

Mutmacher der Nation

Schluss mit Jammern, es geht auch anders! Das zeigen die vielen Unternehmer, die täglich aufs Neue Hürden überwinden und für den Erfolg ihrer Geschäftsidee kämpfen.

„**Mutmacher** der Nation“ ist ein bundesweiter Wettbewerb, der unternehmerisches Engagement und betriebliche Eigeninitiative belohnt.

Erst ungläubiges Staunen, dann ein befreites Lachen: Uli Klippe konnte sein Glück kaum fassen. Der Unternehmer aus Anklam wurde „Mutmacher der Nation 2007“.

Als niemand mehr an eine Zukunft für zwei insolvente Holzbearbeitungsfirmen aus Mecklenburg-Vorpommern glaubte, hatte Uli Klippe mit einer couragierten Aktion zwei Betriebe vor dem Aus bewahrt.

Heute liefert das Unternehmen hochwertige Türen und Möbel für Hotels, Schiffe und Büros. Und zu den 140 geretteten Jobs hat Klippe in der strukturschwachen Region inzwischen sogar 30 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Insbesondere der Mittelstand leistet einen wichtigen Beitrag für die deutsche Wirtschaft. Seit 2004 wurde deshalb der Wettbewerb „Mutmacher der Nation“ unter der Schirmherrschaft von Christian Wulff, Ministerpräsident des Landes Niedersachsen, ins Leben gerufen.

Prämiert werden Unternehmer, deren Engagement, Durchhaltevermögen und Optimismus anderen zum Vorbild dienen.

Rund 3.500 Betriebe hatten sich an der jährlichen Ausschreibung zum „Mutmacher der Nation“ beteiligt. Bewerben konnten sich Unternehmerinnen und Unternehmer, die eine schwierige Phase gemeistert hatten oder mit guten Ideen und kluger Geschäftsführung erfolgreich waren.

Das Unternehmen sollte dabei seit mindestens einem Jahr bestehen und maximal 500 Mitarbeiter beschäftigen.

Auch für das Jahr 2008 wurden zunächst 16 Landessieger von einer Jury gekürt, aus denen die Mutmacher 2008 ermittelt wurden. Die Prämierung der Gewinner erfolgte Anfang Dezember im Rahmen einer großen Gala in Berlin. Den Siegern beim bundesweiten Unternehmerwettbewerb winkten Preisgelder von über 50.000 Euro.

Die Aktion zeigt, dass sich gute Ideen und eine mutige Unternehmensführung jederzeit lohnen – auch in stürmischen Zeiten.

Quelle:
www.mutmacher-der-nation.de



Wirkungsvolle Hauspost

Kennen Sie Mitarbeiter, die die Heizung abends nicht abdrehen, den Computer und das Licht anlassen oder das Abschließen vergessen?

Auch vermeintliche Kleinigkeiten im Betrieb können langfristig zu Konflikten führen. Per Hausmitteilung lassen sich Verhaltensregeln am besten kommunizieren.

Klare Anweisungen im Betrieb sorgen für Ordnung, reibungslose Arbeitsabläufe und ein gutes Betriebsklima. Aber das Aufstellen solcher Regeln reicht nicht – die Mitarbeiter müssen diese auch nachvollziehen und anwenden. Damit eine Hausmitteilung bei den Kollegen letztlich ankommt, ist der richtige Ton entscheidend.

Formulieren Sie Ihre Regeln freundlich und drücken Sie sich so klar wie möglich aus. Benennen Sie konkret das Problem und suchen Sie gemeinsam nach einer Lösung, mit der alle leben können.

Wer zudem die Gründe für eine neue Anweisung erläutert, erhöht die Bereitschaft aller, sich an die getroffene Vereinbarung zu halten.

Aushang oder Mitarbeiter-schreiben – die richtige Wahl der Kommunikation

Einen internen Aushang liest man im Vorbeigehen. Er eignet sich vor allem bei kurzen Nachrichten oder wenn Sie Ihre Mitarbeiter in einer konkreten Situation an etwas erinnern wollen.

Ein Aushang ist auch hilfreich bei Informationen, die im Notfall unmittelbar parat sein müssen – zum Beispiel eine Anweisung für das Verhalten im Brandfall.

Dagegen eignet sich ein Mitarbeiterschreiben für alles, was sich nicht in wenige Worte fassen lässt, und für alle Vereinbarungen, auf die Sie Ihre Kollegen wirklich festnageln wollen.

