



BLICKE EIN- IV

Warum RINKE? Zehn gute Gründe:

- Weil wir im Sinne unserer Mandanten denken und handeln – unternehmerisch
- Weil wir unsere Leistungen und Qualifikationen an die Bedürfnisse unserer Mandanten anpassen – kontinuierlich
- Weil wir ein Leistungsspektrum aufgebaut haben, das die gesamte Beratungspalette bietet – konsequent
- Weil wir mit Leidenschaft beraten – engagiert
- Weil wir auch in schwierigen Situationen einen kühlen Kopf bewahren – zuverlässig
- Weil wir lösungsorientiert arbeiten – immer
- Weil wir gut zuhören – jederzeit
- Weil wir es zu unserer Aufgabe machen, für unsere Mandanten die beste Lösung zu finden – effektiv
- Weil wir unsere Mandanten auch bei der Umsetzung begleiten – verantwortungsbewusst
- Weil wir das Machbare machbar machen – einfach für Ihren Erfolg

RINKE. Menschen beraten.

Informatives und Beispielhaftes. Von und mit der RINKE TREUHAND GmbH.

INHALTSVERZEICHNIS

Vorwort Seite 3

Interviews

Harald Rölleke, Gerhild Gössing GWG	4
Arne Zocher Zocher Bestattungen	6
Christoph Arntz, Holger Mundt I. Tresor	8
Sabine Lindner-Möller MECU-Metallhalbzeug	10
Holger te Heesen, Andreas Books ABC-Logistik	12
Harald Dorau Kinder- und Jugendwohngruppen der Stadt Wuppertal	14
Peter Neuhaus, Ulrich Hamburger, Joachim Neuhaus N H M Neuhaus & Hamburger Mechatronic	16
Jan Rüggeberg Stiftung Hermann-Lietz-Schulen	18
Klaus Wilhelm Beyhoff Möbel Beyhoff	20
Stefan Hufner, Ralf Budde TiC-Theater	22
Dr. med. Ulrich Zimmermann Facharzt für innere Medizin	24
Christoph Ziegler E. ZIEGLER Metallbearbeitung	26
Carsten vom Bauer CULINARIA Gastronomiebetriebsgesellschaft	28

Einblicke

Für Ihren Erfolg – Willkommen bei der RINKE TREUHAND	30
RINKE-mobil	34
Denkanstößig II	36
Unsere Zukunft: Azubis bei RINKE	38

Ihre Ansprechpartner 40

Unsere Standorte 42

Impressum 43



RINKE.

Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Leserinnen und Leser,
liebe Mandantinnen und Mandanten,

in Ihren Händen halten Sie Einblicke IV, das schon traditionelle Mandantenmagazin der RINKE TREUHAND GmbH. Allen Gesprächspartnern und Beteiligten an dieser Ausgabe danke ich sehr herzlich.

Gerne stellen wir Ihnen mit EINBLICKE IV erneut beispielhaft Mandanten unseres Hauses vor und zeigen so einige Bereiche unseres vielfältigen Dienstleistungsangebotes auf. Einblicke in mittlerweile mehr als 50 von uns begleitete Unternehmen zeugen deutlich von der Vielfältigkeit unserer Mandantenstruktur sowie den hier vertretenen Unternehmensgrößen und Branchen.

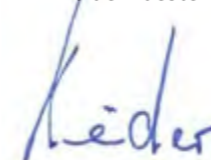
In den vergangenen Monaten haben wir, verbunden mit unserem neuen Internetauftritt, insbesondere unsere Angebote neu strukturiert und unsere Kunden in Schwerpunktgruppen gegliedert. Ob Privatpersonen und Freiberufler, kleine und mittlere Unternehmen, größere Unternehmen und Unternehmensgruppen sowie gemeinnützige Unternehmen, Vereine und Stiftungen – wir haben unsere Dienstleistungen in den Themenfeldern Unternehmensberatung, Steuerberatung, Lohn und Gehalt, Rechnungswesen, Bilanz und Offenlegung, Steuererklärungen, steuerliche Streitfälle, Wirtschaftsprüfung, betriebliche Altersversorgung sowie Erbschaft und Schenkung nebst den passenden Ansprechpartnern für Sie unter www.rinke.eu jetzt dargestellt. Darüber hinaus freuen wir uns, Ihnen persönlich unsere Möglichkeiten im Gespräch vorzustellen.

Das Wachstum von RINKE seit der Gründung 1978 wurde zu einem erheblichen Teil getragen von Empfehlungen zufriedener Mandanten und anderer Partner. Auch im vergangenen Jahr konnten wir weit über 200 neue Mandanten begrüßen und fühlen uns in der Entwicklung bestätigt.

Groß genug, um allen Mandanten die vollständige Leistungspalette eines Wirtschaftsprüfers und Steuerberaters mit der Erweiterung eines Unternehmensberaters anzubieten, klein genug für die individuelle Betreuung der Kunden und persönlich genug für die kontinuierliche aktive Beratung unserer Mandanten ist und bleibt die gemeinsame Maxime des gesamten RINKE-Teams.

Wir wünschen Ihnen kurzweilige und spannende Einblicke und freuen uns, wenn Sie uns im Gegenzug einladen, Ihren Arbeitsbereich beziehungsweise Ihre Projekte neu oder noch intensiver kennenzulernen.

Mit den besten Wünschen



Christoph Nieder

Leiter Marketing und Kommunikation der RINKE TREUHAND GmbH
Geschäftsführer der RINKE CONNECT GmbH

Anmerkung:
Zugunsten der Lesbarkeit haben wir auf Doppelbezeichnungen in weiblicher und männlicher Form verzichtet.
Alle diesbezüglichen Angaben beziehen sich grundsätzlich auf Männer und Frauen.



Wir für Wuppertal

Harald Röllecke

Geschäftsführer
geboren am 04.12.1953
in Unna
verheiratet, 2 Kinder
Wohnort: Dortmund
Gerhild Gössing
Pressesprecherin
geboren am 01.11.1963
in Wuppertal
Wohnort: Wuppertal

GWG – Gemeinnützige Wohnungsbaugesell- schaft mbH Wuppertal

Vermietung und Verwaltung von
Wohnungen und Gewerbe-
räumen, Errichtung und Verkauf
von Eigentumsmaßnahmen sowie
Projektsteuerung bzw. Planungs-
und Bauleistungen für Dritte

– gegründet: 1937

– 6.400 Wohnungen,
70 Gewerbeeinheiten

– Anteilseigner:
75 % Stadt Wuppertal
21 % GWG-eigene Anteile
4 % Stadtparkasse Wuppertal

– aktuell: 131 Mitarbeiter,
davon 11 in Teilzeit
und 6 Auszubildende

Herr Röllecke, seit Ende 1998 leiten Sie die Geschicke der GWG. Was hat sich aus Ihrer Sicht, insbesondere in den letzten zehn Jahren, entscheidend verändert?

Röllecke Ein großer Teil meiner Aufgabe liegt
sicherlich darin, den Wechsel von einem
Wohnungsmarkt mit Nachfrageüberhang hin
zu einem Markt mit Angebotsüberhang aktiv
für die GWG zu gestalten. Dafür müssen
unter anderem unsere Wohnungsbestände fit
für die Zukunft gemacht werden.

Allein in den vergangenen zehn Jahren haben
wir über 150 Millionen Euro in unseren Woh-
nungsbestand investiert, um ihn marktfähig
zu halten. Dabei geht es zum Beispiel um die
zeitgemäße Anpassung von Grundrissen, um
die Aufwertung der Ausstattung und beson-
ders auch um die energetische Sanierung zur
Senkung der Energieverbräuche und der
Nebenkosten.

Wie hat sich das auf Ihren Wohnungsbestand ausgewirkt?

Gössing Die Entwicklung zeigt sich konkret an
zwei Zahlen. Zum einen haben wir uns nach
einer detaillierten Portfolioanalyse auf aus-
gewählte Bestände konzentriert. Daraus
resultierte nicht nur die Erwirtschaftung von
notwendigen Einnahmen für die anstehenden
Investitionen, sondern auch der strukturell
motivierte Verkauf von gut 4.000 Wohnein-
heiten. Aktuell sind rund 6.400 Wohnungen
und 70 gewerbliche Einheiten Bestandteil
der GWG.

Daneben, und das ist sicherlich die entschei-
dende Zahl, haben wir durch die unterschied-
lichsten Investitionen und durch die Aufwer-
tungen unserer Immobilien den marktbeding-
ten Leerstand in unseren Einheiten auf aktuell
unter zwei Prozent gebracht. Das ist ein
hervorragender Wert für ein Unternehmen
unserer Art.

Welche Anpassungen sind Ihnen über die Konzentration und Investition hinaus wichtig?

Röllecke Wir haben die GWG aus der klassischen
Organisation eines wohnungswirtschaftlichen
Unternehmens heraus strukturell weiterent-
wickelt. Dies haben wir auch durch die Tren-
nung des Front- und des Backoffice-Bereiches
und den damit einhergehenden Philosophie-
wechsel bei der Betrachtung unserer aktuellen
und potenziellen Mieterschaft deutlich ge-
macht. Die Umstrukturierung der Sichtweise
vom „Bewerber“ zum „Kunden“ in unserer
Denk- und Arbeitsweise hat uns deutlich
vorgebracht.

Das heißt konkret?

Gössing Früher hat sich GWG gegenüber
Mietern und Mietinteressenten mit den klassi-
schen Öffnungszeiten eines wohnungswirt-
schaftlichen Unternehmens eher abgeschottet.
Heute haben wir zwei Vermietungsläden
namens „Wohnraum“ in den Innenstädten
unserer Stadt. Dort können sich Interessenten
ohne vorherige Terminabsprache von montags
bis freitags zwischen 9:00 und 18:00 Uhr sowie
samstags zwischen 10:00 und 14:00 Uhr über
freie Wohnungen informieren. Sie werden von
unseren „Wohnraum“-Mitarbeitern bis zum
Abschluss des Vertrages individuell betreut.

Kurzfristige Besichtigungstermine in den
Wohnungen sind dabei ebenfalls zur Selbst-
verständlichkeit geworden. Diese Neuorien-
tierung hat uns einen entscheidenden Schritt
näher zu den Kunden gebracht.

Gibt es aus Ihrer Sicht für den Philosophie- wechsel der letzten Jahre weitere Beispiele?

Röllecke Mehr Komfort und mehr Sicherheit
für ältere Mieter zu schaffen, ist ein weiterer
wesentlicher Baustein unserer Arbeit. Deshalb
gehören Zusatzangebote für ältere GWG-
Mieter bei uns schon seit einigen Jahren zum
Standard, werden aber immer weiter ausge-
baut. Von der Demenzwohngruppe über die
öffentlich geförderte Seniorenwohnung bis zur
Service-Wohnanlage haben wir unser Angebot
breit aufgestellt. Sogar einen Hausnotruf kann
man inzwischen bei uns buchen. Darüber
hinaus befindet sich als Gemeinschaftsprojekt
mit der Wuppertaler Caritas aktuell eine Mehr-
generationen-Siedlung unter dem Stichwort
„Michaelsviertel“ in der abschließenden Vor-
bereitung beziehungsweise in der beginnenden
Umsetzung.

Gössing Insgesamt hat das Thema „Soziales
Management“ für uns eine wichtige Bedeu-
tung. Wir investieren jährlich 440.000 Euro
zuzüglich unserer eigenen Personalkosten, um
vor Ort bei unseren Mieterinnen und Mietern
Hilfe und Unterstützung leisten zu können und
Angebote für die Lebensbegleitung, Bildung
und Integration zu machen.

Auf diese Weise vermieten wir schon lange
nicht mehr nur Wohnraum, sondern unter-
stützen im Rahmen unserer Möglichkeiten und
gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern
– zum Beispiel der Diakonie Wuppertal, der
Caritas, der Stadt Wuppertal oder den
Rotkreuzschwestern. Das fördert das soziale
Miteinander in den Quartieren erheblich.

Welche Schwerpunkte bringt die Zukunft?

Röllecke Nach den vielen Jahren der Konzen-
tration widmen wir uns jetzt wieder Stück für
Stück dem Thema Neubau – und dies zum
einen für den eigenen Bestand, aber darüber
hinaus auch als Bauträger. Wichtige anstehen-
de Projekte sind zum Beispiel das „Michaels-
viertel“ und eine Neubau-Investition im Bereich
Nathrath. Stück für Stück für die Qualität unseres
Angebotes weiter ergänzen, und das nicht nur
in Eigenregie, sondern oftmals auch in Koope-
ration mit passenden Partnern, ist aus unserer
Sicht der richtige Weg für die nächsten Jahre.

