



editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

für viele Mittelständler und Kleinunternehmen ist der Steuerberater der einzige Ratgeber. Doch mit der Steuerdeklaration alleine ist das Unternehmensschiff im stürmischen Wettbewerb nicht auf Kurs zu halten.

Als ganzheitliche Berater möchten wir Ihnen auch in betriebswirtschaftlichen Fragen und für die zwischenmenschlichen Belange mit Rat und Tat zur Seite stehen.

Neben der persönlichen Beratung, die für uns nach wie vor im Mittelpunkt steht, wollen wir Ihnen künftig regelmäßig mit unserem Newsletter *mehrwert* Denkanstöße und Impulse fürs Tagesgeschäft geben. Wir hoffen, Ihnen gefällt die Erstausgabe und wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Ihr
Peter Mannherz

Peter Mannherz

Erfolgsfaktor Unternehmenskommunikation

Wenn die Angebote vergleichbarer und die Märkte unübersichtlicher werden, wird es für Unternehmen zunehmend schwierig, sich im Wettbewerb zu behaupten. Anbieter von Investitionsgütern und Dienstleistungen stehen heute bereits stärker in einem Kommunikations- als in einem Produktwettbewerb. Vielen Unternehmen fehlt jedoch ein ganzheitliches Konzept für Marketing und Kommunikation.

Ob Pressearbeit, Online-Aktivitäten, Anzeigen, Direktmarketing oder der persönliche Verkauf – die Bandbreite der Möglichkeiten, um mit Kunden in Kontakt zu treten, ist vielfältig. Unternehmen nutzen häufig jedoch nur einen geringen Teil dieser Kommunikationswege und allzu oft sind die Maßnahmen isolierte Einzelaktionen.

Dabei bietet ein ganzheitlicher Ansatz mit einem klug kombinierten Kommunikations-Mix überzeu-



Kommunikation auf allen Wegen

gende Vorteile. In einem Konzept wird festgelegt, welche Zielgruppen mit welchen Argumenten und Instrumenten angesprochen werden. Als zweckmäßige Informationsbasis hat sich in der Praxis die Kundenzeitschrift erwiesen.

Die hierfür recherchierten Firmen- und Produktinformationen können zumeist mehrfach genutzt und mit geringem Aufwand für die Fachpresse, das Internet oder als Verkaufsunterlagen aufbereitet werden.

Im Mandanten-Aktivseminar:

„Besser kommunizieren – erfolgreicher verkaufen!“
wird dargestellt, welche Instrumente für die Unternehmenskommunikation zur Verfügung stehen und wie diese optimal eingesetzt werden können.

Termin: 22.6.2007, 19.00 Uhr

inhalt

Unternehmensporträt
HÖRTNER&FISCHER

Richtig vererben und
verschenken
(2)



Betriebswirtschaft:
Finanzzahlen im Griff
(3)

Kommunikation:
Aus Provokation gewinnen
(4)

MANDANTENPORTRÄT

In der Krise die Chancen genutzt

Wenn das angestammte Geschäft stagniert oder sich gar rückläufig entwickelt, kann ein Unternehmen abwarten und auf bessere Zeiten hoffen – oder aber selbst aktiv werden, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen. HÖRTNER&FISCHER ist den zweiten Weg gegangen und hat sich erfolgreich neue und zukunftsweisende Marktfelder erschlossen.



HÖRTNER&FISCHER ist auch in der Krise rasant gewachsen

HÖRTNER&FISCHER Gruppe

Branche: Lüftungs- und Klimatechnik
Firmensitz: Konstanz
Gründung: 1971
Umsatz: 2 Mio EUR
Mitarbeiter: 25

www.hoertner-fischer.de



Schon seit einigen Jahren musste Christian Eger, Geschäftsführer von HÖRTNER&FISCHER, feststellen, dass der Markt für Klima- und Lüftungsanlagen bei Neubauprojekten immer kleiner, der Wettbewerb jedoch ständig härter wurde. So hat sich das Unternehmen darauf konzentriert, den Dienstleistungsbereich gezielt auszubauen. Bereits im Jahr 2002 erfolgte die Gründung der H&F Kundendienst und Service GmbH, die seither sämtliche Montagen, Wartungs-

arbeiten und Reparaturen von Lüftungs- und Klimaanlage ausführt.

Während früher hauptsächlich größere Industrie-, Handels- und Verwaltungsgebäude sowie Hotels und Gaststätten mit Anlagen ausgestattet wurden, so können sich nun auch Privatpersonen, Dienstleistungsbetriebe und Einzelhandelsgeschäfte Standard- oder Design-Klimageräte vom Spezialisten HÖRTNER&FISCHER in ihre Räume einbauen lassen.

