

THEMEN

WARTEN SIE NICHT AUF DIE KUNDEN - GEHEN SIE AKTIV IN DEN MARKT!

Warten Sie nicht auf die Kunden - gehen Sie aktiv in den Markt!

FAKTEN: Sie bieten Ihren Kunden gute Qualität, umfassenden Service und bemühen sich täglich, Ihre Umsätze zu steigern

Umsatz steigern - Kosten senken!

Die Kosten seines Unternehmens (fixe und variable) im Griff zu haben, ist gar nicht so einfach. Ebenso wie die Entscheidung, wo noch

Unternehmensnachfolge-Chancen und Risiken

Bei 15 - 20 % der österreichischen Klein- und Mittelbetriebe wird es in den nächsten 10 - 15 Jahren zu einem Generationswechsel

Ein innovatives Dienstleistungsunternehmen stellt sich vor: care:IT

Die Gesundheit Ihrer EDV-Anlagen liegt uns am Herzen. care:IT ist ein Dienstleistungsunternehmen, das im Jahr 2009 vom Geschäftsführer Jürgen Giwiser

Eigenkapital stabil halten - ausbauen - gezielt einsetzen - macht unabhängig

In der Finanzkrise 2008 - ob nach wir vor anhaltend oder nicht sei dahingestellt - hatte sich gezeigt, dass die international agierenden Banken und deren Systeme ungenügend qualitativ

Vorsorgegespräch?

Die Werbung suggeriert, dass der Begriff „Vorsorge“ negativ belastet ist - es steckt so viel „Sorge“ darin; man sollte es eher „Vorfreude“ nennen.



Christian Bauer
0676 / 719 22 94



Arnold Bauer
0676 / 686 43 57

Ihre persönlichen Ansprechpartner

FAKTEN:

Sie bieten Ihren Kunden gute Qualität, umfassenden Service und bemühen sich täglich, Ihre Umsätze zu steigern oder zumindest zu halten – aber es gelingt nicht, neue Märkte zu erschließen und neue Zielgruppen anzusprechen. Irgendetwas läuft falsch - es mangelt an der Präsentation und am Marktauftritt. Haben Sie etwa den Zug der Zeit „Online-Marketing“ verpasst? Diese Entwicklung ist einfach nicht aufzuhalten und ein MUSS für jeden Unternehmer, will er nicht mittelfristig auf der Strecke bleiben.

FOLGEN:

Sie werden vom Kunden nicht mehr ausreichend wahrgenommen, da Ihr Angebot und Marktauftritt in der Geschwindigkeit der Werbelandschaft untergegangen sind. Ihre Homepage ist nicht am letzten Stand, Sie setzen Ihre Werbemittel nicht ein, die Zielgruppendefinition ist nicht vorhanden und es gibt keine klare Marketing-Geschäftsstrategie - Andere laufen Ihnen den Rang ab und der Wettbewerb wird auch nicht weniger.

LÖSUNGEN: „Raus aus der Staubecke“

Krempeln Sie Ihr Unternehmen um – vom Marktauftritt, über das Design, das Logo bis hin zur Produktion. Gehen Sie offensiv in den Markt mit einer Marketing-Offensive und einer Ausweitung der Zielgruppen - nutzen Sie das Medium Internet.

Unser Angebot: Nutzen Sie unser speziell für Klein- und Mittelbetriebe entwickeltes Marketing- und Vertriebskonzept, welches von einem hohen Zielerreichungs-

grad geprägt ist. Vor allem ist es leistungsfähig und wird für Ihren Betrieb bedarfsgerecht zugeschnitten.

Das Erstgespräch ist **kostenfrei und unverbindlich** – ebenso wie im Rahmen unseres Kennenlernpaketes die **3-monatige Kooperationspartnerschaft KOSTENFREI*** ist!



