



UnternehmerTAG 2009

unter dem Motto

„Innovation für Ihr Business“

Der diesjährige UnternehmerTAG des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW) steht unter dem Motto „Innovation für Ihr Business“. Innovation bedeutet „Neuerung“ oder „Erneuerung“. In Unternehmen beschreibt dieser Begriff besonders die wirtschaftliche Umsetzung dieser Neuerungen. Die Messe findet am 12. März in der Ulmer Donauhalle statt und bietet den regionalen Unternehmen in diesem Jahr bereits zum zehnten Mal eine Plattform, um ihre Produkte und Dienstleistungen zu präsentieren. Die Eröffnungsrede hält der Ministerpräsident des Landes Baden-Württemberg, Günther H. Oettinger.

Von Bruno Lukas und Désirée Müller-Tischhauser

Zum Auftakt der Veranstaltung spricht außerdem Mario Zohoven, Präsident des BVMW. Auch in diesem Jahr nutzen rund 100 Aussteller den UnternehmerTAG als Podium, um sich und ihre Innovationen vorzustellen, sich mit Besuchern auszutauschen oder neue Geschäftsideen kennenzulernen. Dabei handelt es sich bei den Ausstellern nicht nur um mittelständische Unternehmen aus dem Raum Ulm/Neu-Ulm, sondern aus der gesamten Wirtschaftsregion zwischen Alb und Bodensee. In 40 Vorträgen referieren Experten im „Speaker's Corner“ des UnternehmerTAGs zu interessanten Wirtschaftsthemen. In den Foren 1 bis 4 der Donauhalle werden verschiedenste Inhalte behandelt – vom Planspiel für Unternehmen über nachhaltiges Bauen bis hin zur Praxis-Schulung zum Thema „benzinsparend Auto fahren“. Die eintägige Veranstaltung ist wie in den vergangenen Jahren für Besucher kostenlos.

„Innovation für Ihr Business“, das Leitthema des zehnten UnternehmerTAGs, zeigt, dass die bekannte Ulmer Wirtschaftsmesse nicht nur die Zeichen der Zeit erkennt, sondern dem Mittelstand in der Region zur richtigen Zeit die passenden Lösungen aufzeigt. Denn besonders in Krisenzeiten wie derzeit ist es für Unternehmen wichtig, nicht auf der Stelle stehen zu bleiben, sondern sich durch Innovationen zu positionieren. Die Vorträge in den vier Foren laden zum aktiven Erfahrungsaustausch und zur Diskussion ein. Die Referenten bieten aufschlussreiche Einblicke in unterschiedliche – für den Mittelstand relevante – Bereiche: Vom Datenschutz über Finanzmanagement bis hin

zum Vertrieb. Aber auch Gesundheit und Vorsorge stehen erneut auf dem Vortragsprogramm, denn Herz-Kreislaufkrankungen sind immer noch Todesursache Nummer eins bei Managern. Dazu wird auch die AOK Ulm/Biberach mit dem Vortrag „Die fetten Jahre sind vorbei“ einen Beitrag leisten.

Doch nicht nur die Gesundheit von Angestellten und Führungskräften bieten Gesprächsbedarf. Auch die finanzielle Gesundheit der Unternehmen wird angesprochen. Lösungsansätze hierzu bespricht Harald Leissl von der AVAL AG mit seinem Referat „Mehr Unabhängigkeit von Banken“. Lothar Hutschenreuter von Janz Logistics GmbH & Co. KG wird aufzeigen, wie Kostenreduzierungen im Fuhrpark möglich sind. Das Thema beschränkt sich nicht auf die Theorie – spannend wird wohl für viele Teilnehmer der praktische Teil sein, wenn es zu beweisen gilt, wirklich Benzin sparend zu fahren. Nachhaltiges Bauen, das papierlose Büro, Marketing und IT-Trends – das breit gefächerte Vortragsprogramm des UnternehmerTAGs 2009 trägt zum Informationsaustausch bei und verspricht anregende Diskussionen. Die Ulmer Wirtschaftsmesse wird auch in diesem Jahr mit der Hilfe von ClimatePartner klimaneutral ausgerichtet. Dafür werden sämtliche CO₂-Emissionen, die durch die Messe und der Anreise von Ausstellern als auch Besuchern entstehen, durch Investitionen in anerkannte Klimaschutzprojekte ausgeglichen. Anlässlich des zehnten Geburtstags des UnternehmerTAGs gibt es abends eine fetzige Party mit der Cover-Band „Voice Collection“. Die Musiker bieten mit drei Frontsängerinnen bestes Entertainment aus allen Bereichen der modernen und traditionellen Unterhaltungsmusik. ■

INFO

10. UnternehmerTAG Ulm

Eine Initiative des Bundesverbandes

mittelständische Wirtschaft (BVMW) – bvmw.de

Donnerstag, 12. März 2009 in der Ulmer Donauhalle, 9-21 Uhr

Programm und Informationen unter www.unternehmertag.de

Eintritt frei



Folgende Unternehmen und Institutionen beteiligen sich aktiv am UnternehmerTAG 2009:

