

Regionale Antworten auf die Globalisierung

Die IHK zu Coburg und die Herausforderungen der Standortpolitik

„Standortpolitik? Wusste gar nicht, dass Industrie- und Handelskammern so was machen“ Mit diesen und ähnlichen Aussagen sieht sich Arne Linstädt, Bereichsleiter Standortpolitik bei der Industrie- und Handelskammer zu Coburg, des Öfteren konfrontiert.

„IHK-Standortpolitik, das bedeutet Unternehmensförderung, Politikberatung und Lobbyarbeit im Interesse der regionalen Wirtschaft“, erläutert Arne Linstädt. „Die Industrie- und Handelskammern leisten mit Standortpolitik einen Beitrag, damit die Chancen der Globalisierung genutzt und die Herausforderungen gemeistert werden können“.

Herausforderung Globalisierung angenommen

Bestens bekannt sind die Chancen und Herausforderungen der Globalisierung in der Region Coburg, im Norden Bayerns, direkt an der Landesgrenze zu Thüringen und in Nachbarschaft zum neuen EU-Mitglied Tschechien. Die Wiedervereinigung hat den Wirtschaftsraum quasi über Nacht vom ehemaligen Zonenrandgebiet zurück ins Zentrum Deutschlands katapultiert, direkt vor der Haustüre wuchs ein neuer Absatzmarkt, das Angebot an gut qualifizierten Fachkräften stieg, der Autobahnanschluss kommt. Auch die Öffnung der osteuropäischen Märkte war und ist direkt spürbar.

Der verschärfte globale Wettbewerb in arbeitsintensiven Branchen hat auf der einen Seite die am Standort Coburg traditionell stark vertretene Polstermöbel- und Spielzeugindustrie unter erheblichen Anpassungsdruck gesetzt. Arbeitsplätze gingen verloren, einige Betriebe mussten ganz aufgeben. Auf der anderen Seite bietet die zunehmende Öffnung der internationalen Märkte große Chancen für die ansässigen Automobilzulieferer, die Maschinenbauer, die kunststoffverarbeitende Industrie und auch die Versicherungswirtschaft.

Die Region hat auf die neuen Herausforderungen und Chancen reagiert. Um den im Gang befindlichen Strukturwandel positiv zu gestalten und die Rahmenbedingungen für die Unternehmen vor Ort weiter zu verbessern, hat die IHK zu Coburg in einer konzertierten Aktion mit Stadt und Landkreis Coburg, der Fachhochschule Coburg, der regionalen Agentur für Arbeit und der örtlichen Handwerkskammer eine Stärken-Schwächen-Chancen-Risi-

ken-Analyse für den Standort durchgeführt und auf dieser Basis ein regionales Entwicklungsleitbild erarbeitet, hinter dem alle Beteiligten stehen. Darüber hinaus wurden rund 10 regionale Entwicklungsprojekte definiert und zum Teil schon umgesetzt, die einen Beitrag zur Standortsicherung leisten können.

„Wenn Standortentwicklung auf lokaler oder regionaler Ebene gelingen soll, dann müssen alle Akteure an einem Strang ziehen. Die Arbeit an einem gemeinsamen Leitbild für den Standort ist dabei sehr hilfreich, da es das Vertrauen zwischen den beteiligten Akteuren stärken kann“, stellt Arne Linstädt fest.

Bei der Standortpolitik der IHK zu Coburg steht neben der Lobbyarbeit für die Verkehrsinfrastruktur und den Bürokratieabbau in erster Linie die Innovationsförderung im Vordergrund.

„Wir müssen um so viel besser sein, wie wir teurer sind, dann haben wir im Wettbewerb prima Chancen“, ist sich die Kammer sicher. „Qualität, Design, Innovation und ein gutes Image sind der Schlüssel zum unternehmerischen Erfolg“.

So kann die Coburger IHK auf zwei erfahrene Innovationsberater zurückgreifen, die fast täglich bei Firmen vor Ort sind, um sie bei der Entwicklung von Produkten, Produktionsprozessen oder Organisationsstrukturen zu unterstützen. Ein Förderprogramm der Bayerischen Staatsregierung hat zudem den Einsatz eines EU-Erweiterungsberaters ermöglicht, der gezielt mittelständische Unternehmen bei der Erschließung der osteuropäischen Wachstumsmärkte berät, Messebesuche organisiert und hilfreiche Kontakte vermitteln kann.

Darüber hinaus bietet die IHK neben den klassischen Dienstleistungen, wie z. B. Ausbildungs-, Außenwirtschafts-, Recht- oder Existenzgründerberatung und Weiterbildungsangeboten, zunehmend Qualifizierungsworkshops und Erfahrungsaustauschgruppen an, bei denen die Innovationsförderung im Vordergrund steht und Unternehmer Best Practice Beispiele austauschen können.

„Alles Wirtschaften hängt letztlich von den Menschen ab, ihren Ideen, ihrem Engagement und ihren Fähigkeiten. Hier muss Innovationsförderung ansetzen und die Kammer kann dabei einen guten Beitrag leisten“, lautet die Überzeugung der IHK-Manager. So hat die Kammer jüngst eine Workshopreihe „Ideen-

management“ durchgeführt und plant für das kommende Jahr ein Qualifizierungsprojekt für das Personalmanagement.

