganz abgesehen. Doch Vollzeit zu arbeiten ist einer Familie und Beziehung ebenfalls nicht zuträglich. Ein Dilemma für viele Beschäftigte, aber auch für die Unternehmen, die zum Teil händeringend nach Arbeitskräften suchen.

Was also tun? Ein Experiment, an dem 61 britische Unternehmen mit rund 2.900 Arbeitskräften teilgenommen haben, könnte zumindest einen Weg aus der Krise weisen. In diesen Unternehmen wurde probeweise über einen Zeitraum von sechs Monaten die Viertage-

woche eingeführt. Die Beschäftigten erhielten während dieser Zeit trotz kürzerer Arbeitszeit ihren vollen Lohn. Der begleitenden Studie zufolge konnte die Produktivität der Unternehmen beibehalten werden. Daneben ging die Zahl der Fehltag um 65 Prozent zurück. 56 der 61 Unternehmen wollen deshalb nun die Viertagewoche beibehalten. Auch die Beschäftigten waren zufriedener. Nicht zuletzt, weil sie nun mehr Zeit für die Kinderbetreuung hatten und weniger Geld für eine Fremdbetreuung aufwenden mussten.


In Zeiten, in denen Unternehmen stärker auf neue Strukturen wie flachere Hierarchien oder die stärkere Einbeziehung von Beschäftigten in Entscheidungen setzen, um den Bedürfnissen neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gerecht zu werden, zeigen solche Pilotprojekte, was in der Arbeitswelt von morgen noch möglich ist. Denn auch wenn die Ansprüche junger Menschen vor allem vielen Älteren zunächst überzogen vorkommen mögen, müssen sich Unternehmen auf die veränderten Wünsche einstellen. Schließlich besteht kein Überangebot mehr an Arbeitskräften wie noch in den 1980er-/1990er-Jahren.

Allerdings ist klar, dass nicht alle Wünsche der jungen Arbeitskräfte berücksichtigt werden können. Sie werden ebenfalls Zugeständnisse machen müssen. Doch haben sie es leichter, einen neuen Job zu finden, sollten ihnen bestimmte Arbeitsbedingungen nicht mehr passen. Deshalb werden in Zukunft Unternehmen

und Beschäftigte stärker aushandeln müssen, wie Arbeit und Arbeitszeit gestaltet werden, um beiden Seiten gerecht zu werden.

Dass die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach wie hoch ist, zeigt das Pilotprojekt im Vereinigten Königreich: Die Produktivität muss nicht sinken, wird die Arbeitszeit verkürzt. Denn es ist Wunschdenken, dass Arbeitskräfte in den acht Stunden, die sie an fünf Tagen im Unternehmen verbringen, konsistent durcharbeiten. Kaum jemand kann sich acht Stunden am Stück, nur unterbrochen von einer kurzen Mittagspause, durchgängig konzentrieren. Viele Arbeiten lassen sich in kürzerer Zeit genauso gut erledigen.

Corona hat zudem bewiesen, dass in vielen Unternehmen zumindest tageweise auch Homeoffice möglich ist, ohne dass es zu Einbußen kommt. Unternehmen könnten aufgrund dieser Erfahrungen ruhig mutiger sein und z.B. Pilotprojekte wie in Großbritannien starten, unter Umständen zunächst begrenzt auf einzelne Abteilungen. Sollten sich solche Projekte als erfolglos herausstellen, gibt es immer noch die Option, zum Istzustand zurückzukehren. In jedem Fall könnten Unternehmen mit einer solchen Offenheit für Neues bei jungen Arbeitskräften punkten. Vielleicht gelingt es in Zukunft so mehr und mehr, die Bedürfnisse der Arbeitskräfte nach einer besseren Work-Life-Balance und die der Unternehmen nach Produktivität zu vereinbaren?

Simone Harland | redaktion@regiomanager.de 

MENSCHENMAGNETEN GESUCHT! (M/W/D)

Als mittelständisches Verlagshaus hat sich **Brinkschulte Medien Essen** mit regionalen B2B-Wirtschaftsmagazinen und innovativen Ideen seit 1995 einen Namen gemacht. Und seit 2021 als eigenständiger Standort in Essen, konzentrieren wir uns auf unsere Print- und Online-Medien, die unter der Dachmarke **REGIO MANAGER** erscheinen.

R E V I E R N I E D E R R H E I N R H E I N - W U P P E R M Ü N S T E R L A N D
MANAGER MANAGER MANAGER MANAGER

WAS DU GESTALTEST UND VERANWORTEST

- Du gewinnst Kunden und berätst, begleitest und betreust ihre Marketingmaßnahmen
- Du pflegst Deinen eigenen Kundenstamm
- Du verantwortest Dein Umsatzziel
- Du übernimmst die telefonische und persönliche Beratung der Kunden
- Du erstellst Angebote und übernimmst eigenständig die Angebotsverfolgung
- Du entwickelst eigene Ideen, Strategien und Maßnahmen für Deine Kundengewinnung
- Du bist aktiv an Themenfindung und weiteren relevanten Inhalten beteiligt
- Du siehst Dich langfristig in einer leitenden Position und würdest eins unserer Magazine komplett verantworten

WAS DU MITBRINGST

- Erste Erfahrung in B2B Vermarktung (1-3 Jahre) von Vorteil
- Selbstbewusstes Auftreten und Kontaktfreudigkeit
- Zielorientierung und ein starker Erfolgswille
- Schnelle Auffassungsgabe
- Begeisternde Persönlichkeit
- Überzeugungskraft und Durchhaltevermögen
- Lust auf Challenges
- Ein positives Miteinander ist Dir wichtig
- Du hast Bock auf ein frisches und verrücktes Team
- Ausbildung oder Studium oder Vergleichbares im Bereich Marketing, Medien, Kommunikation von Vorteil, aber kein Muss

WAS WIR DIR BIETEN

- Großen Gestaltungsspielraum
- Flexible Zeitgestaltung im Home-Office und Außendienst
- Produktschulung und Verkaufstraining
- Weiterbildung in Vertriebsstrategien uvm. von renommierten Trainern
- Gutes Team und entspanntes Miteinander
- Selbstbestimmtes Arbeiten
- Gesundes Leben (Regelmäßige Sportsessions, frisches Mittagessen)
- Gute Bezahlung mit Erfolgsbeteiligung
- Wunschfahrzeug mit Privatnutzung
- Karriereperspektiven - Arbeitszeit ist Lebenszeit

 **BEWERBUNGEN DIREKT AN**

Frau Hoai Tran
hoai.tran@brinkschulte.com
0201 29426-33



Kundenbindung **MENSCH ODER DIE MASCHINE?**

Wie Automatisierung durch KI und Mitarbeiterpflege Hand in Hand arbeiten

Bereits im ersten Lockdown 2020 haben viele Unternehmen ihre Kundenservice-Strukturen an die globale Herausforderung angepasst. Drei Jahre später ist die Welt in zu einem „new normal“ zurückgekehrt, die digitalen Infrastrukturen, Impulse und Innovationen sind geblieben. Und mit ihnen die Frage: Wie nutzen wir diese Innovationen, um Kunden zu finden, zu halten und zu binden?