Darüber hinaus weiten wir unser Dienst-
leistungsangebot stetig aus und haben zum
Beispiel unsere technische Abteilung für Dritte
geöffnet. Diese neuen technischen Dienst-
leistungen der GWG betreffen die Bereiche
Projektentwicklung, Energieberatung und
Architektenleistung genauso wie wir dank
unseres Spezialwissens im Themenfeld „barri-
erereifes Wohnen“ sehr gut beratend helfen
können. Wir öffnen uns als Dienstleister,
damit auch dem fachlichen Dialog und ent-
wickeln uns so ebenfalls kontinuierlich weiter.

Gössing Darüber hinaus hat das Thema Vernet-
zung an unserem Heimatstandort Wuppertal
für uns eine wichtige Bedeutung. Als mehr-
heitlich kommunale Gesellschaft möchten wir
der Stadt gerne etwas zurückgeben. Wir
engagieren uns in vielfältiger Form im Sinne
unserer Verantwortung für die Stadt, zum
Beispiel als Mitgesellschafterin der Wuppertal
Marketing GmbH und der Wuppertaler
Quartiersgesellschaft mbH genauso wie wir
uns zum Beispiel für die Nordbahntrasse und
die Wuppertaler Tafel einsetzen.

Auf diesem Weg gehen wir gerne und enga-
giert weiter.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 5

RINKE-Leistungen:

- Unternehmensberatung
- Prüfung
Jahresabschlüsse
- Prüfung
Konzernabschluss
- Prüfung nach Makler- und
Bauträgerverordnung



Kompetenz und Erfahrung bei Bestattungen

Arne Zocher
Inhaber
geboren am 16.09.1971
in Wuppertal
verheiratet, 2 Kinder
Wohnort: Wuppertal

Zocher Bestattungen
Elsholz Bestattungen
Wilhelm Heiner Bestattungen
Flussbestattungen.de
Dienstleister im Bereich Bestattungen

– Standort: Wuppertal
– mehr als 400 Jahre Erfahrung
– in der 4. Generation
– Mitarbeiter: 10

Herr Zocher, wie wird man Bestatter?
Zocher Ich wurde im wahrsten Sinne des Wortes in diesen Beruf hineingeboren. Mein Urgroßvater, mein Großvater und mein Vater – und auch die jeweiligen Ehepartner – waren Bestatter und so hat dieser Beruf in unserer Familie eine lange Tradition. Ich habe diese Aufgabe sehr gerne übernommen.

War der Weg mehr oder weniger vorgegeben oder eine freie Entscheidung?
Zocher Als Kind und Jugendlicher habe ich mich mit großer Normalität in unserem Büro bewegt. Ich kannte die täglichen Abläufe und habe das Thema Bestattungen frühzeitig als sehr normal empfunden.

Während mein Vater in der Stammhalterfunktion noch mehr oder weniger in den Beruf einsteigen musste, hatte ich das Glück, dass meine Eltern mit mir nach jeder Ausbildungsstufe mein Interesse, meine Wünsche und meine Ziele überprüft haben. Ich durfte mich mit Alternativen beschäftigen und habe mich gerne für die Weiterführung unserer Familientradition entschieden. Meine Ausbildung habe ich Ende 1988 abgeschlossen.

Dann gab es die spannende Zeit des gemeinsamen Arbeitens zwischen Vater und Sohn?
Zocher Richtig erkannt. Es war wichtig, sich die Akzeptanz des eigenen Weges beim Senior zu erarbeiten. Natürlich gibt es andere Blickwinkel, andere Schrittlängen und die natürliche Spannung zwischen jugendlichem Aktionismus und der Ruhe und Erfahrung des Vaters.

Daraus resultiert auch naturgemäß Diskussionsbedarf, den wir aber beide am Ende als konstruktive Weiterentwicklung für unsere Unternehmen empfunden haben.

Im Ergebnis war mein Vater der beste „Meister“, den ich mir vorstellen kann. Durch das starke Vertrauensverhältnis habe ich alle notwendigen und wertvollen Einblicke in das Unternehmen und in die Abläufe bekommen und konnte hierauf aufbauend meine eigenen Stärken und Kompetenzen ausbauen.

Wir haben einen Übergang organisiert, der als schleichender Prozess mit viel Sicherheit für unsere Mitarbeiter und unsere Kunden stattgefunden hat. Ich habe Stück für Stück mehr gefordert und mein Vater hat peu à peu mehr abgegeben. Im Endergebnis erfolgte die reibungslose Übergabe.

Welche besonderen Momente haben Sie dabei abgespeichert?
Zocher Für damals und für heute gilt, dass es sehr hilfreich ist, wenn Vater und Sohn sich die Zeit nehmen, abends oder am Wochenende in Ruhe gemeinsam nachzudenken und sich intensiv auszutauschen.

Jetzt haben sich viele Leser in ihren Leben noch nicht intensiv mit dem Thema Bestattung beschäftigt. Wie skizzieren Sie Ihre Unternehmen?
Zocher Aus meiner Sicht sind wir ein Dienstleistungsunternehmen zwischen klassischem Handwerk und ausgeprägter Kommunikation. Bestattung bedeutet „die Überführung des Körpers in die nächste Stufe des Seins“.

Dabei gilt es, den Angehörigen in einer sehr emotionalen Situation gut zur Seite zu stehen.

Wir haben in unserem Verbund jährlich etwa 400 Bestattungen und dazu circa 100 Flussbestattungen, die wir mit unserem Unternehmen ‚Flussbestattungen.de‘ auch für die Kollegen durchführen.

Wie entwickelt sich dieser Markt?
Zocher Rückläufig. Zum einen über die demografische Entwicklung und zum anderen dadurch, dass durch die neuen Lebensformen viel mehr Geld am Ende des Lebens für Altenheime und Pflege ausgegeben wird. Dadurch verbleibt von einem endlichen Budget tendenziell weniger für die Bestattung. Viele Menschen versuchen, hier Kosten zu reduzieren, indem sie zum Beispiel die Friedhofsgebühr sparen wollen.

Was heißt das konkret?
Zocher In den letzten Jahren haben sich alternative Bestattungsformen herausgebildet. Nicht nur aus Kostengründen, sondern auch, weil es eine viel stärkere Zersiedelung der Familien gibt. Der Gedanke des „Stammsitzes“ ist heute deutlich weniger ausgeprägt als früher und so stehen zum Beispiel die Fluss- oder Seebestattungen genauso wie Feuerbestattungen viel höher im Kurs. Auf diese Trends haben wir rechtzeitig reagiert – zum Beispiel mit unserer Beteiligung am Wuppertaler Krematorium sowie mit unserem Unternehmen für Flussbestattungen.

Gibt es bei der Auswahl der Bestattungsform eigentlich religiöse Unterschiede?
Zocher Wir sind sehr stolz darauf, dass wir für alle Religionen und Kulturen Bestattungen durchführen. Natürlich braucht man das entsprechende Fingerspitzengefühl für die notwendigen Anpassungen an die rituellen Handlungen der großen Religionen. Im Fazit

sind die Unterschiede aber nicht sehr groß. Man trifft die Menschen in sehr persönlichen und oftmals sehr traurigen Lebenssituationen. Krankheit und Sterben sind eher Tabuthemen, Lebendigkeit und Freude sind Werte in unserer Gesellschaft. Man braucht viel Feingefühl, um den Kunden in ihren emotional schwierigen Situationen gut zu helfen – und das als Vertreter eines Gewerbes, das eigentlich keiner haben will.

Wie gehen Sie, Ihre Kolleginnen und Kollegen mit den starken Gefühlen um?
Zocher Natürlich erleben wir den ganzen Tag über viel Gefühlschaos, aber haben auch die notwendige Professionalität, damit umzugehen. Was mich persönlich immer noch sehr betroffen macht, sind Bestattungen von Kindern und das gerade natürlich auch, weil ich an meine beiden eigenen denken muss. Die ausdruckslosen, leeren Augen der Eltern – das sind Momente, die man nur sehr schwer verdauen kann.

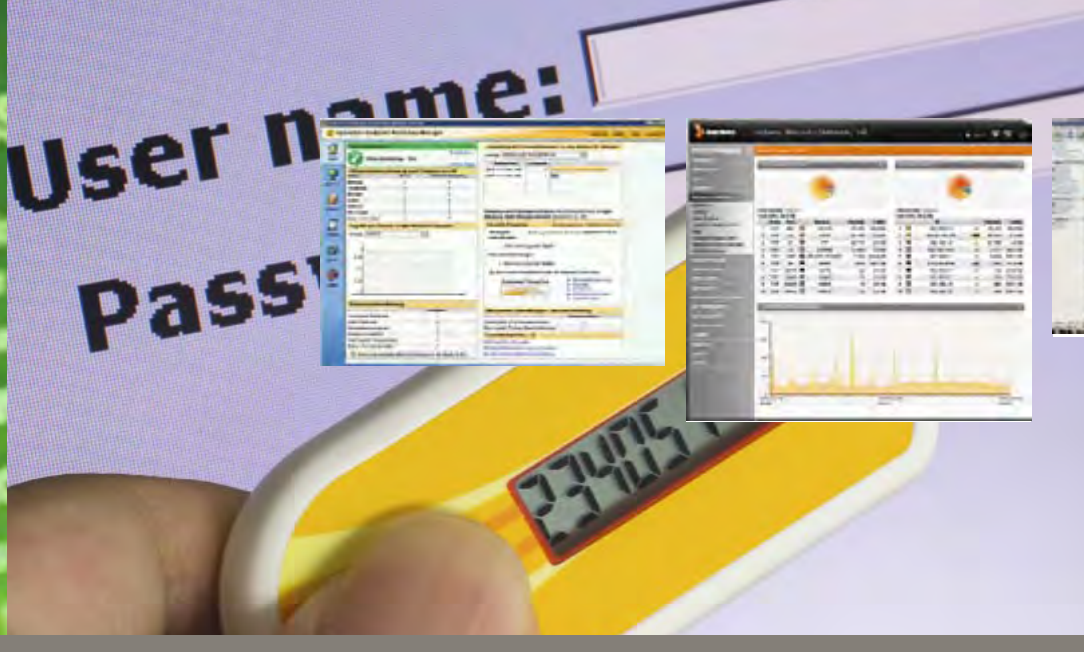
Und Ihr Blick in die Zukunft?
Zocher Die Vielfalt der Bestattungsvarianten wird weiter zunehmen, da die Möglichkeiten für den Verbleib von Asche nahezu unbegrenzt sind: ob nun in einem Fluss versenkt, in einen Vulkankrater zerstreut oder in den Weltraum überführt.

Außerdem nimmt die Bestattungsvorsorge deutlich zu. Immer mehr Menschen regeln schon zu Lebzeiten die Art und Weise ihrer eigenen Bestattung und sorgen auch für die notwendige Finanzierung. Hier zeigt sich die wachsende Unabhängigkeit unserer Gesellschaft, die alles möglichst selbst regelt, um sich nicht auf andere verlassen zu müssen oder anderen zur Last zu fallen.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 7

- RINKE-Leistungen:
- Steuerberatung
- Nachfolgeberatung
- Lohn und Gehalt
- digitale Finanzbuchhaltung/ Rechnungswesen
- Jahresabschlüsse
- Steuererklärungen



Experten für Datensicherheit

Christoph Arntz

Geschäftsführer
geboren am 17.04.1972
in Kassel
ledig

Wohnort: Köln

Holger Mundt

Geschäftsführer
geboren am 13.04.1982
in Aalen
ledig

Wohnort: Bopfinger

I. Tresor GmbH & Co. KG

Dienstleister für Beratung und
Implementierung von Daten-
management-, Archivierungs-
und IT-Sicherheitslösungen

– Standorte:

Köln und Bopfinger

– Mitarbeiter:

1 Festangestellter
5 freie Mitarbeiter

– gegründet am:

02.07.2010

Herr Arntz, Herr Mundt, vor gar nicht allzu langer Zeit waren Sie beide noch Angestellte. Was hat Sie zur Selbstständigkeit bewogen?

Arntz Der Wunsch, etwas Eigenes aufzubauen, hat schon lange in mir geschlummert. Es war mir aber auch klar, dass ich alle Lasten und Aufgaben einer Unternehmensführung nicht alleine tragen möchte und dass es sinnvoll ist, hierzu einen ergänzenden und passenden Partner zu finden. So ist es dann bei einem gemeinsamen Projekt geschehen, dass Holger Mundt und ich uns auf die Reise gemacht haben.