Auch die Designförderung steht im Zentrum der Standortpolitik. Hier ist die Region Coburg einer der Voreiter in ganz Bayern. Design ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor und dient sowohl als Produktdesign als auch als Marketingstrategie dazu, sich von der Konkurrenz positiv abzuheben. Das von der IHK ins Leben gerufene Coburger Designforum Oberfranken e.V., der FH-Studiengang Integriertes Produktdesign, die Coburger Designtage, der Designpreis, das Qualifizierungsprojekt „Erfolg durch Design“, die Designwerkstatt - alles erfolgreich eingesetzte Instrumente, um die Zusammenarbeit zwischen Wissenschaft und Wirtschaft zum Zweck der Innovationsförderung zu stärken.

„Die Zukunft der Innovationsförderung liegt genau darin, den Wissenstransfer von den Hochschulen und Forschungsinstituten in die Wirtschaft intelligent zu organisieren und Synergieeffekte zwischen Unternehmen stärker zu nutzen. Wir sagen dazu Clusterbildung. Die IHKs als Interessenvertreter der regionalen Wirtschaft können dabei einen entscheidenden Beitrag leisten“ ist Arne Linstädt überzeugt.

Regionale Antworten auf die Globalisierung aus Sicht der IHK zu Coburg:

- Regionales Entwicklungsleitbild
- Vertrauen zwischen den regionalen Akteuren
- Förderung der regionalen Clusterbildung
- Qualifizierungsmaßnahmen zur Sicherung und Steigerung der betrieblichen Wettbewerbsfähigkeit
- Innovationsförderung und -beratung
- Außenwirtschaftsförderung
- Intensive Lobbyarbeit für die wirtschaftlichen Interessen, vorrangig in den Bereichen Verkehrsinfrastruktur, Bürokratieabbau, Standortattraktivität.

Ansprechpartner: Arne Linstädt, IHK zu Coburg, Schlossplatz 5, 96450 Coburg, linstaedt@coburg.ihk.de, Tel. 09561/7426-34, Fax 09561/7426-50, www.coburg.ihk.de

Stephanie Wepler – Kinderbetreuungsagentur, Coburg

„Die Kleinen RACKER“

Wochenende - Freunde laden zur Party ein, ins Theater oder Kino gehen. Nicht wenige Eltern haben in solchen Situationen plötzlich ein Problem: wer passt auf die Kinder auf? Immer mehr beruflich qualifizierte Mütter möchten nach dem Erziehungsurlaub wieder interessante Positionen begleiten.

So ging es auch Stephanie Wepler und sie machte vor 7 Jahren aus der Not eine Tugend. Sie gründete- nach ihren Angaben- die erste Kinderbetreuungsagentur in Coburg „Die kleinen RACKER“.

Die Idee kam Stephanie Wepler, weil sie selbst als Mutter eines zweijährigen Sohnes vor dem Problem stand einen Babysitter finden zu müssen.

Stephanie Wepler besuchte Existenzgründungsseminare und erarbeitete Konzepte für Ihre Agentur. Ihr nächster Schritt war die Suche nach geeigneten Betreuerinnen und danach die Akquise von suchenden Eltern und auch ansässigen Firmen, die für ihrer Mitarbeiterinnen in Notfällen oder auch bei Wiedereinstieg ihrer qualifizierten Eltern die perfekte Betreuung suchten.

Das Leistungsangebot der Kinderbetreuungsagentur reicht vom stundenweisen Babysitting über die Vermittlung von Kinderfrauen oder Tagesmüttern und auch in Minijobs oder Festanstellungen den Familien Haushalt und Erziehung der Kinder abnehmen. In speziellen Kleingruppen wird auch Hausaufgabenbetreuung oder die allgemeine Betreuung von Schulkindern angeboten.

Mit diesem inzwischen erprobten Geschäftsmodell hat sich Stephanie Wepler vor vier Jahren auf den Markt der Franchisebranche in Richtung Saarland, ihrer Heimat, erweitert. Dort eröffnete Sie die erste Partneragentur im Jahre 2000. 2003 folgten weitere Partneragenturen die mit dem erfolgreichen Franchisekonzept in Wiesbaden, Bad Homburg, Bamberg und seit Februar 2005 in Nürnberg/Fürth eine Existenz gegründet haben.

Know How, Marketing, Coaching und Schulungen bietet das Franchisekonzept der „Kleinen RACKER“ Ihren Franchisenehmerinnen. Seit Februar dieses Jahres hat die Kinderbetreuungsagentur „Die kleinen RACKER“ mit ihrer ersten stationären Betreuungsstätte dem



„Stadtbabysitter“ in Wiesbaden „Zuwachs“ bekommen.

Spielen, toben, basteln sind hier kein Problem mehr sonder sogar erwünscht. In einem liebevoll eingerichteten Ambiente mit altersgerechten Spiel- Bastel- und Relaxzonen sind alle „kleinen RACKER“ herzlich willkommen. Bei den Stadtbabysittern werden Kinder ab dem Säuglingsalter stundenweise von Montag bis Samstag von liebevollen und professionellen Betreuerinnen beaufsichtigt. Mit diesem erweiterten Betreuungskonzept werden die „Kleinen RACKER“ im Herbst dieses Jahres auf den Franchisemarkt gehen.

Weitere Informationen: Tel.: 09561/231617, E-Mail: stephanie.wepler@ingoodcompany.de.