BWKU - Tipp

Betriebswirtschaftliche Beratung rechnet sich dann, wenn es nicht nur bei Lippenbekenntnissen in der gemeinsamen Arbeit bleibt, sondern klare Zielsetzungen - mit der Begehrlichkeit, die Umsetzung voranzutreiben - im Vordergrund stehen. Berater und Unternehmer haben in der Sache ein gemeinsames Ziel vor Augen – „Erfolg für das Unternehmen“. Wesentlich dabei: „Der Unternehmer muss Beratung zulassen und mitarbeiten – betriebswirtschaftliche Beratung in Anspruch zu nehmen um damit sein Gewissen zu beruhigen ist kontraproduktiv!“ Arbeiten Sie mit uns – Wir rechnen uns!

*Die im Rahmen des Kennenlernpaketes 3-monatige Kooperationspartnerschaft beginnt jeweils mit dem gemeinsam festgelegten Tag und endet genau 3 Monate danach. Innerhalb dieses Zeitraumes ist kein Kooperationsbeitrag zu entrichten und werden die Leistungen von Seiten der BWKU GmbH in Vollem Umfang und zu denselben Bedingungen wie im Rahmen einer tatsächlichen Kooperationspartnerschaft erbracht. Das Angebot richtet sich ausschließlich an neue Interessenten, die bisher noch keine Kooperationspartnerschaft in Anspruch genommen haben. Die Nutzung des Kennenlernpaketes ist pro Unternehmen (Unternehmensgruppe) nur einmalig möglich.

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KOOPERATION FÜR UNTERNEHMER

UMSATZ STEIGERN - KOSTEN SENKEN!

Die Kosten seines Unternehmens (fixe und variable) im Griff zu haben, ist gar nicht so einfach! Ebenso wie die Entscheidung, wo noch gespart werden kann / soll.

Ein perfektes Instrumentarium dafür ist die unternehmerische Deckungsbeitragsrechnung – um die Frage zu klären, an welchen Produkten oder Unternehmensteilbereichen verdiene ich wieviel? Welcher Unternehmer kann diesbezüglich wirklich prompte und verbindliche Aussagen treffen?

Wenn das Geschäft nicht so läuft, weil die Kunden mit ihren Geldmitteln verhalten umgehen oder bei Unternehmen, die sich im Aufbau befinden, ist jeder Unternehmer angehalten mit sei-

nen eigenen Finanzmitteln entsprechend zielgerichtet umzugehen – und nur allein aufgrund der Deckungsbeitragsrechnung können die diesbezüglichen richtigen Entscheidungen getroffen werden.

Der Vorteil liegt auf der Hand: "Wer gute Basisdaten erarbeitet hat und seine Kostenstruktur kennt, ist bei allen Angeboten vorne dabei!" Weniger Risiko mit mehr Chance auf den Erfolg!

Zwei wesentliche Faktoren und deren Zusammenspiel werden dabei oft übersehen – Umsatz und Deckungsbeitrag. Kostenreduktion hilft in Wahrheit nur bedingt, da Einsparungen (z.B. von Werbekosten) in der Regel auch Umsatz einbußen nach sich ziehen. Die

wesentliche Frage ist daher, ob die gesamten erwirtschafteten Deckungsbeiträge einzelner Unternehmensteilbereiche oder Produkte ausreichen, die gesamten Fixkosten für das ganze Jahr abzudecken.

Die unternehmerische Deckungsbeitragsrechnung ist ein Instrument, das jeder Unternehmer in wenigen Stunden erlernen kann und die richtige Verwendung ist ein Garant dafür, Gewinne zu schreiben.

Weniger Spielraum in der Kalkulation durch steigende Kosten erfordern umso mehr die Konsequenz der Umsetzung effizienter – neuer – Methoden.

UNTERNEHMENSNACHFOLGE - CHANCEN UND RISIKEN

Bei 15 – 20 % der österreichischen Klein- und Mittelbetriebe wird es in den nächsten 10 – 15 Jahren zu einem Generationswechsel kommen. Die Gründe dafür liegen auf der Hand, jedoch wird dieses Thema von vielen Unternehmern verdrängt und im schlimmsten Fall gar nicht behandelt.