Wie kam es aus Ihrer Sicht dazu?

Mundt Wir beide haben uns eine lange Zeit gemeinsam beim gleichen Arbeitgeber weiterentwickelt. Als Systemingenieure lagen unsere Hauptaufgaben in der technischen Beratung der Kunden, in der Lösungskonzeption und in der Umsetzung der Anwendungen vor Ort.

Auf der einen Seite haben wir beide hier immer viel positives Kundenfeedback bekommen und auf der anderen Seite oftmals den Eindruck gehabt, dass es kundenseitig umfangreichere Bedarfe gibt, als sie über die Angebote unseres damaligen Arbeitgebers bedient werden konnten.

Arntz Genau. Und mit dem positiven Kundenfeedback auf der einen Seite und dem Wissen über weitere Geschäftspotenziale ist dann der Entschluss gereift, gemeinsam etwas Neues aufzubauen.

Ein Jahr ist zwischen der prinzipiellen Entscheidung und dem tatsächlichen Start vergangen. Was waren in dieser Zeit die wesentlichen Schritte?

Mundt Wir haben ganz klassisch mit einer Existenzgründungsberatung bei der IHK Köln angefangen. Auf der Basis dieses Gesprächs und nach dem Studium der umfangreichen Literatur zu diesem Thema waren wir bestärkt, unsere Gründung im Grundsatz zu beschließen.

Arntz Anschließend folgte Stück für Stück die Business-Planung, unsere Konzeption verfeinerte sich, die Marktpotenziale wurden abgeklöpft und die Vertriebswege definiert. Auf diese Art und Weise und ganz ohne Hektik fühlten wir uns zur faktischen Gründung gut vorbereitet.

Warum ohne Hektik?

Mundt Es ist in der IT-Branche kein großes Geheimnis, dass die wesentlichen Budgets in der zweiten Jahreshälfte ausgegeben werden. Aufgrund dieser Tatsache waren wir uns sicher, dass wir erst im Juli gründen wollen, um dann mit einer kurzen, aber ausreichenden Vorlaufzeit direkt in die tatsächliche Kundenarbeit einzusteigen.

Und ist Ihr Plan aufgegangen?

Arntz Sogar schneller als gedacht. Nach unseren Kündigungen bei unserem damaligen Arbeitgeber konnten wir unmittelbar durchstarten. Unsere langjährigen Erfahrungen und Referenzen im IT-Bereich – von der digitalen Archivierung von E-Mails, Dateien und Sharepoint über krisensichere Datensicherheit

im Backup, dem Unternehmensschutz mittels Security-Appliances oder Infrastrukturanforderungen im Microsoft-VM-Ware-Umfeld – waren unsere ersten Auftraggeber schnell überzeugt und haben dieser Überzeugung die notwendigen Taten und Aufträge folgen lassen.

Mundt Außerdem hatten wir das Glück, dass wir mit unserem damaligen Arbeitgeber ‚Global Information Distribution‘ gut und fair auseinander gegangen sind und wir nach unserem Ausscheiden schnell von dieser Seite ein Angebot zur Kooperation bekommen haben. Diese hat uns natürlich ebenfalls entscheidend geholfen.

Gab es denn auch Schwierigkeiten auf Ihrem Weg in die Selbstständigkeit?

Mundt Dank unserer Familien nicht. Eine Klippe hätten die Bankengespräche werden können, da die notwendige Anschubfinanzierung sich hier nicht so leicht umsetzen ließ wie geplant.

Unsere Familien haben aber hier deutlich Flagge gezeigt und die kleine, aber notwendige Startfinanzierung übernommen. Wir sind froh, dass wir heute schon wieder schuldenfrei sind und so dem ausgesprochenen Vertrauen auch gerecht wurden.

Welche Bedeutung haben Ihre Angehörigen insgesamt in der Gründungsphase gehabt?

Arntz Wir finden, dass unsere Familien einen sehr wichtigen Anteil an unserer Gründung hatten – als Gesprächspartner, als konstruktiver Kritiker und als emotionale Stütze.

Für einen Nicht-ITler ist Ihre Arbeit ja unter Umständen schwer zu verstehen. Wie genau beschreiben Sie Ihre Dienstleistung?

Mundt Wir stehen für die Beratung und Implementierung von Datenmanagement-, Archivierungs- und IT-Sicherheitslösungen.

Am besten kann man das an den Fragestellungen unserer Kunden erläutern, die zum Beispiel lauten: Wie kann ich meine Daten und Dateien lückenlos halten? Wie kann ich absichern, dass Daten nicht in falsche Hände kommen? Warum brauche ich eine lückenlose E-Mail-Archivierung und wie setze ich diese um?

Der Erfolg gibt Ihnen mit diesem Angebot recht?

Arntz Wir sind mit unserem Start sehr zufrieden. Dank des Vertrauens unserer ersten Kunden, tatkräftiger Weiterempfehlungen und guten Kooperationen, nicht nur mit ‚Global Information Distribution‘, darüber hinaus mit sehr guten Vertriebsereignissen in den sozialen Netzwerken, wie zum Beispiel XING, freuen wir uns sehr auf die Zukunft.

Was sind ihre nächsten Schritte?

Mundt Wir werden unser Multiplikatorennetzwerk weiter ausbauen und auch in eigenes Personal, insbesondere für den Vertrieb, investieren, um uns noch stärker auf unsere Kernkompetenzen im Bereich der Beratung und Lösungsimplementierung bei unseren Kunden konzentrieren zu können. Damit stehen Strukturierung und Wachstum im Vordergrund.

Arntz Darüber hinaus gilt es, nach der sehr spannenden und extrem zeitintensiven ersten Gründungsphase auch wieder einige Momente mehr im Leben mit der Familie und Freunden zu verbringen – also mit den Menschen, die uns während der Gründung so hervorragend unterstützt haben.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 9

RINKE-Leistungen:

– Ertrags- und Liquiditätsplanungen

– Steuerberatung

– Lohn und Gehalt

– digitale Finanzbuchhaltung/Rechnungswesen

– Jahresabschlüsse

– Steuererklärungen



Mut, Menschen und Werte

Sabine Lindner-Möller
 geschäftsführende Gesellschafterin
 geboren am 21.10.1965
 in Essen
 glücklich verheiratet, 2 Kinder
 Wohnort: Velbert

**MECU-Metallhalbzeug
 GmbH & Co. KG**
 Spezialist für NE-Metallhalbzeuge
 mit über 6.000 gelagerten
 Produkten.
 Zentrale: Velbert
 Niederlassungen: Rottweil,
 Maisach bei München und Erfurt

– gegründet: 1986

– Mitarbeiter: 96
 Auszubildende: 2

– Durchschnittlicher Jahresumsatz:
 40 Millionen EUR

Frau Lindner-Möller, das Unternehmen MECU ist noch ein relativ junges Unternehmen.

Wie kam es 1986 zur Gründung?

Lindner-Möller Das Thema Metall hat in unserer Familie eine lange Tradition. Mein Vater war zum damaligen Zeitpunkt Schrotthändler hier in Velbert und erkannte die vielfältigen Bedarfe dieser Region. Mit diesem Wissen und auf der Basis des guten Kontaktnetzwerkes hat er dann mit einem Partner das Unternehmen MECU gegründet und Stück für Stück auf den richtigen Weg gebracht.

Und Ihr Einstieg in dieses Unternehmen?

Lindner-Möller Formal war ich vom ersten Tag an dabei, da mein Vater mir einen Gesellschafteranteil von 10 Prozent zugeordnet hatte. Neben diesem Einstieg auf dem Papier habe ich aber zuerst eine Lehre als Groß- und Außenhandelskauffrau in der Metallbranche absolviert. Anschließend arbeitete ich für einen Metallgroßhändler – spezialisiert auf die Luftfahrtindustrie, bevor ich nach Italien und hier in die Aluminiumherstellung wechselte.

1997 war es dann soweit und ich habe voller Dynamik und Tatendrang meine Aufgabe bei MECU übernommen.

Ihre Augen strahlen richtig bei diesem Thema?

Lindner-Möller Das war auch eine tolle Zeit. MECU war damals circa 40 Mitarbeiter groß und ich hatte viel Lust auf die neue Aufgabe. Dank meines Werdegangs waren mir wesentliche

Elemente unserer Branche bekannt – die NE-Metalle an sich, die Herstellung und der Handel, genauso wie ich viele Kunden und Hersteller bereits persönlich kannte.

Neu war jetzt die Aufgabe der Führung, die ich dann mit viel Leidenschaft angehen konnte. Die große Akzeptanz innerhalb des MECU-Teams gab mir Recht und das Team hat damals wie heute gut an einem Strang gezogen.

Und welcher Führungsstil hat sich dann aus Ihrer Sicht ausgeprägt?

Lindner-Möller Für mich kann ein erfolgreiches mittelständisches Unternehmen nur dann funktionieren, wenn die Verantwortung auf viele Schultern verteilt ist und sich ein Team gemeinsam – und jeder stark in seiner eigenen Aufgabe – den täglichen Herausforderungen stellt.

Diesem Gedanken bin ich von Anfang an gefolgt und habe von daher viel delegiert und gute Strukturen und Prozesse eingeführt. Damit habe ich die notwendige Grundlage geschaffen, um neben meiner Verantwortung bei MECU zwei Kinder zu bekommen und diese gemeinsam mit meinem Mann großzuziehen.

Wofür steht aus Ihrer Sicht MECU?

Lindner-Möller Wir sind ausgewiesener Spezialist für NE-Metallhalbzeuge und das mit über 6.000 gelagerten Produkten. Aus dieser breiten Angebotspalette heraus beraten wir kompetent und liefern zuverlässig gleichbleibend hohe Qualität. Schnell, präzise, sicher und zu fairen Konditionen. Damit stehen naturgemäß unser

Qualitätsanspruch und unsere Materialkompetenz, die Sicherheit in unseren Prozessen sowie unsere moderne Technik auf solider Basis.

Darüber hinaus bin ich der festen Überzeugung, dass unsere Mitarbeiter die wesentliche Grundlage sind und dass es gilt, alle Kompetenzen dieses Hauses bei Entscheidungen und bei Entwicklungsprozessen mit ins Boot zu holen. Eine meiner Hauptaufgaben ist damit die Schaffung einer guten Wohlfühlumgebung für das Team – im Sinne einer guten Arbeitsatmosphäre und einer wirklichen Identifikation mit unseren gemeinsamen Zielen.

Das heißt konkret?

Lindner-Möller Auf der einen Seite geht es um bauliche Maßnahmen, wie z. B. 2005 die Errichtung unseres modernen Hochregallagers oder 2007 den kompletten Um- und Ausbau des Verwaltungsgebäudes, der unsere moderne persönliche und individuelle Firmenphilosophie innen verwirklicht und nach außen sichtbar macht. Darüber hinaus geht es aber auch um die vielen wichtigen Kleinigkeiten, wie z. B. unsere Verträge mit den umliegenden Kindergärten, Investitionen in einen Entspannungsraum und die Implementierung eines aktiven Gesundheitsmanagements.

Wir bekommen regelmäßig Besuch von einer Entspannungspädagogin mit der wir gemeinsam unterschiedliche Kurse im Lager und in der Verwaltung bzw. im Vertrieb durchführen – zur progressiven Muskelentspannung oder zum autogenen Training. Darüber hinaus haben wir auch besondere Tage eingeführt, wie den „Turnschuh-Tag“, den „Wasser-Tag“ oder den „Vitamin C-Tag“. Das Feedback aus dem Team zeigt, dass wir hier auf einem guten gemeinsamen Weg sind.

Aktuell kümmere ich mich um die Vereinbarkeit von Pflege und Beruf bei MECU. Wir haben einen Rahmenvertrag mit der Diakonie abgeschlossen und jeder Mitarbeiter kann im Bedarfsfall hier die Möglichkeiten der Beratung für seine konkrete Situation, zum Beispiel mit den Eltern oder dem Lebenspartner, in Anspruch nehmen. Dieses Engagement für MECU, das Festhalten an gewissen Traditionen und das Hochhalten menschlicher Werte, ist mir persönlich ein sehr wichtiges Thema.

Dank der guten Zusammenarbeit haben wir auch schwierigere wirtschaftliche Monate durchgestanden. Wir arbeiten gut daran, Abläufe und Prozesse zu verfeinern, Kosten zu reduzieren und immer ein Auge für neue Produkte und Märkte zu haben.