Liquiditäts-
und Cash-
management

Finanzierung

Außenhandel

Finanzrisiko-
management

Betriebliches
und privates
Vermögens-
management

Neue Wege der Mittelstandsfinanzierung.

Sprechen Sie mit dem Innovationsführer für Nachrangfinanzierungen in Deutschland. Über 1 Mrd. Euro an mezzaninen Finanzierungsformen allein im Jahr 2004 sprechen eine deutliche Sprache. Mehr über unser Angebot für den Mittelstand erfahren Sie in unserem Finanzkatalog Kapital 2005, den Sie unter www.hvb.de/firmenkunden bestellen können. Oder fragen Sie Ihren Firmenkundenbetreuer.

HypoVereinsbank

Neue Presse startet im November große Abokarten-Aktion

„Ein Projekt, das nur Gewinner kennt“

Die Neue Presse geht im November dieses Jahres mit einem Mehrwertprogramm auf den Markt, von dem in erster Linie die Abonnenten der Zeitung, aber auch die Wirtschaft der Region und der Coburger Verlag selbst profitieren werden. Nach sechsmonatiger Vorbereitungszeit erhalten die 28.000 Abonnenten der Neue Presse eine silberne Kundenkarte ins Haus geschickt, mit der sie in den Genuss vielfältiger Vorteile kommen. Das Besondere an der Neue Presse-Card, der „Vorteilskarte für unsere Region“, ist ein Rabattsystem, bei dem der Benutzer nicht – wie bei anderen Kundenkarten üblich – Punkte sammelt, sondern Geld auf sein Konto zurückgezahlt bekommt.

Als Vorreiter haben Zeitungen in Lübeck und in Mannheim das neue Kundenbindungssystem eingeführt, das vor allem das Zeitungsabonnement wertvoller machen und im Gegenzug dem mittelständischen Einzelhandel und den Dienstleistern in der jeweiligen Region zugute kommen soll. Der große Erfolg dieser neuen Partnerschaft zwischen Tageszeitung, Wirtschaft und Zeitungsleser hat dazu geführt, dass immer mehr Zeitungsverlage in Deutschland dieses neue Marketing-Instrument nutzen, darunter auch der Nordbayerische Kurier in Bayreuth. „Wir beabsichtigen, unsere Kundenkarten-Aktion im November mit über 100 Marktpartnern zu starten“, sagt Kersten Mey, der verantwortliche Projektleiter für die Neue Presse-Card. „Mit diesen Firmen aus der Region – von der Apotheke über das Modehaus bis hin zum Bäcker und zum Schuhgeschäft – schließen wir zurzeit Verträge, die einen bestimmten Rabatt für unsere Abonnenten vorsehen. Kauft der Inhaber der Neue Presse-Card bei einem dieser Geschäfte ein, zahlt er für die Ware zunächst den vollen Preis. Dann lässt er über das übliche ec-Terminal seine Neue Presse-Card einlesen, so dass die Umsatzinformationen an ein speziell eingerichtetes Konto übertragen und der Rabatt berechnet wird, in der Regel zwischen 5 und 7 Prozent des Kaufpreises. Hat sich ein Mindestrabatt von zehn Euro angesammelt, überweisen wir dem Abonnenten diesen Betrag monatlich auf sein Konto.“ Darüber hinaus hat die Neue Presse-Card auch die Funktion einer Clubkarte. Sie gibt den Abonnenten der



Die Neue Presse-Card gilt für die ganze Familie: Wer damit bei den Marktpartnern der Zeitung in der Region einkauft, bekommt Geld auf sein Konto zurückgezahlt

Zeitung zum Beispiel die Möglichkeit, vergünstigt an besonderen Leserreisen teilnehmen zu können, zu Vorzugspreisen Anzeigen zu schalten oder in den Genuss vergünstigter Eintrittskarten für Theater-, Konzert- und Show-Veranstaltungen zu kommen.

Der Verlag begleitet die Einführung der Kundenkarte mit einer großen PR-Kampagne. Die Vorteile der neuen Neue Presse-Card werden den Abonnenten und Geschäftspartnern mit Eigenanzeigen, Sonderseiten und Verlagsbeilagen nahe gebracht. In diesen Sonderveröffentlichungen werden wiederholt die Geschäfte und Dienstleister aufgelistet, bei denen die Neue Presse-Abonnenten die besonderen Rabatte bekommen. „Wir gehen davon aus, dass die Zahl der Marktpartner nach dem Start der Aktion weiter steigen wird“, sagt Kersten Mey. „Denn aus der Erfahrung anderer Zeitungsverlage wissen wir: Das Projekt der Abokarte kennt eigentlich nur Gewinner, und es beschert den Marktpartnern viele neue Kunden und damit mehr Umsatz.“ Das sei letztendlich auch im Sinne des Zeitungsverlages: „Wir wollen nach dem Motto ‚Aus der

Region – für die Region‘ die Kaufkraft in der Heimat halten und unseren Mittelstand stärken.“ Firmen, die das neue Kundenbindungssystem nutzen und Marktpartner der Neue Presse werden wollen, können sich unter der Telefonnummer 09281-816174 melden.

Roland Rischawy

Sysco Versicherungsmakler, Coburg

Unsere Wirtschaft berichtete in Ausgabe 8-9/2005 über die Eröffnung der neuen Geschäftsstelle der Sysco Versicherungsmakler GmbH in Ludwigstadt.