ADUV e.V.; AfG Akademie für Geschäftserfolg GmbH.; Agentur für historische Dienstleistungen; Akademie für darstellende Kunst adk Ulm; Alois Dallmayr Automaten-Service GmbH; Andrea Brendel Videoproduktion Medienpädagogik; Anne Ammann Grafik; Anwaltskanzlei Thomas Schmid; AOK – Die Gesundheitskasse Ulm – Biberach; Areal Wohnbau GmbH; Armbruster Innenarchitektur; ascent AG VD Neu-Ulm; at data GmbH; Autohaus Reisacher GmbH; AVAL AG; AZ Personaldienstleistungen e. Kfr.; Basketball Ulm/Alb Donau GmbH; Baumeister-Knese Omnibusreisen; BBO Berufliche Bildung gGmbH; BCU Business Center Ulm GmbH & Co. KG; Berufsakademie Heidenheim Studiengang Medienwirtschaft; Bottenschein Reisen GmbH & Co. KG; Brauerei Gold Ochsen GmbH; Braun Digitaldruck Ulm GmbH; Bundesverband mittelständische Wirtschaft BVMW; BVUK. Rechtsberatungs AG; cellentAG Niederlassung Hüttlingen; Clive's cocktails; cobra Computer's Brainware GmbH; Comes; CommunicationLAB Ulm; Conplaning GmbH; Dagmar Derbort Fotografie; Deutsche Post AG Direkt Marketing Center; Die Innovationsregion Ulm; ditis Systeme; DONAU 3 FM; Druck + Medien Zipperlen GmbH; Edwin Scharff Haus Neu-Ulm; EPAL Paletten Sacma; Feng Shui Institut Stein; fey messe & objekt-design GmbH & Co. KG; Freiraum GmbH; future Training & Consulting GmbH; gastromenü GmbH catering & events; Goldbeck Süd GmbH; GÜNTHER akustik & medientechnik; Helmut Matrisotto GmbH & Co.; Herzklinik Ulm – Dr. Haerer und Partner; Holzschuh Gartenbaubetrieb; House of Flames Ulm GmbH; Iraci Visuelle Medien GmbH; IT sure GmbH; it-ulm.de Service-Support-Schulung e.K.; IWL AG; Janz Logistics GmbH & Co. KG; Jensen & Hösch GmbH; K-media & PR; KILIC Bauunternehmen – Meisterbetrieb Ulm; Kommunikation & Marketing Dittrich; KUMATronic Software GmbH; KUMATronic Systemhaus GmbH; KWS Außenwerbung Stuttgart GmbH; Lahaye design; Logistikakademie Florian Janz; LWV.Eingliederungshilfe GmbH; M & A Strategie GmbH; M&P Management- & Personalberatung; Marc M. Galal Regio-Center Ulm; media Group le Roux; Medienhaus Schwäbischer Verlag GmbH & Co. KG; Menfit Heilkunde GmbH; minijobrente Versorgungseinrichtung für Beschäftigte mit geringem Einkommen e.V.; MLP Finanzdienstleistungen AG; M-net Telekommunikations GmbH; MORGENSTERN Wir bringen Leben in Ihre Dokumente.; NAF Stanz- und Umformtechnik GmbH; NETFORMIC GmbH Internet-Agentur; nrg : consult; Olympia Fitness GmbH; Porsche Zentrum Ulm / Neu-Ulm; Praxis für Psychotherapie HPG Birk-Becht; Press'n' Relations GmbH; Private Akademie zur Förderung der betrieblichen Altersversorgung GmbH; Profiakquise Dr. Langhans GmbH; Projektentwicklungsgesellschaft Ulm mbH; protel Film und Medien GmbH; Raguse & Partner GmbH; Raumbildner Patricia Langner; REGIO TV Schwaben GmbH + Co. KG; RENT A MONUMENT; Russland Experten Consulting, SAS Institute GmbH; ScanPlus GmbH; Scherr + Klimke AG; Scheurer & Lecher GbR; Scholz & Völk Grundstückverwaltungs GmbH; Scholz & Völk Wohnbau GmbH; Schwaebische Zeitung GmbH & Co. KG; SHS Sicherheits & Service GmbH; Sparkasse Neu-Ulm – Illertissen; Stadtentwicklungsverband Ulm / Neu-Ulm; Südwest Presse; Südwestmetall Verband der Metall- und Elektroindustrie Baden-Württemberg; SUN Sportmanagement in Ulm und Neu-Ulm; SWU Stadtwerke Ulm / Neu-Ulm GmbH; T-Mobile Deutschland GmbH; TOPMAGAZIN Ulm/Neu-Ulm; TQU unisono training + consulting; triple dot consulting GmbH; TUJA Zeitarbeit GmbH; UDIA Filmwerbung Franz Schönle GmbH & Co. KG; UlmMesse GmbH; Ulm/Neu-Ulm Touristik GmbH (UNT) TagungsPool; UlmMesse Catering & Events GmbH & Co. KG; GbR; Videotechnik Bär GmbH; Voice Collection; Voith IT Solutions GmbH; Volksbank Ulm-Biberach eG; VR IT-Leasing; Werbe- und Geschenkartikel Habel; Xeller Training; ZollScout

Rundes Jubiläum: Zehn Jahre UnternehmerTAG

Der Unternehmertag feiert ein rundes Jubiläum: 2009 öffnet die jährlich stattfindende Wirtschaftsmesse zum zehnten Mal ihre Pforten. Innerhalb von einem Jahrzehnt hat sich die Veranstaltung als eines der wichtigsten Business-Treffen im süddeutschen Raum etabliert. Zeit für eine Bilanz und einen Ausblick auf die Zukunft. *business today* sprach hierzu mit dem Initiator Karl-Heinz Raguse, der den Unternehmertag von Beginn an organisiert.



Herr Raguse, wie kam der Unternehmertag zustande und welche Ziele verfolgen Sie mit der Veranstaltung?

Karl-Heinz Raguse: Vor zehn Jahren hatten sich einige Unternehmen aus der Region zusammengetan, um eine Plattform zur Präsentation und zum fachlichen Austausch zu schaffen. Mit Firmen wie Braun Digitaldruck Ulm, at data und media-Group le Roux eröffneten wir den ersten Unternehmertag, damals noch im Audi-Zentrum in der Ulmer Oststadt. Die große Resonanz verdeutlichte uns damals schon, dass es ganz klar einen Bedarf für einen „Marktplatz“ gibt, der mehr bietet als eine klassische Regionalmesse. Die Grundidee des Unternehmertages: Unternehmer sollen eine Möglichkeit erhalten, sich einmal im Jahr in einer angenehmen Atmosphäre zu treffen – um sich kennenzulernen und um Aufträge zu akquirieren. Dabei ist der Unternehmertag keine reine „Verkaufsveranstaltung“. Es ging uns von Anfang an ganz bewusst auch darum, dass die Aussteller praktisches Know-how aus ihrem Unternehmensalltag weitergeben. Jedes Jahr werden auf dem Unternehmertag bis zu 40 Vorträge gehalten. Besucher können dadurch in kurzer Zeit viel Praxiswissen mit nach Hause nehmen.

Was macht den Erfolg des Unternehmertages aus?

Raguse: Ich denke, dass es die besondere Mischung ist, die den Erfolg ausmacht. Zum einen setzen wir mit Messeständen durchaus auf klassische Elemente der Messepräsentation. Zum anderen legen wir aber viel Wert darauf, dass das Ambiente stimmt und die Aussteller und Besucher sich wohlfühlen. Dazu gehören die passenden Räumlichkeiten und ein hervorragendes Catering ebenso wie professionelle Künstler, die mit kleinen Show-Elementen für Auflockerung sorgen. Fester Bestandteil des Unternehmertages ist natürlich auch das abendliche „Get toge-

ther“ mit musikalischer Unterhaltung. Der Wohlfühlfaktor liegt uns sehr am Herzen, denn es kommunizieren auf dem Unternehmertag ja nicht Firmen miteinander, sondern Menschen mit Menschen. Aber nicht nur der Rahmen, sondern auch die Inhalte müssen stimmen. So setzen wir eben bewusst auf den Wissenstransfer: In so genannten Speaker's Cornern berichten Referenten direkt aus dem Praxisalltag und geben den Besuchern ihre Erfahrungen und Lösungsansätze weiter. Nicht zuletzt spielt die Unterstützung der Politik eine zentrale Rolle. Die Eröffnung der diesjährigen Veranstaltung durch den Ministerpräsidenten Günter Oettinger unterstreicht diesen politischen Rückhalt.

Wenn Sie auf den Unternehmertag und die wirtschaftliche Entwicklung der vergangenen zehn Jahre zurückblicken – was hat sich verändert, was bleibt bestehen?

Raguse: Auffallend ist die Dynamik und Geschwindigkeit, mit der sich der Markt verändert, wobei die Geschwindigkeit immer weiter zunimmt – und damit auch der Druck auf die einzelnen Unternehmen. Auch die betrieblichen Abläufe werden immer komplexer. Hier stehen Unternehmen vor immer größeren Herausforderungen, zum Beispiel beim Thema EDV und Datensicherheit, um nur ein Stichwort zu nennen. Vor allem im IT-Bereich gab es enorme Veränderungen und die größten technischen Fortschritte. Auch die Aussteller auf dem Unternehmertag zeigen Produkte und Lösungen, die Jahr für Jahr weiterentwickelt und immer weiter verfeinert werden. Diese ungebrochene Innovationskraft ist die Konstante in der regionalen Wirtschaft und gleichzeitig unsere Stärke. Und genau darin liegt die Chance für die Unternehmen in unserer Region: Durch Neuerungen und beständige Weiterentwicklung können sie sich im Wettbewerb immer wieder neu positionieren und ihre Kompetenzen herausstellen.

