

> NEWS + NUTZEN

Energieeffizienz in KMU steigern

Energieeffizienz von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) zu fördern, ist Zeile des Programms „Sonderfonds Energieeffizienz“, das das BMWI und die KfW Förderbank Anfang 2008 starten.

Die Umsetzung von Energieeinsparmaßnahmen kann mit zinsgünstigen Krediten aus dem ERP-Energieeffizienzprogramm finanziert werden. Gefördert werden Maßnahmen, die eine Energieeinsparung von mindestens 15 % bzw. 20 % erzielen. Mitfinanziert werden bis zu 100 % der förderfähigen Investitionskosten, maximal 10 Mio. EUR.

Ergänzend ist auch eine Komponente zur Förderung von Beratungsleistungen geplant. Mit der Gewährung von Zuschüssen in Höhe von maximal 80% für die Durchführung unabhängiger und qualifizierter Energieberatungen sollen Informationsdefizite über betriebliche Energieeinsparpotenziale bei kleinen und mittleren Unternehmen abgebaut werden.

■ Mehr Info & Beratung: www.kfw-foerderbank.de, www.energieeffizienz-beratung.de

Zuschüsse für forschende Mittelständler

Forschenden Mittelständlern fehlt oftmals das Geld, ihre Entdeckungen in die Praxis umzusetzen. Hier hilft die Europäische Union: Über das 7. Forschungsrahmenprogramm vermittelt sie forschenden Firmen Fördersummen. Die Gelder sind nicht als Darlehen angelegt, sondern als so genannte verlorene Zuschüsse.

Insgesamt hält die EU in der neuen Förderperiode bis 2013 rund 1,3 Mrd. Euro für Forschungsvorhaben im Bereich kleiner und mittelständischer Unternehmen bereit.

Es gibt keine Vorgaben für die wissenschaftlich-technischen Themen der Projekte. Die Unternehmen erhalten die ausschließlichen Rechte an den Entwicklungsergebnissen zum Nulltarif.

Voraussetzung: Es beteiligen sich mindestens drei kleine und mittlere Unternehmen aus drei europäischen Ländern und zwei voneinander unabhängige Forschungsdienstleister am Projekt.

■ Alles über das Programm: www.nks-kmu.de

> EDITORIAL



Liebe Leserinnen und Leser,

rund 28.000 bis 30.000 Firmen werden in Deutschland 2007 in die Insolvenz gehen, schätzt das Wirtschafts-

auskunfts-Unternehmen Creditreform aktuell. Dabei wird die US-Immobilienkrise auch Auswirkungen auf Unternehmen und Verbraucher in Deutschland haben. Denn es ist wahrscheinlich, dass die Banken die Risiken künftig noch strenger bewerten werden. Steigende Risikoprämien könnten die Folge sein – und eine steigende Zahl an Unternehmensinsolvenzen. Noch kann man das nicht endgültig absehen – was aber ganz klar feststeht: Auf solche Marktphänomene kann man die Schuld kaum schieben, denn die meisten Firmenpleiten sind hausgemacht. Fast immer sind Managementfehler, vor allem ein mangelhaftes Controlling schuld an der Krise. Gerade wegen des fehlenden Controllings wird einigen Unternehmern auch erst sehr spät klar, wie es wirklich um die eigene Firma steht. „Mit BPS-ONE wäre das nicht passiert“, kann ich da nur sagen! Im Gegenteil: Wie erfolgreich ein Unternehmen auf dem Weg der Internationalisierung mit BPS-ONE sein kann, zeigt uns die Kundenstory der Schweizer Tochtergesellschaft des mittlerweile in der ganzen Welt bekannten Maschinenbauunternehmens Ortlinghaus (S. 2).

Weltweit bekannt ist auch unser Gastautor, der amerikanische „Management-Guru“ Tom Peters. Er setzt sich, passend zum Neuen, das uns in 2008 erwartet, mit „Neuen Wegen für Wirtschaft und Business“ auseinander. Besonders freuen wir uns, dass wir Ihnen unsere neuen Geschäftsräume in Ulm-Söflingen präsentieren können (S. 4) und über das neue Design unserer Homepage www.bps-one.de sowie unseres Businessletters, den Sie gerade in Händen halten.