Der Geschäftsstellenleiter des Unternehmens heißt Clemens Büttner und nicht Christoph Büttner.

Wir bitten das Versehen zu entschuldigen.

Die Redaktion

BID feiert Dreifachjubiläum



Die BID Unternehmensgruppe agiert inzwischen weltweit.



Zum Dank für die rauschende Party die Heinz Bittermann anlässlich seines Dreifachjubiläums spendierte überreichte ihm die Belegschaft einen Präsentkorb.

Mit einem Dreifachjubiläum startete die BID Unternehmensgruppe um Heinz Bittermann ins 21. Jahr ihrer Coburger Geschichte: 100 Jahre Bürgel Wirtschaftsinformationen, 20 Jahre Bayerischer Inkasso Dienst und zugleich zehn Jahre Profaktura Auslandsinkasso waren Anlass genug für Heinz Bittermann, seinen inzwischen 85 Mitarbeitern eine rauschende Party zu spendieren. Auch das Gemeinwesen profitierte, im Namen der Stadt Coburg nahm Oberbürgermeister Norbert Kastner einen Scheck über 7500 Euro für „zahlreiche Baustellen im sozialen Bereich“ entgegen. Die Firmenchronik der BID Unternehmensgruppe liest sich wie ein Wirtschaftswunder-Märchen und passt damit gar nicht so recht in ein Gegenwartsbild von Krise und Arbeitsplatzabbau. Und doch gewann Bittermanns Firmengruppe auf ihrem Weg von der kleinen Wirtschaftsauskunftei in der Coburger Raststraße zum Bürokomplex am Weichenge-reuth gerade in den letzten Jahren zunehmend an Fahrt: In nur drei Jahren wuchs die Zahl der Beschäftigten um fast die Hälfte auf derzeit 85 an. Mit 21 Auszubildenden und einer entsprechenden Quote von 25 Prozent nimmt die BID-Gruppe in der Qualifizierung junger Menschen eine Vorbildfunktion ein.

Die Erfolgsgeschichte von BID begann 1905 mit der Gründung der Coburger Filiale des Hamburger Bürgel-Betriebes durch Richard Fuchs. 80 Jahre später wechselte im April 1985 die so geborene, örtliche Bürgel-Wirtschaftsauskunftei zu Heinz Bittermann, der schon einen Monat später mit der Zulassung des Landgerichtspräsidenten den Einzug von Forderungen zum zweiten Standbein machte. Noch bevor Heinz Bitter-

mann seine Einzelfirma zu „BID Bayerischer Inkasso Dienst“ umfirmierte, reagierte er 1995 mit „Profaktura Auslandsinkasso GmbH“ auf den zunehmenden Export seiner Kunden, die immer mehr Forderungen im Ausland einzuziehen hatten. Mit dem Wandel der Bürowelt hin zur papierlosen Auftragsbearbeitung ging 2001 die Gründung der darauf spezialisierten BID Bayerischer Inkasso Dienst AG einher.

Dieser Tage wird es schon wieder zu eng in dem erst 1999 am Weichengereuth erstellten Bürokomplex neben dem 1994 erstandenen, 450 Quadratmeter umfassenden Jugendstilhaus, so dass gerade ein zusätzlicher Neubau mit 800 Quadratmetern Fläche entsteht. „Die Gruppe ist ein in sich geschlossenes System“ erklärt Bittermann den Erfolg, der auf dem Prinzip „Fairplay mit Nachdruck“ basiert. „Wir spielen das Klavier im Rahmen der Vorgaben des Rechtsstaates“, sagt Heinz Bittermann über das Tagesgeschäft, in dem Schnelligkeit und Konsequenz genauso über den Erfolg entscheiden wie der gute Ruf. Die Firmengruppe lebt vom eigenen Nachwuchs, qualifiziert und entwickelt wird aus den eigenen Reihen. Selbst Gruppen- und Abteilungsleiter kommen zumeist aus dem Haus. Die dazu notwendige, langjährige Treue entspricht einem Arbeitsklima mit flachen Hierarchien, Eigenverantwortung und modernster Büroausstattung. „Die Organisation muss rund sein, damit es Spaß macht, hier zu arbeiten“, sagt der Chef. So ist es verständlich, dass die besten der jährlich sieben bis acht Auszubildenden in der Unternehmensgruppe bleiben. Sie wiederum bleibt in Coburg, wie Heinz Bittermann aus Anlass des Jubiläums noch einmal versicherte.