Die Rolle von Kundenservice im Unternehmen

Laut einer aktuellen Studie von Microsoft geben 55% der Deutschen an, bei Unternehmen nicht mehr einzukaufen, wenn sie dort bereits schlechten Kundenservice erlebt haben. Das Fazit ist klar: Kundenservice ist ein Differenzierungsmittel, das langfristig den Unterschied zwischen Gewinn und Verlust machen kann. Die drei Standbeine des Kundenservices – Kundenloyalität, Kundenzufriedenheit und Kundenbindung – sind dabei ausschlaggebend für eine langfristige Beziehung zum Kunden. Kundenloyalität beschreibt, wie regelmäßig eine Kunde kauft, unabhängig von Veränderungen in Produkt- oder Preispolitik. Kun-

denzufriedenheit besteht dann, dass das angebotene Produkt oder die Dienstleistung den Erwartungen des Kunden entspricht oder diese sogar übertrifft.

Kundenbindung ist dagegen die Bemühung des Unternehmens, sowohl die Kundenloyalität als auch die Kundenzufriedenheit sicherzustellen und langfristig zu halten.

Der Grund für die Wichtigkeit der Kundenbindung ist in erster Linie wirtschaftlicher Natur: Die Neukundenakquise fordert im Durchschnitt sechs bis siebenmal so viel Geld wie die Pflege von Bestandskunden. Über Geld hinaus bedarf die konstante Akquise von Kunden auch enorme Zeit- und Mitarbeiterressourcen, die anderweitig sicher nützlicher und geschäftsfördernder wären.

Kurz gesagt: Ein Unternehmen ohne Kunden, die wiederholt kaufen, ist auf lange Sicht weder rentabel noch attraktiv für Angestellte.

Die Zukunft der Kundenbindung

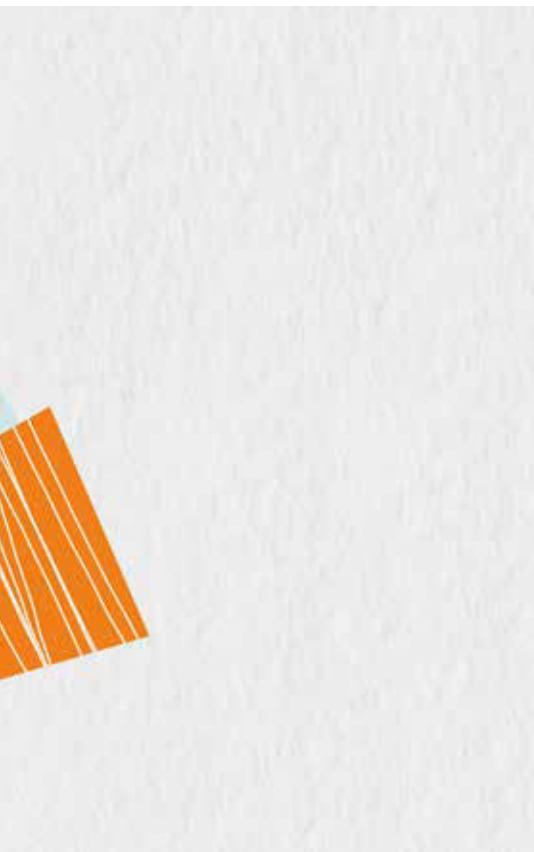
In den letzten Jahren haben sich verschiedene Trends abgezeichnet, um Kunden langfristig an ein Unternehmen zu binden. Die folgenden vier Maßnahmen werden in der Zukunft den Markt dominieren.

Personalisierung

Laut einem kürzlich erschienen Bericht von Twilio geben 86% der Verbraucher an, dass personalisierte Erlebnisse ihre Markenloyalität stärken. Umgekehrt sagen 66% der Verbraucher, einer Marke den Rücken zu kehren, wenn sie den Eindruck haben, keine auf sie zugeschnittene Behandlung zu erfahren. Bei Kunden der Generation Z steigt diese Zahl sogar auf 75%.

Personalisierung beginnt beim „Kennenlernen“ des Kunden. Durch das Sammeln von Feedback und relevanten Kundendaten können Maßnahmen speziell auf den Kunden zugeschnitten werden. Das beginnt in der Kommunikation im Kundenservice – zum Beispiel weiß der Serviceagent schon am Anfang des Gesprächs, welche Sorgen den Kunden umtreiben.

Personalisierung kann auch so aussehen, dass ein Kunde beim Klick auf den Geburtstagsgutschein im Newsletter auf eine Landingpage weitergeleitet wird, wo es Konfetti regnet oder eine persönliche Glückwunschnachricht aufplopt. Es geht in erster Linie darum, dem Kunden ein Erlebnis zu bieten, das sich persönlich anfühlt.



Telefon oder via Social Media melden kann, gibt dem Kunden ein Gefühl von Sicherheit und fördert das Vertrauen. So geben 59% der Befragten der genannten Microsoft Studie an, dass sie ein Unternehmen, das auf Social Media offen auf Fragen und Beschwerden eingeht, mehr respektieren.

Value Added Services

Loyalitätsprogramme sind ein beliebtes Mittel, um Kunden zu binden und Bestandskunden zu belohnen. Der König unter den Punkte- und Vergütungssystem ist Payback. Mit rund 31 Millionen Nutzern alleine in Deutschland erzielte Payback Deutschland im Jahr 2020 einen Jahresumsatz von 37,7 Milliarden Euro. Loyalität wird hier großgeschrieben: 93% der gesammelten Punkte werden auch tatsächlich eingelöst – was wiederum Synergien mit Partnern fördert.

After-Sales-Services

Guter Kundenservice endet nicht mit dem Kaufabschluss. After-Sales-Services garantieren, dass Kunden vom einmaligen Käufer zum Langzeit-Fan werden. Diese Services beschreiben alles von der Garantie auf Produkte und Dienstleistungen bis hin zu offenen Kommunikationskanälen. So wird den Kunden kommuniziert, dass das Unternehmen die Kundenbeziehung langfristig pflegen möchte – und auch Mehrwert anbietet, nachdem das Geld bereits ausgezahlt wurde.


Automatisierung durch KI: Freund oder Feind?