Während man bei einem Aushang nicht automatisch davon ausgehen kann, dass er dem Betreffenden auch ins Auge fällt, ist dies beim Mitarbeiterschreiben der Fall.

Denn bei einem persönlich adressierten oder dem Mitarbeiter übergebenen Brief darf man zu Recht davon ausgehen, dass er auch gelesen wird.

Die Ausrede „Habe ich nicht gewusst“ zählt dann nicht mehr.

Quelle:
www.vnr.de



Die Märchen von König Kunde

Die von Unternehmen versprochene Kundenorientierung stellt sich im Nachhinein meist als reines Lippenbekenntnis heraus. Das hat das Marktforschungs- und Beratungsinstitut psychonomics AG in Kooperation mit der Fachhochschule Köln und der Fachzeitschrift „planung & analyse“ herausgefunden.

Die Studie „Kundenbeziehung 2015“ belegt, dass die Kunden in Deutschland noch weit davon entfernt sind, Könige zu sein.

Insgesamt wurden mehr als dreißig namhafte Experten aus Forschung und Praxis zur Entwicklung des Kundenbeziehungs-Managements befragt.

Als Ergebnis steht fest: Die Unternehmen sind sich der wachsenden Bedeutung einer systematischen Kundenorientierung zwar zunehmend bewusst, in der Praxis hapert es aber an der Umsetzung.

Bislang gelingt es vielen Unternehmen nicht, sich den Kunden dauerhaft als attraktiver und verlässlicher Partner mit einer eigenen „Unternehmenspersönlichkeit“ anzubieten. Dadurch nimmt die Bindung an einzelne Anbieter ab. Zukünftig werden Unternehmer ihre Kunden immer weniger über die mittlerweile oft austauschbare Qualität ihrer Produkte gewinnen und halten können; auch reine Preiswettbewerbe führen in die Sackgasse.

Viele Betriebe scheitern beim Aufbau und Erhalt langfristiger Kundenbeziehungen, weil Ihnen ein tieferes Verständnis der Kundenerwartungen fehlt und sie die Beziehungsaufnahme nicht ausreichend verfolgen.

„Die Fixierung auf kurzfristige Verkaufszahlen hemmt die Verankerung eines nachhaltigen Kundenbeziehungs-Managements in der Unternehmensstrategie“, bestätigt Tanja Höllger, Studienleiterin bei der Psychonomics AG.

„Viele Unternehmen laufen so Gefahr, den Anschluss an ihre Kunden zu verlieren“, warnt die Expertin.

Nach wie vor wird das vorhandene Wissen noch nicht ausreichend genutzt und der Dialog mit den Kunden vernachlässigt. Daran ändert auch der Umstand nichts, dass viele Firmen gewaltige Investitionen in teure Software zur Optimierung ihrer Kundenbeziehungen vorgenommen haben. Denn für langfristig erfolgreiche Kundenbeziehungen bedarf es weit mehr.



Technische Kundendatenbank-Systeme (CRM-Systeme) können die optimale Gestaltung der Beziehungen zu den Kunden zwar unterstützen, die Ebene qualifizierter persönlicher Kontakte aber nicht ersetzen.

Zukünftig werden vor allem solche Betriebe im Wettbewerb die Nase vorn haben, denen es nachhaltig gelingt, zu ihren Kunden beidseitig gewinnbringende Beziehungen aufzubauen und auch zu erhalten.

„**Gewinnen** werden die Unternehmen mit der höchsten sozialen Kompetenz ihrer Mitarbeiter“, da sind sich die Experten einig.

Quelle: www.psychonomics.de

Neues Jahr, neue Gesetze: Die 10 wichtigsten Änderungen für den Mittelstand 2009

Kaum sind die letzten Silvesterraketen erloschen, zeigt sich das erst junge Jahr bereits mit zahlreichen Gesetzesneuerungen.

Auch wenn 2009 ganz im Zeichen der Wahlen steht – Europaparlament, Bundestag, Bundespräsident, mehrere Landtage und Kommunalvertretungen – die Aufstellung der neuen Gesetze und Verordnungen liest sich nicht gerade wie ein Geschenk an die Bürger und Unternehmen.

In vielen Bereichen greift der Staat den Steuerzahlern deutlich tiefer in die Tasche.