Matthias Rotter

Hier kommt Pep in Ihr Business 2006

www.nuernbergmesse.de/termine
www.nuernbergglobalfairs.com

akademika	23.05.–24.05.
Asia Styles	August
Bayern Hair	22.10.–23.10.
BioFach°	16.02.–19.02.
BRAU Beviale	15.11.–17.11.
CRM-expo	08.11.–09.11.
Deutsche Ausbaumesse	
Essen - Nürnberg	27.04.–29.04.
e_procure & supply	16.05.–18.05.
embedded world	14.02.–16.02.
ENKON dezentral	18.10.–20.10.
EUROGUSS	07.03.–09.03.
Evenord + BÄKO Franken	September
FachPack	26.09.–28.09.
fensterbau/frontale	22.03.–25.03.
GaLaBau	13.09.–16.09.
HOLZ-HANDWERK	22.03.–25.03.
IENA	02.11.–05.11.
IFH/Intherm	05.04.–08.04.
IKK Nürnberg	18.10.–20.10.
IMA	17.01.–19.01.
Interzoo°	11.05.–14.05.
IWA & OutdoorClassics°	10.03.–13.03.
Kongress der Deutschen Ophthalmochirurgen	25.05.–28.05.
LogIntern	26.09.–28.09.
mailingtage	05.07.–06.07.
PCIM	30.05.–01.06.
PrintPack	26.09.–28.09.
SENSOR + TEST DIE MESSTECHNIK-MESSE	30.05.–01.06.
SMT/HYBRID/PACKAGING	30.05.–01.06.
Spielwarenmesse International	
Toy Fair Nürnberg°	02.02.–07.02.
SPS/IPC/DRIVES	28.11.–30.11.

Auszug; alle Angaben ohne Gewähr.

Änderungen vorbehalten

° Nur für Facheinkäufer mit Legitimation

NÜRNBERG MESSE

Für weitere Informationen rufen Sie uns einfach an: 09 11. 86 06 - 89 98

Die Firmenkundenberatung der Sparkasse Coburg - Lichtenfels:

Ein leistungsstarkes Team

Mit dem Zusammenschluss zur Sparkasse Coburg - Lichtenfels wurde die Firmenkundenberatung neu strukturiert. Über 40 spezialisierte Beraterinnen und Berater stehen ihren Firmen- und Gewerbekunden mit Rat und Tat zur Seite. Besonders wichtig ist auch künftig die Nähe zum Kunden - die Kompetenz vor Ort. Sparkassenkunden und ihre Unternehmen profitieren von kompetenter Betreuung in den Bereichen

Existenzgründung und Finanzierung

Unterstützung beim Start: Für jede erfolgreiche Unternehmensgründung ist es wichtig, einen detaillierten und klar strukturierten Geschäftsplan zu erarbeiten. Die Sparkasse begleitet Existenzgründer aus jeder Branche, unabhängig von der Größe des Gründungsvorhabens.

Solide Finanzierung: Ein Unternehmen braucht außerdem Liquidität und Investitions-

kraft. Für die Unternehmenskunden erstellt der Berater umfassende und verständliche Finanzierungs-konzepte.

Leasing

Finanzdienstleistungen aus einer Hand: Ein Leasingvertrag ist nur gut, wenn er optimal zum Unternehmen und der geschäftlichen Situation passt. Beides kennt kaum einer besser als der Unternehmer und sein Berater. Langjährige Erfahrung und die Zusammenarbeit mit der Deutsche Leasing ermöglichen optimale Investitions-lösungen. Außerdem muss der Leasing-Kunde seine wirtschaftlichen Verhältnisse keinem fremden Dritten offen legen.

Zeitgemäß investieren: Sparkassen-Leasing ist bilanzneutral. Es wird ohne Eigenkapitaleinsatz investiert, was die Liquidität schont. Leasing kann sogar das Unternehmensrating verbessern. Die Raten sind in voller Höhe als Betriebsausgaben absetzbar. Leasingobjekte können alle mobilen Investitionsgüter sein, zum Beispiel Pkw und Nutzfahrzeuge, EDV sowie Produktionsmaschinen.

Versicherung

Absicherung: Gemeinsam mit dem Kunden wird das Risikoprofil des Unternehmens analysiert. Kriterien, wie Branche, Betriebsgröße, Standort und Anzahl der Mitarbeiter bilden die Grundlage für ein individuelles Sicherungskonzept. Durch die Partnerschaft mit der Versicherungskammer Bayern und durch die Kundennähe gewährleistet die Sparkasse Coburg - Lichtenfels auch im Schadensfall eine schnelle und persönliche Betreuung sowie Unterstützung bei der Schadensabwicklung.

Vorsorge: Für den Erfolg eines Unternehmens spielen neben dem Management vor allem die Mitarbeiter eine zentrale Rolle. Im Jahr 2001 wurde ihnen durch die Neuregelung der betrieblichen Altersvorsorge ein gesetzlicher Anspruch eingeräumt. Gute Gründe wie Steuerersparnis und Motivation sprechen zusätzlich dafür, den Mitarbeitern eine geeignete Form der betrieblichen Altersvorsorge anzubieten.

Auslandsgeschäft

Ausländische Märkte: Sie bieten häufig gute Umsatzmöglichkeiten und Chancen zur Expansion. Risiken, wie andere Rechtssysteme und Handelsgewohnheiten, lange Transportwege sowie die wirtschaftliche und politische Lage eines Landes, machen diese Geschäfte schwieriger als Inlandsgeschäfte.

Kompetente Begleitung: Für die Sparkasse stellen die Auslandsgeschäfte ihrer Firmenkunden kein unkalkulierbares Risiko dar. Die Berater für das internationale Firmenkundengeschäft helfen kompetent bei der Abwicklung der Auslandsgeschäfte und begleiten ihre Unternehmen in neue Märkte. Die Sparkasse ist Ihr Partner für alle Fragen rund um das Auslandsgeschäft, zum Beispiel zu den Themen Devisenhandel, Finanzierung, Inkasso, Akkreditive und Garantien.

