

1. Beraterbörse hilft bei Beratersuche

Anfang November starten NBank und KfW-Bankengruppe unter www.nbank.de ihre gemeinsame Beraterbörse. Sie verschafft mittelständischen Unternehmen einen qualifizierten Marktüberblick über alle professionellen Coaches, die Unternehmen in Niedersachsen im Rahmen von Förderprogrammen beider Institute bei weichenstellenden Vorhaben begleiten. Über Eignung und Erfahrung des Beraters in dem gesuchten Sachgebiet informieren

detaillierte, standardisierte Profile. Sie sind mit Referenzen zu belegen und alle 3 Jahre zu aktualisieren. So ermöglichen sie einen qualifizierten Angebotsvergleich und eine Transparenz über einen ansonsten schwer durchschaubaren Markt. Berater, die in den Pool aufgenommen werden möchten, können sich ebenfalls bei der NBank informieren.

Quelle: NBank

2. Förderung: Mittel bis spätestens 05.12. abrufen!

Bis spätestens 5. Dezember 2005 sollten gewerbliche Unternehmen, Kommunen sowie Projektträger der Arbeitsmarktförderung bei der NBank die ihnen für 2005 gewährten Zuschüsse abgerufen haben. Die Mittel könnten sonst verfallen. Auch

können die Unternehmen angesichts der angespannten Haushaltssituation nicht mit Sicherheit davon ausgehen, dass die Mittel in das nächste Haushaltsjahr übertragen werden.

Quelle: NBank

3. Unternehmensfinanzierung: Leichte Anzeichen für Besserung

42 % der Unternehmen in Deutschland hatten im vergangenen Jahr zwar mit Schwierigkeiten in Finanzierungsfragen zu kämpfen, doch erstmal gibt es auch leichte Anzeichen einer Besserung. Zu diesem zentralen Ergebnis kommt eine aktuelle Studie, die die KfW-Bankengruppe in Zusammenarbeit mit 25 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft durchgeführt hat. Die Unternehmensbefragung behandelte u.a. auch das Thema Zahlungsverhalten. Ein Ergebnis der Befragung: 80 % der Unternehmen haben Maßnahmen ergriffen, um auf das verschlechterte Zahlungsver-

halten zu reagieren. Dabei standen die Verbesserung des Mahnwesens sowie die ständige Überwachung der Zahlungsströme im Vordergrund. Auch konsequente rechtliche Schritte werden von vielen Unternehmen bei Zahlungsverzögerungen eingeleitet. Externes Inkasso, die Einführung kundenspezifischer Konditionen und die Nutzung von Factoring wurden als Maßnahmen seltener genannt. Die Studie „Unternehmensfinanzierung: Immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung“ kann unter www.kfw.de abgerufen werden.

4. Brancheninformationen helfen bei der „Standortbestimmung“

Wer ein Unternehmen planen, aufbauen und erhalten will, braucht dafür ein festes Informationsfundament: Informationen zu seinem potentiellen Kunden, seiner Konkurrenz, zu der Entwicklung seiner Branche, den üblichen Kosten, zu den Preisen, Umsätzen und dergleichen mehr. Mit diesen Branchendaten können Unternehmen prüfen, wie gut oder wie schlecht der eigene Betrieb im Verhältnis zu vergleichbaren Betrieben steht, wo Stärken und Schwächen sind, ob die Umsätze und Kosten unter dem Durchschnittswert ihrer Branchen, im Mittelfeld oder darüber liegen und in welchen Bereichen Veränderungen notwendig sind. Neben den Handwerkskammern und den Industrie- und

Handelskammern, die Markt- und Branchendaten vorhalten, gibt es weitere fundierte Quellen. Hierzu gehören: die Sparkassen (www.startupshop.de), die Volks- und Raiffeisenbanken (www.bvr.de), das Institut für Handelsforschung an der Universität Köln (www.ifhkoeln.de), die Landes- Gewerbe- förderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (www.lgh.de), die Rationalisierungsgemeinschaft Handwerk Schleswig-Holstein e.V. (www.rghandwerk.de) oder die DATEV e.G. (über der DATEV angeschlossene Steuerberater bzw. www.datev.de).

Quelle: BMWA

5. Standortinitiative Oberflächentechnik

Im Rahmen der Niedersächsischen Standortinitiative Oberflächentechnik wurde Anfang Oktober 2005 der Trägerverein I-KON (Ingenieur-Kompetenzzentrum Oberflächentechnik Norddeutschland) gegründet. I-KON stellt den Firmen die nötige Fachkompetenz zur Verfügung, um innovative Technologien zur Steigerung der Wirtschaftlichkeit und Reduzierung von

Immissionen einzusetzen, und soll dazu beitragen, die Schlüsseltechnologie Oberflächentechnik in Niedersachsen voranzutreiben. Zielgruppe sind alle industriellen Anwender der Oberflächentechnik, die entsprechende Anlagen betreiben. Informationen zum Thema erhalten Interessierte unter www.i-kon.org.

6. Oberflächentechnik 2

Zum Thema Oberflächentechnik wird das Steinbeis-Transferzentrum der Landschaft in Stade am 17. November 2005 einen halbtägigen Workshop anbieten. In der Zeit von 13:30 – 18:00 Uhr wird unter dem Titel „Dünnere, präziser, intelligenter – Funktionalität durch Oberflächen und Werkstoffe“ über Trends und Anwendun-

gen im Bereich Oberflächen- und Schicht- technik sowie Dünnschicht- und Nanotechnologie referiert. Weitere Informationen erhalten Interessierte beim Steinbeis-Transferzentrum der Landschaft, Stade, Telefon 04141/922-942.