Deshalb steht der diesjährige Unternehmertag auch unter dem Motto „Innovation für Ihr Business“, weil es genau den Punkt trifft, um den es geht – kontinuierliche Erneuerung.

Zehn Jahre Unternehmertag – wie fällt Ihre Bilanz aus und wie sieht die Zukunft der Veranstaltung aus?

Raguse: Der Unternehmertag hat sich sehr positiv entwickelt und sich als Business-Treffen im süddeutschen Raum absolut etabliert. Während wir in den ersten Jahren eher die Unternehmen im Wirtschaftsraum Ulm/Neu-Ulm angesprochen haben, bekommen wir mittlerweile Anfragen aus der gesamten Region zwischen Alb und Bodensee, Stuttgart und Augsburg. Sogar Unternehmen aus dem Frankfurter Raum sind auf den Unternehmertag aufmerksam geworden. Nach dem kontinuierlichen Wachstum der vergangenen Jahre gilt es jetzt, die Vorzüge der Veranstaltung noch besser herauszustellen und den Unternehmertag auch für Industrieunternehmen zu öffnen. Konkret werden wir ab dem Jahr 2010 mit der „IONIK“ eine Industriemesse für die Region anbieten. IONIK steht für „Industrie und Elektronik“ und ist ganz nach dem Vorbild des Unternehmertages konzipiert – allerdings für produzierende Unternehmen, speziell aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau, Automotive, Energiewirtschaft, Elektrotechnik und Elektronik. Die IONIK-Messe findet gleichzeitig und eng verzahnt mit dem Unternehmertag statt, in der benachbarten Messehalle auf dem Ulmer Messegelände. An der Ulmer Messe als Standort halten wir weiterhin fest. Sie bietet uns mit ihren hervorragenden logistischen Voraussetzungen die perfekte Plattform für die weitere Entwicklung. ■

Das Interview führte Bruno Lukas

M-net überzeugt durch Service und Qualität

Der Erfolg gibt dem führenden regionalen Telefon- und Internetanbieter M-net, beim Endverbraucher auch unter der Marke Maxi DSL bekannt, Recht. Zumindest lässt sich so der konsequente Ausbau des Verbreitungsgebietes im Großraum Ulm erklären. Nachdem der Telekommunikationsanbieter sein Versorgungsgebiet erst im Herbst vergangenen Jahres um die Telefonvorwahlbereiche von Illertissen, Vöhringen und Senden erweitert hat, ist die Erweiterung des Netzgebietes um weitere Städte und Gemeinden der Region in diesem Jahr bereits fest eingeplant. Somit wird die Zahl der Wirtschaftsunternehmen sowie die der Verbraucher im Großraum Ulm kontinuierlich weiter wachsen, die auf die

Bei der Bereitstellung von professionellen Unternehmenslösungen verfügt M-net über langjährige Erfahrungen; schließlich lag und liegt dieser Sektor seit der Unternehmensgründung vor über zwölf Jahren im Fokus der Geschäftsaktivitäten. „Die Zahl von aktuell rund 24 000 Geschäftskunden unterstreicht dies“, erklärt Anton Schneid, Leiter der M-net-Niederlassung Ulm. „Neben unserem hohen Service und der außerordentlichen Qualität wird auch unsere große Kundennähe sehr geschätzt.“ Diese spiegelt sich in der dauernden Präsenz vor Ort. „Wir sind jederzeit sofort greifbar und innerhalb kürzester Zeit beim Kunden – für viele ist dies von unschätzbarem Wert“, berichtet Schneid aus seinem langjährigen Erfahrungsschatz.

Professioneller Breitbandanschluss

Der Bedarf an Hochgeschwindigkeits-Internetzugängen ist in den vergangenen Jahren exorbitant gestiegen. Auf diese Entwicklung hat M-net mit einer speziellen SDSL-Lösung reagiert, die mit einer Bandbreite von bis zu 10 000 kbit/s im Up- und Downstream zu den derzeit schnellsten am deutschen Markt verfügbaren symmetrischen DSL-Anschlüssen überhaupt zählt. Aktuell offeriert M-net ein SDSL-Bundleangebot, das eine SDSL-Flatrate inklusive einem S0(ISDN)-Mehrgeräte- oder Anlagenanschluss sowie eine Telefon-Flatrate ins deutsche Festnetz umfasst, zu besonders attraktiven Konditionen. Die Pakete stehen in vier unterschiedlichen jeweils symmetrischen Bandbreiten, von 2300 bis 10 000 kbit/s im Up- und Downstream, zur Verfügung.

Der Einsatz der SDSL-Lösung hat sich in unzähligen mittelständischen Unternehmen bewährt. Auch Dienstleistungsunternehmen wie die Steuerberatungsgesellschaft SP&P in Ulm sind von der SDSL-Lösung von M-net überzeugt. „Wir haben die Lösung vor über vier Jahren implementieren lassen. Die professionelle und günstige Lösung zeichnet sich neben ihrer außerordentlichen Qualität auch durch ihre hohe Ausfallsicherheit aus“, gibt Rainer Hermlle, Geschäftsführer von SP&P seine Erfahrungen wieder.

Ein Großteil der Kundenbeziehungen besteht schon seit vielen Jahren. „Ein Grund hierfür ist sicherlich die professionelle Herangehensweise von M-net“, verdeutlicht Schneid. „Gleichzeitig ist es ein Beleg dafür, dass sich die Qualität unserer individuellen Lösungen auf einem sehr hohen Niveau bewegt.“



Das Team in Ulm um den Niederlassungsleiter Anton Schneid (3 v.l.)

Kostengünstige Standortvernetzung

Bei der Bereitstellung von umfassenden VPNs (Virtual Private Network) zur Unternehmensvernetzung verfügt M-net über eine besonders hohe Kompetenz. Welche Bedeutung die professionelle Vernetzung von mehreren Standorten in Sachen Kommunikation bei M-net dabei genießt, unterstreicht allein die Tatsache, dass das Unternehmen zwei unterschiedliche Lösungsansätze verfolgt und beide bei vielen namhaften Unternehmen und Behörden wie beispielsweise dem Landratsamt Augsburg implementiert hat. Im Kern stellen beide Lösungen eine sichere, flexible und kostengünstige Komplettlösung zur Optimierung der Kommunikationsinfrastruktur bei gleichzeitiger Reduzierung der Kommunikationskosten dar.