Vermögensanlage

Die Umsetzung: Am Anfang steht das intensive und offene Gespräch mit dem Kunden. Denn nur mit detaillierten Kenntnissen zu dessen persönlicher und finanzieller Situation sowie dessen Zielsetzungen und Perspektiven kann der Vermögensberater individuelle Lösungen entwickeln und gemeinsam mit dem Kunden umsetzen. Ausgehend von einer ganzheitlichen Bestandsaufnahme - Geldvermögen, Immobilien, Steuerlast und Vorsorgeaspekte werden gründlich beleuchtet - erfolgt die Ausarbeitung einer kundenorientierten Anlagestrategie, orientiert an den Kundenwünschen und -zielen.

Die Begleitung: Gemeinsam mit ihren Firmen- und Gewerbekunden entwickeln die Berater der Sparkasse Coburg - Lichtenfels Konzepte und Vorschläge, mit denen die Unternehmensziele erreicht werden - wobei sie die Risikobereitschaft des Kunden berücksichtigen. Natürlich begleitet die Sparkasse ihre Kunden dauerhaft. Regelmäßige Abstimmungen und Gespräche zeigen auf, inwieweit die Strategie umgesetzt wurde und die Erwartungen erfüllt wurden. So können auch kurzfristige Anpassungen vorgenommen werden.

Rainer Engelhardt
Sparkasse Coburg-Lichtenfels

Haas

Die Vielfalt des Bauens



HAAS-BAUKONZEPTE

FÜR GEWERBE, INDUSTRIE



HAAS Fertigungsbau bietet unterschiedliche Möglichkeiten mit erprobten Systemen - je nach Anforderung bauen wir Hallen und Gebäude für Gewerbe und Industrie als Nagelplattenbinder mit Thermoprotec-Bauweise, Stahlbeton-Konstruktion mit Brettschichtholzbindern oder Stahl-Konstruktionen. Sie als Kunde haben die Wünsche - und wir die konstruktiven Möglichkeiten! **Fordern Sie unseren kostenlosen 66-seitigen Gewerbebau-Prospekt an.**



HAAS Fertigungsbau GmbH
84326 Falkenberg • Industriestraße 8
Tel. 0 87 27/ 18-0 • Fax 1 85 93
e-mail: falkenberg@haas-fertigungsbau.de

16547 Birkenwerder • Havelstraße 25-32
Tel. 0 33 03/5 27-0 • Fax 50 14 35

Haas
FERTIGBAU

www.haas-fertigungsbau.de

Wir sorgen dafür, dass Ihre Ideen auf den Markt kommen – Sparkassen-Firmenkundenberatung.



 Sparkasse
Coburg - Lichtenfels

Zusammenwachsen und zusammen wachsen – mit Ihnen, unseren Kunden. Das ist die Motivation unserer Firmen- und Gewerkekundenberater. Ganz gleich, ob es um Expansion, Existenzgründung oder Auslandsgeschäfte geht; um Finanzierung, Leasing oder Versicherungen; um Vermögensmanagement oder Zukunftsvorsorge: Wir sind für Sie da. In Coburg und Lichtenfels. Mit Kompetenz und dem Bezug zur Region. **Wenn's um Geld geht – Sparkasse.**

Neues Werk in Betrieb genommen

Martin Metallverarbeitung expandiert

Erwerb des ehemaligen Brockardt-Werkes in Rödental-Blumenrod perfekt



Geschäftsführer Peter Martin informierte Bürgermeister Press (r.) zum Produktionsbeginn des neuen Werkes über die Teile, die hier für die Automobilindustrie gefertigt werden.

Ein Vierteljahr nach dem Erwerb des ehemaligen Brockardt-Werks im Rödentaler Stadtteil Blumenrod hat die Martin Metallverarbeitung GmbH dort die Produktion aufgenommen. Der Automobilzulieferer mit Hauptsitz in Ebersdorf nahm im neuen Werk 2 einen 630-Tonnen-Stanzautomaten in Betrieb.

Die Anlage produziert im Dreischichtbetrieb Stanz- und Ziehteile für neue Fahrzeugmodelle. Seit einigen Wochen läuft der Umbau des ehemaligen Betonteilewerks. Hallenboden, Wände und Beleuchtung wurden den neuen Erfordernissen angepasst. Für die neue Anlage – eine Investition in Höhe von über 1 Mio. Euro – mussten neue Fundamente eingebaut werden. Die Außenfassade erhält im kommenden Jahr eine neue Farbgebung.

Rödental's Bürgermeister Gerhard Press, der sich persönlich an den Verhandlungen zum Erwerb des Werkes beteiligt hatte, zeigte sich erfreut über den raschen Fertigungsbeginn und die Tatsache, dass neue Arbeitsplätze in der Region entstehen. Im Werk 2 haben schon die ersten 15 Mitarbeiter die Arbeit aufgenommen. Eine Aufstockung der Kapazitäten wird im Zuge des Anlaufs neuer Produkte sukzessive erfolgen.

Nach kontinuierlichem und über dem Branchendurchschnitt liegenden Wachstum hatte das Unternehmen bereits vor zwei Jahren Überlegungen zu einer Expansion angestellt. Neue Aufträge für die Ausstattung von Großserienfahrzeugen wie VW Golf und Passat hatten die Erweiterung der Produktionskapazitäten erforderlich gemacht. Das 50.000 qm große Brockardt-Areal mit 10.000



qm Fertigungs- und Verwaltungsfläche liegt logistisch günstig nur wenige hundert Meter vom heutigen Werk entfernt und bietet Raum für weiteres Wachstum.

