



IHK-Berater  
Wolfgang  
Löhner  
informiert  
über die  
Potential-  
beratung.

Kuchem und Wolanski machen sich fit für die Zukunft

## Mit der Potentialberatung das Unternehmen stärken

Mit einer Potentialberatung können Unternehmen Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung zukunftsorientiert sichern und ausbauen.

„Eine solche Beratung beinhaltet die Ermittlung der Stärken und Schwächen des Unterneh-

mens, die Entwicklung von Handlungszielen und Festlegung von Maßnahmen sowie die Einleitung erster Umsetzungsschritte. Solche Beratungen können durch öffentliche Mittel bezuschußt werden“, so IHK-Berater Wolfgang Löhner.

### 3. Private Equity Konferenz am 26. Mai 2009 in Düsseldorf

**Am 26.5.2009 veranstaltet die NRW.BANK ihre 3. Private Equity Konferenz NRW.**

Gemeinsam mit den Kooperationspartnern BVK e.V. und dem Private Equity Forum NRW lädt sie nach Düsseldorf ein, um über diverse Aspekte der Eigenkapitalfinanzierung zu diskutieren. Dabei werden renommierte Vertreter aus Wirtschaft, Wissenschaft und der Beteiligungsindustrie das Thema im Rahmen von Podiumsdiskussionen und Fachvorträgen erörtern.

Ob Private Equity eine Chance für den Mittelstand in der Finanz- und Wirtschaftskrise ist, soll im ersten Teil der Konferenz thematisiert werden.

Im zweiten Teil werden die ökonomischen Chancen diskutiert, die die Kreativwirtschaft

für ein Bundesland wie Nordrhein-Westfalen bietet. Dabei wird insbesondere die Perspektive junger Unternehmer in diesem dynamischen Wirtschaftssegment Gegenstand der Gespräche sein. Die Moderation übernimmt Corinna Wohlfeil, Moderatorin bei n-tv.

Zwischen den Beiträgen wird es für die Konferenzteilnehmer immer wieder Gelegenheit geben, sich im Rahmen persönlicher Gespräche miteinander oder den Vortragenden auszutauschen. Abgerundet wird die Veranstaltung durch ein Networking-Dinner.

Die Konferenz wird in enger Zusammenarbeit mit dem NRW-Wirtschaftsministerium unter der Schirmherrschaft von Ministerin Christa Thoben durchgeführt.



3. Private Equity Konferenz NRW  
Robert-Schumann-Saal  
Ehrenhof 4-5 · 40479 Düsseldorf  
Beginn der Veranstaltung ist um 14.00 Uhr

Weitere Informationen unter [www.nrwbank.de](http://www.nrwbank.de)

Die NRW.BANK ist die Förderbank des Landes Nordrhein-Westfalen. Neben der Existenzgründungs- und Mittelstandsförderung ist sie auf den Feldern soziale Wohnraumförderung, Kommunal- und Infrastrukturfinanzierung sowie Individualförderung tätig.

*Die Kuchem GmbH aus Neunkirchen-Seelscheid hat sich vom ehemals Ein-Mann-Kanalreinigungs-Unternehmen zu einem modernen Spezialbetrieb für Kanalsanierung entwickelt.*



## Potentialberatung: Die Modalitäten

Eine Potentialberatung können Unternehmen in Anspruch nehmen, die mindestens fünf Jahre bestehen und sozialversicherungspflichtige Beschäftigte unterhalten. Unternehmen über 250 Beschäftigte können keine Förderung erhalten. Gefördert werden bis zu 15 Tagewerke mit 50 Prozent der notwendigen Kosten, maximal jedoch 500 Euro pro Beratungstag. Die Maßnahmendauer beträgt höchstens fünf Monate. Bei der Potentialberatung soll das Unternehmen als Ganzes betrachtet werden mit Neben- und Folgewirkungen auf andere Bereiche (z. B. Kunden und Mitarbeiter, Technik und Organisation, Arbeit und Qualifikation). Der Betriebsrat, sofern vorhanden, oder eine anderweitige Mitarbeitervertretung

ist einzubeziehen. Das Ergebnis ist der betriebliche Handlungsplan, der folgende Elemente enthalten soll:

- Ziele (z. B. Produktivität und Kosten, Flexibilität und Liefertreue, Qualität und Rüstzeiten, Einführung von Teamstrukturen),
- Maßnahmen (z. B. Kundenbefragung, Optimierung der Auftragsabwicklung, Team-Schulungen),
- Meilensteine (z. B. Einrichtung einer Pilotgruppe; Festlegung von verantwortlichen Terminen),
- Selbstüberprüfung (z. B. in regelmäßigen Abständen die Veränderungen dokumentieren, evt. eingeleitete Prozesse korrigieren).

## ERFOLGSBEISPIELE AUS DER REGION

Wie das Verfahren konkret ablaufen kann, zeigen zwei (Erfolgs-)Beispiele aus der Region Bonn/Rhein-Sieg: Die Kuchem GmbH aus Neunkirchen-Seelscheid hat sich vom ehemals Ein-Mann-Kanalreinigungs-Unternehmen zu einem modernen Spezialbetrieb für Kanalsanierung entwickelt. Chef und Unternehmensgründer Manfred Kuchem hatte gemeinsam mit seiner Frau und den erwachsenen Kindern, die alle im Unternehmen verantwortlich mitarbeiten, die Zeichen der Zeit erkannt und das Ziel definiert – für sein Unternehmen den gewachsenen Anforderungen entsprechend moderne und flexible Strukturen aufzubauen.

Im Rahmen der Potentialberatung wurde nach Durchführung von vielen Interviews auch mit den für die Disposition, Technik und Finanzen zuständigen Mitarbeitern die Organisationsstrukturen so optimiert, dass die betrieblichen Abläufe – vom Auftragseingang bis zur Fakturierung und Erfassung im Rechnungswesen – auch durch den Einsatz moderner Software – reibungslos abgewickelt werden können. Dazu diente auch die Umstrukturierung der

### Weitere Infos und Beratung:

Die landeseigene G.I.B. – Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH berät unter anderem kleinere und mittelständisch strukturierte Unternehmen zum Thema „Potentialberatung“.

[www.gib.nrw.de](http://www.gib.nrw.de)

Freiberufler, Vereine und Gewerbebetriebe berät auch die Gemeinsame Stelle der Wirtschaftsförderung Bonn und Rhein-Sieg, Regionalagentur, Martina Schönborn-Waldorf, Telefon 0228 772052, E-Mail: [martina.schoenborn-waldorf@bonn.de](mailto:martina.schoenborn-waldorf@bonn.de).

[www.regionalagentur.net](http://www.regionalagentur.net)



**Karl Reiners,**  
Telefon 0228 2284-166,  
E-Mail: [reiners@bonn.ihk.de](mailto:reiners@bonn.ihk.de).

### Ihre Ansprechpartner

in der  
IHK Bonn/Rhein-Sieg:



**Wolfgang Löhner,**  
Telefon 0228 2284-144,  
E-Mail: [loehner@bonn.ihk.de](mailto:loehner@bonn.ihk.de)

Die Wolanski GmbH in Bonn und Berlin ist Spezialist im Bereich Direktmarketing. Foto: Beilagenzusortierung beim Zeitschriftenversand.

gesellschaftsrechtlichen Situation durch Verschmelzung und Integration von ehemals selbständigen Unternehmensteilen in die Kerngesellschaft. Verbesserungen der internen Kommunikation der Mitarbeiter dienten ebenfalls dem Ziel, Aufträge noch effizienter zu planen und durchzuführen, „Sand im Getriebe“ zu vermeiden und damit die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern. Zufrieden sehen Manfred Kuchem und seine Familie, nachdem das operative Geschäft eine zeitgemäße Erneuerung erfahren hat, eine behutsame und verantwortliche Unternehmensnachfolgeregelung als weitere wichtige Zukunftsaufgabe. Hier wurde bereits ein wichtiger Schritt mit der Übertragung einer weiteren Geschäftsführerfunktion auf den Sohn Ralph Kuchem getan.