Auf ein erfolgreiches Jahr 2008 mit Ihnen, unseren Kunden und Freunden des Hauses!

Ihr Bernd S. Kirschner

> GAST + AUTOR

Neue Wege für Wirtschaft und Business!



Am 11.09. haben sich die verheerenden Anschläge in New York zum 6. Mal gejäht. Der Überfall auf das mächtigste Land der Erde hinterließ seine Spuren. Wir wurden mit der Tatsache konfrontiert, dass es mit relativ geringen Mitteln möglich war, eine Supermacht in die Knie zu zwingen. Nach einer ungewöhnlich langen Zeit der Stabilität brach damit auch in der Wirtschaft ein neues Zeit-

Tom Peters ist einer der einflussreichsten Managementvordenker unserer Zeit. Im Laufe seiner Karriere beriet Tom Peters die US-Regierung in Fragen der Drogenbekämpfung und war Vorstand bei McKinsey & Co. Der internationale Bestsellerautor hat mit seinem neuen Buch „Re-Imagine“ (GABAL-Verlag) wieder bewiesen, warum er als der „Business-Guru schlechthin“ bezeichnet wird.

■ www.tompeters.com

alter an. Neue Technologien, besonders im Bereich der Kommunikation, veränderten die Welt schon Mitte der 90er Jahre grundlegend und werden es in Zukunft noch gewaltiger tun. Schon immer wechselten sich Zeiten der Stabilität mit Zeiten der Zerstörung ab. Dabei kann man der Zerstörung bis zu einem gewissen Grad sogar etwas Positives, Produktives abgewinnen – nämlich dann, wenn

➤ GAST+AUTOR

Neue Wege für Wirtschaft und Business!

Fortsetzung

man in ihr Chancen zur Veränderung sieht. Die Technologie ist jetzt an einem Punkt des Fortschritts, an dem sie die Welt in ih-

ren Fundamenten verändert. Sie zwingt uns dazu, neue Wege zu suchen, mit denen Wirtschaft und Business funktionieren können.

KONTRASTE	
FRÜHER	HEUTE
Ein Job fürs Leben (Schlüsselwort: „Karriere“)	Ein Leben voller Jobs (Schlüsselwort: „Projekt“)
Schwerfällige Bürokratien, die mühsam nach Erfolg streben	Flexible Allianzen, die sich ihren Weg zum Erfolg über Niederlagen bahnen
Buchhaltermentalität	Innovation
Gegenständliche Vermögenswerte	Ideelle Vermögenswerte
Erfolgszyklen dauern Jahrzehnte	Erfolgszyklen dauern Monate
Technologie fördert Veränderung	Technologie fordert Veränderung
Start-ups scheitern ... gelegentlich	Start-ups scheitern ... fast immer
Branchenregeln: in Stein gemeißelt	Branchendefinitionen: in Treibsand gekritzelt
Management nach dem Lehrbuch	Improvisation nach eBook-Lesart

Je größer, je besser, je sicherer. Diese Maxime gilt heute nicht mehr. Nicht zuletzt General Electrics hat gezeigt, dass eine Dezentralisierung des Unternehmens neue Perspektiven eröffnen kann. Auch Microsoft hat die Zeichen der Zeit erkannt. In der größten Umstrukturierung seit Gründung des Unternehmens wurden viele Teile des Unternehmens in relativ autonome Bereiche aufgeteilt. Im Vergleich zur Dezentralisierung sind die ständigen Fusionen anderer Unternehmen heute nicht selten der Sargnagel ganzer Industriezweige.

