

In der Branche kurz notiert

Metabo ausgezeichnet

Für das Jahr 2007 berichtete Metabo über eine besondere Erfolgsbilanz: Die Beteiligung an verschiedenen Wettbewerben und Initiativen führte zu einem *"qualitativ und quantitativ außergewöhnlich gutem Abscheiden"*. Metabo nahm an ... Wettbewerben teil und wurde ... mal ausgezeichnet.

Wolfkraft

Ratschläge, Tipps und Tricks zum Thema Holzverbinden sind unter www.wolfkraft.de zu finden. Der Online-Ratgeber zeichnet sich durch gute Verständlichkeit aus und ist übersichtlich aufgebaut.

ZVEI-Geschäftsführung

Dr. Klaus Mittelbach (51), Leiter der Abteilung Umwelt und Technik beim Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) und geschäftsführendes Vorstandsmitglied von econsense Forum Nachhaltige Entwicklung der Deutschen Wirtschaft, wechselt als künftiger Vorsitzender der Geschäftsführung zum ZVEI - Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie. Mittelbach übernimmt die Position von Hauptgeschäftsführer Gotthard Graß, dem der Vorstand des ZVEI für seine jahrelange Arbeit ausdrücklich dankt, und der beispielsweise mit der Clusterbildung *"Automation"* notwendige Voraussetzungen für eine neue Qualität in der Kooperation von Fachverbänden und damit für eine effiziente Führungsstruktur des ZVEI geschaffen hat. Herr Graß hat entschieden, sich neuen beruflichen Herausforderungen auf der Basis seiner nachhaltigen Verbands- und Industrieerfahrung zu stellen.

Erfolgskurs

Der **Bosch-Geschäftsbereich Power Tools** ist weiter auf Erfolgskurs. Der Umsatz mit Elektrowerkzeugen und Zubehör stieg 2007 währungsbereinigt um 11 % auf 3,1 Mrd. Euro. Damit liegt Bosch erneut über dem Weltmarkt. 90 % der Umsätze wurden außerhalb von Deutschland erzielt. Innovationskraft und Tempo waren Wachstumstreiber, da Bosch 36 % des Umsatzes mit Produkten erzielte, die weniger als zwei Jahre auf dem Markt sind. Für das laufende Jahr ist man optimistisch, da man viele Neuheiten für Profis, Gartenliebhaber und Heimwerker herausbringen werde.

Kostenlose nützliche Software hilft

Vom Informationsmangel zur Kreditklemme

"Subprime" ist in aller Munde - und die Konsequenzen für mittelständische Unternehmen sind klar erkennbar: Höhere Anforderungen der Banken an Umfang und Qualität der Informationen sowie Konditionsaufschläge bei schlechterer Bonität.

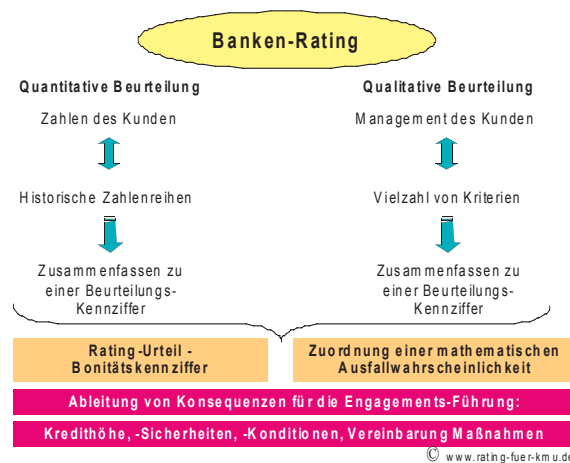
Damit liegt der Handlungsbedarf bei vielen Mittelständlern auf der Hand: weg von der zurückhaltenden Politik des *"Die Bank muss noch lange nicht alles wissen"* hin zu einer offensiven Kommunikation der eigenen Stärken. Nur: wie werde ich mir meiner Stärken bewusst? Wie nutze ich diese noch besser im Markt? Und wie bringe ich sie meiner Bank rüber? Interessanter Weise ist immer wieder festzustellen, dass Unternehmen schneller ihre Schwächen benennen können als ihre Stärken!

