

THEMEN

Der Kunde nicht als König-sondern als Partner!

Fakten und Folgen: Ein guter Kunde wechselt Jahre lang nicht das Geschäft und ein gutes Geschäft wechselt jahrelang nicht den Kunden. Oberste Priorität im Beziehungsmanagement zu Kunden ist eine ...

43 % der Klein- und Mittelbetriebe schreiben Verluste

Die Ertragslage der Klein- und Mittelbetriebe ist wenig berauschend. 43 Prozent der Unternehmer mit weniger als 250 Mitarbeitern machen Verluste....

Datensicherung....macht glücklich, wenn man rechtzeitig darauf schaut, dass man's hat, wenn man's braucht

...wusste auch schon Fernseh-Urgestein Josef Kirschner, als er mit seinem Slogan Geld meinte und damit die Werbelandschaft nachhaltig prägte. Die

Die EDV der Klein- und Mittelbetriebe im 21. Jahrhundert

Unternehmer können viele Instrumente nutzen, wenn es darum geht, interne Problemfelder zu lokalisieren und die Wende oder generelle Änderungen herbeizuführen. Das Um und Auf für ..

Der Sprung in die Gewinnzone - was kann man tun?

Einer Vielzahl von Unternehmern gelingt es nicht, den Sprung in die Gewinnzone zu schaffen!

Mehr oder weniger

DER KUNDE NICHT ALS KÖNIG - SONDERN ALS PARTNER!



Christian Bauer
0676 / 719 22 94

Wir sind Ihre persönlichen Ansprechpartner!

TELEFONISCHE
SOFORTAUSKUNFT
GARANTIERT



Arnold Bauer
0676 / 686 43 57

FAKTEN und FOLGEN:

Ein guter Kunde wechselt Jahre lang nicht das Geschäft und ein gutes Geschäft wechselt jahrelang nicht den Kunden. Oberste Priorität im Beziehungsmanagement zu Kunden ist eine langfristige Bindung. Die Frage ist nicht, ob Bestandskunden von Wert sind, sondern vielmehr, wie Kunden langfristig gehalten werden können. Nur ein Kunde, der zufrieden ist und sich mit einem Unternehmen identifiziert, wird auch wieder kaufen und Produkte weiterempfehlen. Es zählt nicht die Quantität an Kunden, sondern die Qualität.

Rational gesehen sind fast alle Produkte am Markt austauschbar – sie unterscheiden sich nur durch den Preis und Emotionen. Emotionen werden nicht nur durch Marketing ausgelöst, sondern entstehen bei jeder Interaktion zwischen Kunde und Unternehmer. Fühle ich mich als Kunde gehört und gerecht behandelt, komme ich gerne wieder – wichtig dabei ist Fairness und Partnerschaft. Ist die strategische Ausrichtung eines Unternehmens nicht primär auf den Kunden fokussiert, kann Kundenorientierung von den Mitarbeitern auch nicht gelebt werden – begegnen Sie Ihren Kunden auf Augenhöhe.

LÖSUNGEN:

*Ein fundiertes Konzept und eine transparente professionelle Durchführung
Machen Sie Kundenorientierung zur Chefsache
Entwicklung einer kundenorientierten Geschäftsstrategie
Aufbau eines Kundenbindungsprogrammes
Beziehen Sie Ihre Kunden aktiv in die Unternehmenssteuerung ein
Die Vision vom Kunden als Partner muss zur Mission werden
Machen Sie das Tun und Handeln Ihres Unternehmens durch Messung sichtbar*

Wir entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen für deren Unternehmensumfeld!