M-net ergänzt Portfolio um Mobilfunk

Jüngst hat M-net ihr neues Mobilfunkangebot ‚Maxi Mobil‘ vorgestellt. Damit ist M-net nun ein universeller Telekommunikationsanbieter, der eine attraktive und zuverlässige Rund-um-Kommunikationslösung aus Telefon- und Internetzugang sowie Mobilfunk anbietet. Maxi Mobil ist in drei unterschiedlichen Tarifoptionen verfügbar. „Unsere Tarifmodelle sind äußerst attraktiv – preislich, aber auch was die Transparenz angeht. Maxi Mobil ist eine hervorragende Ergänzung zu unserem bestehenden Portfolio aus bewährter Festnetztelefonie und schnellen Internetanschlüssen“, erklärt Schneid. „Gleichzeitig kann der Kunde damit alles aus einer Hand und auf einer Rechnung beziehen. Und dies alles mit gewohnt hohem M-net-Service.“

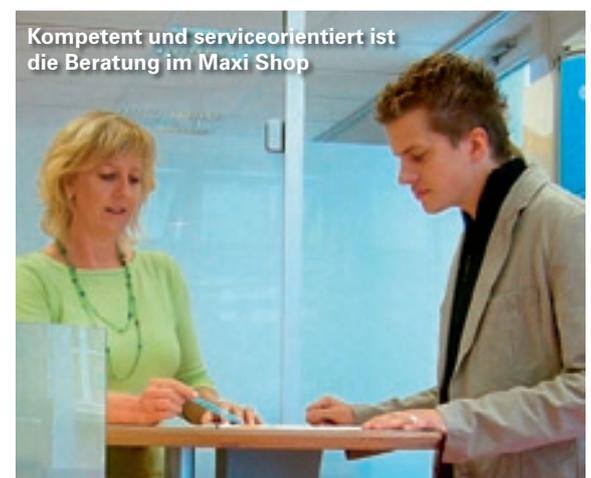
Auch beim diesjährigen Unternehmertag in der Ulmer Messe am 12. März können sich die Besucher einen persönlichen Eindruck vom umfassenden Lö-

sungsportfolio sowie der hohen Beratungskompetenz von M-net überzeugen. Am Stand 31 freuen sich die Vertreter von M-net auf Ihren Besuch! ■



KONTAKT

M-net Telekommunikations GmbH
 Niederlassung Ulm | Schwaben
 Bürocenter Karlsbau, Karlstraße 33, 89073 Ulm
 Tel. 07 31/8 80 04-0
 schwaben@m-net.de, www.m-net.de





Wie bin ich eingebunden im Unternehmen?

Es wäre ungerechtfertigt, Planspiele für Unternehmen abzuwerten – als eine Managervariante des allseits bekannten Monopoly. Denn hinter diesen Planspielen mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund steckt mehr: Sie stellen eine echte Innovation für das Business dar. Wie Planspiele es möglich machen, die Komplexität eines Unternehmens sichtbar zu machen, präsentiert Xeller Training auf dem diesjährigen UnternehmerTAG.

Xeller Training

Der Diplom-Betriebswirt (FH) und Firmeninhaber Gerd Xeller gründete schon während seiner Studienzeit die studentische Unternehmensberatung ponte e.V. und konnte bei diversen Projekten in Unternehmen Erfahrungen im Bereich Unternehmensstrategien sammeln. Nach dem Studium war er in der Personalabteilung der Deutschen Bahn (Projektbau GmbH in München) tätig. Im Zuge eines Trainingsprogramms für Führungskräfte kam auch ein betriebswirtschaftliches Planspiel zum Einsatz. Nach seiner Ausbildung zum Trainer gründete Gerd Xeller im August 2007 die Firma Xeller Training, mit Sitz im bayerischen Neu-Ulm. Gemeinsam mit der Diplom-Betriebswirtin Susanne Schlegel erarbeitet Gerd Xeller individuelle Planspiele und Seminare für Unternehmen.

Ganzheitlicher Ansatz

Xeller Training setzt Planspiele nicht nur unter betriebswirtschaftlichem Aspekt ein, vielmehr soll während des Trainings eine Teambuilding stattfinden, aus der ein Verständnis für die Zusammenhänge im Unternehmen resultiert. So greift das eine Geschäftsfeld direkt in das andere. Gerd Xeller und sein Team bieten ebenfalls Seminare zur Persönlichkeits- und Teamentwicklung an, bei denen auch Outdoorelemente, wie beispielsweise ein Hochseilgarten, zum Einsatz kommen. Dabei



ist der Ansatz bei Seminaren wie beim Planspiel immer ganzheitlich, getreu der Firmenphilosophie: „Alles ist miteinander verbunden, nichts darf für sich alleine betrachtet werden.“

Der Hochseilgarten als Instrument zur Persönlichkeitsentwicklung

Zu Beginn eines Seminars definieren die Teilnehmer zuerst die aktuelle Situation und bestimmen dann die zu erreichenden Ziele. Mit Hilfe der Team-Übungen wird Vertrauen gebildet, die Kommunikation verbessert und Verständnis erzeugt. Das Team erkennt die interne Ordnung und lernt, welches Potenzial sich aus einem funktionierenden Team ergibt. Gerd Keller bezeichnet diese Seminare als „Entwicklungspfade mit Hochseilgarten“. Den Hochseilgarten selbst nutzt er als „Instrument zur Persönlichkeitsentwicklung“. „Ein solches Seminar darf nicht nur als Event verstanden werden. Erst die Reflektion der Ereignisse bringt einen Lernprozess in Gang, der dabei hilft, das Erlebte und Erlernte in den Alltag mitzunehmen“, so Keller. Das Training in den Seminaren richtet sich immer an dem einzelnen Unternehmen aus, so dass die Teilnehmer die Lerninhalte ohne Probleme im Arbeitsalltag anwenden können. Keller Training bietet auch offene Seminare an, an denen alle Interessierten teilnehmen können.

Internes Verständnis durch Wertschätzung

Auch das Planspiel ist bei Keller immer auf das Unternehmen zugeschnitten, so dass betriebsspezifische Zusammenhänge von den Mitwirkenden rasch erfasst werden. Dabei baut das Spiel auf deren Wissensstand auf und nutzt den Spieleifer, um die Komplexität innerhalb einer Unternehmensstruktur sichtbar zu machen und dadurch Verständnis zu wecken. Grundvoraussetzung für ein solches Verständnis sind laut Keller Diskussionen auf sachlicher Ebene, die dem Einzelnen Wertschätzung entgegenbringen: „In einem Planspiel trifft eine interdisziplinäre Gruppe aufeinander. Nur mit Hilfe solcher Diskussionen können diese für Erklärungen sensibilisiert werden. Und der ‚blöde Controller‘ ist dann nicht mehr nur derjenige,

der immer den Rotstift ansetzt, sondern ein Mitarbeiter, der – wie die anderen auch – Vorgaben hat, die er berücksichtigen muss“. Ein weiterer Vorteil der von Keller Training durchgeführten Planspiele ist die besondere Praxisnähe, die sich für das teilnehmende Unternehmen aus der individuellen Anpassung ergibt. Denn diese ermöglicht eine rasche Umsetzung auch in bereits laufenden Prozessen und gegebenenfalls eine Neuorganisation ohne Komplikationen. Bei der Umsetzung neuer Strukturen steht Keller mit seinem Team dann ebenfalls unterstützend zur Seite.