Eines bleibt stetig wahr, unabhängig davon, welche Innovationen noch kommen: Menschen wollen mit Menschen handeln. Statt Automatisierung also als Jobkiller zu behandeln, gilt es, Mensch und

Maschine in Einklang zu bringen – und so sowohl den Mitarbeitern als auch den Kunden zu dienen. Der Chatbot ist eine der beliebtesten Prozessautomatisierungen. 60% der Befragten geben in der Trendstudie von Esker an, dass der hohe Zeitaufwand bei der Bearbeitung von eingehenden Aufträgen und Bestellungen ihre Produktivität blockiert. An dieser Stelle kann ein KI-gesteuerter Chatbot Abhilfe schaffen. Das Programm bietet 24/7 Support und kann simple Kundenanfragen bearbeiten und beantworten. Der große Vorteil besteht in der Entlastung des Kundenservices. Das reduziert Wartezeiten auf Kunden- und eröffnet neue Ressourcen auf Mitarbeiterseite. Chatbots haben nicht die Fähigkeit, Menschen völlig abzulösen: Denn Menschen besitzen eine Expertise, die in entscheidenden Momenten im Kaufprozess den Unterschied zwischen Kauf oder Abbruch machen. Statt KI also als Feind zu sehen, ist eine fast freundschaftliche Zusammenarbeit viel produktiver und zielführender.

Der Mensch im Zentrum

Aller Negativität gegenüber KI zum Trotz: Die Entlastung durch automatisierte Prozesse bietet den Mitarbeitern die Chance, ihre zeitlichen Ressourcen neu zu verteilen. Sind sie nicht mehr mit Kleinarbeit beschäftigt, können sie stattdessen ihren Fokus auf ihre persönliche Weiterentwicklung und personalisierte Kundenkommunikation richten. Hier muss das Unternehmen mit Trainings und angepasster Führung stärkend eingreifen. Um bestehende Infrastrukturen aufzubrechen und weiterzuentwickeln, müssen Rahmenbedingungen geschaffen, sowie Werkzeuge an die Hand gegeben werden, um Kundenservice nachhaltig zu verbessern. So profitiert das Unternehmen von beiden Seiten. Automation und Mitarbeiterpflege im Einklang vervollständigen das Spezialrezept der effektiven Kundenbindung.

Nataly Sestic | redaktion@regiomanager.de 

Das bedarf natürlich zusätzlicher Ressourcen, sowie der Aufrechterhaltung eines starken Customer Relationship-Managements. Doch der finanzielle Mehraufwand wird belohnt: 70% der Befragten in der CX-Trendstudie von Zendesk geben an, dass sie bereit sind, für personalisierte Customer Experiences mehr zu bezahlen.

Omnichannel Management

Omnichannel bedeutet, an zahlreichen Punkten ansprechbar und offen für die Kontaktaufnahme zu sein. Zu wissen, dass man sich per E-Mail, Chat,

IHRE PERSÖNLICHKEIT. IHR PROJEKT. WIR VERSTEHEN, WAS SIE ANTREIBT.

BÜHRER + WEHLING



BÜHRER + WEHLING
Die Kraft einer starken Lösung

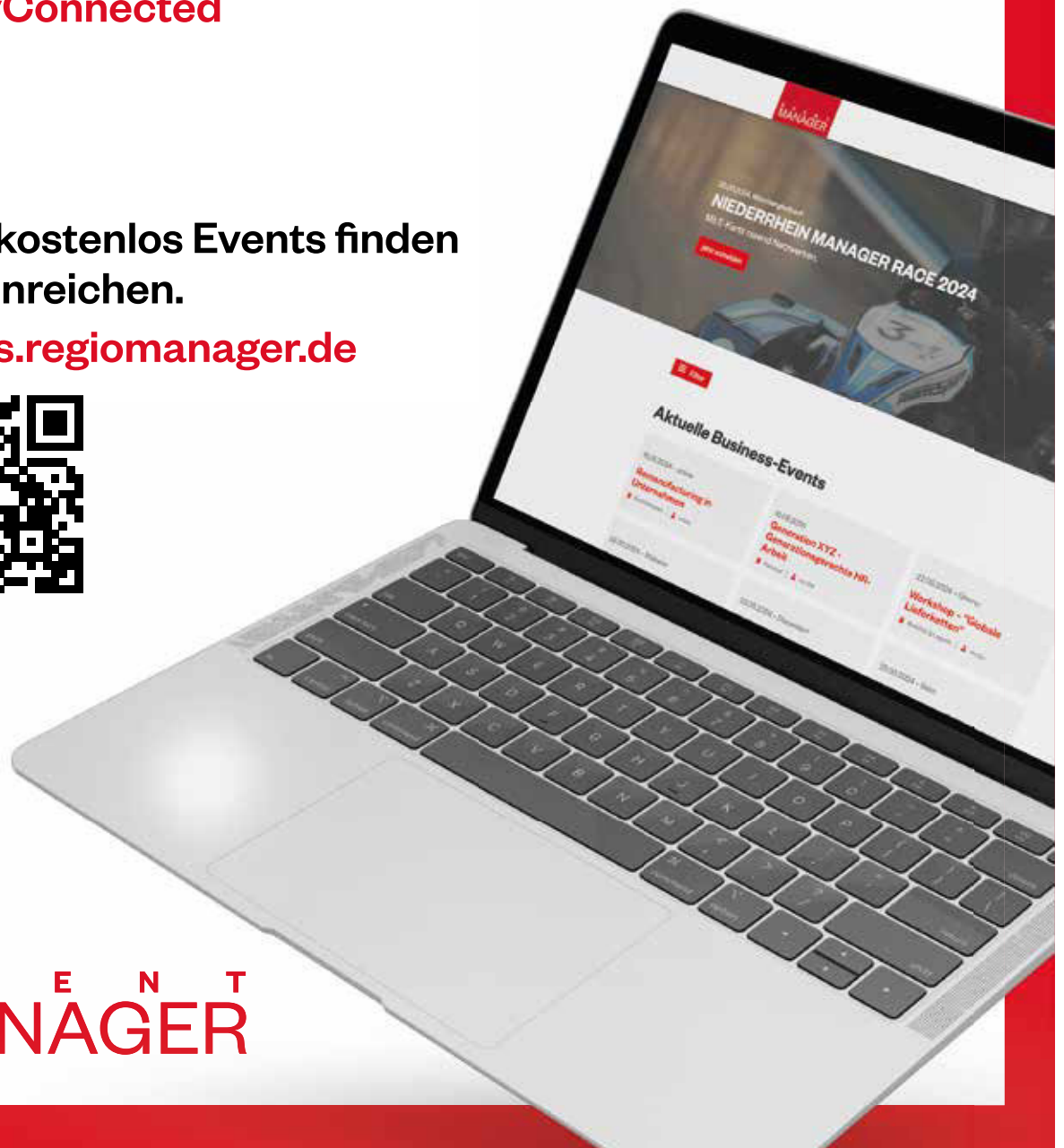
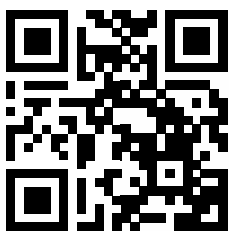
Webinar, Seminar oder Netzwerk- veranstaltung?

Egal ob Sie Ihr Wissen oder Ihr Netzwerk erweitern wollen – die besten Business-Events in NRW finden Sie auf EVENT MANAGER.