Hier die 10 wichtigsten Neuerungen:

1. Erbschaft- und Schenkungsteuer

Nach dem neuen Erbschaft- und Schenkungsteuerrecht werden Betriebsvermögen und Immobilien künftig höher bewertet.

Die Reform ist einer Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes aus dem Jahr 2006 geschuldet, wonach Immobilien und Betriebsvermögen gegenüber Kapitalvermögen als zu niedrig bewertet angesehen wurden.

Parallel zur Anhebung der Bewertungskriterien wurden allerdings auch die Freibeträge angepasst:

Ab 2009 profitieren Ehegatten und eingetragene gleichgeschlechtliche Lebenspartner (bisher EUR 500.000,-), Kinder (bisher EUR 400.000,-) und Enkel (bisher EUR 200.000,-) von höheren Freibeträgen. Erbende Geschwister, Neffen und Nichten sowie Hinterbliebene zahlen oft wesentlich mehr als bisher.

Unternehmen wird beim Betriebsübergang ein an komplexe Bedingungen geknüpftes Steuerprivileg gewährt. Je nach gewählter Option und Erfüllung der jeweiligen Bedingungen, entfällt beim Betriebsübergang im Erbfall die Besteuerung des vererbten Vermögens entweder ganz oder zu 85 %.

Für Firmenerben wird es zukünftig zwei Optionen geben, deren Wahl bindend ist, d.h. nachträglich nicht revidiert werden kann.

Option 1: Firmenerben, die den ererbten Betrieb im Kern sieben Jahre fortführen, werden von der Besteuerung von 85% des übertragenen Betriebsvermögens verschont, vorausgesetzt, die Lohnsumme beträgt nach sieben Jahren nicht weniger als 650 % der Lohnsumme zum Erbzeitpunkt.

Daneben darf der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 50 % betragen.

Option 2: Firmenerben, die den ererbten Betrieb im Kern zehn Jahre fortführen, werden komplett von der Erbschaftsteuer verschont, vorausgesetzt, die Lohnsumme beträgt nach 10 Jahren nicht weniger als 1.000 % der Lohnsumme zum Erbzeitpunkt.

Daneben darf der Anteil des Verwaltungsvermögens am betrieblichen Gesamtvermögen höchstens 10 % betragen.



2. Abgeltungssteuer

Gewinne aus Aktienverkäufen, Dividenden und Zinserträge werden ab 1.1.2009 pauschal mit 25 % nebst Solidaritätszuschlag (5,5 % der Abgeltungssteuer) und ggf. Kirchensteuer (8 bzw. 9 % der Abgeltungssteuer) besteuert. Bislang galten für verschiedene Anlageformen unterschiedliche Steuerregeln.

Kursgewinne waren bis 2009 steuerfrei, wenn der Anleger die Papiere länger als ein Jahr im Depot gehalten hatte. Auf Zinsen wurde bisher der persönliche Einkommensteuersatz fällig, ab 2009 nur noch der pauschale Steuersatz von 25 %. Die Abgeltungssteuer fällt allerdings nur an, wenn die Kapitalerträge über dem Sparerfreibetrag von EUR 801,- bzw. EUR 1.602,- bei Verheirateten liegen.



3. Handwerkerleistungen/haushaltsnahe Dienstleistungen

Für Handwerkerleistungen in den eigenen vier Wänden können künftig 20 % der Kosten von der Steuerschuld abgezogen werden.

Der abzugsfähige Höchstbetrag

verdoppelt sich zum Jahreswechsel von EUR 600,- auf EUR 1.200,-. Entsprechendes gilt für denjenigen, der sich etwa bei der Hausreinigung, Gartenarbeit oder Kinderbetreuung Unterstützung holt: Er profitiert künftig von bis zu EUR 4.000,- Abzugsbetrag.

4. Pendlerpauschale

Nachdem das Bundesverfassungsgericht die bisherige Regelung zur Pendlerpauschale Ende 2008 gekippt hat, können Berufspendler ab 1.1.2009 für Fahrtkosten zwischen Wohnung und Arbeitsplatz wieder vom ersten Kilometer an jeweils EUR 0,30 von der Steuer absetzen.

Die Rückzahlungen der zu Unrecht eingeforderten Steuern für den Veranlagungszeitraum 2007 sollen in den Monaten Januar bis März 2009 erfolgen.

5. Neuwagensteuer

Neuwagen, die zwischen dem 5.11.2008 und dem 30.6.2009 erstmals zugelassen werden, sind ein Jahr lang von der Kfz-Steuer befreit.

