

Geschäftskundenberatung

Für eine schnelle und flexible Lösung ist die ZGKB genau richtig

Seite 2

Fachkräfte

Inge Baum geht ganz spezielle Wege bei der Personalsuche

Seite 3

Energieeffizienz

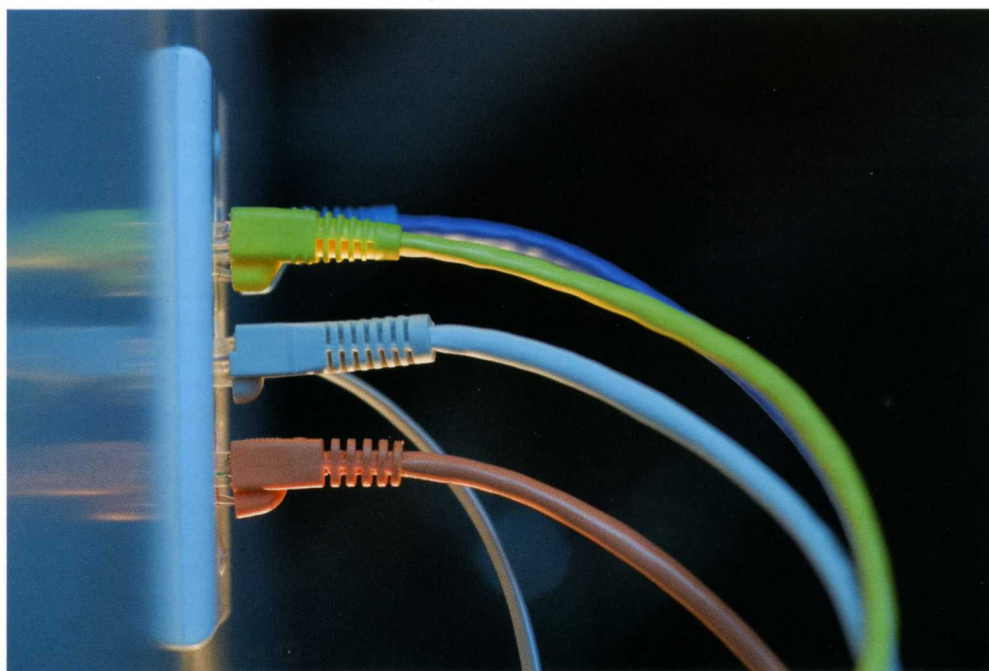
Bisher ungenutzte Potenziale können viel Geld sparen

Seite 4

Dokumentenakkreditiv

Die Kreissparkasse hilft gezielt bei Import- und Exportgeschäften

Seite 6



Die Energiequelle Nr. 1 anzapfen

ENERGIEEFFIZIENZ Mit gezielten Maßnahmen zur Senkung des Energieverbrauchs können Unternehmen spürbare Kosteneinsparungen erzielen.

Ohne den Verbrauch an Strom, Gas und Erdöl zu senken, ist weder die Energie- wende zu schaffen noch sind die EU-Klima- schutzziele zu erreichen. Auch der verstärkte Einsatz erneuerbarer Energien reicht da- zu nicht aus. Zudem ist es angesichts lang- fristig unaufhaltsam steigender Energiepreise sinnvoll, die größte Energie- quelle – nämlich Einsparung – stärker zu nutzen. Nach einer Umfrage des Meinungs- forschungsinstituts Forsa plant die Hälfte der mittelständischen Unternehmen in Deutschland Investitionen in energieeffizien- tere Anlagen, um den erwarteten Anstieg der Stromkosten abzufedern.