#StayConnected

Jetzt kostenlos Events finden
und einreichen.

events.regiomanager.de



E V E N T
MANAGER

EVOLUTION IN DER PRODUKTENTWICKLUNG

Die Integration von digitalen Services in klassische Produkte

Die digitale Transformation hat die Art und Weise, wie Unternehmen Produkte anbieten, verändert. Eine der signifikantesten Entwicklungen in diesem Zusammenhang ist das Integrieren von physischen Produkten in eine Software-as-a-Service (SaaS) -Lösung.

Dieser Wandel stellt nicht nur eine technologische, sondern auch eine strategische Neuausrichtung dar, die Unternehmen ermöglicht, ihre Angebote flexibler, skalierbarer und kundenorientierter zu gestalten. Auch die Potenziale zur Gewinnmaximierung für Unternehmen können signifikant erweitert werden. Es entsteht ein hybrides Geschäftsmodell.

Verständnis des SaaS-Modells

Im Kern des SaaS-Modells steht die Bereitstellung von Software über das Internet, wobei Kunden für den Zugang zu dieser Software regelmäßig zahlen, anstatt sie einmalig zu kaufen. Diese kontinuierliche Einnahmequelle, oft durch Abonnements realisiert, ermöglicht es Unternehmen, stetige Cashflows zu generieren, die für weitere Innovationen und Verbesserungen genutzt werden können, wie z.B. Microsoft 365. Das SaaS-Modell fördert eine engere Kundenbindung, da es auf regelmäßigen Updates, Wartung und Support basiert, was wiederum zu höherer Kundenzufriedenheit und -loyalität führt.

Aber Sie verkaufen gar keine Software!

Anstatt eine DVD zu kaufen, abzuspielen und physisch zu besitzen, abonnieren Nutzer jetzt Streaming-Dienste wie Netflix, die gegen eine monatliche Gebühr Zugang zu einer großen Auswahl an Filmen und Serien bieten. Der breitbandige Internetzugang hat diese Entwicklung erst möglich gemacht, da er das Streaming ermöglicht. Zudem erlauben Cloud-Computing-Plattformen den Unternehmen, ihre Dienste zuverlässig und in großem Maßstab anzubieten. Netzwerktechnologien sind entscheidend für diese Entwicklung.

Netflix nutzt bspw. das Content Delivery Network (CDN), um sicherzustellen, dass Filme und Serien schnell und in hoher Qualität zu den Endbenutzern gelangen, unabhängig davon, wo sie sich auf der Welt befinden. Neben Netflix gibt es weitere Ansätze für die Integrierung von SaaS-Lösungen, wie z.B. bei



der Schimmeldetektion in Wohngebäuden. Schimmeldetektion kann zu einem SaaS werden, indem Sensoren eingesetzt werden, um Daten über Feuchtigkeitsniveaus und Temperatur in Gebäuden zu sammeln. Diese Daten werden dann in Echtzeit an eine Cloud-basierte Plattform übertragen, auf der Algorithmen die Wahrscheinlichkeit von Schimmelpilz analysieren. Nutzer können auf diese Analysen und Warnungen über eine Web-Oberfläche oder mobile App zugreifen. Der Service könnte auch Empfehlungen zur Vorbeugung oder Beseitigung von Schimmel bieten, wodurch er für Hausverwaltungen, Immobilieneigentümer und Bauunternehmen wertvoll wird.

Von Produkt zu Service: Eine strategische Transformation

Der erste Schritt besteht darin, die Bedürfnisse und Probleme der Kunden tiefgreifend zu verstehen. Dies bildet die Grundlage für die Entwicklung eines Serviceangebots, das echten Mehrwert bietet. Danach sollte die technologische Grundlage geschaffen werden: die Umstellung auf ein SaaS-Modell erfordert eine robuste technologische Infrastruktur einschließlich Cloud-Services, Datenmanagement und Sicherheitsmaßnahmen. Das SaaS-Modell basiert auf wiederkehrenden Einnahmen statt einmaligen Verkäufen. Die Entwicklung von SaaS erfordert einen iterativen Ansatz, der schnelle Releases und kontinuierliches Feedback von Kunden ermöglicht, um das Produkt laufend zu verbessern.

Die Evolution vom klassischen Produkt zum Software-as-a-Service repräsentiert einen fundamentalen Wandel in der Art und Weise, wie Unternehmen Wert schaffen und liefern. Durch den Fokus auf Kundenbedürfnisse, flexible Geschäftsmodelle und die Nutzung moderner Technologien können Unternehmen in der digitalen Ära erfolgreich sein. 📌

Autor



Autor Sebastian van Wickern, CEO bei der smart IoT GmbH, beantwortet Fragen gerne unter: hello@smart-iot.solutions



© master1305 - stock.adobe.com

Serie – 10 Tipps:
Paare als Geschäftspartner

DAS GEMEINSAME BABY

Starke Partner gibt es nicht nur zwischen Unternehmen. Die meisten Familienunternehmen profitieren von einer starken Partnerschaft. Oft stehen Ehepaare an der Spitze, die gemeinsam Verantwortung für das Unternehmen übernehmen. Auch in der Start-up-Szene gibt es Paare, die zu zweit ein Geschäftsmodell entwickeln und ihr „berufliches Baby“ gemeinsam voranbringen. Das schweißt zusammen. Allerdings kann das Privatleben und vor allem die Liebesbeziehung dabei auf der Strecke bleiben. Doch so weit muss es nicht kommen. Berufliches und Privates lässt sich trennen. Wichtig ist auch, dass Konflikte auf beiden Ebenen schnell gelöst werden. Vielleicht mithilfe von externen Beratern und Coaches.

1: GEMEINSAME STRATEGIE

Zwei Menschen, die ein Unternehmen gemeinsam führen und lenken, müssen sich zwangsläufig über ihr Geschäftsmodell Gedanken machen. Ist es tragfähig für die nächsten Jahre oder Jahrzehnte? In welche Richtung soll es weitergehen? Welche Ziele werden anvisiert? Eine gemeinsame Wertvorstellung sollte die Basis der unternehmerischen Entscheidungen bilden. Es muss Klarheit über den Unternehmenskurs herrschen. Zieht man als Geschäftspartner/-in nicht an einem Strang, hebt man sich gegenseitig aus und kommt vom Kurs ab.

2: ROLLEN KLAR VERTEILEN

Vom Liebespaar zum Unternehmerpaar – das ist ein großer Schritt. Die Rollenverteilung, die innerhalb der Partnerschaft herrscht, kann im Unternehmen komplett anders aussehen. Wer gibt im Business den Ton an? Wer ist auf welchen Gebieten kompetent? Wie sieht es mit finanziellen Dingen aus? Wer trifft welche Entscheidungen? Und wie bleibt die private Beziehung trotz geschäftlicher Zusammenarbeit im Gleichgewicht? Solche Fragen müssen frühzeitig geklärt werden. Anfangs dürfte es ungewohnt sein, geschäftliche Verhandlungen mit dem Partner oder der Partnerin zu führen. „Es sollte eine gute Rollenaufteilung geben, wer für welche Themen zuständig ist“, rät Professor Dr. Tom A. Rösen vom Wittener Institut für Familienunternehmen (WIFU). Am besten werden diese Zuständigkeiten schriftlich fixiert und im Organigramm dokumentiert. Dann wissen auch die Beschäftigten Bescheid, an wen sie sich wenden können. Neben den Funktionen (z.B. Beschaffung, Vertrieb, Personal, IT, Marketing et cetera) sollten auch die konkreten Aufgaben und individuelle Themenschwerpunkte festgelegt werden. Die inhaltlichen Schwerpunkte müssen regelmäßig überprüft und aktualisiert werden.