Und Ihr Ausblick?

Lindner-Möller Es bleibt spannend. Die wirtschaftlichen Zyklen sind kurz und intensiv. Wir bieten viele Spezialitäten, haben einen guten Einkauf und ein exzellentes Lagermanagement und können so mit einem flexiblen Preissystem viele Kundenanforderungen und Kundenwünsche bedienen.

Und im Team gibt es eine echte Akzeptanz untereinander. Wir haben es geschafft, die jeweiligen Stärken der einzelnen Personen gut zu bündeln. Mit diesem Wissen blicke ich sehr optimistisch in die Zukunft, weil ich fest daran glaube, dass wir dynamisch genug sind, um Trends zu setzen und stark genug, um von Marktveränderungen nicht überrollt zu werden.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 11

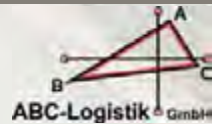
RINKE-Leistungen:

– Unternehmensberatung
 einschließlich Ertrags- und
 Liquiditätsplanungen

– Steuerberatung

– Jahresabschlüsse

– Steuererklärungen



Logisch – konsequent – innovativ

Holger te Heesen

geschäftsführender Gesellschafter
geboren am 27.01.1960
in Wuppertal
verheiratet, 1 Kind
Wohnort: Wuppertal

Andreas Books

geschäftsführender Gesellschafter
geboren am 28.04.1960
in Schwelm
verheiratet, 1 Kind
Wohnort: Velbert

ABC-Logistik GmbH

Dienstleister in der Spedition,
Logistik und Lagerhaltung;
ergänzende Dienstleistungen
über die ABC-Messe GmbH, die
ABC-Logistik München GmbH
und die SGL-Logistik GmbH

– gegründet: 1997

– Mitarbeiter: ca. 300,
12 Auszubildende

– Kunden: ca. 500 aktive

– Logistikfläche: 50.000 qm

– LKW: 60 eigene

– Lieferungen mtl.: ca. 60.000

– Stückgut mtl.: ca. 15.000 t

Herr te Heesen, Herr Books, Sie haben in einer heiß umkämpften Branche Ihr Unternehmen 1997 neu gegründet. Was hat Sie motiviert?

te Heesen Wir sind beide in diesem Bereich „groß geworden“ und haben in unterschiedlichen Unternehmen vielfältigste Einblicke in die Abläufe und Strukturen gewonnen. 1996 standen die Sterne einfach günstig, weil die Situation innerhalb unserer damaligen Aufgaben nicht mehr befriedigend war und unsere Motivation, etwas Eigenes zu tun und die eigenen Grundsätze und Philosophien in die Tat umzusetzen, groß genug war.

Books Wir beide sind schon seit der Jugend befreundet. Dieses starke Vertrauen und das Wissen um die gegenseitigen Stärken war die wichtige Basis für unseren Start. Wir waren damals und wir sind heute fest davon überzeugt, dass gerade in unserer wettbewerbsintensiven Branche ein wirklich guter Service nach unseren Maßstäben zum Erfolg führt.

Und Ihr Start konkret?

te Heesen Das war schon eine sehr spannende Zeit. Zum Jahresbeginn 1997 haben wir ein kleines Büro angemietet, einen weiteren Mitarbeiter eingestellt und sind im wahrsten Sinne des Wortes losgelaufen. Dank unserer Hausbank und einiger Kunden der ersten Stunde haben wir diese Phase erfolgreich absolviert.

Books Wir haben im ersten Jahr einen Umsatz von knapp zwei Millionen D-Mark erreicht und die Entwicklung bis heute beweist, dass wir mit unseren Schwerpunkten richtig liegen.

Heute liegen wir bei knapp 30 Millionen Euro und blicken dank unseres starken Mitarbeiter-teams, unseres vielfältigen und verlässlichen Dienstleistungsangebotes und unseren guten Eckdaten – zum Beispiel betreffend der Fahrzeugflotte und unserer Logistikfläche – positiv in die Zukunft.

Wo sehen Sie Ihre besonderen Stärken?

te Heesen An oberster Stelle steht sicherlich unser sehr gutes Arbeitsklima. Zufriedene Mitarbeiter sind der wichtigste Baustein für zufriedene Kunden. Wir integrieren unser Personal in unsere Abläufe, wir sind sehr transparent im Umgang mit Zahlen und Entwicklungen, wir nehmen gerne Vorschläge aus dem Kreis unseres Teams auf und so entwickelt sich die ABC-Logistik-Gruppe positiv – und dies mit viel Kontakt zur Basis und eingebettet in ein hervorragendes Netzwerk.

Books Wir arbeiten nach einer klaren Philosophie und mit deutlichen ethischen Grundsätzen. Dies hilft uns, geradlinige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen. Wir raten zum Beispiel von Outsourcingprojekten ab, wenn sie keinen Sinn machen, genauso wie wir aus unseren Augen sinnlose Transporte ablehnen. Zum Beispiel würden wir kein Mineralwasser von Italien nach Nordrhein-Westfalen transportieren.

Ausgeprägte fachliche Kompetenz, soziale und ökologische Verantwortung sowie die Identifikation unserer Mitarbeiter mit der gemeinsamen Aufgabe sind sicherlich wesentliche Quellen des Erfolgs unserer Unternehmensgruppe.

Und was sind die Spezialitäten in Ihrem Dienstleistungsangebot?

te Heesen Unsere Basis ist eine exzellente bundes- und europaweite Stückgutverteilung mit mehr als neunzig Zielstationen in Deutschland und weiteren 36 Zielstationen in Europa. Unser verlässlicher Linienverkehr mit täglich über 1.000 eingesammelten Sendungen ist das wichtige Rückgrat unserer Arbeit.

Books Darüber hinaus haben wir uns in spannenden Nischenmärkten einen sehr guten Namen gemacht, wie zum Beispiel bei der Eventlogistik, der Büromöbellogistik, der Kühlschranklogistik oder im Bereich C-Teile-Management.

Das bedeutet konkret?

te Heesen Mit unserem Geschäftsbereich Kühlerlogistik liefern wir mehr als 20.000 Industriekühlschränke im Jahr an ihre jeweiligen Einsatzorte. Aber das Anliefern ist nur ein kleiner Teil unserer Dienstleistung. Wir beschaffen auch, übernehmen die Wareneingangskontrolle und Kommissionierung, bauen auf und nehmen in Betrieb, übernehmen die Befüllung und die Verpackungsentsorgung genauso wie wir Wartung, Reinigung sowie Reparatur und Wiederaufbereitung abwickeln. Einfach ein Rundum-sorglos-Paket, beispielsweise für Kunden wie Bacardi, Red Bull oder Coca-Cola.

Books „Rundum sorglos“ ist auch ein wichtiges Stichwort für unser C-Teile-Management, für Kunden wie Knorr-Bremse oder Siemens. In unserem Lager in München haben wir gut 12.000 Lagerplätze mit 8.000 unterschiedlichen Artikeln als C-Teile gelagert und kommissionieren hier so, dass wir auftragsgerecht und just-in-time in den jeweiligen Produktionsbereich liefern können.

Wir übernehmen die Wareneingangskontrolle und die Qualitätsprüfung, kommissionieren bedarfsgerecht 24 Stunden täglich und sieben Tage die Woche und unterstützen so unsere Auftraggeber als verlässlicher Partner.

te Heesen Dazu kommt natürlich die 2004 gemeinsam mit Thomas Books gegründete ABC-Messe GmbH, die sich von der Idee über die Zeichnung und Bau von Messeständen bis zur vollständigen Umsetzung von Messekonzepten in Deutschland und Europa sehr gut positioniert hat.

Und wo geht die Reise hin – für die Branche beziehungsweise für Sie?

Books Verlässlichkeit und Service werden auch weiterhin wichtige Stichworte sein. Es gilt, kundenindividuell die richtigen Pakete als Servicedienstleister in der Logistik zu schnüren und sich dabei nicht rein auf den Transport zu konzentrieren, sondern mehr Verantwortung für qualitativ gute Zuliefererprozesse zu übernehmen. Die oben skizzierten Geschäftsfelder bieten hier viel Potenzial für eine weiterhin erfolgreich expansive Entwicklung.

Und Ihre Vision für die Zukunft?

te Heesen Vision ist vielleicht das falsche Wort, Ziel sicherlich das Richtige.

Der Aufbau einer qualifizierten City-Logistik für unsere Innenstädte ist eine wichtige, noch ungelöste Aufgabe. Ein neues System, zum Beispiel mit Elektrofahrzeugen bei größtenteils nächtlicher Anlieferung, um die Innenstädte vom Zuliefererverkehr zu entlasten, ist uns ein wesentliches Anliegen, bei dem wir gerne mitdenken und bereit sind, Verantwortung zu übernehmen.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 13

RINKE-Leistungen:

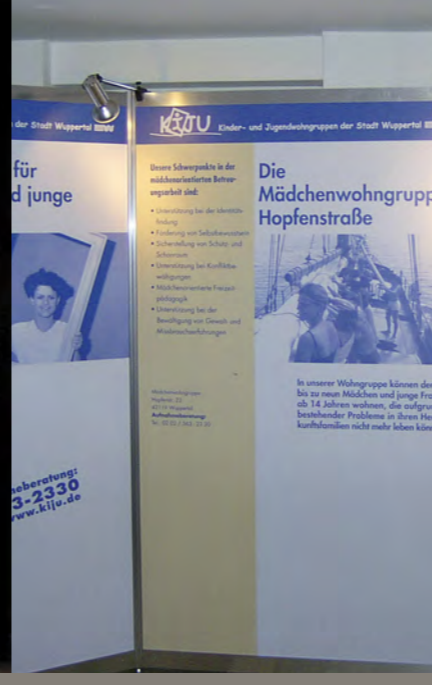
– Unternehmensberatung

– Steuerberatung

– Lohn und Gehalt

– Jahresabschlüsse

– Steuererklärungen



BUNT GEGEN GRAU

Harald Dorau
Betriebsleiter
geboren am 20.10.1957
in Werdohl
verheiratet, 1 Kind
Wohnort: Wuppertal

Kinder- und Jugendwohngruppen der Stadt Wuppertal
Ein kommunaler Dienstleistungsanbieter für Jugendhilfeaufgaben der Stadt Wuppertal, der auf der Grundlage des Kinder- und Jugendhilfegesetzes Kinder, Jugendliche, junge Volljährige und Familien aufnimmt, betreut, erzieht und versorgt.

Gründung im Rahmen der Umstrukturierung der gesamten Stadtverwaltung Wuppertal zu Beginn des Jahres 1996.
– seit 1999 Eigenbetrieb
– Beschäftigte: knapp 100, davon circa 85 Prozent pädagogisch
– Auszubildende: 7
– 117 Heimplätze

Herr Dorau, nicht alle unsere Leser hatten schon Kontakt mit Ihrer, bzw. vergleichbaren Einrichtungen. Wofür steht die Kinder- und Jugendwohngruppe in Wuppertal?
Dorau Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, jungen Menschen eine Orientierung zu bieten, sie zu beraten, zu begleiten und in ihrer individuellen Entwicklung unter Berücksichtigung ihrer bisherigen Lebenssituation zu fördern.

Wir betreiben in Wuppertal Kindertagestätten, Kinderwohngruppen, Mutter-Kind-Wohnappartements, Jugendwohngruppen, eine Mädchenwohngruppe und ergänzende Tagesgruppen verteilt auf sechs Standorte im Stadtgebiet.

In den letzten 15 Jahren hat sich sicherlich auch in Ihrem Bereich einiges gewandelt. Was sind für Sie wichtige Stichpunkte?
Dorau Ich finde, am deutlichsten kann man das in Farbwelten beschreiben. Bei meinem Einstieg Ende 1995 prägten dunkelgrüne, dunkelbraune und graue Töne die Farbwelt der städtischen Heimerziehung. Heute stehen wir für Farben wie blau, weiß, gelb und rot – und das nicht nur in unserem Logo, sondern auch in unserer Denk- und Arbeitsweise.

Aus unserer Sicht gilt es, jeden Aufenthalt eines Kindes oder Jugendlichen bei uns so schön und so angenehm wie möglich zu gestalten und trotzdem nie zu vergessen, Kinder und Jugendliche so schnell wie möglich zurück in ihr bekanntes oder ein neues familiäres Umfeld zu begleiten.