Dabei ist es doch zu einem Großteil erklärtes Ziel, das Unternehmen in Familienhand erfolgreich in der nächsten Generation weiterzuführen. Schon alleine die Regelung der Nachfolge im Rahmen eines Testamentes kann im Eintrittsfalle vor vielen Stolpersteinen bewahren und vor allem bei Gesellschaften verhindern, dass bei Konflikten innerhalb der Familie Ereignisse eintreten, welche eine Fortführung des Unternehmens erheblich behindern oder unter Umständen sogar verhindern.

Pflichtteile, Anteile, Erfüllung von gesetzlichen Mindestansprüchen am Wert des Nachlasses können große Engpässe in der Unternehmensliquidität bedeuten und bis hin zur Veräußerung ist alles denkbar. Damit wäre der Eigenmittelanteil – welcher insbesondere in den Klein- und Mittelbetrieben, die auch gleichzeitig zumeist Familienbetriebe sind, meist sehr hoch ist – ernsthaft in Gefahr.

Um eine möglichst gut verlaufende

Nachfolgeregelung umzusetzen ist es ratsam, rechtzeitig die notwendigen Schritte in die Wege zu leiten. Professionelle Zusammenarbeit mit Profis aus dem betriebswirtschaftlichen Bereich sollte als erste Überlegung in Hinblick auf wirtschaftliche Sicherheit gesucht werden.

Die gemeinsame Erarbeitung von Grundlagen für folgende Gespräche mit Rechtsexperten ist als wesentliche Komponente für gute Nachfolgeregelungen mit betriebswirtschaftlich fundierten und rechtlich abgesicherten Fakten zu sehen.

In unserer mehr als 15-jährigen Zusammenarbeit mit österreichischen Klein- und Mittelbetrieben kennen wir die Herausforderungen, Problemstellungen und die für den Unternehmer wesentlichen Themen im Rahmen des Generationenwechsels in der Führung. Nicht über einen Kamm geschoren, sondern nur auf persönlicher und individueller Basis mit entsprechender Qualität, können zufriedenstellende Lösungen erarbeitet werden. Wir plädieren für eine rechtzeitige Aufnahme der Aktivitäten und für gute Vorbereitung aller Schritte und stehen – wie in anderen betriebswirtschaftlichen Fragen – gerne für ein kostenloses Informationsgespräch zur Verfügung.

VORSORGEGESPRÄCH?

Die Werbung suggeriert, dass der Begriff „Vorsorge“ negativ belastet ist – es steckt so viel „Sorge“ darin; man sollte es eher „Vor-Freude“ nennen.

Die Erfahrung zeigt aber, dass es im Leben freudvolle und sorgenvolle Zeiten gibt. Eine Vorsorge soll Maßnahmen setzen, die so rechtzeitig gesetzt wurden, dass die Sorgen überhaupt nicht aufkommen oder zumindest in Grenzen gehalten werden. Man macht sich Gedanken bevor die Sorgen entstehen, man sorgt vor. Dies sowohl im privaten als auch im Unternehmensbereich.

Ein Vorsorgegespräch ist ein Gespräch, welches so früh wie möglich stattfindet,

in dem der Unternehmer die Risiken, vor denen er Angst hat, ganz konkret benennt (z.B. plötzlicher Tod, Geschäftsunfähigkeit, Naturkatastrophen)

man mit einem Fachmann Vorsorgemaßnahmen überlegt (Testament, Vorsorgevollmacht, Spezialvollmachten, etc.)

Vereinbaren Sie mit mir ein Vorsorgegespräch.

**Ihr Vorsorgenotar
Mag. Christian Durrani
öffentl. Notar**

www.vorsorgenotar.at

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KOOPERATION FÜR UNTERNEHMER

EIN INNOVATIVES DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN STELLT SICH VOR - care:IT

care:IT

Die Gesundheit Ihrer EDV-Anlagen liegt uns am Herzen

Wer sind wir?

care:IT ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das im Jahr 2009 vom Geschäftsführer Jürgen Giwiser gegründet wurde und sich auf EDV-Beratung, -Betreuung und -Wartung spezialisiert. Das Team umfasst lösungsorientierte, belastbare und pflichtbewusste Experten auf diesem Gebiet. Kunden profitieren von der jahrelangen Berufserfahrung in den Bereichen Systemadministration und IT-Projektmanagement. Wir verbinden Kompetenz mit Know-how.

care:IT ist ein initiativer, zukunftsorientierter und verlässlicher Partner für Kunden und Lieferanten.