3: FINANZEN REGELN

Bei Geld hört die Freundschaft bekanntlich auf. Deswegen ist es sinnvoll, finanzielle Dinge von Beginn an zu durchdenken und zu dokumentieren. Wer bringt wie viel Eigenkapital ein? Wie werden Gewinne verwendet? Wie werden finanzielle Entscheidungen getroffen – z.B. bei Sparmaßnahmen oder Investitionen? Was passiert, wenn die private Beziehung in die Brüche geht? Die finanzielle Absicherung ist für beide Seiten wichtig, zumal wenn das gemeinsame Unternehmen die einzige Einnahmequelle ist und womöglich hohe Schulden aufgenommen wurden.

4: OFFENER AUSTAUSCH

Wenn beide ihrem Tagesgeschäft nachgehen und fleißig im Hamsterrad laufen, bekommt die jeweils andere Seite kaum mit, welche Aufgaben und Herausforderungen im Unternehmen insgesamt bewältigt werden müssen. Als Unternehmerpaar sollte man sich gegenseitig regelmäßig auf dem Laufenden halten. Ein wöchentlicher Jour fixe bietet sich an, um kanalisiert Informationen (und Gefühle) auszutauschen. Eine offene Kommunikation ist wichtig und hilft auch im Vertretungsfall. Ein Jour fixe hilft auch bei der Abgrenzung zwischen den Rollen Familienmitglied und Geschäftsführung. Im Jour fixe wird nur über die Firma gesprochen. Privates ist dann tabu. Ein weiteres Instrument sind Feedbackgespräche: Normalerweise geben Vorgesetzte ihren Mitarbeitenden eine Rückmeldung über Verhalten und Leistung. Aber als Geschäftsführer/-in macht man auch nicht alles richtig. Ein Feedbackgespräch bietet Raum für konstruktive Kritik, für Ideen und Änderungsvorschläge. Man könnte sich als Unternehmerpaar gegenseitig ein Feedback geben – oder enge Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen um eine kritische Beurteilung bitten.

5: KONFLIKTE SCHNELL KLÄREN

Trotz offener Kommunikation können Konflikte entstehen. Nicht immer ist man als Paar einer Meinung. Das kann Folgen haben: „Eine unterschiedliche Auffassung über eine Geschäftsentscheidung könnte schlimmstenfalls negativ auf die Liebesbeziehung ausstrahlen“, erklärt Professor Dr. Tom A. Rösen vom WIFU. Andererseits können private Streitigkeiten auch zur dicken Luft in Unternehmen führen. Das kann man sich als Unternehmerpaar nicht leisten; man ist es den Beschäftigten und Investoren schuldig, dass Konflikte schnell gelöst werden. Professor Rösen schlägt vor, auf der Geschäftsebene ein Konfliktmanagement zu installieren – z.B. über externe Beiräte, Moderatoren et cetera. Alternativ käme ein professionelles Coaching infrage, das auch private Auseinandersetzungen beilegen kann.

7: INDIVIDUELLE FREIZEITINSELN

Selbst wenn man sich als Paar supergut versteht und sich auch nach langen Arbeitstagen nicht auf den Wecker geht, ist es wichtig, individuelle Freizeitinseln zu haben. Zeit nur für sich, um aufzutanken und den Kopf freizubekommen. Es tut gut, ganz egoistisch das zu tun, was einem selbst Freude bereitet. Vielleicht laut Musik hören, beim Sport auspowern, meditieren, einem Hobby nachgehen, im Wannenbad entspannen oder mit der besten Freundin telefonieren.

Tipp: Tragen Sie diese Freizeitinseln in den Terminkalender ein. Freizeit kann man auch nachholen ähnlich wie bei einem Jahresarbeitszeitkonto: Klappt es eine Woche mal nicht, Sport zu machen, dann holen Sie es später nach.

9: GEFÜHLE KLAR BENENNEN

In einer intakten Liebesbeziehung redet man über Gefühle. Im Geschäftsleben ist das meist tabu. Warum eigentlich? Gefühle bestimmen unser Leben. Gerade unter beruflichem Druck stauen sich viele negative Gefühle auf wie Ärger, Wut, Neid, Intoleranz, Ängste und Aggressionen. Paare, die gemeinsam ein Unternehmen führen, sollten sich auch auf der geschäftlichen Ebene trauen, über ihre Gefühle zu reden. Sagen Sie, wie es Ihnen geht. Hat Sie irgendetwas verletzt? Was sagt Ihr Bauchgefühl zu einer geschäftlichen Entscheidung? Warum fühlen Sie sich vielleicht übergangen? Aber auch positive Gefühle sollten benannt werden! Freuen Sie sich gemeinsam über Erfolge. Seien Sie stolz auf die ersten Meilensteine und zufrieden mit dem Endergebnis. Schweigen Sie Ihre Gefühle nicht tot und nehmen Sie Erfolge nicht als Selbstverständlichkeit hin.

10: PRIVATLEBEN MANAGEN

Neben Beruf und Partnerschaft gibt es noch eine dritte Säule, die auch Zeit frisst und gemanagt werden muss: z.B. Hausarbeit, Einkauf, Care-Arbeit, Pflege sozialer Kontakte und Ehrenamt. In florierenden Familienunternehmen erledigt traditionell die Haushälterin einen Großteil der Arbeit. Ohne externe Dienstleister schaffen es vollberufstätige Paare kaum. Das kostet natürlich Geld. Aber diese Kosten müssen Unternehmerpaare einkalkulieren – auch junge Start-ups, die noch mit jedem Cent rechnen müssen. Trotz Zukauf von Leistungen bleibt immer noch genug Arbeit übrig. Die gilt es gerecht zu teilen. Hier helfen nur klare Absprachen, wer welche Aufgaben im Privatleben übernimmt. Und daran müssen sich beide Seiten halten. Sonst hängt der Hausgegen schief, nur weil keiner den Müll rausbringen will ...

6: BERUF UND PRIVATES TRENNEN

Viele Unternehmerpaare arbeiten quasi rund um die Uhr. Das ist für die Partnerschaft eine große Belastung. Da hilft nur, konsequent Berufliches und Privates zu trennen. Empfehlung von Professor Rösen: „Es ist notwendig, sehr deutliche Räume für die Privatsphäre, aber auch die Geschäftssphäre zu schaffen. Zum Beispiel hat die Firma keinen Zugang zum Schlafzimmer.“ Wenn schon am Wochenende gearbeitet werden muss, dann wenigstens im Arbeitszimmer. Aber irgendwann haben auch Chefin und Chef Feierabend oder Wochenende. Die Balance von Arbeitszeit und Familienzeit darf nicht völlig aus dem Gleichgewicht geraten und die eigene Wohnung sollte als privater Rückzugsbereich „heilig“ sein. Es müssen ja nicht gleich radikale Lösungen her, wie zwei getrennte Wohnungen.