7. Öffentliche Aufträge – gewusst wie

Öffentliche Aufträge sind interessant, weil trotz der angespannten Haushaltssituation der öffentlichen Hand das Marktvolumen nach wie vor groß ist. Zudem kann es sich um interessante Marktnischen handeln, da einzelne Auftraggeber einen sehr spezifischen Bedarf haben und an Sonderentwicklungen und Sonderfertigungen interessiert sind. Was hinter öffentlichen Aufträgen steht, welche Regeln zu beachten sind und wie Unternehmen Kenntnis von aktuellen Ausschreibungen bekommen, erfahren Interessierte über die niedersächsische

Ausschreibungsdatenbank, die von der IHK Projekte Hannover GmbH im Auftrag der Industrie- und Handelskammern und Handwerkskammern betreut wird. Informationen erhalten Interessierte unter der Adresse www.ausschreibungen-niedersachsen.de.

Ansprechpartner bei den Kammern sind: Herr Bühne (IHK, Tel: 04141/524-139), Herr Priß (Handwerkskammer, Tel. 04131/712-185)

8. Checkliste und Ratgeber als Einstiegshilfen

Zugegeben: Checklisten und Ratgeber ersetzen nicht das Gespräch mit Fachleuten. Sie sind aber erster Einstieg und eine gute Hilfe, um im Gespräch mit Unternehmens-, Steuerberatern oder Anwälten gezielter Fragen stellen zu können. Eine Quelle für Checklisten und Ratgeber ist

HANDWERK.COM. Im Infoportal für Entscheider im Handwerk finden nicht nur Handwerksbetriebe nützliche Ratgeber u.a. zu den Themen Personal, Zeitmanagement, Betriebsnachfolge, Marketing und Betriebsführung.

Quelle: www.handwerk.com

9. Erfahrungsaustausch über Netzwerke

Netzwerke bieten eine hervorragende Plattform für Unternehmen, um mit Know-how-Trägern Erfahrungen auszutauschen und Kooperationen, insbesondere in den Bereichen Forschung und Entwicklung einzugehen. Für Nutzer sind sie das who is who der Unternehmen und Institutionen ihrer Branche. Beispiele aus Niedersachsen

sind das Kompetenznetz Ernährungswirtschaft NieKE (www.ernaehrungswirtschaft.de) und das Kompetenzzentrum für Verkehr und Logistik LOGIS.NET. Beide bieten regelmäßig Veranstaltungen zu praxisorientierten Themen aus ihrer Branche an.

10. Internetauftritt bedingt Pflicht zur Information

Unternehmen, die sich im Internet präsentieren, müssen auf ihrer Website bestimmte Informationen zwingend vorhalten, sonst

drohen Sanktionen. Deshalb hat die IHK Würzburg-Schweinfurt einen Leitfaden zu Informationspflichten im Internet heraus-

gegeben. Die 96 Seiten umfassende Broschüre „Impressum und Co.“ kann für 7,00 € bei der IHK Würzburg-Schweinfurt

unter Telefon 0931/4194-275 (Gabriele Zimmerling) bestellt werden.

11. Rating: Selbstdiagnose für Handwerksbetriebe

Das Beratungs- und Informationssystem des Handwerks bietet auf seiner Internetplattform www.bis-handwerk.de/rating den neuen Onlinecheck „Pre-Rating“. Als Instrument zur Selbstdiagnose hilft es den Handwerksbetrieben, ihre Stärken und

Schwächen im Vorfeld einer Bonitätsprüfung der Banken realistisch einzuschätzen. Der „BIS-Pre-Rating-Check“ orientiert sich nach ZDH-Angaben an den Rating-Systemen der für Handwerksbetriebe bedeutendsten Bankengruppen.

12. NDB-Elektrotechnik mit Ausbildungs-Ass 2005 ausgezeichnet

Die NDB-Elektrotechnik GmbH & Co. hat den zweiten Preis der Kategorie „Handwerk“ im Wettbewerb um das Ausbildungs-Ass 2005 gewonnen. Die Jury würdigt damit das außerordentliche und erfolgreiche Engagement des Unternehmens für die Ausbildung in einen Beruf, in dem bereits ein spürbarer Fachkräftemangel entstanden ist. Überreicht wurde der Preis durch die Bundesbildungsministerin Hildegard Bulmahn. Damit wird das Engagement des Unternehmens gewürdigt, dass seit je her die

selbstgesetzte Ausbildungsquote von 25 % erfüllt. Über Schnuppertage, Einführungsveranstaltungen, Azubi-Treffen oder Fachschulungen werden die Auszubildenden schnell in das Unternehmen integriert. Gleichzeitig wird die Selbständigkeit und die Verantwortungsgefühl gefördert. Gerade vor dem Hintergrund der Diskussion um die Ausbildungsplatzabgabe und die Verantwortung der Wirtschaft für die Jugend ist diese Leistung eine besondere Anerkennung wert. Die Redaktion gratuliert dem Unternehmen.

13. Qualitäts-Auszeichnungsverfahren für den Handel

Nur zufriedene Kunden reichen nicht. Kunden müssen begeistert sein. Erfolgreiche Unternehmen reden nicht von bester Beratung, Freundlichkeit und Zuverlässigkeit, sondern bieten sie. Vor diesem Hintergrund hat die LGA (Landesgewerbeanstalt) ein Qualitätssiegel entwickelt, das es im Einzelhandel in dieser Form bislang noch nicht gegeben hat. Mit diesem Siegel werden

herausragende Handelsbetriebe für höchste Qualität und besten Service ausgezeichnet. Durchgeführt wird dieses neue Auszeichnungsverfahren für den Handel durch die BBE Handelsberatung und die LGA. Weitere Informationen finden Sie unter www.bbe.de, www.premium.lga.de oder www.lbe.de.

Quelle: CIMA Stadtmarketing, München