Was hat sich darüber hinaus verändert?
Dorau Zu Beginn des Zusammenschlusses der ehemaligen städtischen Kinderheime haben wir von der Stadt Wuppertal 3 Millionen D-Mark Betriebskostenzuschuss über die Pflegesätze hinaus erhalten. Heute arbeiten wir ohne städtischen Zuschuss. Aus der damaligen Philosophie, die Anzahl der Kinder und Jugendlichen in den Gruppen möglichst gering zu halten bei gleichzeitiger längerer Verweildauer, ist heute eine Philosophie geworden, möglichst vielen Kindern und Jugendlichen zu helfen – und zwar verlässlich und schnell, mit hoher emotionaler Bindung für die Arbeit und mit kurzen Wegen untereinander.

Wie sieht die Situation in einer Stadt wie Wuppertal insgesamt aus?
Dorau Es gibt jährlich circa 500 Kinder und Jugendliche mit Betreuungs- beziehungsweise Versorgungsbedarf. Wir bieten 117 Plätze. Gemeinsam mit weiteren Einrichtungen stehen in Wuppertal rund 300 Plätze zur Verfügung. Dies bedeutet im Fazit, dass die Anzahl der Heimplätze unter dem tatsächlichen Bedarf steht. Unsere Arbeit muss sich von daher darauf konzentrieren, Heimaufenthalte möglichst auf kurze Dauer anzulegen und viel Kraft und Energie zu investieren, um die Kinder und Jugendlichen wieder in ein familiäres Umfeld zu begleiten. Nur so haben wir die Chance, möglichst viele Kinder und Jugendliche zu unterstützen.

Und wie hoch ist die durchschnittliche Verweildauer?
Dorau Wir liegen bei uns bei circa eineinhalb Jahren, aber dies ist eine Aussage mit wenig

Substanz. Kleine Kinder bleiben tendenziell länger bei uns, bei Jugendlichen gelingt die Vorbereitung auf das selbständige Leben schneller.

Welche Umstrukturierungen waren beispielhaft verantwortlich, dass Sie den städtischen Zuschuss auf Null fahren konnten?
Dorau Als Diplom-Verwaltungswirt habe ich mich schon frühzeitig mit effizienten Organisationsstrukturen und mit Personalentwicklung beschäftigt. Aus diesen Bereichen habe ich dann große Potenziale ausgeschöpft, in dem wir gemeinsam die Verwaltungsarbeit gestrafft haben, Themen konzentriert wurden und wir in Teilen auch räumlich zentralisieren konnten. Darüber hinaus haben wir zentrale Dienstleistungen wie zum Beispiel Küche und Wäsche aufgelöst und in die einzelnen Wohngruppen integriert – nicht nur aus fiskalischen Gründen, sondern auch um den Jugendlichen zu zeigen, wie gekocht und gewaschen wird.

Das Thema Integration ist in aller Munde. Wie sieht das bei Ihnen aus?
Dorau Auch bei uns ist das ein wichtiges Thema. Hier geht es um die Integration der Kinder und Jugendlichen in das reale Leben. Während früher Jugendwohngruppen oder Kinderheime gerne weit außerhalb der Stadt geplant und realisiert wurden, gilt es aus unserer Sicht, solche Angebote möglichst nah am tatsächlichen Leben zu platzieren. Wir verstehen uns als Schon- und Schutzraum, aber das Wichtigste ist es, gute und realitätsnahe Entwicklungsimpulse zu setzen.

Sie verwenden viel Energie zum Einwerben von Drittmitteln. Ist dies auch ein wesentlicher Bestandteil dieser Philosophie?
Dorau Das „Einwerben von Spenden“ ist uns grundsätzlich nicht erlaubt – allerdings benötigen wir über die Pflegesätze hinaus immer Mittel, um beispielsweise für unsere Kinder

und Jugendlichen eine aktive Freizeit- und Sportunterstützung leisten zu können. Zwar bieten die Pflegesätze eine gute und vernünftige Basis, aber wir brauchen dieses „plus X“ um unseren Kindern und Jugendlichen wirklich die Teilhabe am Leben zu ermöglichen, auch zu Themen wie Urlaub und Freizeit, über die man sich mit seinen Freunden und Freundinnen an der Schule unterhält.

Das bedeutet beispielhaft?
Dorau Heinz-Olof Brennscheidt unterstützt mit seiner Stiftung für Wuppertaler Kinder in Heimen viele Projekte von uns und zwar nicht nur finanziell, sondern auch persönlich. Ein Beispiel: Aus öffentlichen Mitteln stehen je Kind 250 Euro pro Jahr für Themen wie Urlaub und Freizeit zur Verfügung. Durch die Stiftung wird dieser Betrag verdoppelt.

Dank der EDE-Stiftung konnten wir im Bereich der bewegungstherapeutischen Angebote für unsere Kinder und Jugendlichen viele neue Wege gehen, die dabei helfen, nicht nur mit verbesserter Motorik, sondern auch mit mehr Selbstbewusstsein durchs Leben zu gehen.

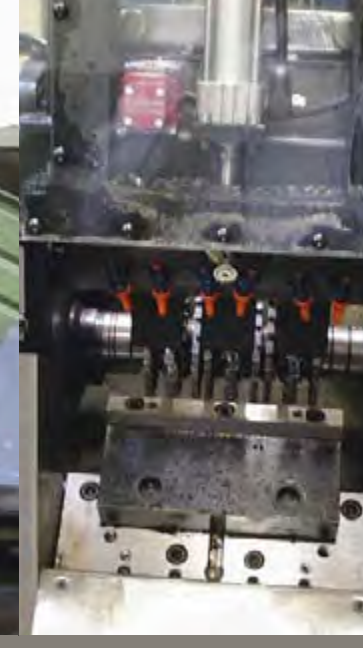
Und wir würden uns natürlich freuen, wenn noch viele weitere Unternehmen, Institutionen oder Personen dabei helfen, die Kinder- und Jugendhilfe in Wuppertal täglich zu verbessern.

Gibt es Ihrerseits Wünsche über die weitere finanzielle Unterstützung durch Dritte hinaus?
Dorau Natürlich habe ich den Wunsch, dass Eltern sich bei Problemen frühzeitig Hilfe suchen und diese – trotz knapper Haushaltskassen – weiterhin für Eltern zugänglich sind.

Zudem ist eine entscheidende Basis für eine erfolgreiche Kinder- und Jugendhilfe auch die Anzahl von Pflegefamilien. Hierauf konzentriert sich ein großer Teil unserer Entwicklungswünsche.



RINKE-Leistungen:
– Unternehmensberatung
– betriebswirtschaftliche Beratung



neuhaus hamburger

Steuerungstechnik
Verfahrenstechnik
Automatisierung

Wir steuern Ihren Erfolg.

Peter Neuhaus
geschäftsführender Gesellschafter
geboren am 26.07.1949
in Warburg
verheiratet, 2 Kinder

Wohnort: Wuppertal

Ulrich Hamburger
geschäftsführender Gesellschafter
geboren am 11.07.1956
in Wuppertal
verheiratet, 2 Kinder

Wohnort: Wuppertal

Joachim Neuhaus
geschäftsführender Gesellschafter
geboren am 01.06.1955
in Wuppertal
verheiratet

Wohnort: Wuppertal

NHM
Neuhaus & Hamburger
Mechatronik GmbH

Engineering für und Umsetzung
von Sondermaschinen,

Prüftechnik, Steuerungstechnik,
Vorrichtungsbau

Standort: Wuppertal

– gegründet: 1952

– Mitarbeiter: 22

– Auszubildende: 2

Von der Paul Neuhaus GmbH zur Neuhaus & Hamburger Mechatronik GmbH, von einem Unternehmensgründer zum Dreigestirn – wie skizzieren Sie diesen Wandel?

P. Neuhaus In den frühen fünfziger Jahren hat dieses Unternehmen im Bereich der mechanischen Fertigung von Vorrichtungen und Werkzeugen seine Wurzeln ausgebildet und erfolgreich entwickelt. Stück für Stück hat sich das Unternehmen mit dem Markt und mit den rasanten Entwicklungen der industriellen Automatisierung weiterentwickelt. Die Aufgabenstellungen wurden immer umfangreicher und komplexer – und das nicht zuletzt durch die Einführung der elektrischen Steuerung.

J. Neuhaus Hier haben wir noch eine Zeitlang auf Zulieferer zurückgegriffen, bevor die Entscheidung gefallen ist, weiter daran festzuhalten, alle Kernkompetenzen zum Sondermaschinenbau auf jeden Fall im eigenen Haus zu haben. Dies hat uns motiviert, 1995 deutlich in die Zukunft zu investieren.

Das war die Grundlage für Ihren Einstieg?

Hamburger Richtig. 1995 haben wir zu dritt die NHM Mechatronik gegründet und zwar auf dem Drei-Säulen-Modell P. Neuhaus für die Mechanik, J. Neuhaus für die kaufmännische Unternehmensführung und meine Person für die Elektrotechnik. Zeitgleich haben wir zusätzlich noch eine Konstruktionsabteilung aufgebaut.

Und das hieß im Ergebnis?

P. Neuhaus Mit diesem wichtigen Schritt hatten wir alle notwendigen Gewerke unter einem Dach, damit auch in unserer Hand und unter

einer einheitlichen Qualitätsvorstellung. Wir entwickeln Sondermaschinen, Automationen und Vorrichtungen von der innovativen, immer lösungsorientierten Idee bis hin zur fertigen Maschine. Genauso arbeiten wir selbstverständlich nach den Zeichnungen unserer Kunden, je nachdem welchen Umfang eines kreativen Miteinanders unser Auftraggeber wünscht.

J. Neuhaus So sind wir kontinuierlich, endogen aus eigener Kraft gewachsen und haben uns zum Vollsortimenter im Bereich Sondermaschinen entwickelt. Unsere Pluspunkte sind dabei Schnelligkeit, kurze Abstimmungswege und unsere Flexibilität, individuell auf Kundenanforderungen reagieren zu können und dabei auch preislich gut wettbewerbsfähig zu sein.

Hamburger Unsere wertvolle Basis ist der exzellente Mix aus unterschiedlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten in unserem Unternehmen und das nicht nur innerhalb der Geschäftsführung. Mit unserem Team, bestehend aus Diplom-Ingenieuren, Elektrotechnikern, Mechatronikern, Elektrikern, Maschinenbauern, Mechanikern und CNC-Fräsern, können wir für jede Aufgabenstellung das richtige Team bündeln.

Was bedeutet Ihre Devise „Plan. Build. Run.“?

P. Neuhaus Im Sondermaschinenbau beschreibt normalerweise der Kunde die zu lösende Aufgabe. Wir setzen uns dann im Team hin und tüfteln an unserem Lösungsweg. Im Anschluss wird dieser visualisiert, zum Beispiel mit den Möglichkeiten des 3D-CAD und dann dem Kunden präsentiert.

Hamburger Auf der Basis des ersten Konstruktionsentwurfs werden die Anforderungen des Kunden überprüft. So stellen wir sicher, dass er sich mit unserem Lösungsweg und den erarbeiteten Vorschlägen identifiziert.

J. Neuhaus Besteht Einigkeit über Preis, Liefertermin und das erarbeitete Konzept, kann die Konstruktion und die Detaillierung vorgenommen werden.

P. Neuhaus Nun beginnt der zweite spannende Teil dieses Prozesses, wir fertigen die Maschine, bauen Sie hier bei uns auf und erproben alles intensiv.

Wie lange dauert es im Normalfall bis zum Aufbau der Maschinen beim Kunden?

Hamburger Wir sind stark in einem Segment von Sondermaschinen zwischen 100.000 und 800.000 Euro Auftragsvolumen. Tendenziell bewegen wir uns in Abwicklungszeiträumen zwischen drei und neun Monaten, je nach Größe und Spezialisierung.

Was zeichnet Sie besonders aus?

P. Neuhaus Dank unserer guten interdisziplinären Zusammenarbeit und mit unserem großen Erfahrungsschatz bei automatisierter Montage-technik, Prüftechnik und im Bereich des Sondermaschinenbaus, zum Beispiel für Zerspanungstechnik, gelingt es uns immer wieder, unsere Vielseitigkeit zu beweisen, indem wir für Kunden neue Lösungswege entwickeln.

J. Neuhaus Dank der effizienten Strukturen, der kurzen Wege und der Alles-unter-einem-Dach-Lösung können wir gute Angebote unterbreiten.

Hamburger Außerdem stärkt uns unser zweites Standbein – die Lohnverarbeitung: wir fertigen Einzelteile, Betriebsmittel sowie Vorrichtungen und können dabei unser Know-how und den Maschinenpark hervorragend nutzen.