Bei schadstoffärmeren Fahrzeugen, die die Euro-5- und Euro-6-Norm erfüllen, entfällt die Steuer für zwei Jahre.

6. Besteuerung von Lebensversicherungen

Für ab dem 1.4.2009 abgeschlossene Lebensversicherungsverträge gelten die bisherigen Vergünstigungen (Besteuerung erst bei Auszahlung; nur zur Hälfte steuerpflichtig, wenn der Begünstigte mindestens 60 Jahre alt ist und der Vertrag mindestens 12 Jahre läuft) nur dann noch, wenn der Todesfallschutz mindestens 50 % der Beitragssumme beträgt.

7. Gesundheitsfonds

Mit Einführung des Gesundheitsfonds gilt für sämtliche gesetzlichen Krankenkassen (GKV) der neue Einheitsbeitrag von (derzeit) 15,5 %.

Für fast alle gesetzlich Versicherten sowie die Arbeitgeber wird der Gesundheitsschutz damit deutlich kostspieliger. Selbstständige haben künftig keinen Krankengeldanspruch mehr, wenn sie freiwillig gesetzlich versichert sind.

Ab 2009 gelten zudem neue Beitragsbemessungsgrenzen. Die Maßzahl steigt für die gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung von EUR 3.600,- auf EUR 3.675,- Euro pro Monat. Einkommen, das darüber hinausgeht, wird nicht mit Beiträgen belastet.



Die Beitragsbemessungsgrenze in der gesetzlichen Rentenversicherung sowie in der Arbeitslosenversicherung steigt von EUR 5.300,- auf EUR 5.400,- Euro monatlich im Westen und von EUR 4.500,- auf EUR 4.550,- EUR pro Monat in den neuen Bundesländern. Um die Belastungen aus der Gesundheitsreform zumindest teilweise zu kompensieren, sinkt der Beitragsatz für die Arbeitslosenversicherung von 3,3 % auf 2,8 %.

Ab 2009 gilt auch die allgemeine Versicherungspflicht für früher Privatversicherte. Wer also derzeit keine Krankenversicherung besitzt und zuletzt Mitglied einer privaten Krankenkasse war, muss ab 1.1.2009 wieder eine entsprechende Versicherungen abschließen.

Da die Versicherer den Vertragsschluss nicht ablehnen dürfen, wird zeitgleich ein spezieller Basistarif in der privaten Krankenversicherung eingeführt.

8. Vermögenswirksame Leistungen

Ab 2009 steigt die Zulage für vermögenswirksame Leistungen (VL) von derzeit 18 auf 20 % und die Einkommensgrenze von EUR 17.900,- auf EUR 20.000,- (bei Verheirateten: EUR 40.000,-).

Unternehmen können ihren Mitarbeitern künftig auch eine steuer- und sozialabgabenfreie Beteiligung am Unternehmen bis zu EUR 360,- pro Jahr gewähren – bislang nur EUR 135,-. Das Geld darf auch in Mitarbeiterbeteiligungsfonds fließen, die nach dem Jahreswechsel aufgelegt werden.

9. Bezugsdauer Kurzarbeitergeld

Das Bundesarbeitsministerium hat für die Zeit bis 31.12.2009 die Bezugsdauer für Kurzarbeitergeld auf 18 Monate verlängert. Die neue Verordnung gilt für alle Arbeitnehmer, deren Anspruch auf Kurzarbeitergeld bis zum 31.12.2009 entsteht.

Arbeitgeber können das Kurzarbeitergeld bei der Bundesagentur für Arbeit beantragen.

Voraussetzung ist, dass der Arbeitsausfall mindestens ein Drittel der Beschäftigten betrifft und bei ihnen mindestens zehn Prozent des monatlichen Bruttoentgelts ausfallen.

Während der Kurzarbeit bekommt der Mitarbeiter nur die Zeit bezahlt, in der er arbeitet. Für die ausgefallene Arbeitszeit zahlt die Arbeitsagentur einen Zuschuss in Höhe von 60 % des entgangenen Nettoeinkommens.

10. Vorratsdatenspeicherung bei eMail und Internet

Bereits seit 2008 müssen Telekommunikationsanbieter die Verbindungsdaten aller Gespräche im Festnetz und Mobilfunk aufzeichnen und 6 Monate lang speichern.