In der Tat sind die betrieblichen Einspa- rungspotenziale, die schon heute mit moderner Technik, optimierten Systemen

oder einfach bewussterem Umgang mit Energie möglich sind, bei Weitem nicht aus- geschöpft. Die energetische Modernisierung von Bürogebäuden und Läden, Fabrikhallen und Werkstätten ist ein wesentlicher Ansatz- punkt. Auch durch den Einsatz energieeffi- zienter Maschinen, Geräte und Aggregate lässt sich der Energieverbrauch im Unter- nehmen deutlich reduzieren. Energiespar- berater helfen dabei herauszufinden, wel- che Maßnahmen sich am meisten lohnen. Der Staat hilft dabei mit zinsverbilligten Förderdarlehen oder Zuschüssen.



Mehr dazu lesen Sie
im **Top-Thema** auf Seite 4

Bestnote für Bonität der Sparkassen

Im Verlauf der Schuldenkrise kamen klaffende Löcher in den Bilanzen vieler Staaten und Geldinstitute zum Vor- schein. Anders als viele Betrof- fene hat der Sparkassenver- band Baden-Württemberg je- doch nichts zu befürchten. Seine Kreditwürdigkeit – und damit finanzielle Solidität – wurde von der Ratingagentur Moody's erneut auf eindrucks- volle Weise bestätigt. Nach der aktuellen Prüfung behalten die baden-württem- bergischen Sparkassen ihre sehr gute Note „AA3“. „Dieses Ergebnis verdeutlicht, dass die Sparkassen in Baden- Württemberg auch weiterhin eine leistungsstarke Gruppe bilden“, freut sich Sparkassen- präsident Peter Schneider. Auch den Ausblick auf die Zu- kunft bewerten die Boni- tätswächter weiterhin als stab- il. Sie nahmen die Gesamt-

situation der
53 baden-
württem-
bergi-
schen
Spar-
kassen
unter die
Lupe und
lobten ins-

besondere ihr tragfähiges Ge- schäftsmodell, ihre stabile Verankerung im Mittelstands- und Privatkundengeschäft, die soliden Bilanzen und die stabile Eigenkapitalbasis. Der Verband lässt sich seit 2009 regelmäßig von Moody's durchleuchten.



Es muss nicht vor Gericht enden



In Unternehmen können verschiedenste Konflikte auftreten: etwa zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten, innerhalb der Eigentümerfamilie oder auch zwischen der Firma und Geschäftspartnern. Statt vor Gericht zu ziehen, ist es oft besser, einen Mediator einzuschalten. Diese Art der außergerichtlichen Einigung mithilfe eines neutralen Vermittlers hat mehrere Vorteile:

→ **Zeit- und Kostenersparnis.** Der Ablauf der Mediation ist flexibel, sie geht sehr viel schneller über die Bühne als ein förmliches Gerichtsverfahren. Dadurch entsteht den Beteiligten ein geringerer finanzieller Aufwand.

→ **Einigung statt Konflikt.** Eine einvernehmliche Lösung lässt die Tür offen für eine Weiterführung der Geschäftsbeziehung. Interna werden nicht an die Öffentlichkeit gezerzt, Image- und Gesichtverlust vermieden.

→ **Gerichtsverfahren möglich.** Falls keine Übereinkunft erzielt wird, kann immer noch der Rechtsweg beschritten werden. Dies ist notwendig, wenn die Parteien eine rechtliche Grundsatzentscheidung wünschen.

Um die Vermittlung in Gang zu setzen, sollten die Beteiligten einen Vertrag mit einem zertifizierten Mediator schließen. Qualifizierte Streitschlichter, meist Rechtsanwälte, vermittelt der Bundesverband Mediation. Mehr Informationen auf www.bmev.de.

5 Fragen an den Chef

Volker Kamphausen vom Arbeitskreis „Senioren helfen Junioren“ über die Probleme von Gründern und jungen Unternehmern.

1 Wie helfen die Wirtschaftssenioren den unternehmerischen Junioren konkret?

Wir bieten Hilfe zur Selbsthilfe. Es ist wichtig, dass die Gründer ihren Businessplan selbst erstellen. Zur Lösung von Problemen bilden die Berater oft ein interdisziplinäres Team und erarbeiten gemeinsam Vorschläge. Umsetzen muss sie der Unternehmer selbst. Falls gewünscht, bieten wir weitere Begleitung. Dabei arbeiten wir ehrenamtlich und ohne finanzielle Interessen.