Hilfreich ist eine systematische Vorgehensweise. Diese kann sich orientieren am Rating-Ver-

fahren wettbewerbsrelevante Schwächen reduzieren. Die Information für die Kreditinstitute kommt dann an zweiter Stelle. Zur systematischen Vorgehensweise gibt es jetzt eine praktikable Software *"MinD - Managementinstrumente und Dialog"* bei allen Volks- und Raiffeisenbanken kostenlos. Damit können Mittelständler aller Branchen

- eine systematische Standortbestimmung vornehmen
- eine Maßnahmenplanung erarbeiten zum Ausbau der eigenen Stärken
- einen Bericht für die Bank erstellen als Grundlage für eine angemessene Beurteilung im Rating

Wer eine solche Analyse gerne mit dem Blick "von außen" verbindet, findet sogar noch einen Pool von Beratern, die sich auf die Unterstützung von Mittelständlern bei der Nutzung von MinD im Unternehmen spezialisiert haben.



fahren der Banken. Mit dem Rating prüfen die Banken und Sparkassen die Kreditwürdigkeit der Kunden und ordnen diese in ein System der Risikoklassifizierung ein. Dabei werden beurteilt: Die Vergangenheit anhand der letzten drei Jahresabschlüsse, die Zukunft anhand eines Fragenkataloges zur kaufmännischen Betriebsführung. Entscheidend für Mittelständler: diese Analyse zuerst nutzen für das Unternehmen selber - siehe oben: Stärken leben! Und wirk-

Im Rahmen der Rundtischgespräche 2008 des FDE/FHG (Die Termine wurden Ihnen mit dem letzten Rundschreiben mitgeteilt. Sie können Sie aber auch in der Geschäftsstelle unter Tel.: 0211/ 4705048 erfragen) wird die Software MinD vorgestellt werden.

Informationen und Anforderung im Internet: www.min-d.de sowie www.kmu-berater-pool-mind.de.

Carl-Dietrich Sander,
UnternehmerBerater

In der Branche kurz notiert

ecotel

Der ZHH Rahmenabkommenpartner ecotel hat seinen vorläufigen Jahresumsatz veröffentlicht. 2007 wurde ein Umsatz von 92,6 Mio Euro erzielt, ein Zuwachs um 64 % gegenüber dem Vorjahresumsatz von 56,3 Mio. Euro. Eine Prognose für das laufende Jahr wird ecotel im Rahmen der Veröffentlichung des Geschäftsberichts abgeben.

GH-Umsatz

Nach vorläufigen Ergebnissen des Statistischen Bundesamtes steigerte der Großhandel in Deutschland seinen Umsatz im Januar 2008 nominal um 9,6% und real um 4,8% gegenüber dem Januar 2007. Im Vergleich zum Dezember 2007 wurde im Großhandel unter Berücksichtigung von Saison- und Kalendereffekten nominal 4,4% und real 3,8% mehr umgesetzt.

Vier der sechs Großhandelsbranchen erzielten im Januar 2008 nominal und real höhere Umsätze als im Januar 2007. Die höchste reale Umsatzsteigerung verzeichnete dabei der Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör mit 18,9% (nominal + 12,0%).

Tarifabschlüsse 2007

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, fielen im zweiten Halbjahr 2007 viele Tarifabschlüsse mit einem Plus von rund 3% erneut deutlich höher aus als in den Vorjahren. Gleichzeitig lag der Anstieg der Verbraucherpreise in diesem Zeitraum zwischen 1,9% (Juli, August) und 3,1% (November) gegenüber dem Vorjahresmonat. Tarifierhöhungen von 3% und mehr erhielten die Beschäftigten im zweiten Halbjahr 2007 beispielsweise in der Druckindustrie (+ 3,0%), im Groß- und Außenhandel (+ 3,0% bis + 3,3%) und in der Holz- und kunststoffverarbeitenden Industrie (+ 3,6% bis + 4,5%).

Niedrigere Tarifierhöhungen wurden insbesondere im Dienstleistungsbereich abgeschlossen: So lagen die Abschlüsse im Privaten Verkehrsgewerbe in Nordrhein-Westfalen bei + 1,8%. Niedrigere Tarifabschlüsse gab es auch im Ernährungsgewerbe, beispielsweise der Fleischwarenindustrie in Hessen (+ 1,0%).

Nicht alle Tarifverträge werden am Ende ihrer Laufzeit nahtlos neu abgeschlossen: Im Einzelhandel wird seit Frühjahr 2007 bundesweit erfolglos über einen neuen Abschluss verhandelt.