Seminare und Planspiele – bei Keller Training kundenorientiert und ganzheitlich

Planspiele mit betriebswirtschaftlichem Hintergrund gibt es bereits seit 1912. Doch was Keller Training unter den Mitbewerbern klar herausstellt, ist die Orientierung am Kunden. Weder Seminare noch Planspiele sind bei den Trainern aus Neu-Ulm standardisiert. Keller passt die Arbeit individuell an und behält zu jeder Zeit den ganzheitlichen Ansatz im Blick. Der Erfolg gibt Keller Training Recht. Zu den Kunden gehört neben der Deutschen Bahn auch das Institut für Arbeits- und Sozialhygiene Stiftung (IAS) in Karlsruhe.

Am UnternehmerTAG wird Gerd Keller im Forum 3 um 11.45 Uhr einen Vortrag mit dem Titel „Planspiel – ein wichtiges Tool für Changemanagement“ halten, in dem er das Planspiel und die daraus entstehenden Vorteile für ein Unternehmen aufzeigt. Das Planspiel wird auch Hauptthema des Keller Training-Standes sein. Gerd Keller möchte zusammen mit seinem Team die Besucher zum Mitmachen einladen: „Unsere Methoden müssen ausprobiert werden. Wenn erst einmal die anfänglichen Barrieren überwunden sind, ist die Resonanz durchweg höchst positiv.“ ■

KONTAKT

Keller Training, Tel. 07 31/98 58 85 35
info@keller-training.de, www.keller-training.de

Pressearbeit lebt von Kontinuität – gerade in Krisenzeiten



Geschäftsführer
Uwe Pagel

In der derzeit angespannten Wirtschaftslage kürzen Unternehmen vor allem anderen ihre Marketing- und Werbebudgets. Doch hier ist Vorsicht geboten, denn nichts ist in Krisenzeiten so wichtig, wie die Neugewinnung und Bindung von Kunden. Wer vorübergehend aus der öffentlichen Wahrnehmung verschwindet, schwächt zudem sein Image und riskiert langfristig entscheidende Marktanteile zu verlieren. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit bieten hier eine sinnvolle Alternative.

Die Ulmer Agentur Press'n'Relations hat sich genau darauf spezialisiert: Keine Anzeigen, sondern die Berichterstattung im redaktionellen Teil der relevanten Medien. Keine Werbesprache, sondern sachliche Informationen und fachlich anspruchsvolle Berichterstattung. 2001 gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute 16 Mitarbeiter, die alle über einen soliden journalistischen Hintergrund verfügen. Mit Standorten in Ulm, München, Wien und Zürich deckt Press'n'Relations den gesamten deutschsprachigen Raum ab.

Der Schwerpunkt der Arbeit liegt auf technologiebetonten Themen, die fachkundig und gleichzeitig verständlich auf-

bereitet werden. Kernbranchen sind unter anderem IT, Energie oder das Bauwesen, aber auch Health Care und Freiwilliger Klimaschutz. Zu den Referenzen zählen regionale Unternehmen wie die SWU oder die Wieland-Werke AG. Press'n'Relations betreut jedoch auch internationale IT-Unternehmen wie WatchGuard Technologies oder Sorrento Networks.

Gemeinsam mit europäischen Partneragenturen werden länderübergreifende PR-Strategien umgesetzt. Dabei handelt es sich jedoch nicht um eine Zusammenarbeit wie in einem klassischen Agenturnetzwerk. Vielmehr liegt das Ziel in der Entwicklung und Umsetzung von Stra-

tegien „aus einem Guss“ – ein zentraler Ansprechpartner übernimmt die gesamte Koordination.

In der Ulmer Magirusstraße 33 ist Press'n'Relations zusammen mit mehreren Agenturpartnern vertreten. Gemeinsam können sie einen Full-Service im Kommunikationsbereich realisieren. ■

press'n'relations

KONTAKT

Tel. 07 31/9 62 87 20
ulm@press-n-relations.de
www.press-n-relations.de

Marc M. Galal entschlüsselt die Sprache des Vertriebs

Seit rund zehn Jahren bietet das Marc M. Galal Institut aus Frankfurt selbst entwickelte Verkaufs- und Kommunikationsstrategien, die auf den Techniken der Neurolinguistischen Programmierung (NLP) basieren.

Marc M. Galal erlernte die NLP-Technik von Richard Brandler. Er erkannte schnell, dass diese Technik für den Verkauf nur bedingt geeignet ist. Um diese Lücke zu schließen, entwickelte Galal „nls – Neuro Linguistic Selling“. nls unterstützt Verkäufer dabei, mit Hilfe von Sprachmustern und Kommunikationsstrategien ihre Überzeugungsfähigkeit zu steigern. Galal beleuchtet jede Phase des Verkaufsgesprächs und erarbeitet zusammen mit dem Verkäufer die beste Vorgehensweise. Damit die Steigerung der Kommunikations- und Überzeugungsfähigkeit gelingt, vermittelt Galal den Verkäufern, wie sie unausgesprochene Botschaften erkennen, Persönlichkeitsmuster entschlüsseln und nicht nur auf der

fachlichen Ebene glänzen, sondern schnell auch einen persönlichen Draht zu ihrem Gesprächspartner bekommen. Dabei ist die Verkaufshypnose ein nützliches Mittel.

Marc M. Galal besitzt eine Leidenschaft für den Verkauf und schafft es, mit Humor die Teilnehmer seiner Seminare zu begeistern. Das Frankfurter Institut gewinnt seine Kunden mit Techniken, die sich in der Praxis bewährt haben. Zahlreiche namhafte Unternehmen wie IKEA (Deutschland), NIKE oder Nestlé zählen zu den Kunden. Bei jedem neuen Projekt durchleuchtet Galal zuerst den Vertrieb eines Unternehmens. Denn nur, wenn er die Strukturen kennt, kann er die Leistung der Vertriebsmitarbeiter optimieren. Teilnehmende Un-



ternehmen können so eine Umsatzsteigerung von mehr als 30 Prozent erreichen.

Galal bietet auch offene Seminare an. Dabei überzeugt er besonders gerne Skeptiker: „Wenn die Teilnehmer bemerken, dass ich nur durch Sprachmuster ihre Filtersysteme umgangen habe, obwohl sie doch genau aufgepasst haben, dann ist die Verblüffung groß. Dann wird auch den alten Hasen klar, dass man immer etwas dazu lernen kann“, erklärt Galal.

Am UnternehmerTAG wird Marc M. Galal um 12.30 Uhr im Forum 3 einen Vortrag mit dem Titel „Wie verkaufen wir in Zeiten der Finanzkrise“ halten. Weitere Informationen: kuhn.marcgalal.com und unter 07 31/40 321 240. ■

Hohe Steuererleichterungen für den engagierten Bürger

Stiftungen bieten dem Unternehmer weit reichende Vorteile. Der Staat würdigt ausdrücklich das Engagement von Stiftern mit großzügigen Steuererleichterungen und Vorzügen, die im Zusammenhang mit dem Gemeinnützigkeitsrecht stehen. Die Sparkasse Neu-Ulm-Illertissen und die Neu-Ulmer Steuerberatungsgesellschaft Unruh, Johne und Partner unterstützen Stiftungsinteressierte aktiv. Auf dem Unternehmertag 2009 können sich Interessierte auf dem Stand der Stiftungsexperten zum Thema informieren. Zusätzlich informieren Geschäftsführer Hans Rauth von der Sparkassen-Stiftungstreuhand GmbH und Steuerberater Hartmut Häußler um 16.15 Uhr im Speaker's Corner F2: „Stiften, Impulse setzen! Das Mehr für Unternehmen“.