Im vergangenen Jahr wurde mit der KLIMAWELT GmbH zudem ein Tochterunternehmen in Kreuzlingen in der Schweiz gegründet, um auch diesen Markt kundennah bedienen zu können.

HÖRTNER&FISCHER ist seit dem Jahr 2002 Mandant der Steuerberatungskanzlei Mannherz. Eine stärkere persönliche Betreuung und mehr Gestaltungsberatung waren die hauptsächlichen Motive für die Wahl eines neuen Beraters.

Unternehmensnachfolge steuersparend planen

Nach einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn muss jährlich in rund 71.000 Unternehmen die Nachfolgefrage geregelt werden. Fast die Hälfte der Unternehmen wird an Familienmitglieder übertragen.

Gemäß dem neuen Erbschafts- und Schenkungssteuerrecht gibt es bei der Firmennachfolge die Möglichkeit, die fälligen Steuern in zehn

Jahresraten zu zahlen. Inhaber, die ihr Unternehmen in den nächsten zehn Jahren übergeben wollen, sollten deshalb noch im Jahr 2007 aktiv werden.

Die Kanzlei Mannherz bietet zu diesem Themenbereich individuelle Beratungen an. Dort wird geklärt, ob und wie vererbt oder verschenkt werden kann, welcher Zeitpunkt für

die Vermögensübertragung günstig ist und welche steuerrechtlichen Gestaltungsvarianten bestehen. Für eine Erstinformation können Interessenten das kostenlose Mandanten-Aktivseminar der Kanzlei Mannherz besuchen.

SEMINAR-TIPP

„Steuroptimierung – Richtig vererben oder verschenken“

Termin: 09.11.2007



Bildquelle: Fotolia

Damit das Steuergespräch nicht zum Alptraum wird ...

Die eigenen Zahlen fest im Griff

Die Finanzbuchhaltung hat die Aufgabe, alle betrieblichen und außerbetrieblichen Wirtschaftsvorgänge zahlenmäßig zu erfassen,

darzustellen und kontrollierbar zu machen. Ergebnis dieser Tätigkeit ist die Erfolgsrechnung in Form der Gewinn- und Verlustrechnung

sowie die Vermögensrechnung in Form der Bilanz.

Die Finanzbuchhaltung ist somit nicht nur ein Instrument der Steuerdeklaration, sondern ein wichtiges betriebswirtschaftliches Steuerungssystem für das Unternehmen. In der Praxis kann oft beobachtet werden, dass dieses Steuerungssystem besser funktioniert, wenn die Buchhaltungsarbeiten im Unternehmen erledigt werden. Denn die Informationen stehen dann sofort zur Verfügung und im Bedarfsfall kann schnell reagiert werden. Alle buchführungspflichtigen Unternehmen und solche, die ihre wirtschaftliche Situation verbessern wollen, sollten prüfen, ob die Buchhaltung

teilweise oder vollständig im eigenen Haus erledigt werden kann. Die Steuerberatungskanzlei Peter Mannherz bietet Beratung zur Entscheidungsfindung an und hilft Selbstbuchern in der Startphase wie auch während des laufenden Buchungsbetriebs. Je nach Bedarf und Voraussetzungen kann vom Mandanten komplett selbst gebucht werden. Manche Mandanten haben jedoch auch den Wunsch, die Buchungsarbeiten von einem Mitarbeiter der Kanzlei im Unternehmen ausführen zu lassen. Die für den Mandanten optimalste Vorgehensweise wird auf der Basis einer gründlichen Analyse ermittelt.

SEMINAR-TIPP

„Pleite – das kann uns nicht passieren!“

Termin: 13.07.2007

INTERVIEW SILKE SCHNELL

„Selbstbuchung wirkt sich positiv auf die Ergebnisse aus“

Wie kam die Kanzlei Mannherz dazu, die Finanzbuchhaltung zurück zum Unternehmen zu verlagern?

Silke Schnell: Der Anstoß kam vor Jahren von einem Mandanten. Er wollte selbst buchen, und da er schon von mir betreut wurde, habe ich ihn auch beim Insourcing der Buchhaltung unterstützt. Aus dem Einzelprojekt wurde dann ein Angebot der Kanzlei.

Gibt es viele Mandanten, die Ihr Angebot, das ja eher unüblich für die Branche ist, nutzen?

Silke Schnell: Wir haben aktiv für dieses Angebot geworben, deshalb buchen inzwischen eine Reihe von Mandanten selbst. Manche können

oder wollen das aber nicht, deshalb erledigen wir auch noch Buchhaltungen in der Kanzlei. Wir richten uns ganz nach dem Wunsch des Mandanten. Es gibt auch welche, die wir einmal im Monat anfahren und die Belege vor Ort im Unternehmen einbuchen.

Was hat der Mandant davon, wenn er die Buchhaltung selbst erledigt?