Was tun wir?

Care:IT bietet Klein- und Mittelunternehmen EDV-Komplettlösungen beginnend bei der Planung bis hin zur Implementierung, unterstützt Ihr Unternehmen in allen Fragen des IT-Support und bietet Ihnen laufende EDV-Betreuung. Wir beraten Sie fachkompetent und produktneutral, wenn es um die richtige Zusammenstellung der Hard- und Software für Ihr Unternehmen geht. Wir stellen dabei die Wünsche unserer Kunden in den Mittelpunkt.

Wodurch unterscheiden wir uns vom Wettbewerb?

Wir zeichnen uns durch Erreichbarkeit rund um die Uhr und rasche Reaktionszeiten nach Erhalt Ihrer Nachricht aus. Wir haben es uns zum Ziel gemacht, Ihnen innerhalb einer Stunde

ab dem Erstkontakt erste Lösungsansätze und Soforthilfe bei Computernotfällen bieten zu können. Besonders hervorheben möchten wir außerdem die Kostentransparenz unserer Leistungen. Nach einer ersten umfassenden Bestandsaufnahme Ihrer EDV-Anlagen erhalten Sie eine detaillierte schriftliche Dokumentation zum aktuellen Zustand Ihrer EDV-Infrastruktur, sowie gegebenenfalls Vorschläge und Empfehlungen zur Problembeseitigung bzw. Optimierung.

Wie erreichen Sie uns?

care:IT – EDV Beratungs- und Dienstleistungs-KG

Jürgen Giwiser
Martonygasse 7/3
2351 Wr. Neudorf
Tel.: 0660/55 97 006
E-Mail: office@care-it.a

EIGENKAPITAL STABIL HALTEN - AUSBAUEN - GEZIELT EINSETZEN - MACHT UNABHÄNGIG

In der Finanzkrise 2008 – ob nach wie vor anhaltend oder nicht sei dahingestellt - hatte sich gezeigt, dass die international agierenden Banken und deren Systeme ungenügend qualitativ hochwertiges Eigenkapital besaßen und damit für durchaus als „desaströs“ zu bezeichnende Umstände sorgten.

Mit dem weiteren Versuch, im Rahmen von Basel III durch neue Richtlinien den Fokus auf das Kernkapital zu legen, soll das bereits bestehende Regulativ noch verschärft werden.

Das Kernkapital setzt sich bei Aktiengesellschaften in erster Linie aus dem eingezahlten Gesellschaftskapital und aus den Gewinnrücklagen zusammen.

Folgende Maßnahmen werden zur Stärkung des Eigenkapitals ergriffen:

- Innovatives Hybridkapital mit Rückzahlungsanreizen, welches unter Basel II bis zu 15% ausmachen kann, wird nicht mehr als Tier 1 Kapital (Stammkapital, Kapitalrücklagen, Gewinnrücklagen, Eigene Aktien im Be-

stand) akzeptiert werden.

- Tier 2 Kapital (Ergänzungskapital: Hierzu zählen u.a. unrealisierte Gewinne aus notierten Wertpapieren, sonstige Wertberichtigungen) wird harmonisiert werden, d.h. nationale Definition sollen einem internationalen Standard weichen.

- Tier 3 Kapital (Nicht zum haftenden Eigenkapital gehören Drittrangmittel (§ 10 Absatz 2 Satz 1 und 2 KWG). wird komplett abgeschafft werden.

Insgesamt sollen zukünftig vor allem solche Eigenkapitalinstrumente vorgehalten werden, die am laufenden Verlust partizipieren. Eigenkapitalinstrumente, die lediglich im Liquidationsfall verfügbar sind (z.B. Nachrangdarlehen), werden an Bedeutung verlieren.