Stiftungsmanager Hans Rauth und Steuerberater Hartmut Häußler im Gespräch

Durch das „Gesetz zur weiteren Stärkung des bürgerschaftlichen Engagements“, das 2008 rückwirkend zum 1. Januar 2007 in Kraft getreten war, können nun Stifter eine Million Euro Sonderausgaben (bei Ehepaaren zwei Millionen Euro) innerhalb von zehn Jahren Steuer mindernd absetzen. Der allgemeine Spendenabzug wurde vereinheitlicht und erhöht sich auf 20 Prozent des jährlichen Einkommens. Die Abzugsmöglichkeit für Unternehmensspenden hat der Gesetzgeber sogar verdoppelt.

Verbesserung der Liquiditätssituation

Die gemeinnützige Stiftung kann die Liquiditätslage bei vermögenden Personen mit entsprechender Steuerlast deutlich verbessern. Der Wert des dem Grundstockvermögen der gemeinnützigen Stiftung zugewendeten Vermögens, wie zum Beispiel Immobilien, Wertpapiere, Sammlungen, Barvermögen, stellt Sonderausgaben bis zu den genannten Höchstgrenzen in der privaten Steuererklärung des Stifters dar und kann das zu versteuernde Einkommen somit deutlich verringern.

Vom Finanzamt wird weder Schenkungs- noch Erbschaftsteuer erhoben.

Der Stifter bestimmt den zu fördernden gemeinnützigen Zweck und entscheidet, wer, wie und was gefördert werden soll. Mit einem Teil der Stiftungserträge wird der gemeinnützige Zweck unmittelbar oder mittelbar erfüllt. Hierbei kann der Stifter wählen, ob er die Stiftungsziele selbst mit eigenen Aktivitäten oder durch Weiterleitung finanzieller Mittel an andere gemeinnützige Organisationen erfüllen möchte.

Steuerbegünstigte Vermögensverwaltung: keine Steuern auf Kapitalerträge

Das Vermögen innerhalb der Stiftung arbeitet in der steuerbegünstigten Vermögensverwaltung steuerfrei; hier gibt es keine Ertragsteuern. Dies ist ein enormer Vorteil, zumal ab 2009 die Abgeltungsteuer in Höhe von 25 Prozent zuzüglich Solidaritätszuschlag auf Erträge aus Kapitalvermögen außerhalb der Stiftung erhoben wird.

Auch die steuerfreie Veräußerung von Vermögenswerten über die gemeinnützige Treuhandstiftung ist möglich; der Veräußerungserlös fließt dann steuerfrei der Stiftung zu.

Nachfolgeregelung über Doppelstiftung lösen

Existenz und Vermögen sind gefährdet, wenn Unternehmer die Nachfolgefrage nicht früh genug angehen. Ziel ist es, die Familie abzusichern, die richtigen Vertragskonstellationen zu finden und Erbschaftsteuer zu sparen.

Die Doppelstiftung kann hier, als zeitgemäßer, intelligenter Baustein, zur Lösung des Nachfolge- sowie des Altersversorgungsproblems beitragen. So kann zum Beispiel der Gesellschafter-Geschäftsführer einer GmbH einen Großteil der im Privatbesitz befindlichen Gesellschaftsanteile stimmrechtslos und steuerneutral in eine gemeinnützige Stiftung übertragen.

Die verbleibenden GmbH-Anteile, die mit Stimm- und ausreichenden Gewinnbezugsrechten ausgestattet sind, werden in eine Familienstiftung eingebracht. Diese regelt die Versorgung der Familienmitglieder und bestimmt auch über den Tod des Gründers hinaus über die Gesellschafterversammlung die Geschicke der GmbH.

Die Leitung des Unternehmens wird ab einem bestimmten Zeitpunkt auf qualifizierte Fremdgeschäftsführer übertragen.

Stiftung als Teil der Altersversorgung und neuer Arbeitgeber

Bei ausreichender Kapitalausstattung der Stiftung ist es dem Stifter möglich, im Rahmen eines festen Angestelltenverhältnisses im Non-Profit-Bereich tätig zu sein und den Stiftungszweck im In- und Ausland zu verfolgen.

Der Stifter kann aber auch den gesetzlich geregelten Versorgungsausgleich für sich und seine Angehörigen gegenüber der gemeinnützigen Stiftung nutzen. Danach kann grundsätzlich bis zu einem Drittel der Erträge für den Lebensunterhalt der begünstigten Personen eingesetzt werden. Aber auch die Wahrung des Andenkens an den Stiftungsgründer sowie die Grabpflege sind über die Stiftung finanzierbar.

Selbstverwirklichung und neue Lebensaufgabe

Viele Bürger sehen am Ende ihres Berufslebens in der eigenen Stiftung eine neue Lebensaufgabe und die Chance zur Selbstverwirklichung. Der Stifter kann die Zielsetzung seiner Stiftung frei bestimmen. Es können neue Ideen recht rasch in die Tat umgesetzt werden. Die Stiftung ermöglicht unbürokratische Hilfe für viele Lebensbereiche und neue, sinnvolle Strukturen für das Gemeinwesen.

Zu den gemeinnützigen Stiftungszwecken zählt unter anderem die Förderung des Sports, der Bildung und Erziehung, des Umweltschutzes, der Wissenschaft und Forschung, der Kunst und Kultur, der öffentlichen Gesundheitspflege oder des Tierschutzes.

Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt von Möglichkeiten, die der Gesetzgeber dem Bürger bietet.

Steuroptimierte Stiftungslösungen

Die Unruh, Johne und Partner Steuerberatungsgesellschaft steht Ihnen, aufgrund langjähriger Erfahrung im Bereich des Stiftungsrechts, als zuverlässiger Berater zur Seite.

Die Sparkasse Neu-Ulm-Illertissen bietet als unser Partner für Bürger, Unternehmer und Unternehmen eine breite Plattform an, um im gesellschaftlichen Bereich Gutes zu tun als auch die Unternehmensnachfolge zu gestalten. Insbesondere die gemeinnützige Treuhandstiftung der Sparkasse Neu-Ulm-Illertissen (Sparkassen-Bürgerstiftungsfond) bietet hier attraktive Vorzüge und effiziente Lösungen zu akuten Fragen.

Wir begleiten Sie mit der Sparkasse Neu-Ulm-Illertissen bei der steuerlichen Gestaltung der auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnittenen Stiftung.

Die Verwaltung der Stiftung übernimmt die Sparkasse Neu-Ulm-Illertissen über deren Tochtergesellschaft, die Sparkassen-Stiftungstreuhand GmbH.