8: ZEIT ZU ZWEIT

Damit nicht nur das Unternehmen floriert, sondern auch die Liebesbeziehung lebendig bleibt, sollte man sich Zeit zu zweit im Kalender reservieren. Wichtig dabei: Der Restaurantbesuch mit dem Partner oder der Partnerin sollte dieselbe Priorität bekommen wie ein Kundentermin. Das ist ein Zeichen von gegenseitiger Wertschätzung und Respekt. Wenn die Liebe vor lauter Pflichten und Routinen immer hintenansteht, stirbt sie irgendwann eines natürlichen Todes.

DER NÄCHSTE, BITTE!

Freuen Sie sich unter anderem auf diese Themen in der nächsten Ausgabe des Revier Manager:



Handwerk

Erfolgreiche Räume schaffen



Printmedien

Print ist tot – es lebe Print



Rankings

Abbruchunternehmen, Gebäudeautomation, Dachdecker und Zimmerer, Kälte- und Klimatechniker, Maler und Lackierer, Sicherheitstechnik uvm.



10 Tipps

Nachhaltig wirtschaften

IMPRESSUM

Der Revier Manager erscheint im Verlag:

BRINKSCHULTE MEDIEN ESSEN GMBH & CO. KG
Alfredstr. 279, 45133 Essen
Telefon: 0201 29426-0, Telefax: 0201 29426-10
www.brinkschulte.com, info@revier-manager.de
www.revier-manager.de

Herausgeber:

Dipl.-Kfm. Helge Brinkschulte (v. i. S. d. P.)

Objekt- und Anzeigenleitung:

Simon Edu (simon.edu@brinkschulte.com)

Chefredakteur:

Dr. rer. pol. Maximilian Lange
(maximilian.lange@brinkschulte.com)

Redaktion (alphabetisch):

Holger Bernert, Barbara Bocks, Daniel Boss, Karin Bünnagel, Birgit Fliege, Reinhold Häken, Andreas Kaldewey, Miriam Leschke, Andrea Martens, Katja Meenen, Claas Syrt Möller, Tim Müßle, Michael Otterbein, Daniela Prüter, Claudia Schneider, Markus Spiecker, Emrich Welsing sowie weitere Gastautoren.

Lektorat:

Willi van Hengel, Vera Bantelmann

Art Directors (alphabetisch):

Kathrin Alex (kathrin.alex@brinkschulte.com)
Bianca Krohn (bianca.krohn@brinkschulte.com)
Lea Nitsche (lea.nitsche@brinkschulte.com)

Titelbild und Titelporträt:

Alexandra Höner (alexhoener.com)
Jan Schmitz (schmitz-fotoprojekte.de)

Fotos:

Carsten Bender, Holger Bernert (der-reporter.net), Boris Bertram (borisbertram.com), Achim Blazy, Thomas Bocian (thomas-bocian.de), Eva Czaya (evaczaya.de), Orion Dahlmann (orion-dahlmann.de), Siegfried Dammrath (dammrath.de), Christian Deutscher (deutscher-fotografie.de), Dimitrie Harder (dimitrieharder.com), Jan Heinze (jan-heinze.de), Fabien Holzer (fabienholzer.com), Alexandra Höner (alexhoener.com), Detlef Ilgner, Gerd Lorenzen/Performance Medien (performance-medien.de), Bernd Oberheim (pressefoto-bernd-oberheim.de), Jochen Rolfes (jochenrolfes.de), Caroline Schlüter (carolineschlueter.com), Jan Schmitz (schmitz-fotografie.de), Frank Wiedemeier (frankwiedemeier.de)

Wenn nicht anders angegeben, liegen die Bildrechte bei den vorgestellten Unternehmen und Personen oder bei stock.adobe.com.

Druckerei:

Silber Druck oHG
Otto-Hahn-Straße 25, D - 34 253 Lohfelden
silberdruck.de

Druckauflage:

Druckauflage: 20.000 (IVW 1. Quartal)
Verbreitet Auflage: 17.952 (IVW 1. Quartal)
ivw.de

Es werden in unseren Rankings nur Unternehmen mit Hauptsitz in der Region berücksichtigt. Bei den verwendeten Größen handelt es sich um die aktuellsten vorliegenden Angaben aus Recherche, Eigenauskunft der Unternehmen oder Angaben der Creditreform. Für unverlangt eingereichtes Material (Bilder, Manuskripte etc.) wird keine Haftung übernommen. Nachdruck von Berichten und Fotos, auch auszugsweise, nur mit vorheriger Genehmigung des Verlages. Die Urheberrechte für die vom REVIER MANAGER konzipierten und gestalteten Anzeigen liegen beim Verlag und dürfen nicht ohne vorherige Genehmigung verwendet werden.

Jahresabonnement:

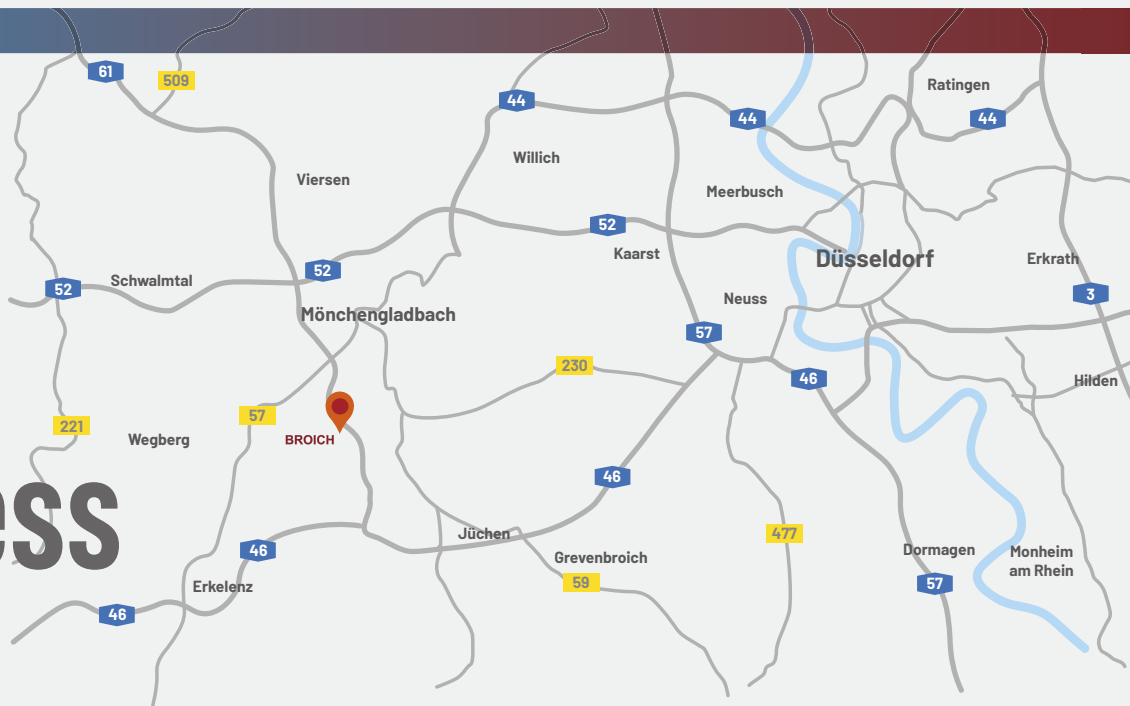
Magazin und Rankings können Sie abonnieren unter www.regiomanager.de