Das Familienunternehmen Wolanski GmbH aus Bonn hat die Beratung der WEP Treuhand GmbH aus Bad Honnef in Anspruch genommen. Seit über 35 Jahren ist Wolanski Spezialist im Bereich Direktmarketing mit Standorten in Bonn und Berlin. Den Kunden werden ein umfassendes „gewusst wie“ für Verpackungen, die Abwicklung von Mailing-Aktionen und sämtliche Fulfillmentleistungen angeboten. Die WEP hat maßgeblich an einer Potentialanalyse im Rahmen eines Restrukturierungs- und Modernisierungsprogramms mitgewirkt. Im Focus standen dabei die wichtigsten Prozesse des Unternehmens, die im Rahmen einer Schwachstellenanalyse untersucht worden sind.

Die Erkenntnisse aus der Analyse führten zu Veränderungen in der Organisation. Es wurde mit Hilfe der Berater für den Vertrieb und für die Leitung der IT-Abteilung zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. Zur Unterstützung der Geschäftsführung wurde ein kaufmännischer Leiter gewonnen. Die Beratungsergebnisse gaben konkrete Hinweise in allen Bereichen, von der Unternehmensplanung mit dem aussagefähigen Controlling über Erweiterung und Modernisierung der IT bis hin zu einem Marketingplan mit Vertriebszielen. In allen Bereichen gibt es detaillierte Ziele, die verfolgt werden können. Damit arbeitet die Wolanski GmbH konsequent an der Weiterentwicklung des Unternehmens.

Wolfgang Löhner



## IHK Kostenfreie Informationsveranstaltungen: ERFOLGREICH SELBSTSTÄNDIG

### Buchhaltung leicht verständlich Freitag, 5. Juni 2009, 10.00 bis 13.00 Uhr

Sie sind Freiberufler/in oder ein gewerbliches Unternehmen in der Gründungsphase? Sie wollen Ihre Buchhaltung selber erstellen oder optimal für Ihren Steuerberater vorbereiten? Einen leicht verständlichen Einstieg in die Welt der Buchhaltung und den Zusammenhang mit steuerlichen Pflichten zeigt Ihnen Steuerberaterin Ursula Kalus, Mitglied im BeraterinnenNetzwerk Bonn/Rhein-Sieg. Die ersten Schritte werden am praktischen Beispiel mit einer Buchhaltungs-Software umgesetzt.

### Altersvorsorge und entsprechende Steuersparmodelle Dienstag, 9. Juni 2009, 15.00 bis 18.00 Uhr

Selbständige sind nicht nur für den Erfolg ihres Unternehmens, sondern auch für ihre Altersvorsorge selbst verantwortlich. Finanzielle Vorsorge für Unternehmer/innen und Gründer/innen – was ist notwendig, wie sieht eine sinnvolle Gestaltung aus und welche steuerlichen Aspekte sind zu beachten?

Die Auswahl einer geeigneten und sinnvollen Lösung fällt nicht immer leicht. Finanzberaterin Regina Vossen und Steuerberaterin Ursula Kalus informieren produktneutral und pragmatisch über die verschiedenen Vorsorgemöglichkeiten, deren steuerliche Behandlung und die damit verbundenen Auswirkungen. Praxisbeispiele ergänzen die Vorträge.

Veranstaltungsort: IHK Bonn/Rhein-Sieg, Bonner Talweg 17, 53113 Bonn  
Anmeldung: Gerlinde Waering, Telefon 0228 2284-131,  
E-Mail: waering@bonn.ihk.de  
Weitere Infos: [www.ihk-bonn.de](http://www.ihk-bonn.de) / Webcode 6491060

über 70 Jahre 1937 - 2009

# Visionen in Stahl

Walbecker Str. 182 - 184 • 47608 Geldern  
Tel.: (0 28 31) 3 97-0 • Fax (0 28 31) 3 97-32  
eMail: [info@opheis.de](mailto:info@opheis.de) • [www.opheis.de](http://www.opheis.de)

## OPHEIS

STAHLHOCHBAU

8.000.000 m<sup>2</sup> bebaute  
Hallenfläche sind  
unsere Referenz