Wie Sie Ihre Stiftung errichten, zeigen wir Ihnen gerne in einem persönlichen Gespräch auf. Wir freuen uns auf Sie und die Umsetzung Ihrer Stiftungsideen. ■

KONTAKT



Sparkassen-Stiftungstreuhand GmbH

www.stiften.com

Geschäftsführer:

Hans Rauth

Stiftungsmanager (EBS)

hans.rauth@stiften.com

Carmen Parsch

carmen.partsch@stiften.com

Tel. 07 31/709-140

Insel 13, 89231 Neu-Ulm



Unruh, Johne und Partner Steuerberatungsgesellschaft

Marienstraße 1 (Donaucenter)

89231 Neu-Ulm

Tel. 07 31/8 00 02-0

Fax 07 31/8 00 02-90

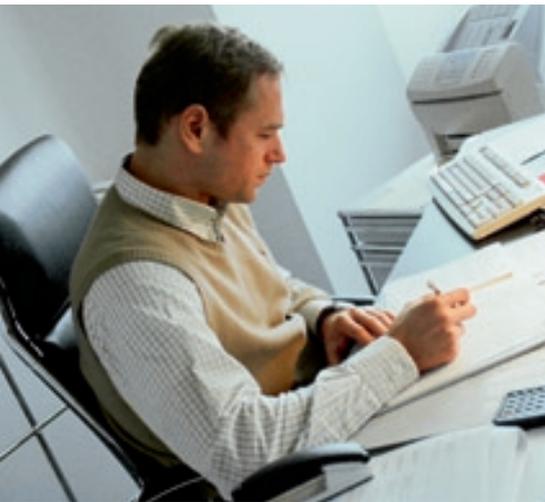
info@atc-unruh.de

www.atc-unruh.de



Innovation für Ihr Business
UnternehmerTAG 2009
einladung

12. März Donauhalle in Ulm
von 9:00 bis 21:00 Uhr
Eintritt frei



mediaGroup le Roux – mehr

Die Zeichen der Zeit erkennen und mit Innovationen kontinuierlich Wettbewerbsvorteile erzielen: So lässt sich die Strategie der Erbacher „mediaGroup le Roux“ auf den Punkt bringen. Und genau diesen Attributen verdanken die Medienprofis ihre starke Position im Markt. Mit ihrer Kommunikations-Agentur „excellent-image GmbH“ präsentiert die le Roux-Gruppe auf dem UnternehmerTAG 2009 einen Firmenbereich, der neben klassischen Dienstleistungen auch Strategien entwickelt, die zur Prozessoptimierung im Marketing führen.

Von der Druckerei zur Kommunikations- und Prozessberatung

1961 wurde die Druckerei „le Roux“ von Charles und Rudolph le Roux in Dellmensingen gegründet. Nach dem Umzug an den heutigen Standort in Erbach kam in den 80er Jahren mit der Druckvorstufe ein weiterer Geschäftsbereich hinzu. Die neuen Dienstleistungen brachten nicht nur einen Wettbewerbsvorteil, vielmehr bildeten diese die Basis für zwei hauseigene Agenturen. Le Roux konnte nun auf eigene Grafiker zurückgreifen – zu diesem Zeitpunkt war dies für eine Druckerei außergewöhnlich. Die Nachfrage der Kunden im Bereich Gestaltung stieg kontinuierlich. Als Antwort darauf wurde 1998 zunächst die Multimedia-Agentur „@.exe Multimedia GmbH“ ins Leben gerufen. Damit hatte le Roux die benötigten Profis im Haus und konnte eine Vielzahl an Kommunikations-Kanälen bedienen – vom Internetauftritt über Messe- und DVD-Präsentationen bis hin zu 3D-Animationen und individueller Software-Entwicklung.

Schon vor dem Internet-Hype Ende der 90er Jahre gestalteten jene Fachkräfte Internetauftritte mit komplexen Funktionalitäten für Firmen wie KaVo oder Wanzl.

In einem weiteren Schritt wurde im Jahr 2000 die Kommunikations-Agentur „excellent-image GmbH“ gegründet und komplettierte die Unternehmensgruppe. Sie tritt seither mit den nunmehr drei Einzelunternehmen unter „mediaGroup le Roux“ auf. Das jüngste Unternehmen excellent-image arbeitet zum einen als klassische Kommunikations-Agentur. Zum anderen bietet sie Beratung zur Prozessoptimierung im Marketingbereich. Von den rund 90 Mitarbeitern der mediaGroup le Roux sind 20 in den beiden Agenturen beschäftigt.

Ressourcen schaffen: Prozessoptimierung im Marketing

Die Beratung der excellent-image GmbH umfasst zwei Bereiche: die strategische Beratung und die Prozessberatung. Software-Lösungen, die zum Steuern der Marketing-Prozesse benötigt werden, programmiert die Agentur meist selbst. Trotz einer umfassenden technologischen Grundlage gestaltet sich die Prozessoptimierung beim Kunden nicht immer einfach, wie excellent-image-Geschäftsführer Thomas Hipp zu berichten weiß. „In den Beratungs- und Projektgesprächen treffen oft verschiedene Interessen aufeinander.

Der IT-Abteilungsleiter kann sich mit den Zielen der Marketingleitung nicht immer identifizieren, der Geschäftsführer sieht das Projekt aus einem anderen Blickwinkel als einzelne Abteilungen und so weiter.“ Deshalb erfasst und bewertet das Beratungsteam von excellent-image zunächst die verschiedenen Wünsche und Meinungen im gemeinsamen Gespräch. „Grundsätzlich stoßen wir aber auf offenes Gehör, wenn wir das Thema Prozessoptimierung ansprechen. Die Umsetzung erfolgt dann modular – sozusagen ‚eine Baustelle nach der anderen‘.“ Es geht nicht darum, dem Kunden in erster Linie zu helfen, Personal einzusparen. „Vielmehr möchten wir die Marketingabteilungen dabei unterstützen, Kapazitäten und Ressourcen für andere Aktivitäten zu schaffen“, erklärt Hipp. Dennoch können die Marketingabteilungen Kosten reduzieren sowie Transparenz in ihre Aktivitäten bringen.

So bietet die mediaGroup le Roux ihren Kunden auch die Vorhaltung elektronischer Daten an, wodurch die Druckprozesse optimiert werden können. Die Druckerei kann jederzeit auf die Kundendaten zugreifen, so dass keine weiteren



als eine Druckerei ROUX

Kosten bei der Entwicklung von Drucksachen entstehen. Auch bei der Übersetzung von Drucksachen oder Homepages profitieren die Kunden von speziellen EDV-Lösungen. excellent-image entwickelte eine Software, mit deren Hilfe die Arbeit der beauftragten Übersetzungsbüros für den Kunden völlig transparent wird. Er kann den aktuellen Stand zu jeder Zeit über ein Reporting-Tool abrufen.

Abläufe optimieren, Aufträge bündeln, Kosten sparen

Le Roux gilt als Qualitätsdruckerei. Gerade international tätige Kunden wie KCI legen Wert auf ein hohes Qualitätsniveau und die weltweite Einhaltung der Corporate Identity (CI). Und genau hier arbeiten die drei Unternehmen der mediaGroup le Roux Hand in Hand: von der Prozessoptimierung über den Entwurf der CI-konformen Drucksachen bis hin zur Entwicklung und Steuerung der Software. Mit speziellen EDV-Lösungen (zum Beispiel Print Shop) werden die Bestellungen des Kunden gesammelt und verwaltet. Mit der Software wird verhindert, dass in der Druckerei unkoordiniert Aufträge aus verschiedenen Abteilungen und Standorten eingehen, die einzeln gedruckt zu hohen Kosten führen können. Erst wenn ein bestimmtes Volumen an Aufträgen erreicht wird, geht alles gesammelt in den Druck.