REVIER MANAGER

41352 Korschenbroich

Broich Business Park



Der neu geplante Broich Businesspark mit einer Gesamtfläche von 40.000 m² entsteht zwischen den Wirtschaftszentren Düsseldorf, Neuss und Mönchengladbach.



LAGE

Korschenbroich liegt an den Bundesstraßen 7 und 230 sowie an den Autobahnen A46 Heinsberg-Düsseldorf-Bestwig (Ausfahrt Kapellen), A52 Essen-Roermond (Ausfahrt Schiefbahn), A57 Köln-Goch (Ausfahrt Neuss/Büttgen) und A44 Aachen-Kassel-Eisenach (Ausfahrt Mönchengladbach-Ost)

FAKTEN

- » Die Realisierung des Projekts erfolgt in zwei Bauabschnitten. Der erste startet kurzfristig mit einer 17.000 m² Gewerbehalle. Die Fläche ist je nach Nutzeranforderung ab 4.500 m² teilbar.
- » Für flexible Nutzungsmöglichkeiten sorgt auch Hallenhöhe von 12,50 m UKB.
- » Die Nutzungsmöglichkeiten: Produktion, Lagerung und Logistik verschiedener Branchen.
- » Jede Einheit verfügt über Büro- und notwendige Parkflächen inklusive ausreichender Ladestationen für E-Mobilität. Die Lkw-Abfertigung erfolgt über Laderampen in Tiefhöfen.
- » Das Gründach wird mit Photovoltaikanlagen ausgestattet.
- » Bei der Realisierung des Projektes ist eine DGNB-Gold-Zertifizierung angestrebt. Durch den Einsatz erneuerbarer Energien und effizienter Gebäude- und Anlagentechnik wird eine ressourcenschonende Bewirtschaftung der Immobilie erreicht.

KONTAKT

Broich Business Park GmbH

Telefon: 02166-6218940

Mobil: 0171-2101051

Mail: info@broich-business-park.de





Dr. Tobias Eggers, Partner und Leiter der Compliance-Gesellschaft, mit Gründungspartner Prof. Dr. Tido Park (vl.)



Großteil bereits außergerichtlich erledigen kann, nimmt die Tätigkeit vor Gericht letztlich nur einen kleineren Teil der Aktivitäten ein.

Compliance-Beratung und Hinweisgeberlösungen

Eine weitere wichtige Aufgabe der Strafrechtsexperten ist die präventive Beratung. „Wenn Mandanten von uns wissen möchten, ob ein konkretes Vorhaben rechtlich zulässig ist bzw. welche Regularien es einzuhalten gilt, um rechtskonform zu agieren, dann begutachten wir diese Sachverhalte und geben entsprechende Handlungsempfehlungen“, beschreibt Tido Park. Integraler Bestandteil der präventiven Beratung ist die Beratung zu Compliance-Strukturen, die bei PARK durch eine eigene Compliance-Gesellschaft erfolgt. „Compliance ist schon lange nicht mehr nur ein Thema für Großkonzerne, sondern längst im Mittelstand angekommen“, berichtet Partner Dr. Tobias Eggers, der den Compliance-Bereich leitet. Da nur die Kenntnis der Regularien zu rechtssicheren Arbeitsprozessen führen kann, ist die Rechtsberatung gerade in diesem Bereich unerlässlich.

„Unabhängig von der Größe ist jedes Unternehmen für die Einrichtung, Aufrechterhaltung und Überwachung eines adäquaten Compliance-Management-Systems zur Erfüllung der Compliance-Anforderungen verantwortlich“, zeigt Tobias Eggers auf. Komme die Führungsebene dieser Verpflichtung nicht nach, würden schnell Reputationsschäden, Schadensersatzforderungen oder hohe Bußgelder drohen. „Das ist gesetzlich so vorgesehen, nehmen Sie zum Beispiel das Lieferkettengesetz, das Hinweisgeberschutzgesetz oder die Datenschutzgrundverordnung“, veranschaulicht Rechtsanwalt Eggers und fügt

hinzu: „Primäres Ziel unserer Compliance-Beratung ist es insofern, Strafbarkeitsrisiken schon im Vorfeld einzudämmen.“ Neben der Unterstützung bei der Planung und Umsetzung von Compliance-Management-Systemen führen die Dortmunder auch Compliance-Untersuchungen sowie Risikoanalysen für ihre Mandanten durch und setzen auf serviceorientierte IT-Tools aus dem eigenen Haus, weshalb ein IT-Spezialist und ein Betriebswirt als Projektmanager das Rechtsanwalts-Team ergänzen. „Aufgrund unserer besonderen Expertise und Erfahrung in diesem Bereich können wir passgenaue Lösungen anbieten, die pragmatisch und effizient sind“, sagt Eggers, der zugleich Gründungsmitglied des Expertenrats Mittelstands-Compliance ist, der Standards für angemessene Compliance-Maßnahmen bei Mittelständlern entwickelt. Besondere Bedeutung nimmt aktuell im Rahmen der Compliance-Beratung das Hinweisgebersystem ein, zu dessen Einrichtung seit Dezember 2023 alle Unternehmen und öffentliche Einrichtungen ab einer Größe von 50 Mitarbeitern verpflichtet sind. Es soll Mitarbeitern ermöglichen, etwaige Rechtsverstöße im Unternehmen zu melden, ohne Repressalien befürchten zu müssen. Tobias Eggers und seine Kollegen erfahren immer wieder, dass viele Unternehmen noch gar nichts von dieser Verpflichtung wissen. Dabei kann die unterbliebene Einrichtung eines Hinweisgebersystems mit einem Bußgeld in fünfstelliger Höhe geahndet werden. Die Compliance-Experten von PARK bieten hier verschiedene Lösungen bis hin zu einem Full-Service-Paket an. Das PARK-Hinweisgebersystem wird bereits von vielen Unternehmen und Behörden genutzt, darunter auch das Bundesfinanzministerium. Seit Anfang Mai ist die Kanzlei PARK neuerdings auch in Hamburg mit einer Niederlassung ver-

treten und hat damit auf die steigende Zahl von Mandaten in Norddeutschland reagiert. Geleitet wird der neue Standort von Partner Dr. Sebastian Wagner. Der erfahrene Fachanwalt für Straf- und Steuerrecht wird dort unterstützt von Counsel John Paul Fürus, dessen Schwerpunkte im Steuer- und Insolvenzstrafrecht liegen, sowie von Associate Carolin Püschel, die vorwiegend zu Compliance-Themen berät.