Wann immer eine neue Technologie den Markt erobert, lässt sich ein weiteres Phänomen beobachten: Eine ganze Horde Unternehmer versucht auf den Zug aufzuspringen und das schnelle Geld zu machen. Das geht so lange gut, bis die Periode der Stabilität vorbei ist. Die darauf folgende Zerstörungsphase bedeutet für 99 % dieser Unternehmen das Aus. Wer das Chaos nicht kreativ zu einer Neuorientierung nutzt, hat verloren.

Neue Technologien machen sich auch bei den Fachkräften bemerkbar: Sie werden heute mehr denn je gebraucht. Es ist nicht mehr so, dass Staaten wie im Mittelalter Mauern bauen, um ihre Bewohner zu beschützen. Heutzutage muss jeder Einzelne mit einer Waffe ausgestattet werden – damit sind weder Gewehre noch Bomben gemeint – die

Waffen, mit denen sich jeder rüsten muss, sind Bildung, Einfallsreichtum und unternehmerisches Denken.

Erfinden Sie sich neu!

Es gibt schon heute einen Wettbewerb um die besten Jobs, der nicht mehr nur innerhalb eines Landes ausgetragen wird. Längst sind Chinesen und Inder, für die Bildung einen wesentlich höheren Stellenwert hat, auf dem Vormarsch. Innovationen in der Telekommunikation machen es möglich. Entfernungen werden relativiert und es gibt kaum noch Gründe, warum ein Unternehmen nicht Aufträge an einen Dienstleister am anderen Ende der Welt vergeben sollte. Es wird Zeit für jeden Einzelnen, sich neu zu erfinden. Denn jeder ist für sich selbst verantwortlich. Doch wie können wir uns gegen die große Konkurrenz von Fachkräften aus allen Teilen der Welt behaupten? Mit Kreativität, einem ausgeprägten Spürsinn für Innovationen und unternehmerischem Denken heben Sie sich von der Masse ab. Energie, Vitalität und Einfallsreichtum sind schon heute ein „Must“ und werden in Zukunft noch viel gefragter sein.

Zeigen Sie, dass Sie etwas Besonderes sind und Ihr Job außergewöhnlich. Denn wenn Sie nicht aus dem Mittelmaß auftauchen, gehen Sie in der Masse unter, egal wie sehr sie sich anstrengen. ■

! Knallbunte Regeln von Tom Peters

- Zerstöre ... und herrsche!
- Zerstörung ist natürlich. (In der Natur.)
- Große Unternehmenszusammenschlüsse sind Unfug.
- (Schlafmütze + Schlafmütze = Oberschlafmütze)
- „Immer und ewig“ klingt unanständig.
- „Bewährte Rezepte“ gehören in die Motenkiste.
- Zeit, Verantwortung zu übernehmen. Zeit zu zerstören.
- „Ändern Sie die Regeln, bevor es jemand anderes tut.“
- Leistung und Kundenzufriedenheit durch straffe Organisation.
- Erneuerung und Innovation durch Lockern der Zügel.

➤ KUNDENSTIMMEN

Kennen Sie ein Unternehmen, das im nächsten Jahr ein Businessplan-System einführen will (oder sollte)? Dann leiten Sie doch bitte einfach diese Ausgabe von soll+haben weiter. Dass Sie befreundeten Unternehmern damit einen Vorteil verschaffen können, beweist ein kurzer Auszug aus den Kundenstimmen zu BPS-ONE:

“Die mit BPS-ONE® erreichte Zeitersparnis kann durchaus in der Größenordnung einer Mannwoche pro Monat bewertet werden.”

Lothar von Arnim, Borries GmbH, Pliezhausen

“Wer die Einsatzmöglichkeiten kennt, wundert sich nur noch über den günstigen Preis von BPS-ONE®.”

Gerd Hagenauer, Meckatzer Löwenbräu Benedikt Weiß KG, Heimenkirch

“Jüngste Bankgespräche haben uns bestätigt, dass wir durch BPS-ONE® eine hervorragende Stellung in unserem Berichtswesen erreicht haben.”

Hermann Müller, Brauerei Gebr. Maisel KG, Bayreuth

“So war der Rollout bei uns vor Ort ein Kinderspiel, vor allem, da wir ständig auf die kompetente und schnelle Betreuung durch unsere persönlichen Berater bauen konnten.”