2 Welche typischen Schwierigkeiten haben junge Unternehmer?

Oft sind es organisatorische Fragen: Wie schaffe ich alles? Wie finde ich Kunden? Wer finanziert mein Projekt, wie überzeuge ich die Bank? Tipps für die gezielte Ansprache der Zielgruppe oder zur Wahl der passenden Marketingmittel sind gefragt. Junge Unternehmer lassen sich häufig vom Tagesgeschäft treiben und gönnen sich nicht die Zeit für strategisches Nachdenken.

3 Was sind die Schwerpunkte Ihrer Beratungstätigkeit?

Wir checken zunächst im Businessplan die Geschäftsidee und die Erfolgsaussichten. Wenn wir zum Ergebnis kommen, dass der Gründer kein Unternehmertyp ist, raten wir zum Abbruch. In der Folge bereiten wir auf das Bankgespräch vor und gehen mit zu dem Termin. Bei Übernahmen vermitteln wir oft bei Streitigkeiten bzgl. des Kaufpreises. Viel Fingerspitzengefühl ist bei Unternehmensübergaben innerhalb der Familie nötig.

4 Wie wichtig ist die Lebenserfahrung der Senioren für die unternehmerischen Junioren?

Sehr wichtig. Der Senior war beruflich erfolgreich und hat schon viele kritische Situationen gemeistert. Er weiß Lösungen und kann durch sein in vielen Jahren geknüpftes Netzwerk Kontakte herstellen.

5 Was gab den Ausschlag, sich nach dem Ende der beruflichen Tätigkeit ehrenamtlich zu engagieren?

Ich fühlte mich für den Schaukelstuhl noch zu jung. Bei der Arbeit in der Bank hatte ich bemerkt, dass viel Beratungsbedarf besteht und Unternehmer manches falsch machen.



PERSON UND FIRMA

Volker Kamphausen hat seine berufliche Karriere in der Sparkassengruppe absolviert. Der 62-Jährige war von 1989 bis 2009 bei der Sparkasse Pforzheim-Calw, zuletzt als stellvertretendes Vorstandsmitglied zuständig für das Kundengeschäft im Enzkreis. Weitere Stationen waren die Landesbank Rheinland-Pfalz und die Badische Kommunale Landesbank. Seit 2010 unterstützt der Rentner den Arbeitskreis „Senioren helfen Junioren“. Die in dieser Form betreuten Gründer haben schon mehrfach Preise gewonnen.

Impressum

 **Kreissparkasse
Esslingen-Nürtingen**

Herausgeber: Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen, Bahnhofstraße 8, 73728 Esslingen, Tel. 07 11 398-5000, Fax. 07 11 398-5100, E-Mail: kundenservice@ksk-es.de, Internet: www.ksk-es.de **Konzeption und Realisation:** EditorNetwork Medien GmbH, Friedrich Bräuninger (Ltg.) **Verantwortlich:** Willy Roßbach, Oliver Hoidn, Ulrich Unger **Redaktion:** Tanja Kopold (Projektleitung), Dr. Rainer Burkhardt, Friedemann Kluge, Peter Reinhardt **Gestaltung und Satz:** new aspect/ Klaus Neunstöcklin **Bildnachweise:** Kreissparkasse Esslingen-Nürtingen, fotolia, Brett Mulcahy/Shutterstock.com, shutterstock, Saja Seus **Verlag/Produktion:** Deutscher Sparkassenverlag GmbH, 70565 Stuttgart **Hinweis:** Alle Angaben in dieser Ausgabe beruhen auf öffentlich zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten, für deren Richtigkeit wir aber keine Gewähr übernehmen können. Sämtliche in dieser Publikation gemachten Angaben dienen der Unterrichtung, gelten aber nicht als Angebot oder Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren **Redaktionsschluss:** 8. Dezember 2011