Um bereits im Vorfeld ein klares Signal zu senden, wie wichtig uns Partnerschaft ist, bieten wir **allen Interessenten** ein kostenfreies und völlig unverbindliches Erstgespräch an. „Kennenlernen - Abwiegen - Entscheiden“ - **Bei uns kaufen Sie nicht die Katze im Sack!**

VERTRAUEN - KOMPETENZ - UNABHÄNGIGKEIT

www.bwku.eu

office@bwku.at

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KOOPERATION FÜR UNTERNEHMER

43 PROZENT DER KLEIN- UND MITTELBETRIEBE SCHREIBEN VERLUSTE

Die Ertragslage der Klein- und Mittelbetriebe ist wenig berauschend. 43 Prozent der Unternehmer mit weniger als 250 Mitarbeitern machen Verluste. Ein Ergebnis, zu dem eine Studie der KMU Forschung Austria kommt, welche mit der Bank Austria vorgestellt wurde. Demnach rutschen Einpersonenfirmer und Kleinstbetriebe häufiger in die roten Zahlen als Mittelständler. Doch – und auch diese Zahl ist alarmierend – auch 34 Prozent der Unternehmer, die zwischen zehn und 250 Leute beschäftigen, sind unprofitabel.

Nach Angaben des Kreditschutzverbandes gibt es Branchen, die davon stärker betroffen sind, jedoch zieht sich der Bogen der Problemfelder bis hin zu den Finanzdienstleistungsunternehmen.

Sehr wohl sind – so zumindest die Aussagen dieser Studie – die Umsätze seit „Bewältigung“ der Krise wieder gestiegen, jedoch führen Preisentwicklungen nach unten und steigende Belastungen und hohe Lohnnebenkosten dazu, dass Erträge – soweit man davon sprechen kann – geschmälert werden. Bei der Durchsetzung von Preiserhöhungen bleibt es zumeist beim Wunsch.

Österreichs Firmen sind bei der Kapitalaufnahme in erster Linie auf Kredite von Banken angewiesen. Diese wer-

den sich künftig wegen der neuen Eigenkapitalvorschriften – vielleicht besser bekannt unter „BASEL III“ – verteuern.

Laut der von der KMU Forschung präsentierten Studie rechnen 31 Prozent der befragten Unternehmer wegen Basel III mit Problemen bei der Kreditgewährung. Dazu kommen die Risiken, die durch aktuell angekündigte Zinserhöhungen durch die Europäische Zentralbank entstehen. Kann man den aktuellen Prognosen Glauben schenken, so wird der 3-Monats-Euribor innerhalb eines Jahres um mehr als 50 Prozent nach oben klettern – also nahe an die 1,5 Prozentmarke.

Ein Rat welcher im Zusammenhang mit dieser Studie von Seiten der Bank Austria gegeben wird:

gute Vorbereitung auf das Kreditgespräch
schriftlichen Unternehmensplan erarbeiten

52 Prozent der Betriebe mit zehn bis 250 Mitarbeiter verfügen über keinen schriftlichen Unternehmensplan – selbst von Firmen mit mehr als 50 Beschäftigten ist davon auszugehen, dass in jeder DRITTEN PLANLOSIGKEIT gegeben ist.

Artikel: **(KMU – Forschung Austria – Bank Austria)**



BWKU - Tipp

Gute Vorbereitung, strukturierte Basisdaten des Unternehmens ein Unternehmensausblick und die dazugehörige Planung sind unumgänglich und stellen die beste Gesprächsbasis dar. Diese Unterlagen sind maßgeblich für eine konkrete und prompte Weiterbearbeitung durch die Profis im Kredit- und Risikomanagement.

Wir können

Ihr Unternehmen analysieren und einen Iststatus darstellen

Ihre Unternehmensentwicklung bewerten und Zukunftsstrategien darstellen

Planzahlen für kurz- und mittelfristige Unternehmensentwicklung erarbeiten

Gesamtunterlagen für ein Bankgespräch erstellen

Sie im Gespräch mit den Finanzprofis unterstützen und begleiten

Formalitäten abwickeln und notwendige Unterlagen ausarbeiten und nachreichen

Setzen Sie auf zielorientierte Zusammenarbeit und erhöhen Sie Ihre Chancen der Finanzierung durch einen professionellen Auftritt. Der Zufall hat keinen Platz!

www.bwku.eu

Datensicherung macht glücklich, wenn man rechtzeitig darauf schaut, dass man´s hat, wenn man´s braucht!

... wusste auch schon Fernseh-Urgestein Josef Kirschner, als er mit seinem Slogan Geld meinte und damit die Werbelandschaft nachhaltig prägte. Die Gültigkeit dieser Botschaft zeigt sich darin, dass der Anspruch vorausschauenden Denkens auch auf das aktuelle Thema der Datensicherung übertragbar ist.