Silke Schnell: Er hat seine Zahlen im Haus und so direkt im Zugriff, er kann nachschauen und sofort reagieren. Durch die Selbstbuchung bekommt er auch eine andere Beziehung zu seinen Zahlen, er wird kompetenter, was sich positiv auf die Ergebnisse auswirkt. Mittel- bis langfristig hat er vielleicht auch einen

wirtschaftlichen Vorteil durch geringere Kosten.

Was soll ein interessierter Unternehmer tun, wie sollte er vorgehen?

Silke Schnell: Ich empfehle zuerst den Besuch unseres Seminars. Dort gibt es Grundlageninformationen zur Entscheidungsfindung. Alles Weitere muss dann im Rahmen eines Gesprächs geklärt werden. Denn es gilt zu prüfen, wie hoch der Buchungsbedarf ist und welche Mittel und personellen Fähigkeiten vorhanden sind oder gebraucht werden.



IMPRESSUM

Herausgeber:

Peter Mannherz
Steuerberater, vereidigter Buchprüfer,
Rechtsbeistand

Gewerbestraße 4B
78345 Moos

Telefon: 0 77 32 / 99 81-0
Fax: 0 77 32 / 30 38

Empfang.Mannherz@datevnet.de
www.stb-mannherz.de

Konzept und Realisierung:

Der Marketing Verlag
Diplom-Volkswirt Markus Gschwind
D-77933 Lahr
www.dasmarketingbuero.de

„Aus gesprochenem Mist Humus machen“

Im Berufs- und Geschäftsleben gibt es ständig provokante Situationen: Sie werden angegriffen, eine Diskussion spitzt sich zu, es wird laut, aggressiv und unsachlich. Sie fühlen sich provoziert und ärgern sich. In einer solchen Situation fällt Ihnen dann die passende Antwort erst viel zu spät ein und Sie ärgern sich noch mehr.

In mehreren Aktivseminaren konnten sich Mandanten der Steuerberatungskanzlei Mannherz über Techniken und Wege informieren, um sich auch in emotional aufgeheizten Situationen ruhig und besonnen zu verhalten. Die Kommunikationstrainerin Ute Moßbrucker zeigte auf, wie es auch in Konflikt-

situationen gelingt, entspannt und überlegt zu bleiben, ohne aggressiv reagieren zu müssen. Souveränität ist für Moßbrucker zuallererst eine Frage der Einstellung, denn „jeder kann entscheiden, ob er sich provozieren lassen will oder nicht“. Akzeptanz für die Botschaft des Senders und vor allem Humor sind wichtige Hilfen, um spontan richtig zu reagieren. So kann es nach Moßbrucker gelingen, „auch aus gesprochenem Mist Humus für alle Beteiligten zu machen“.

Wer flexibles und gelassenes Verhalten trainieren möchte, kann beim INFIT NLP INSTITUT in Radolfzell Seminare besuchen oder sich individuell coachen lassen.



Kommunikationstrainerin Ute Moßbrucker

INFIT NLP INSTITUT
 Firmensitz: Radolfzell
 Gründung: 1994
 Branche: Kommunikations-
 training und Persönlich-
 keitsentwicklung
 Angebot: Ausbildungen,
 individuelle Coachings,
 Supervision, Mediation

www.radolfzell.com/infit



Terminvorschau

13.07.2007:	„Pleite – das kann uns nicht passieren!?“	Referenten: Peter Mannherz und Silke Schnell
14.09.2007:	„Aufträge steigern – Auslastung sichern mit eigenem Telefonmarketing“	Referent: Michael Wilberz
12.10.2007:	„Kosten senken mit Energieeinsparung – Neue Energiepässe ab 01.01.07“	Referent: Thomas Gruschkus
09.11.2007:	„Steuroptimierung – Richtig vererben oder verschenken“	Referent: Peter Mannherz
28.11.2007:	„Altersversorgung richtig aufbauen – Steuerersparnisse sind nicht alles“	Referent: Peter Mannherz (Veranstalter: VHS Moos)

faxantwort 0 77 32 / 30 38

Wir wollen mehr über das Angebot der Kanzlei Mannherz wissen und bitten um weitere Informationen zu den folgenden Themen:

- Steuern & Recht Coaching & Persönlichkeitsentwicklung Betriebswirtschaft & Organisation

Wir interessieren uns für Ihre Mandanten-Aktivseminare, merken Sie uns für die folgende Veranstaltung vor:

- 13.07.2007: „Pleite...“
 14.09.2007: „Aufträge steigern...“
 12.10.2007: „Energieeinsparung...“
 09.11.2007: „Vererben oder verschenken“

Absender:

Firma: _____
 Ansprechpartner: _____
 Straße: _____
 PLZ: _____
 Ort: _____
 Tel.: _____
 E-Mail: _____