Sie blicken also positiv in die Zukunft?

P. Neuhaus Im Moment sind wir gut ausgelastet, wir investieren viel in Fort- und Weiterbildung genauso wie in Technik, Werkzeuge und in unser Gebäude.

Hamburger Wenn wir uns weiterhin regelmäßig kritisch überprüfen, um unsere Entwicklung aktiv voranzutreiben, dann macht es einfach Spaß, sich den täglichen Herausforderungen beispielsweise in der Verbesserung der Prüf- und Messtechnik zu stellen. Über die positive Abwicklung von Aufträgen bekommen wir immer wieder die Anerkennung als lösungsorientierter Partner.

Gibt es für Sie schon konkrete Themen?

J. Neuhaus Unsere Zukunft steht ganz wesentlich unter unserem Leitsatz: „Im Service so gut wie in der Technik“. Unser 24-Stunden-Service ist ein gutes Beispiel für den hohen Stellenwert von Dienstleistung und Kundenorientierung in unserem Unternehmen. Unser Notdienst beispielsweise reagiert immer sofort und kompetent. Wartung und Reparatur werden von unserem Kunden als vorbildlich gewertet.

P. Neuhaus Wenn zum Beispiel die Zusammenarbeit mit einem neuen Kunden beginnt, steht für uns am Anfang die professionelle Einweisung der Mitarbeiter in das neue System im Vordergrund. Wir begleiten sie während der Einarbeitungsphase bis alles reibungslos läuft.

Diesen Weg des Serviceanbieters im Bereich Sondermaschinenbau werden wir konsequent weitergehen.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 17

RINKE-Leistungen:

– Unternehmensberatung
einschließlich Ertrags- und
Liquiditätsplanungen

– Steuerberatung

– Lohn und Gehalt

– Finanzbuchhaltung beim
Mandanten vor Ort
inklusive Vorbereitung des
Zahlungsverkehrs

– Jahresabschlüsse

– Steuererklärungen



Schüler zur eigenen Identität begleiten

Jan Rüggeberg

Vorsitzender des Vorstandes der
Stiftung Deutsche Landerziehungs-
heime Hermann-Lietz-Schulen
Beruf: Unternehmer
Gesellschafter der Fa. August
Rüggeberg – PFERD-Werkzeuge
geboren am 01.04.1938
in Mainz
verheiratet, 5 Kinder
Wohnort: Marienheide

Stiftung

Hermann-Lietz-Schulen

staatlich anerkanntes Gymnasium,
Realschule, Fachoberschule und
Grundschule in Schloss Bieberstein
bei Fulda, Schloss Hohenwehrrda
bei Bad Hersfeld, Haubinda in
Thüringen

– Das erste Internat wurde
vom Stifter Hermann Lietz
1898 gegründet.

– Mitarbeiter: circa 165

– Schüler: circa 670

Herr Rüggeberg, als ehemaliger Hermann-Lietz-Schüler sind Sie seit mittlerweile 23 Jahren Vorstandsvorsitzender der Stiftung Deutsche Landerziehungsheime Hermann-Lietz-Schulen. Wodurch zeichnen sich die drei Landerziehungsheime besonders aus?

Rüggeberg „Fordern statt verwöhnen“, postulierte schon Hermann Lietz vor mehr als einem Jahrhundert. Damals wie heute müssen Leistungen bei den jungen Menschen eingefordert werden, um Erfolgserlebnisse und damit verbunden Selbstvertrauen aufbauen zu können.

Das Bekenntnis zur Leistung spiegelt sich in den sogenannten „Gilden“, in der praktischen Arbeit sowie im Schulalltag wider. Ob es um ein eigenes Schmuckstück aus der Goldschmiede-Gilde geht oder um Gartenarbeit als Praxiseinsatz und natürlich die Bewältigung des Unterrichtsstoffes – die Erfahrung, etwas geschaffen und „geschafft“ zu haben, weckt Energie und lässt die eigenen Ansprüche wachsen. All das zeichnet unsere Schulen aus und ist fester Bestandteil unserer Schulphilosophie.

Die Lage der Schulen auf dem Land, das heißt außerhalb der Städte, in reizvoller landschaftlicher Umgebung fördert außerdem auf natürliche Weise das Bewusstsein für Natur und Umwelt.

Was bedeutet das genau am Beispiel der Schule im Schloss Hohenwehrrda?

Rüggeberg Schloss Hohenwehrrda liegt am Rande des hessischen Biosphärenreservats

Rhön über dem Wehrda- und Haunetal. Die Lietz-Schule ist ein kleiner, überschaubarer Campus mitten im Wald. Die Insellage schafft eine besonders lernfördernde Atmosphäre. Abseits der städtischen Lebens können die Heimbürger aus der Natur Ruhe schöpfen und ein ökologisches Bewusstsein entwickeln. Jungen und Mädchen können hier die Klassen fünf bis neun des Gymnasiums und die Klassen fünf bis zehn der Realschule besuchen. Um das ehemalige Jagdschloss gruppieren sich die Schulhäuser. Hohenwehrrda ist eine reine Internatsschule und versteht sich als soziales Netz, in dem Schüler in ihrer Selbstfindung durch eine ganzheitliche Erziehung begleitet und gefördert werden.

Und die Besonderheiten in Haubinda?

Rüggeberg Das ehemalige Rittergut Haubinda in Thüringen ist die älteste Hermann-Lietz-Schule. Hier lebt man im Einklang mit der Natur inmitten von 70 Hektar Wiesen und Wäldern gemeinsam mit Schafen und Pferden und lernt, nachhaltig mit natürlichen Ressourcen umzugehen. Schülerinnen und Schüler können hier die Klassen eins bis zwölf mit ihren Schulzweigen Grundschule, Hauptschule, Realschule und Fachoberschule besuchen. Ein Drittel der Schüler lebt im Internat, die anderen besuchen das Tagesheim, nehmen an den Gilden teil und erledigen praktische Arbeiten in Haus und Hof. Das schülerdemokratische Pilotprojekt „Schulstaat Haubinda“ hat überregional für Aufmerksamkeit gesorgt. Begabte Schüler können überdies die Oberstufe in Bieberstein besuchen und dort die Fachhochschulreife oder auch die allgemeine Hochschulreife erlangen.

Was zeichnet aus Ihrer Sicht die Schule im Schloss Bieberstein aus?

Rüggeberg Das beeindruckende Barockschloss Bieberstein ist ein reines Gymnasium und wurde 1904 durch Hermann Lietz gegründet, 15 Kilometer östlich von Fulda. Einst Sommerresidenz der Fürststäbe zu Fulda, beherbergt es heute die Klassen zehn bis dreizehn für Schüler. Da die Biebersteiner Schüler allesamt junge Erwachsene sind, leben und arbeiten sie in einem weniger reglementierten Umfeld. Jedes Zimmer verfügt über Internet- und Intranet-Anschluss. Langfristige Lernerfolge statt Kurzzeitwissen, Persönlichkeitsentwicklung statt Prüfungstress: die Hermann-Lietz-Landerziehungsheime schaffen im Internat Schloss Bieberstein erstmals zum Schuljahr 2010/11 mit dem zusätzlichen Bildungsjahr die Wahlmöglichkeit zwischen zwölf- oder dreizehnjähriger Gymnasialzeit. Denn: für viele Schüler ist die Komprimierung des Lernstoffs in der Mittelstufe nicht förderlich. Im Bildungsjahr geht es nicht um reine Wiederholung von Unterrichtsstoff. Vielmehr umfasst das Portfolio Intensivkurse aus den Themenfeldern Sprache, Natur- und Geisteswissenschaften, Erlebnispädagogik, Gemeinnützigkeit und Berufsorientierung.

Was können aus Ihrer Sicht diese drei Schulen besonders gut vermitteln?

Rüggeberg Ausgesprochen großen Wert legen wir auf kleine, überschaubare Klassen und ein soziales Miteinander. Nur so ist zu gewährleisten, dass jede einzelne Schülerin und jeder Schüler den eigenen Stärken entsprechend gefördert wird und ihnen allen bei der Überwindung von Schwächen gezielt geholfen werden kann. Neben dem rein fachlichen Wissen steht für die Lietz-Schulen in gleichem Maße die soziale Kompetenz im Blickpunkt.

Und nach welchem Wertesystem wachsen Ihre Schüler in den Hermann-Lietz-Schulen auf?

Rüggeberg Die Schüler leben in der Gemeinschaft, hier sind der partnerschaftliche und respektvolle Umgang das A und O. Gemeinsam werden Konfliktsituationen und Alltagsprobleme bewältigt.

Für die jungen Menschen ist immer wieder besonders wichtig, dass sie sich mit ihren Problemen ernst genommen fühlen und verstanden werden. Zugleich werden sie zu Teamgeist und Verantwortung erzogen.

Das alles setzt hohe Maßstäbe für die Pädagogen und Mitarbeiter voraus. Unsere Lehrer müssen neben beiden Staatsexamina und spezifischen Zusatzqualifikationen ebenso über Belastbarkeit und Empathie verfügen, aber auch in der Lage sein, konsequent Regeln einzufordern und menschliche Nähe zu vermitteln.

Was heißt das für Sie konkret?

Rüggeberg Mit einer Einheit aus Bildung und Erziehung, Tradition und Moderne vermitteln die Hermann-Lietz-Schulen den Kindern und Jugendlichen vor allem eines: Lebenskompetenz.

Schüler reifen hier zu belastbaren, selbstbewussten und gelassenen Persönlichkeiten heran, mit der Fähigkeit zur Selbstreflexion und Selbstbeobachtung. Statt Lernstress, hastigem Einpauken des Unterrichtsstoffes von Klausur zu Klausur und dem Ausbleiben positiver Lernerfolge werden bei uns über das fachliche Wissen hinaus fundierte Kenntnisse um Hintergründe, Ursachen und Wirkungen sowie wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge vermittelt und in der praktischen Anwendung vertieft.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 19

RINKE-Leistungen:

– Steuerberatung

– Prüfung Jahresabschluss



Mit Leib und Seele

Klaus Wilhelm Beyhoff
geschäftsführender Gesellschafter
geboren am 08.04.1955
in Bottrop
verheiratet, 2 Töchter
Wohnort: Bottrop

**Möbel Beyhoff
GmbH & Co. KG**
von der Möbelfabrik zum
Wohnexperten – wir stehen
für Qualität im Möbelhandel
und insbesondere für unseren
aktiven Service

– gegründet: 1898

– Standort: Bottrop

– Mitarbeiter: 35

– Geschäftsfläche: 8.500 m²

Herr Beyhoff, das Möbelgeschäft gibt es nun in der dritten Generation. Wie sind Sie in diese Aufgabe hineingewachsen?

Beyhoff Bis zu unserem Umzug 1992 an den jetzigen Standort in der Gladbecker Straße haben wir als Familie oberhalb unseres damaligen Geschäftes gewohnt. Durch diese räumliche Nähe war Möbel Beyhoff natürlich ein Teil meiner Kindheit und Jugend. Im Positiven habe ich von Anfang an die Luft des Möbelhandels geschnuppert. Im Negativen habe ich erlebt, dass so ein Geschäft ein Fulltimejob ist – inklusive Wochenende –, der die ganze Aufmerksamkeit meiner Eltern gefordert hat.

Und schon zu Schulzeiten war ich, wie wohl üblich in einem Familienunternehmen, insbesondere in den Ferien, bei der Auslieferung und bei der Montage eingebunden und habe mir damit mein erstes Taschengeld verdient.

Wie wichtig waren diese Erfahrungen für Ihren beruflichen Einstieg?

Beyhoff In dieser Zeit habe ich viel gelernt – über die Arbeitsabläufe an sich, über unsere eingesetzten Materialien und auch über die Denkweisen unserer Kunden. Es war sehr spannend, auf ganz praktische Art die unterschiedlichen Charaktere des Ruhrgebiets kennenzulernen. Dieses Wissen ist noch heute eine wichtige Basis für meine Arbeit.

Wie verlief Ihr weiterer Weg?

Beyhoff Ich habe Betriebswirtschaft studiert und erfolgreich abgeschlossen. Parallel wuchsen Gedanken über meine Interessen und Zukunft.

Zur Unterstützung meiner Eltern habe ich weiterhin im Laden, vor allem im Verkauf, geholfen. Die guten Erfolge dieser Aufgabe haben mich schlussendlich überzeugt, dass die Fortführung des Geschäfts im Sinne der Familientradition für mich der richtige Weg ist. Anfang 1981 habe ich dann nach vierzehn gemeinsamen Monaten mit „Ecken und Kanten“ im Generationenübergang das Unternehmen von meinem Vater übernommen.