Aufgrund neuer Aufträge sieht Geschäftsführer Peter Martin günstige Perspektiven für die Zukunft des Unternehmens. Nicht zuletzt deshalb bildet Martin Metallverarbeitung 21 jungen Menschen aus und leistet sich damit eine überdurchschnittliche hohe Ausbildungsquote von 10 %.

GEISS AG, Seßlach

GEISS AG mit Innovationspreis ausgezeichnet

Zu den Preisträgern des diesjährigen Innovationspreises der Mittelstandsunion Oberfranken gehört die GEISS AG aus Seßlach. Das Unternehmen erhielt den Preis für seine innovativen Thermoformmaschinen und CNC-Fräsmaschinen – nach eigenen Angaben ist die Firma für beide Produktlinien Weltmarktführer- sowie für seine Fertigungsmethoden.

Die Thermoformmaschinen wurden dafür ausgezeichnet, dass ein stufenlos verstellbares Spannsystem es ermöglicht, dass beim Umrüsten von einem Produkt auf ein Anderes nur noch das Formwerkzeug ausgetauscht werden muss. „Alle anderen Maschinen am Weltmarkt verlangen den Umbau des Spannrähmens und den Austausch der so genannten Fensterplatte, die das Format vorgibt. Diese Erfindungen

sind durch internationale Patente geschützt.“, erläutert Vorstandsvorsitzender Manfred Geiß.

Durch den Einsatz von speziell für die GEISS-Maschinen konstruierten Halogenstrahlern, seien die Thermoformmaschinen die produktivsten auf dem Markt, so Manfred Geiß. Auch die CNC-Fräsmaschinen sind nach Angaben des Unternehmens ebenfalls die schnellsten Maschinen ihrer Art am Markt. Dafür verantwortlich ist die Ausrüstung mit Linear- und Torquemotoren.

Die Fertigungsmethoden wurden deshalb als innovativ ausgezeichnet, weil die Konstruktion automatisiert wurde und mit einer vollständigen Fertigung im Unternehmen verbunden wurde.



Klara und Manfred Geiß (2. u. 3. v. l.) mit den Vertretern der Mittelstandsunion Carl-Ludwig Fahrenholz, Hans Michelbach und Michael Glodschrei (v. l.).

HUK24 und SCHLECKER kooperieren

Die HUK24, Online-Tochter der HUK-COBURG Versicherungsgruppe und Schlecker, Europas Marktführer unter den Drogeriemärkten, haben eine Kooperation vereinbart. Schlecker verweist seit September auf seiner Homepage www.SCHLECKER.com auf das Produktangebot der HUK24 und bietet einen Link auf die Homepage des Versicherers. Darüber hinaus stellt SCHLECKER in seinem Internet-Newsletter, der regelmäßig an 1,5 Millionen Kunden versandt wird, die HUK24 als Kooperationspartner bei Versicherungen heraus.

Beide Seiten sehen sehr gute Perspektiven für die Kooperation. „Schlecker ist bekannt für seine preisgünstigen Angebote“, sagt HUK24-Vorstand Detlef Frank, „und dazu passen unsere Produkte: Sie schneiden bei Beitragsvergleichen regelmäßig besonders gut ab.“ Schlecker-Marketing-Chef Uwe Blank ergänzt: „Die HUK-COBURG Versicherungsgruppe setzt seit Jahren Benchmarks in Sachen Kundenzufriedenheit. Mit der HUK24 ist es ihr zudem gelungen, Versicherungen erfolgreich auch über das Internet zu verkaufen. Deshalb ist die HUK24 der ideale Partner für das Online-Shopping bei Schlecker. Ich kaufe bei SCHLECKER die Artikel des täglichen Bedarfs und ich möchte jeden Tag gut versichert

sein – mit den Angeboten von HUK24.“

Schlecker hat seit 1974 mit rasantem Wachstum ein europäisches Netz mit derzeit über 13.750 Drogeriemärkten aufgebaut. Mit einem Umsatz von 6,6 Mrd. Euro im Jahr 2004 sowie 52.000 Mitarbeitern ist Schlecker das größte Drogerieunternehmen der Welt. Der Online-Shop von SCHLECKER entwickelte sich seit dem Start im Mai 2000 zu einer der beliebtesten Einkaufsstätten im Internet. Aus über 120.000 Angeboten können rund um die Uhr preiswerte Drogerieangebote und mehr aus dem Bereichen Haushalt, Multimedia, Wellness und Schönheitspflege bestellt werden, die es so im SCHLECKER-Markt nicht gibt. Mehr als drei Millionen Kunden haben diesen Service von SCHLECKER bereits genutzt.

Die HUK-COBURG Versicherungsgruppe ist mit Beitragseinnahmen von 4,1 Mrd. Euro der große deutsche Versicherer für den privaten Haushalt. Mit inzwischen rund 7,5 Millionen versicherten Kraftfahrzeugen ist sie zweitgrößter deutscher Autoversicherer; den gleichen Rang hat sie auch in der Hausrat- und der privaten Haftpflichtversicherung inne. Die HUK24 nahm 2000 den Geschäftsbetrieb auf und hat sich seitdem erfolgreich als führender deutscher Online-Versicherer etabliert.