Wieso ist richtige Datensicherung so wichtig?

Haben Sie sich schon einmal die Frage gestellt, ob Sie Ihre Daten im Falle eines Defekts der Festplatte, bei Diebstahl Ihres Computers oder einem Virus ausreichend vor Verlust geschützt haben? Der wirtschaftliche Schaden, der bei so einem Ereignis entsteht, ist beträchtlich und zieht für Unternehmer zusätzlich oft rechtliche Konsequenzen nach sich, da diese von Gesetzes we-

gen – das Handels- und Steuerrecht kommen hier zur Anwendung – [zur sicheren Verwahrung und Schutz vor Verlust der Daten verpflichtet sind. Der Gesetzgeber verlangt, dass alle organisatorischen](#), personellen und technischen Maßnahmen zur Datensicherheit getroffen werden. Wichtig dabei ist jedoch zu beachten, dass diese Verantwortung beim Unternehmer persönlich liegt und nicht an Dritte (z.B. MitarbeiterInnen) weitergegeben werden kann.

Informationen, die unwiederbringlich verloren zu sein scheinen, können mit einer entsprechenden Datensicherung rasch, einfach und günstig wiederhergestellt werden. Im Allgemeinen sorgt eine Backup-Lösung für eine regelmäßige automatische Datensicherung auf einem externen Speichermedium und erstellt eine funktionsfähige Kopie Ihrer

Daten. Die Erfahrung zeigt oft ein unerfreuliches Zustandsbild. Bei Übernahme neuer Kunden wird eine Bestandsaufnahme und Analyse bisher verwendeter Systeme durchgeführt und dabei häufig festgestellt, dass vorhandene Backup-Lösungen teilweise oder gar nicht funktionieren.

Das Angebot professioneller Lösungen erstreckt sich von einfacher Datensicherung bis hin zur Sicherung heterogener Serverlandschaften.

care:IT – EDV Beratungs- und Dienstleistungs-KG
Jürgen Giwiser

Martonygasse 7/3
2351 Wr. Neudorf

Tel.: 02236/37 40 22
E-Mail: office@care-it.at

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KOOPERATION FÜR UNTERNEHMER

DIE EDV DER KLEIN – UND MITTELBETRIEBE IM 21. JAHRHUNDERT



Ihr persönlicher Ansprechpartner:
Harald Thomayer Tel: 0699 1 53 2 51 00
ht@concept.co.at - www.concept.co.at

Maßgeschneiderte IT Lösungen
für Klein- u. Mittelbetriebe.

- Sie konzentrieren sich auf das Wesentliche.
- Kostenreduktion so umfangreich wie möglich.
- Effizienzsteigerung durch richtigen Einsatz der IT
- Die IT mit der Unternehmensstrategie verzahnen.
- Mit IT Ihre Produktivität steigern.

Unternehmer können viele Instrumente nutzen, wenn es darum geht, interne Problemfelder zu lokalisieren und die Wende oder generelle Änderungen herbeizuführen. Das Um und Auf für jeden Unternehmer ist das rechtzeitige Erkennen drohender Probleme und die Bereitschaft, professionelle Hilfe von außerhalb durch Unternehmensberater anzunehmen. Aus deren Sicht eröffnen sich oft Lösungsmöglichkeiten, die sich aus der Innensicht des Betriebes nicht anbieten.

Eine sehr wichtige Basis für rasches Handeln und vor allem richtige Entscheidungen sind gute und prompt abrufbare Informationen über das Unternehmen selbst, über Entwicklungen in

den unterschiedlichsten Bereichen und über Ereignisse aus der Vergangenheit, die - entsprechend analysiert und aufbereitet - in unterschiedlichster Form und Betrachtungsweise in neue Strategien einfließen können.

Tatsächlich gibt es auf dem Markt sehr viele Angebote im Zusammenhang mit Daten für den / das Unternehme(r)n. In Wahrheit ein „Wirkwarr“ an Informationswerkzeugen und dadurch bereits von vornherein mit Skepsis und auch Ablehnung behandelt.

MASSGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN FÜR IHR UNTERNEHMEN:

- Sie konzentrieren sich auf das Wesentliche und entwickeln Ihr Unternehmensfeld weiter.
- Ihre Mitarbeiter kümmern sich um das Tagesgeschäft und nicht um die IT / EDV.
- Wir arbeiten an Systemen, die Ihre Kosten reduzieren und effizienzsteigernd wirken.
- Einsatz von vorhandenen Mitteln und Verzahnung mit EDV / IT
- Maßnahmen zur Steigerung der

Produktivität durch bedienungsfreundliche EDV / IT - Systeme
Zusammenarbeit vom Konzept, über Auswahl der richtigen Themenkreise bis zu Kontrollmechanismen
Unterstützung bei der Auswahl von neuer Hard- und Software sowie Installation und Betreuung von Sicherungstechniken für Ihre wertvollen Daten und garantiertes Sofortservice im Problemfall!

Im Rahmen unserer langjährigen erfolgreichen Tätigkeit als Unternehmensberater sehen wir täglich, dass schon mit kleinen Lösungen ein hohes Maß an positiven Veränderungen im Unternehmensablauf erreicht werden kann. Ein Grund mehr, das Thema IT / EDV anzupacken.

Setzen Sie auch in diesem Bereich auf unsere Kompetenz und informieren Sie sich über die Möglichkeiten, Ihre betriebswirtschaftliche Basis durch moderne Technologien zu erweitern und damit den berühmten „**Schritt voraus**“ zu sein. Wir haben die Experten im Haus!

DER SPRUNG IN DIE GEWINNZONE - WAS KANN MAN TUN

Einer Vielzahl von Unternehmern gelingt es nicht, den Sprung in die Gewinnzone zu schaffen!

Mehr oder weniger kostendeckend zu arbeiten erfordert sehr viel Energie. Balanceakte zwischen Verbindlichkeiten und Forderungen unter Ausnutzung des meist im Grenzbereich befindlichen Rahmens der Bank prägen den Geschäftsalltag.

Nicht selten leidet darunter die Erfüllung der eigentlichen Aufgaben des Unternehmers. Der Überblick muss behalten werden und auch der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung muss man Rechnung tragen.

Betriebsberatung muss sich rechnen – ein Außenstehender sieht mehr!

Sie sind der **Profi in Ihrer Branche** – lassen Sie uns ran, wenn es um **betriebswirtschaftliche Themen** geht – das sind **unsere Betätigungsfelder:**

- **Steigerung Ihres Betriebsergebnisses**
- **Erhöhung der Liquidität**
- **Abgestimmte und optimierte Lagerbewirtschaftung**
- **Lieferantencheck und Beschaffungsoptimierung**
- **Wahl der optimalen Gesellschaftsform**
- **Neuordnung von Verbindlichkeiten**
- **Verbesserung von Deckungsbeiträgen**
- **Ausschalten von Gewinnverhinderungsfaktoren**
- **Lösungsvorschläge für Altlasten**
- **Auslastungs- und Auftrags-**

kalkulation

- **Arbeitsunterlagen und Planrechnungen zur Vorlage an Ämter, Behörden und Banken**um nur einen Teil an Themen anzuführen.

Wir beantworten Ihre Fragen zu betriebswirtschaftlichen Themen!

office@bwku.at

BWKU - Tipp

Auch im Falle der Weitergabe von Unternehmensvermögen sind von Seiten des Unternehmers in jedem Fall steuerliche Überlegungen anzustellen. Dies betrifft sowohl die zukünftige Gesellschaftsform als auch steuerliche Verpflichtungen aus der Vergangenheit. Ebenso sind die z.B. im Rahmen einer Unternehmensübergabe entstehenden Abwicklungskosten im Vorfeld genau einzugrenzen und auch die richtigen und notwendigen Punkte exakt zu behandeln und zu definieren.

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



- 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

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

www.bwku.eu office@bwku.at

Werden auch Sie Kooperationspartner der



ab € 190,— (exkl. Ust)

www.bwku.eu



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 