Rainer Schmidt, WMB gGmbH, Rösrath

Einen Gang raufgeschaltet

Maschinenbauer Ortlinghaus mit BPS-ONE erfolgreich – Teil 1

Ortlinghaus – der Name ist in der ganzen Welt bekannt als führender Spezialist für schaltbare Reibungs-Kupplungen und -Bremsen, Lamellen und Kompaktantriebe sowie zugehörige Hydraulik und Steuerungen. Neben dem Stammwerk im deutschen Wermelskirchen gibt es mit der Ortlinghaus GmbH im schweizerischen Gams einen zweiten Produktionsstandort. Dort hat sich soll+haben für den ersten Teil unseres Berichtes über Ortlinghaus einmal umgesehen.

Im Herbst 2006 wurde das Businessplan-System BPS-ONE bei Ortlinghaus eingeführt. Axel Kühnert, Kaufmännischer Leiter der Ortlinghaus-Werke GmbH in Wermelskirchen, betont: „Für uns war wichtig, ein einheitliches Berichtswesen aller Gesellschaften inklusive unserer Tochterunternehmen in Frankreich und England zu erzielen.“

Bis zu diesem Zeitpunkt wurde die Planung nur auf der Ebene der Ergebnisberechnung durchgeführt, und zwar auf Basis von MS Excel, was Änderungen resp. alternative Berechnungsmodelle sehr aufwändig und zeitintensiv gestaltete. Mit Einführung von BPS-ONE hat sich der Zeitaufwand für die Planung extrem reduziert. „Der Planungsprozess läuft heute nach Zahltagen, damit die Liquidität möglichst realitätsgetreu geplant werden kann. Für die Cash-Flow-Planung betrachten wir bei uns zudem Investitionen, Dividendenzahlungen und Ausschüttungen. Die Unternehmensplanung geschieht auf Basis Ergebnis, Cashflow, Bilanz, Liquidität und Kennzahlen. Die Auswertungen, die wir aus dem BPS-ONE-System dazu bekommen, sind äußerst aussagekräftig und wertvoll für uns“, berichtet Thomas Schöb, der bei der Ortlinghaus GmbH Gams für Finanzen und Personal verantwortlich ist. „Und wir erhalten die Planungsdaten im Überblick einfach und schnell auf Knopfdruck!“



Ortlinghaus-Anwendungen: „Die Technik der kontrollierten Momente“

Berichtswesen: alles auf einen Blick

Jederzeit verfügbare Berichte, aktuell und transparent, sind die Basis jedes erfolgreichen geschäftlichen Handelns. Denn nur durch ständiges Controlling kann die Güte und Validität der Planung stets überprüft und können situationsabhängig die richtigen Steuerungsmaßnahmen ergriffen werden. Heute umfasst das monatliche Berichtswesen auf Basis von BPS-ONE bei Ortlinghaus die Ergebnisrechnung auf Monats- und Quartalsbasis, Cashflow, Bilanz, Kennzahlen, Liquidität, inklusive von Soll-Ist-Vergleichen und Mehrjahresvergleichen. BPS-ONE hat sich dabei als sehr hilfreich erwiesen, obwohl Ortlinghaus auch SAP einsetzt. Schöb dazu: „Dazu muss man sagen, dass SAP nur ein eingeschränktes Berichtswesen bietet. Die Einführung einer Planungsrechnung und Konsolidierung wären viel umfangreicher und nur mit hohem Beratungsaufwand möglich gewesen. Die Entscheidung für BPS-ONE erwies sich schnell als richtig: Zwar war das Konsolidierungsprogramm BPS-KONS noch relativ neu und hatte, was wir im Vorhinein bereits klar wussten, noch einige Schwachstellen. Doch diese wurden nach unseren Vorstellungen schnellstens behoben und wir wurden seitens Denzhorn sehr gut unterstützt und beraten, so dass wir bereits die Ist-Konsolidierung des Jahresabschlusses 2006 damit durchführen konnten! Weiterer Vorteil in diesem Zusammenhang: Wir konnten den Wirtschaftsprüfern die neue Lösung plausibel erklären, sie wurde auch recht schnell von diesen anerkannt und wir erhielten unseren testierten Jahresabschluss.“