Verbesserung der Risikodeckung

Erhöhung der Kapitalanforderungen für Kredit- und Marktrisiken durch

- Erhöhte Standards für den bankenaufsichtlichen Überprüfungsprozess
- Erhöhte Standards der Offen-

legung durch Überarbeitung der Bestimmungen für das Handelsbuch (noch nicht abgeschlossen)

- Erhöhung der Kapitalanforderungen z.B. aus Wertschriftengeschäften und Reduktion der Abstützung auf externe Ratings

Einführung einer Verschuldungsgrenze

Die Verschuldungsgrenze stellt ein Alternativmaß für risikogewichtete Messgrößen dar. Es stellt die weitgehend ungewichtete Bilanzsumme ins Verhältnis zum regulatorischen Eigenkapital. Dadurch soll verhindert werden, dass umfassende, vermeintlich risikoarme Geschäfte zu großen Verlusten und damit zu einer signifikanten Schwächung der Eigenkapitalbasis führen.

Damit ergänzt die Leverage Ratio die Eigenkapitalstandards. Die Ausgestaltung der Leverage Ratio ist noch nicht final verabschiedet. Sie soll erst ab 2018 als verbindliche Mindestgröße gelten. Übergangsweise ist eine Begrenzung der Bilanzsumme vorgesehen (Total Tier 1-Quote: 3 % der Bilanzsumme).

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KOOPERATION FÜR UNTERNEHMER



Rechtsanwalt

MAG. MAXIMILIAN KOCHER
Verteidiger in Strafsachen

2345 BRUNN AM GEBIRGE - BAHNSTRASSE 43

TEL.: +43 (0) 2236 / 37 83 48
FAX : +43 (0) 2236 / 37 83 48-20
e-mail: office@ra-kocher.at



Wirtschaftstreuhand
Steuerberater

Mag. Manfred Takacs

7132 Frauenkirchen | Amtshausgasse 2/1. Stock
Tel: +43 (2172) 43 034 | Fax: +43 (2172) 43 034 DW 4
e-mail: office@stb-takacs.at | www.stb-takacs.at



VERONIKA
MEIDINGER
VERMÖGENS
BERATUNG

Gewerbl. Vermögensberaterin
Persönliche Finanzoptimierung

2325 Himberg, Achauerstraße 27
Telefon: +43(0)664 160 87 47
Mail: veronika@meidinger.at
Web: www.meidinger.at

Unternehmens- und Betriebsberatung



WIR BRINGEN SIE NACH OBEN
MIT NEUEN IDEEN ZUM ERFOLG

- VERTRAUEN
- KOMPETENZ
- UNABHÄNGIGKEIT

www.bwku.eu

ELEKTROINSTALLATIONEN
MEDVED & TROLL GMBH
IHRE PARTNER IN SACHEN STROM



Telefon: 02235 / 84158
Fax: 02235 / 84158 DW 20
Mail: office@medved-troll.at
www.medved-troll.at

Jürgen Giwiser

Geschäftsführer



Martonygasse 7/3
2351 Wr. Neudorf
T | 0660/559 70 06

j.giwiser@care-it.at | www.care-it.at

**Werden auch Sie Kooperationspartner der
BWKU GmbH!**
**Professionelle Betriebsberatung
ist steuerlich voll absetzbar**

ab € 190,— (exkl. Ust)

www.bwku.eu

Herausgeber und für den Inhalt verantwortlich:
BetriebsWirtschaftliche Kooperation
für Unternehmer GmbH
C. M. Ziehergasse 3
2542 Kottlingbrunn
Tel.:+43 676 719 22 94
Tel.:+43 676 686 43 57
Fax:+43 2236 893 007


MAG CHRISTIAN DURRANI
DER NOTAR MIT BLICK FÜRS WESENTLICHE

2483 Ebreichsdorf - Hauptplatz 5/1
Tel. 02254-72 292 - Fax 02254-72 292-12
office@vorsorgenotar.at - www.vorsorgenotar.at

ÖFFENTLICHER NOTAR & MEDIATOR 