Aber auch nach dem Druck sind die Serviceleistungen von le Roux gefragt. In eigenen Lagern werden gängige Werbemittel und Printsachen wie Geschäftsdrucksachen und Broschüren gelagert und kön-

nen bei Bedarf vom Kunden angefordert werden. Durch die umfassenden Dienstleistungen der drei Einzelunternehmen ist die mediaGroup le Roux heute in der Lage, ihren Kunden eine ganzheitliche Betreuung zu bieten – wortwörtlich „alles aus einer Hand“. Durch diesen ganzheitlichen Ansatz und entsprechenden Reporting-Tools hat der Kunde eine hohe Transparenz, etwa in Bezug auf das eingesetzte Marketing-Budget, den Warenbestand, die Logistik usw. Ein weiterer Vorteil ist, dass gerade Großunternehmen mit mehreren Standorten ihre Marketingkosten zunehmend über die Kostenstellen der einzelnen Standorte abrechnen können, womit das Marketingbudget der Zentrale entlastet wird.

Zusammenarbeit mit Heidelberger Druck, AGFA und MBO

Die mediaGroup le Roux ist zertifiziert nach dem Qualitätsmanagement-System ISO 9001 und bietet neben Öko-Druckfarben auch umweltfreundliche FSC-Papiere an. Der Maschinenpark wird ständig erneuert, hier gehört le Roux zu den Pionieren in der Branche. In Zusammenarbeit mit der Heidelberger Druck AG, AGFA und MBO testet das Erbacher Unternehmen Prototypen im eigenen Haus. Davon profitieren beide Seiten: le Roux arbeitet zu jeder Zeit mit den modernsten Druck- und Falzmaschinen sowie Plattenbelichtern, während die Hersteller auf die Erfahrungen des Druckhauses zurückgreifen können. Dies führt nicht selten zu Verbesserungen an den Maschinen, bevor diese in Serie gehen.

Prozessoptimierung im Marketing: Vortrag auf dem UnternehmerTAG 2009

Die mediaGroup le Roux präsentiert sich auf dem UnternehmerTAG am 12. März mit einem neuen und selbst gestalteten Messestand. Im Speaker's Corner F1 hält excellent-image-Geschäftsführer Thomas Hipp um 14.45 Uhr zudem einen Vortrag zum Thema „Marketingprozessoptimierung“ – gemeinsam mit Prof. Jens Pätzmann von der Hochschule Neu-Ulm und Stefan Oberdörfer, dem Marketingleiter der Kögel-Fahrzeugwerke aus Burtenbach. Professor Pätzmann, gleichzeitig Beiratsvorsitzender der ovummarken strategieberatung GmbH, gibt den Besuchern einen Überblick über Einsparpotenziale, die sich aus der Optimierung von Marketingprozessen ergeben. Thomas Hipp erklärt den Besuchern im Anschluss, wie Optimierungsvorhaben aus der Sicht eines Mediendienstleisters in der Praxis umgesetzt werden können. Schließlich berichtet Stefan Oberdörfer von den Ergebnissen der Marketingprozessoptimierung bei Kögel, die er mit seinem Team in enger Zusammenarbeit mit excellent-image realisiert hat. ■

KONTAKT

mediaGroup le Roux
Daimlerstraße 4-6, 89155 Erbach
Tel. 0 73 05/93 02-965
Fax 0 73 05/93 02-975
info@mg-l.de



Ganzheitlich und nachhaltig: Green Building mit Ulmer Planungsgruppe

Die Ulmer Scherr + Klimke AG bildet seit über 30 Jahren gemeinsam mit dem Ulmer Schwesterunternehmen Conplaning GmbH eine Planungsgruppe. Als Gesamtplaner für Architektur, Ingenieurwesen und Gebäudetechnik können die Profis auf diese Weise ganzheitliche Lösungen zum nachhaltigen Bauen bieten. Mit dem Thema „Green Building“ präsentiert sich die Planungsgruppe auf dem UnternehmerTAG 2009.

Green Building: Nachhaltiges Bauen erfordert eine genaue Überwachung aller Planungs- und Bauphasen einschließlich Bauphysik und Klima-Engineering, um die hohen und umfassenden Qualitäts- und Umweltauflagen zu erfüllen. Denn nachhaltige Gebäude müssen wirtschaftlich effizient, umweltfreundlich und ressourcenschonend sein. Zudem sollen sie sich optimal in das soziale und kulturelle Umfeld einfügen. Die Planungsgruppe Scherr + Klimke setzt aus Überzeugung auf nachhaltiges Bauen, auch aufgrund der deutlichen Erhöhung des Gebäudewertes. Denn der Wert einer Immobilie hängt immer mehr von deren Energieeffizienz ab. Doch das Thema Green Building umfasst nicht nur Neubauprojekte. Das größte Einsparpotenzial ergibt sich beim Bauen im Bestand. Rund ein Drittel des Ressourcenverbrauchs und der CO₂-Emissionen in Deutschland gehen auf das Konto von Gebäuden. An der energieeffizienten Sanierung des Wohnparks West in Ulm war die Planungsgruppe beispielsweise maßgeblich beteiligt.

Die Scherr + Klimke AG ist Mitglied der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) und damit in der Lage, eine Zertifizierung planerisch zu begleiten. Derzeit wird bereits für ein Ulmer Industrieunternehmen ein Forschungs- und Entwicklungsgebäude nach den Nachhaltigkeitsmaßstäben geplant und dessen Zertifizierung begleitet.

Scherr + Klimke AG: Nach der Gründung im Jahr 1957 konnte sich das Unternehmen zu einem führenden Planungsbüro im süddeutschen Raum entwickeln. 2004 wurde die Aktiengesellschaft Scherr + Klimke AG gegründet. Von der Bebauungsplanung, der logistikorientierten Fa-

brikplanung, der Konzeptionierung eines Gebäudes über die Planung bis hin zur baulichen Ausführung begleitet das hausinterne Team Baumaßnahmen und bietet somit die lösungsorientierte Bearbeitung der Kundenprojekte „aus einer Hand“. Mit rund 90 Mitarbeitern an drei inländischen und drei ausländischen Standorten erarbeitet Scherr + Klimke Lösungen für private und öffentliche Auftraggeber im In- und Ausland.

Conplaning GmbH: Seit fast 50 Jahren berät das Ingenieurbüro Conplaning in Fragen der technischen Gebäudeausrüstung. Die Conplaning GmbH bietet Planung, Beratung und Management im Bereich Energie-, Umwelt- und Gebäudetechnik an. 50 Mitarbeiter an den Standorten Ulm und Günzburg konzipieren Lösungen für Kunden aus dem kommunalen wie industriellen Bereich. Um eine kontinuierliche Planungsqualität zu gewährleisten, hat die Conplaning GmbH ein Qualitätsmanagementsystem nach DIN EN ISO 9001 installiert. ■

KONTAKT

Scherr + Klimke AG
Architekten und Ingenieure
Tel. 07 31/92 25-0
Dr.-Ing. Gerd Maurer
g.maurer@scherr-klimke.de
www.scherr-klimke.de

Conplaning GmbH
Ingenieurbüro für Gebäudetechnik
Energietechnik Umwelttechnik
Tel. 07 31/92 20-150
Werner Taubert
w.taubert@conplaning.de
www.conplaning.de