Wie würden Sie rückblickend die damalige Zeit beschreiben?

Beyhoff In den 80er-Jahren war der Umbruch der gesamten Branche in vollem Gange. Schon damals gab es viele sogenannte Experten, die behaupteten, unter 10.000 Quadratmetern Verkaufsfläche könne kein erfolgreiches Geschäft im Möbelsegment betrieben werden. Wir haben uns trotz dieser Prognosen nicht von unserem Weg abbringen lassen und konsequent weiterhin als Spezialist für qualitativ hochwertige, aber bezahlbare Möbel positioniert. Dabei haben wir in Beratung und Service investiert. Der Erfolg gab und gibt uns recht. Allein in den ersten Jahren konnte ich gemeinsam mit dem Team den Umsatz verfünffachen.

Bei dieser Entwicklung musste doch sicherlich auch baulich etwas geschehen, oder?

Beyhoff Die Eröffnung unseres neuen Standortes an der Gladbecker Straße im März 1992 war und ist ein wichtiger Schritt für die nachhaltige Entwicklung unseres Unternehmens. Die neuen Flächen machten es nach langer Zeit wieder möglich, Möbel so zu präsentieren, wie von den Kunden gewünscht und auch regelmäßig

Veränderungen in der Ausstellung vorzunehmen. Darüber hinaus können wir das Gebäude – mit einem kurzen zeitlichen Vorlauf – jederzeit erweitern.

Wir bleiben als familiengeführtes Unternehmen immer den Grundsätzen eines „vorsichtigen Kaufmanns“ treu – das hat sich bis jetzt bewährt. Beispielsweise haben im Jahr 1999 zwei große Möbelgeschäfte im unmittelbaren Umfeld eröffnet und damit den Umsatz in der Region neu verteilt. In solchen Situationen ist es mir wichtig, flexibel reagieren zu können.

Welche Wege der Weiterentwicklung schlagen Sie ein?

Beyhoff Unsere ausgeprägte Stärke im Bereich Küchen – nicht nur bei der Auswahl, sondern insbesondere auch bei der Planung und Montage ist ein wichtiges Pfund. Auf der anderen Seite sind wir mit einer sehr breiten Auswahl im Bereich „Baby, Kind und Jugend“ präsent – auch hier nicht nur mit Möbeln, sondern ebenfalls mit ergänzenden Produkten, wie Kinderwagen, Autositze etc. Diese beiden Bereiche stehen beispielhaft für unsere segmenthafte kundenorientierte Entwicklung.

Sie wirken zufrieden mit der Entwicklung und den erzielten Ergebnissen.

Beyhoff Das bin ich auch. Weil wir uns so intensiv mit unseren Kunden beschäftigen, haben wir viele gute Standbeine für unser Geschäft aufgebaut. Diesen Weg gehen wir konsequent seit über zwanzig Jahren. Es ist uns gelungen, viele neue Kunden zu begeistern, ohne gigantisch in Werbung zu investieren. Wir sind stolz darauf, dass wir viele junge Kunden haben – gerade solche, die wir mit unserem exzellenten Baby-Kind-Angebot begeistern, genauso wie die dazugehörigen Omas und Opas.

Welche weiteren Erfolgsgeheimnisse sehen Sie?

Beyhoff Wir haben ein starkes Arbeiterteam. In vielen gemeinsamen strategischen Runden entwickeln wir uns weiter. Wir kennen die Bedürfnisse unserer Kunden und wir wissen viel mehr über die eingesetzten Materialien, die notwendige Pflege oder die Art der Verarbeitung als die meisten unserer Wettbewerber. Über das gut geschulte Beyhoff-Team haben wir das notwendige Plus an Vertrauen bei unseren Kunden.

Unser Auslieferungs- und Montageteam ist darüber hinaus handwerklich sehr gut aufgestellt. Wir haben keine Angst vor schwierigen Aufgaben, genau hier liegt unsere Stärke in Abgrenzung zur Konkurrenz. Nicht umsonst beschäftigen wir an der Spitze dieser Abteilung einen Tischlermeister.

Und last but not least engagieren Sie sich stark für die Region?

Beyhoff Auch hier gehen wir konsequent unseren Weg: raus aus der anonymisierten Welt hin zur Verantwortung für unsere Stadt und unser Stadtleben.

Wir haben im allgemeinen Werbegewitter unsere eigene Linie gefunden. Wir engagieren uns stark für viele Vereine und zeigen unser Interesse an echter Partnerschaft mit Gegenseitigkeit.

Darüber hinaus sind wir unter anderem seit einiger Zeit im neuen Center-TV der Region vertreten oder machen unsere ersten Schritte bei Facebook und Twitter. Alles steht dabei, wie unser Geschäft insgesamt, unter der obersten Maxime der überdurchschnittlichen Qualität.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 21

RINKE-Leistungen:

- Steuerberatung
- Lohn und Gehalt
- Jahresabschlüsse
- Steuererklärungen



Leidenschaft – Kreativität – Liebe zum Detail

Stefan Hüfner

Geschäftsführer,
Komponist und Arrangeur
geboren am 26.12.1963
in Hilden
ledig, 1 Tochter
Wohnort: Wuppertal

Ralf Budde

Geschäftsführer, Regisseur
geboren am 15.04.1972
in Hückeswagen
ledig
Wohnort: Bonn

TiC-Theater gGmbH

Wir machen Theater. Bei uns
spielen begabte Menschen unter
professioneller Anleitung und wir
fördern den Berufseinstieg rund
um theaternahe Berufe.

– gegründet: 1986
Neugründung: 2007

– Mitarbeiter/-innen:
5 hauptamtliche, 5 in Teilzeit,
circa 10 freie Mitarbeiter,
circa 10 ehrenamtliche Helfer

– Schauspieler/-innen: ca. 60

– Förderverein: ca. 800 Mitglieder

– Besucher: Ø 25.000 jährlich

Herr Hüfner, Herr Budde, seit Beginn 2008 lenken Sie die Geschicke des TiC in gemeinsamer Geschäftsführung. Wie klappt das aus Ihrer Sicht?

Hüfner Wir haben hier eine wunderbare Aufgabe. Ein Haus mit einem eigenen Profil, ein richtiges Wohnzimmertheater. Hier sind die Zuschauer im wahrsten Sinne des Wortes mitten drin statt nur dabei, hier gibt es die richtige Atmosphäre für ein besonderes und außergewöhnliches Theatererlebnis. Die Schnelligkeit im Theatergeschäft ist dabei enorm und die Verantwortung ist groß – wir freuen uns, dass wir uns in der Theaterführung und Weiterentwicklung als Tandem gegenseitig unterstützen können.

Budde Unsere Zusammenarbeit ist seit 2002 erprobt. Wir haben schon große Projekte mit viel notwendigem Austausch erfolgreich umgesetzt, viele Stücke auch neu geschrieben und erstellt. Mit diesen vielen positiven Ergebnissen im Rücken war die wichtige Basis für unsere Doppelgeschäftsführung gelegt. Theater ist ein positives Extrembeispiel für Teamarbeit. Theater kann man nur gemeinsam machen. Nicht nur auf der Bühne muss man sich immer auf die Kolleginnen und Kollegen für reibungslose Abläufe verlassen können.

Über die Theaterszene wird zurzeit viel geschrieben, insbesondere finanzielle Engpässe im Kulturbereich sind in aller Munde. Wie beurteilen Sie die Situation?

Hüfner Der Betrieb eines Theaters ist ein sehr spannendes Geschäft. Wir produzieren keine Lagergüter, nichts Gegenständliches, nichts

Speicherbares. Unsere „Produkte“ sind Abend für Abend einzigartig und so erhalten wir vom Publikum ein sehr direktes Feedback. Dies gilt für die künstlerische Beurteilung und natürlich auch unmittelbar für die Finanzsituation.

Budde Wir müssen einfach in jeder Vorstellung besonders gut sein, denn die positive Mund-zu-Mund-Propaganda ist eines der wesentlichsten Elemente unserer erfolgreichen Entwicklung. Mit Herz, Kreativität und viel Liebe zum Detail sind wir aus unserer Sicht auf einem sehr erfolgreichen Weg. Wir können immer wieder den Beweis antreten, dass es sich lohnt, mit uns Kunst zu erleben.

Wie groß ist Ihr Angebot durchschnittlich in einem Jahr?

Hüfner Bei uns feiern durchschnittlich acht bis zehn neue Stücke Premiere in einem Jahr. In diesem Zeitraum absolviert unser Team circa 350 Vorstellungen.

Budde Gerade die Bedeutung unseres tollen Ensembles, das ehrenamtlich hier Theater macht, kann man dabei gar nicht genug unterstreichen. Sie bringen nicht nur engagiertes Theater auf die Bühne, sondern sind auch dank ihrer großen Identifikation mit dem TiC-Theater die besten „Verkäufer“ ihrer eigenen Arbeit im unmittelbaren Kontakt mit unserem Publikum.

Ein neues Theaterstück auf die Bühne zu bringen. Was bedeutet das?

Hüfner Wir gehen beide mit offenen Augen durch die Welt, verfolgen die Presse und schauen uns viele Stücke an anderen

Theatern an. Hieraus entsteht kontinuierlich eine größer werdende Sammeliste für mögliche Aufführungen im TiC-Theater.

Budde Zur Konkretisierung unseres Jahresspielplans prüfen wir die einzelnen Machbarkeiten, zum Beispiel der Rechte, einer passenden Schauspielauswahl, eines geeigneten Regisseurs und entscheiden uns dann bei guten Voraussetzungen für den Startschuss.

Und wie geht es dann weiter?

Budde Circa vier Monate vor dem anvisierten Starttermin beginnt die detaillierte Umsetzung des ausgesuchten Stückes an die TiC-Voraussetzungen. Hier geht es dann um die konkrete Prüfung der Verfügbarkeiten der notwendigen Mitstreiter/-innen, um den Startschuss im Bühnenbau und im Bereich Kostüme und Maske.

Hüfner Acht Wochen vor dem Premierentermin trifft sich dann das zusammengestellte Team zur ersten gemeinsamen Leseprobe und es beginnt der Prozess des intensiven Probens an Abenden, Wochenenden und Feiertagen. In gut 50 gemeinsamen Terminen wird dann das Stück auf die Beine gestellt.

Und dann kommt die Premiere. Wie ist die Stimmung eine Stunde vorher?

Budde Das ist pures Lampenfieber: die Luft fühlt sich an wie kurz vor einem Sommergewitter. Für dieses besondere Flair und für diese elektrisierende Stimmung lebt Theater.

Wie oft wird ein Stück dann präsentiert?

Hüfner Das ist je nach Erfolg sehr unterschiedlich. Wir planen mit mindestens 25 bis 30 Aufführungen. Durchschnittlich erfolgreiche Stücke werden 50 bis 60 Mal präsentiert. Und ein positiver Ausreißer, wie zum Beispiel unsere „Feuerzangenbowle“, läuft mittlerweile über 100 Vorstellungen und ein Ende ist noch nicht in Sicht.

Wo sehen Sie neben Ihrer künstlerischen Leistung die Standbeine für den Erfolg?

Hüfner Während an zahlreichen Stellen darüber diskutiert wird, konnten wir schon einige erfolgreiche Schritte in Richtung Public Private Partnership tun. Die Stadt unterstützt uns mit unserem Hauptgebäude und finanziell. Wir haben einen großen Kreis an privaten Gesellschaftern, die uns ein gutes Fundament bieten.

Budde Darüber hinaus stärkt uns ein interdisziplinärer Beirat mit konkreter Hilfe und echter Beratung den Rücken. Wir haben die nötigen Sparringspartner, um dieses Unternehmen erfolgreich zu entwickeln.

Hüfner Und nicht zuletzt haben wir einen sehr ambitionierten Förderverein, der uns an vielen Stellen die notwendige finanzielle und organisatorische Unterstützung sichert.

Und was bringt die Zukunft?

Budde Das nächste Stück ist immer das Beste – mit dieser Theaterphilosophie freuen wir uns einfach auf die kommenden Aufgaben und Herausforderungen.

Hüfner Darüber hinaus werden wir unsere Talentförderung weiter Stück für Stück professionalisieren – in der Hoffnung, uns zukünftig noch stärker als Ausbildungsstandort zu etablieren. In den letzten Jahren haben einige unserer jungen Darsteller den Sprung an die staatlichen Hochschulen geschafft. Mit diesen Erfolgen im Rücken können wir uns als Zukunftsperspektive auch die Gründung einer Schauspielakademie oder Musical-Schule vorstellen.