Arbeitsjubiläen

40 Jahre

Bernd Pertsch, Angestellter bei Habermaaß GmbH, Bad Rodach

Gian-Carlo Azzali, technischer Angestellter, bei LASCO Umformtechnik GmbH, Coburg

25 Jahre

Christine Pechthold, Einzelhandelskauffrau, bei Möbel Hofmann Einrichtungshaus GmbH, Rödental

Marina Bätz, Industriekauffrau, Eva Hentschel, Arbeiterin, Andreas Hess, Schichtarbeiter, Ruth Fischer, Arbeiterin, Uwe Franz, Schichtarbeiter, Harald Werner, Umspanner-Einrichter, Volker Pistor, Werkzeugmacher, Stefan Ittner, Werkzeugmacher, Frank Beyersdorfer, Versand-Arbeiter, Carmen Armann, Industriekauffrau, Beate Beland, Industriekauffrau, bei Hermann Koch GmbH, Coburg
Thomas Schmidt, Sachbearbeiter, Matthias

Engel, Maschinenschlosser, Andreas Leistner, Sachbearbeiter, Andrea Brückner, Hans-Jürgen Lorber, Maschinenhelfer, Rainer Volk, Customer Service Representative, Erwin Reichstätter, Techniker, Jürgen Schunk, Sachbearbeiter, Stefan Bauer, Customer Service Manager, Maic Roos, Personalleiter, bei Corning Cable Systems GmbH & Co. KG, Neustadt

Klaus Gertloff, Drahtseiler, bei August Rich. Dietz & Sohn Draht- und Hanfseilwerk GmbH & Co. KG, Neustadt

Wolfgang Scheele, Prokurist, bei amo Asphalt-Mischwerke Oberfranken GmbH & Co. KG, Untersiemau

Karin Schilling, Kunststoffbearbeiterin, bei GAUDLITZ GmbH, Coburg

Gunar Friedebach, Werkzeugvorensteller, bei Werkzeugmaschinenfabrik Adolf Waldrich Coburg GmbH & Co. KG, Coburg

Frau Renate Eisenhardt, Spieleinlegerin, bei Habermaaß GmbH, Bad Rodach

Löffler

TOYOTA
GABELSTAPLER

Filiale Nürnberg
Tel.: 09 11/24 11 44
Fax: 09 11/4 31 31 95
www.loeffler-gabelstapler.de

Verkauf Neu u. Gebraucht
Service - Miete
Leasing

Wagert

ISO 9001 **vermietet**
Arbeitsbühnen



Einfach Wagert mieten: Qualität und Service rund um die Uhr – und das 24 Stunden täglich, 365 Tage im Jahr

Mittlere Motschstr. 20 • 96515 Sonneberg
Tel.: 0 36 75/42 04 30

Weitere Stützpunkte unter
www.wagert.com

SICHER HOCH

HALLEN



Industrie- und Gewerbehallen



... von der Planung bis zur schlüsselfertigen Halle

wolf SYSTEM
Johann Wolf GmbH & Co.
94486 Osterhofen
Tel. 09932/37-0
Fax 09932/2893
www.wolfsystem.de



J nfo
Juniorenkreis

Bundeskonzferenz der Wirtschaftsjunioren in Chemnitz



Die Erkundung von Chemnitz mit dem Fahrrad war einer der Programmpunkte.

Mit einer sechsköpfigen Delegation beteiligten sich die Coburger Wirtschaftsjunioren an der diesjährigen Bundeskonferenz in Chemnitz. Unter dem Motto: „Chemnitz unglaublich“ hatten die ausrichtenden Wirtschaftsjunioren neben den offiziellen Veranstaltungen wie der Bundesdelegiertenver-

sammlung ein umfangreiches Programm aus informativen Vorträgen, Workshops, sportlichen Aktivitäten und Besichtigungen für die mehr als 1500 Teilnehmer organisiert. Die nächste Bundeskonferenz findet in September 2006 in Bamberg statt. Wir wollen

uns in Bamberg natürlich mit einer großen Teilnehmerzahl zeigen. Mitglieder, die an einer Teilnahme interessiert sind und noch die Frühbucherkonditionen nutzen wollen, sollten sich bereits jetzt an ihre Vorstandsmitglieder wenden, um sich anzumelden.

Minigolf-Turnier in Burgkunstadt



Für die im Sommer Daheimgebliebenen veranstalteten die Wirtschaftsjunioren am letzten Augustwochenende ein Minigolf - Turnier für die ganze Familie.

Auf der Minigolfanlage in Burgkunstadt konnten die Junioren sowohl auf der Freiluftanlage als auch auf Bayerns 1. Indoor Minigolfanlage den Schläger schwingen. Die jeweils 18 Bahnen forderten alles von den Teilnehmern und selbst Mitglieder, die sonst in Tambach auf dem Golfplatz eine gute Figur machen und sogar Ihren eigenen Schläger mitbrachten, mussten sich anstrengen und wurden aber letztendlich in der Gesamtwertung von der 10jährigen Nichtgolferin Ann-Sophie Seiler geschlagen. Im Anschluss an die Siegerehrung war bei Kaffee und Kuchen auch für das leibliche Wohl gesorgt.



Die Vorstandsmitglieder Doris Schelbert und Ulrich Hörnlein überreichen der Betreiberin der Anlage in Burgkunstadt, Kerstin Bornschlegel (rechts) ein kleines Präsent.