Ermittlungsbehörden können unter bestimmten gesetzlicher Voraussetzungen darauf zurückgreifen.

Ab 2009 folgt nun die nächste Stufe dieser sog. Vorratsdatenspeicherung.

Künftig müssen die Anbieter auch bestimmte Daten rund um den Internetverkehr ihrer Kunden speichern – etwa eMail-Adressen, Beginn und Ende der Internetnutzung oder Informationen zu Internettelefonaten.

Der Inhalt von Gesprächen, eMails oder das Surf-Verhalten bleibt dagegen unprotokolliert.

Quelle: zgv-online.de



NEUHEITEN- SERVICE

Klein, aber oho

PowerGRIP und FastGRIP als Mini-Ausgaben

Sie können genauso viel, sind aber kleiner als ihre „großen Brüder“.

Die Rede ist von der Universalzange PowerGRIP und der Wasserpumpenzange FastGRIP, die die VBW Werkzeugfabrik, Remscheid, jetzt auf den Markt bringt.



Mit einer Länge von 192 bzw. 181 mm sind beide Zangen deutlich kleiner als ihre Vorgänger mit 253 mm bzw. 240 mm Länge.

Auch die Maulweiten sind kleiner: bei der PowerGRIP 36 mm (gegenüber 46) und bei der FastGRIP 28 mm (gegenüber 35). Trotzdem verfügen sie mit 11 bzw. 10 Rastpunkten über einen stabilen Einstellmechanismus und die gleichen stufenlosen Verstellmöglichkeiten der Maulweiten wie ihre Vorgänger.

Die neuen kleineren Modelle bieten gegenüber ihren „großen Brüdern“ deutliche Vorteile:

Durch ihre geringe Länge, die ergonomische Form und das geringe Gewicht liegen sie besser in der Hand.

Vor allem aber kommt der Nutzer bei schwer zugänglichen, engen Stellen besser an das Werkstück oder die Schrauben heran als mit längeren Zangenmodellen.

Wie auch bei der „großen

PowerGRIP“ sorgt die stabile und passgenaue Parallelstellung der Backen über den gesamten Verstellbereich dafür, dass beispielsweise Sechskantschrauben über die gegenüberliegenden Flächen sauber gegriffen und damit an den empfindlichen Kanten geschont werden.

Bei der „kleinen FastGRIP“ erlauben ergonomisch geformte Griffe die Übertragung hoher Kräfte.

Selbst bei ungünstigen Greifrichtungen, beispielsweise bei um 180° gedrehten Griffenden, überzeugt sie.

Die besondere Form der Griffe bietet außerdem einen Sicherheitsklemmschutz gegen Quetschungen der Hand.

Die unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers beträgt für die Mini-Variante der PowerGRIP 34,79 € und der FastGRIP 16,89 € (zzgl. MwSt.). Beide Zangen sind im Fachhandel erhältlich.



Der unschlagbare Vorteil gegenüber ihren „großen Brüdern“: Mit den Minis kommt der Nutzer besser an schwer zugängliche Stellen als mit längeren Zangenmodellen. Foto: Stahlwille

WIR
GRATULIEREN
:-)

Geburtstage im Februar

2. Februar Oliver Baum, HIW Handwerker- und Industrie-Werkzeuge
Handelsgesellschaft mbH, Hamburg
baum@hiw.de
5. Februar Sabine Rohde, Ludden + Kistermann GmbH, Lingen
sabine.rohde@lu-ki.de
8. Februar Christian Druse, Eisen-Druse, Buchholz
Christian.Druse@t-online.de



TERMINE 2009

- 20.–22. Februar 2009 Metabo, Nürtingen:
• Gehirngerecht arbeiten nach Vera Birkenbihl mit Dr. Böhm
- 24.–26. April 2009 Eduard Lutz Schrauben Werkzeuge GmbH, Neubrandenburg:
• Preisverhandlung mit Ulrich Dietze
• Persönlichkeitsentwicklung mit Gabriele Kampmann
- 18.–21. Juni 2009 Stanley, Sheffield, England:
• Knigge mit Michael Hasenkamp
- November 2009 Roller, Waiblingen:
• Alea



Spruch des Monats

Mit fünfzig hat jeder das Gesicht, das er verdient.

George Orwell (1903-1950),
britischer Schriftsteller

Der nächste Newsletter
erscheint im **Februar 2009**.
Eure Beiträge, Anregungen und
Kritik erwarten wir gerne.