Systemeinführung: leicht und zügig

Zur Systemeinführung wurden die GuV- und Bilanzstrukturen, der Kontenplan, die Ist-Daten sowie die Buchungsvorgänge benötigt. Nach der Schulung in Sachen Planung und

Berichtswesen haben die Mitarbeiter von Ortlinghaus das System sehr schnell live eingesetzt. Auch die Einbeziehung weiterer Unternehmensteile lief – wie bei der deutschen Hauptfirma – problemlos ab.

Abschließend hat soll+haben Thomas Schöb noch nach seiner Gesamtbewertung des Systems BPS-ONE befragt: „Die Vorteile von BPS-ONE aus unserer Sicht als expandierendes, inhabergeführtes Unternehmen stellen sich so dar:

1. Einfache Bedienung
2. Transparente Struktur und Ergebnisse
3. Überschaubarer Aufwand für Installation und Schulung
4. Gute Unterstützung und jederzeit Support durch Denzhorn
5. Im System vorgenommene Änderungen werden automatisch überall berücksichtigt und korrigiert
6. Die Planung ist auch mehrjährig sehr gut durchführbar
7. Sehr gut aufgebautes und transparentes Berichtswesen.“

FIRMA+PORTRAIT



Ortlinghaus wirbt mit dem Slogan „Die Technik der kontrollierten Momente“ – und das mit Erfolg: 1898 gegründet, hat sich das Familienunternehmen über mehr als 100 Jahre stetig fortentwickelt. Rund 500 Mitarbeiter sind heute in den beiden Niederlassungen Wermelskirchen (D) und Gams (CH) tätig. Zur Produktpalette gehören u. a. Lamellen, Mechanische sowie Rutsch- und Anlauf-Kupplungen, Elektromagnetische, Hydraulische und Pneumatische Kupplungen/Bremsen, Drehbare Einführungen sowie Systemlösungen. Unzählige Neuentwicklungen und Innovationen haben das Unternehmen zum technologischen Spitzenreiter gemacht – heute ist der Name Ortlinghaus in aller Welt ein Begriff.

www.ortlinghaus.com

> SERVICE+KUNDEN

Denzhorn in neuen Geschäftsräumen



Seit Anfang Oktober 2007 empfängt das Denzhorn-Team Sie in unseren neuen Geschäftsräumen in Ulm-Söflingen. Aufgrund unserer anhaltend positiven Geschäftsentwicklung und der weiteren Wachstumsaussichten haben wir hier größere Räume bezogen, um noch besser für Sie erreichbar zu sein. Wir freuen uns, Sie jetzt hier begrüßen zu dürfen:

Denzhorn Geschäftsführungs-Systeme GmbH
Einsteinstraße 59
89077 Ulm-Söflingen
Tel.: +49 (0) 731 / 946 76-0
Fax: +49 (0) 731 / 946 76-29

„Spitzenverkauf aus Sicht des Einkaufs“: Eine Frage der Ehrlichkeit

„Ehrlich währt am längsten“. Verkäufer, die den Einkäufer überzeugen wollen, müssen über fünf wichtige Eigenschaften verfügen: Sie müssen ehrlich sein, auf die Bedürfnisse des Einkäufers eingehen, über fundierte Produktkenntnisse verfügen, Spaß am Verkaufen haben und sich mit ihrem Produkt identifizieren.

Denn das sind die fünf Top-Kompetenzen, die ein Einkäufer von einem Spitzenverkäufer erwartet, so eine aktuelle Studie im Rahmen des Forschungsprojekts „Spitzenverkauf aus Sicht des Einkaufs“ der European School of Business (ESB) Reutlingen. Dazu wurden 511 Einkäufer zu den favorisierten Einstellungen, Fähigkeiten und Persönlichkeitsmerkmalen von Spitzenverkäufern befragt.