Miriam Leschke | redaktion@regiomanager.de

Kontakt

PARK | Wirtschaftsstrafrecht.

PARK | Wirtschaftsstrafrecht.

Rechtsanwälte PartG mbB

Rheinlanddamm 199

44139 Dortmund

Telefon: 0231 958068-0

Telefax: 0231 958068-99

dortmund@park-wstr.de

www.park-wirtschaftsstrafrecht.de

PARK | Compliance.

PARK | Compliance Services GmbH

Rheinlanddamm 199

44139 Dortmund

Telefon: 0231 958068-55

Telefax: 0231 958068-99

info@park-compliance.de

www.park-compliance.de

Die Spezialkanzlei für Wirtschafts- und Steuerstrafrecht sowie Compliance PARK hilft ihren Mandanten in allen strafrechtlichen Fragen des Wirtschaftslebens und ist mit 15 spezialisierten Anwälten bundesweit aktiv.



„Unsere Rechtsanwälte sind ausschließlich in der Beratung nationaler und internationaler Unternehmen sowie von Einzelpersonen im Bereich des Wirtschafts- und Steuerstrafrechts einschließlich Compliance tätig“, beschreibt Prof. Dr. Tido Park, Gründungspartner von PARK Wirtschaftsstrafrecht, die Spezialisierung seiner Rechtsanwaltskanzlei mit Hauptsitz in Dortmund. „Wir befassen uns inhaltlich mit allen strafrechtlichen Fragestellungen, die einem Unternehmer begegnen können“, fährt Tido Park fort, der bereits seit 1998 als Wirtschaftsstrafrechtler tätig ist. „Dabei reichen unsere Aktivitäten von der Verteidigung von Unternehmen und ihren Führungskräften über die Aufklärung strafrechtlich relevanter Sachverhalte und die Erstattung von Anzeigen für das Unternehmen bis hin zur präventiven Beratung zur Straftatenvermeidung – Stichwort Compliance“, beschreibt der Geschäftsführer. Darüber hinaus unterstützen die Dortmunder Experten ihre Mandanten auch bei der Krisenintervention, erstellen Rechtsgutachten und übernehmen Ombudstätigkeiten sowie Schulungen, etwa zur Geldwäscheprävention oder zum Verhalten in einem Durchsuchungsfall.

Strafverteidigung und präventive Beratung

Zahlreiche namhafte Unternehmen setzen bereits seit Jahren auf die erfahrenen Anwälte der Kanzleiboutique PARK und vertrauen diesen zum Teil hochkomplexe Probleme sowie interne Untersuchungen an. Auch im Bereich der Individualverteidigung ist das PARK-Rechtsanwaltsteam immer wieder von Vertretern der Führungsebenen von Unternehmen gefragt. Schließlich gehören die Dortmunder auf ihrem Spezialgebiet des Wirtschafts- und Steuerstrafrechts deutschlandweit zu den führenden Kanzleien, wie auch diverse Kanzleirankings belegen. „Wir verstehen uns als Full-Service-Kanzlei für alle Fragestellungen, die Unternehmen im Zusammenhang mit dem Strafrecht haben können, und verfolgen insofern einen ganzheitlichen Ansatz“, erläutert Park die Beratungsphilosophie der im Jahr 2011 gegründeten Kanzlei. Ganzheitliche Beratung bedeute



Partner Dr. Tobias Eggers, Rechtsanwältin Carolin Püschel LL.B., Partner Dr. Sebastian Wagner, Gründungspartner Prof. Dr. Tido Park und Partner Dr. Malte Cordes (v.l.)

konkret, das Anliegen des Mandanten nicht nur strafrechtlich zu betrachten, sondern gemeinsam mit ihm eine individuelle und pragmatische Lösung zu erarbeiten.

Die fünfköpfige Partnerriege der Kanzlei bilden neben Prof. Dr. Tido Park die weiteren Equity-Partner und Rechtsanwälte Dr. Tobias Eggers, Ulf Reuker, Dr. Malte Cordes und Dr. Sebastian Wagner. Ihnen zur Seite stehen ein Salary-Partner, sieben Associates und ein Of Counsel als externer Fachexperte sowie mehrere wissenschaftliche Mitarbeiter. Bei Fragestellungen, die über das Strafrecht hinausgehen, zieht das Kanzleiteam Spezialisten aus sämtlichen Bereichen der Rechtsberatung, Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung aus seinem exzellenten internationalen Netzwerk hinzu, um seine Mandanten dann in interdisziplinärer Teamarbeit optimal zu betreuen. Üblicherweise treten die Dortmunder Experten für Wirtschafts- und Steuerstrafrecht dann auf den Plan, wenn Unternehmen von innen oder von außen geschädigt werden – sei es durch Angriffe jeglicher Art, durch Betrüger oder Diebe, durch Betriebsespionage oder etwa durch den Verrat von Betriebsgeheimnissen.

„Wenn Unternehmen einer Straftat zum Opfer gefallen sind und wir dann mandatiert werden, klären wir den Sachverhalt zunächst auf, erstatten ggf. Strafanzeige und begleiten dann auch das weitere Verfahren“, erläutert Rechtsanwalt Park die konkreten Abläufe.

Umgekehrt kommt es natürlich auch vor, dass Unternehmen bzw. ihren Führungskräften vorgeworfen wird, im Rahmen der unternehmerischen Tätigkeit Straftaten begangen zu haben. „Dann kümmern wir uns darum, dass das Unternehmen und die Führungskräfte bestmöglich verteidigt werden“, fährt Park fort. Die Unternehmensverteidigung zielt vorrangig darauf ab, die Folgen eines Ermittlungsverfahrens, das sich gegen Unternehmensvertreter bzw. Mitarbeiter richtet, oder eines Bußgeldverfahrens gegen das Unternehmen als Ganzes so gering wie möglich zu halten. Im Vordergrund steht dabei das Bemühen um eine „geräuschlose Erledigung“. Wichtige Aspekte sind dabei laut Park etwa die Vermeidung einer Gewinnabschöpfung und einer reputationsschädigenden öffentlichen Berichterstattung, um die Unternehmensinteressen bestmöglich zu wahren. Da die Kanzleiboutique wirtschaftsstrafrechtliche Verfahren jedoch zum



PARK | WIRTSCHAFTSSTRAFRECHT: STRAFRECHT FÜR UNTERNEHMER

Die Spezialkanzlei für Wirtschafts- und Steuerstrafrecht sowie Compliance PARK hilft ihren Mandanten in allen strafrechtlichen Fragen des Wirtschaftslebens und ist mit 15 spezialisierten Anwälten bundesweit aktiv.