Diskrepanz beim Kriterium Ehrlichkeit

Die Studie zeigt jedoch auch: Die Bedeutung des Kriteriums „Ehrlichkeit“ wird aus

Sicht der Einkäufer viel höher bewertet, als es tatsächlich von den Spitzenverkäufern erfüllt wird. Hier ist Schulungsbedarf vorhanden. Produktkenntnisse sollten ebenfalls zur Grundausstattung des Spitzenverkäufers gehören und bilden zusammen mit den Punkten „Ehrlichkeit“ und „Kundenbedürfnisse erkennen“ das Fundament jedes erfolgreichen Verkaufsprozesses.



Dazu Marco Schmah, Professor für Marketing und eCommerce an der ESB: „Kundenorientierte Unternehmen sollten dafür sorgen, dass ihre Verkäufer Glaubwürdigkeit und Authentizität ausstrahlen. Und die

Aussage, dass ein Verkäufer fähig ist, auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen, darf kein Lippenbekenntnis sein. Er muss ihnen individuelle Problemlösungen anbieten.“

Was Top-Verkäufer auszeichnet

Interessant der Vergleich der Studienergebnisse mit einer Untersuchung der ESB Reutlingen aus dem Vorjahr: 2006 hatten Professor Schmah und seine Mitarbeiter in einer Untersuchung die Erfolgsfaktoren im Vertrieb untersucht und festgestellt, was Spitzenverkäufer von durchschnittlichen Verkäufern unterscheidet.

Ein Ergebnis:

Überdurchschnittlich erfolgreiche Verkäufer verstehen es, aufgrund ihrer Persönlichkeitsstruktur eine stabile persönliche Beziehung zum Kunden aufzubauen. Doch schätzen dies die Verkäufer selbst als sehr viel wichtiger ein als die Einkäufer auf der anderen Seite. Deutlich überschätzen die Spitzenverkäufer auch die Wichtigkeit ihrer rhetorischen Fähigkeiten und ihres Selbstbewusstseins: Die meisten Einkäufer mögen es offensichtlich klar und ruhig. ■

> IMPRESSUM

Redaktion (V.i.S.d.P.):
Bernd S. Kirschner

**Herausgeber: Denzhorn
Geschäftsführungs-Systeme GmbH**
Einsteinstraße 59
D-89077 Ulm-Söflingen

Telefon: +49 (0) 731 / 946 76-0
Telefax: +49 (0) 731 / 946 76-29

info@bps-one.de
www.bps-one.de

Redaktion, Design, Konzeption, Produktion:
text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke
www.text-ur.de

SOLL+HABEN erscheint 4x jährlich als Kundeninformationsdienst der Denzhorn GmbH. Alle Informationen sind nach bestem Wissen und Gewissen recherchiert und vermittelt. Eine Haftung oder Gewährleistung wird seitens der Redaktion nicht übernommen. Das gilt insbesondere für die Informationen Dritter und Verweise auf Internet-Sites: Für den Inhalt dieser Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright: SOLL+HABEN und alle darin enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne

schriftliche Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Teile (Texte, Abbildungen, Ideen) von **SOLL+HABEN** veröffentlichen, zitieren oder vervielfältigen möchten. Bei rechtskonformer Verwendung und vollständiger Zitierung der Quelle **SOLL+HABEN** stehen wir dem unter der Erfordernis der Einholung unseres schriftlichen Einverständnisses offen gegenüber.

Fotonachweis: S. 1, r.u.: www.tompeters.com, S. 3: Ortlinghaus-Werke GmbH, S. 4: Prof. Dr. Schmah, alle übrigen: Denzhorn GmbH. Zitierte/verwendete Bezeichnungen, Logos und Markennamen unterliegen im Allgemeinen einem warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichen Schutz der jeweiligen Besitzer.

Pressebetreuung: redaktion@text-ur.de