Budde Unser Ziel ist die dauerhafte Etablierung und programmatische Weiterentwicklung des TiC-Theaters auf den starken Säulen der vielen Unterstützer als einen besonderen Ort für Theater – nicht nur in Cronenberg.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 23

RINKE-Leistungen:

- Unternehmensberatung einschließlich Ertrags- und Liquiditätsplanungen
- Steuerberatung
- Lohn und Gehalt
- digitale Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Unterstützung Zahlungsverkehr
- Jahresabschlüsse
- Steuererklärungen



Der aufgeklärte Patient

Dr. med. Ulrich Zimmermann
Eigentümer
geboren am 24.05.1969
in Aurich
ledig
Wohnort: Essen

Facharzt für innere Medizin,
Schwerpunkt Nephrologie und
Hypertensiologie

– Praxis seit 1976;
übernommen 2005

– Standort: Essen

– Mitarbeiterinnen: 6

– Auszubildende: 2

– Spektrum:
Diagnose und Prävention
von Nierenerkrankungen,
Betreuung von Patienten
rundum die Hämodialyse
oder vor und nach einer
Transplantation

Herr Dr. Zimmermann, wie beschreiben Sie Ihren Werdegang bis zur Übernahme der Praxis 2005?

Zimmermann Auch wenn es mir damals nicht bewusst war, liegt der Auslöser für meine heutige Spezialisierung schon im Abitur. Hier habe ich die Abschlussarbeit in der Biologie über den Nierenaufbau der Wüstenrennmaus geschrieben. Unabhängig davon habe ich von 1990 bis 1996 an der Medizinischen Hochschule in Hannover studiert und bis Ende 2004 an der Uniklinik in Essen meine Ausbildung zum Internisten mit Schwerpunkt Nierenheilkunde absolviert.

In dieser Zeit wurde der Grundstein für die heutige Spezialisierung gelegt?

Zimmermann Eindeutig. Die letzte Zeit in der Universitätsklinik war ich als nephrologischer Ansprechpartner für das Westdeutsche Herzzentrum beschäftigt. Darüber hinaus habe ich mich während meiner Zeit an der Uniklinik Essen ein Jahr beurlauben lassen und in dieser Phase ein Praxisjahr in einem niedergelassenen Dialysezentrum geleistet.

Warum?

Zimmermann Für mich war ein solches praktisches Jahr an der Basis eine sehr wichtige Zeit im Sinne eines Selbsttests. Im Bereich der Nierenerkrankungen geht es um chronische Erkrankungen. Dialyse bedeutet prinzipiell für den Patienten circa fünfzehn Stunden pro Woche, zur Blutreinigung erscheinen zu müssen. Darüber hinaus ziehen Nierenerkrankungen vielfältige Begleiterkrankungen nach sich und

die Patienten bedürfen einer enormen ganzheitlichen Widmung inklusive starkem sozialen Engagement. Ich wollte wissen, ob ich für diese Aufgabe wirklich gewappnet bin und an dieser wichtigen Schnittstelle engagiert und langfristig Hilfe leisten kann.

Welches waren die Impulse, um sich mit der Nephrologie so intensiv auseinanderzusetzen?

Zimmermann Die Nierenheilkunde ist ein extrem vielseitiges Fach und sehr breit aufgestellt, das hat mich von Beginn an gefesselt. Irgendwie zieht sich die Niere als „roter Faden“ durch meine Lebensgeschichte. Meine Doktorarbeit habe ich beispielsweise über das akute Nierenversagen bei gambischen Kindern geschrieben – und dies gestützt auf meine praktische Arbeit vor Ort in Afrika. Dieses zentrale Organ verdient meines Erachtens unsere intensive Aufmerksamkeit.

Und das ist bis heute so geblieben?

Zimmermann Das Aufgabengebiet ist extrem vielseitig: von der Prävention über die Prädialysephase, in der wir alles dafür tun, das endgültige Nierenversagen soweit wie möglich hinauszuzögern, über die Dialysephase bis hin zur Vor- und Nachbetreuung bei Nierentransplantationen. Das ganze Feld ist zusätzlich ein hochtechnisierter Vorgang mit vielen komplexen Prozessen. Mit intensiver regelmäßiger Fortbildung für das gesamte Team unserer Praxis sind wir stark engagiert, täglich besser zu werden und auf dem aktuellen Informationsstand zu sein. Ja, im Sinne einer bestmöglichen Patientenversorgung ist jeder Tag mit einhundert Prozent zu gestalten.

Information ist in Ihrer Arbeitsphilosophie ein wichtiges Stichwort, warum?

Zimmermann In so entscheidenden Fragen wie „Dialyse oder Transplantation?“ ist Information für die Patienten von wesentlicher Bedeutung. Patienten gut aufzuklären ist aus meiner Sicht eine ganz wichtige Aufgabe, die ich als Arzt zu erfüllen habe. Es geht selten um die Frage, was ich für richtig halte, sondern vielmehr um die Frage, welche Therapie aus Sicht des Patienten in sein Leben passt. Dafür arbeiten wir und dies eingebettet in ein erprobtes Netzwerk.

Das bedeutet?

Zimmermann Unser Nachbar hier im Haus ist das Kuratorium für Dialyse und Nierentransplantation e. V. Hier werden die Dialysen unter meiner Leitung durchgeführt. Darüber hinaus sind wir aufgrund meiner beruflichen Vergangenheit sehr eng mit der Uniklinik Essen verbunden. In dieser guten Zusammenarbeit können wir unseren Patienten bestmöglich helfen und sie dabei unterstützen, ihr Leben auch trotz chronischer Nierenerkrankung gut zu meistern.

„Das Leben gut zu meistern“ scheint mir bei den von Ihnen skizzierten Beeinträchtigungen und der zeitlichen Intensität dieses Krankheitsbildes ein essenzielles Stichwort?

Zimmermann Das ist der Ansporn für die Arbeit. Unabhängig vom Alter sind unsere Patienten umso fitter je aktiver sie am Leben, auch am Arbeitsleben, teilnehmen können. Aus diesem Grund haben wir schon im Jahr 2007 als Novum die Schlafdialyse eingeführt. Hier können die Patienten nun zwischen 21:00 Uhr und 5:30 Uhr ihre Dialyse im wahrsten Sinne des Wortes im Schlaf durchführen und am nächsten Morgen direkt ins Alltagsleben starten. Hiermit bieten wir eine ganz neue Möglichkeit, die Tage möglichst ohne Einschränkung

zu verbringen und die Krankheit dadurch bestmöglich im Griff zu haben. Dieses System hat sich sehr bewährt, mittlerweile kommen Patienten auch aus umliegenden Städten. Auch darüber hinaus engagieren wir uns stark für unsere Patienten.

Das heißt konkret?

Zimmermann Immer gilt die Devise, den Betroffenen das Leben mit der Krankheit so einfach wie möglich zu gestalten und Zeit zu sparen. Außerdem dreht sich viel um das Wohlbefinden an sich. Wir unterstützen beispielsweise unsere Patienten durch ein angebotenes Training bei der Heimdialyse. Mit unserem Angebot der Sozialberatung bieten wir den Patienten und deren Angehörigen die Möglichkeit, wichtige Informationen über Sozialleistungen schnell und verständlich zu erhalten. Auch begleiten wir durch Ernährungsberatung oder Sport- und Bewegungstherapie.

Darüber hinaus versorgen wir alle unsere Patienten tageszeitgerecht mit einem guten Essen während der Dialyse, bieten für jeden Dialyseplatz einen kostenlosen Internetzugang und natürlich auch einen Fernseher. Auch begleiten wir unsere Patienten in englischer, französischer, portugiesischer und polnischer Sprache. Jedem Betroffenen die Zeit bei uns so angenehm wie möglich zu gestalten und so gut ins Leben eingebettet zu sein wie möglich, das zeichnet uns aus.

Und Ihr Ausblick in die Zukunft?

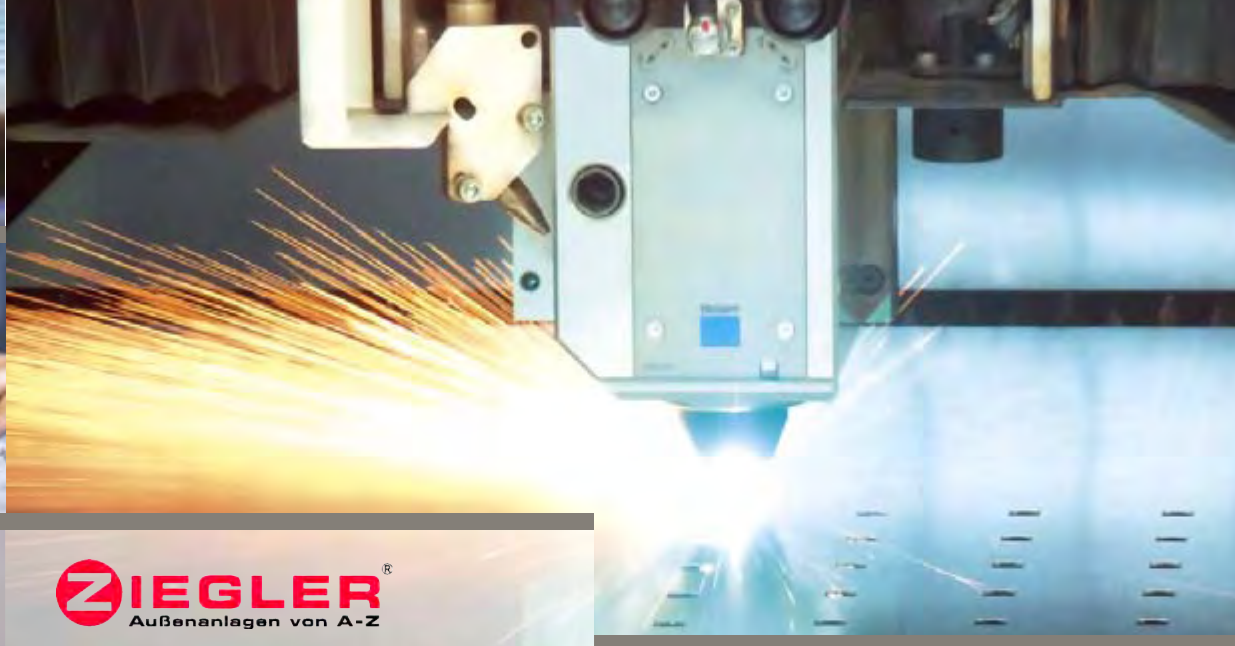
Zimmermann Es ist oft sehr frustrierend zu sehen, wie lange unsere Patienten mit Transplantationsnotwendigkeit oder Transplantationswunsch auf eine Nierenspende warten müssen. Von daher bleibt für mich im Ausblick die große Aufgabe, dass wir es als Gesellschaft in den Griff bekommen, noch viel mehr Menschen zur Organspende zu motivieren.

RINKE

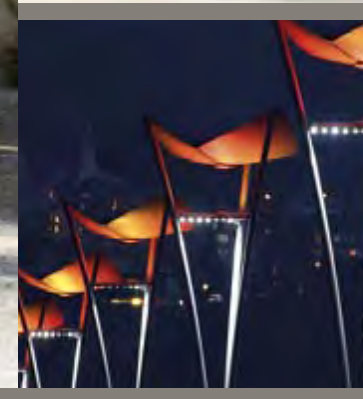
EINBLICKE IV Seite 25

RINKE-Leistungen:

- Steuerberatung
- Lohn und Gehalt
- Finanzbuchhaltung/Rechnungswesen
- Jahresabschluss
- Steuererklärungen



ZIEGLER
Außenanlagen von A-Z



Alles aus einer Hand

Christoph Ziegler
Vorstand Marketing, Vertrieb,
Geschäftsentwicklung
geboren am 15.04.1964
in Stuttgart
verheiratet, 3 Kinder
Wohnort: Leonberg

E. ZIEGLER
Metallbearbeitung AG
Außenanlagen von A – Z,
über 3.500 Produkte,
Partner für Freiflächengestaltung
und Stahlleichtbau

- gegründet: 1993
- Mitarbeiter: circa 160
- Umsatz: rund 25 Millionen Euro
- Firmensitz: Leonberg
- Produktion, Verwaltung,
Logistik: Nebelschütz
- weitere Vertriebsnieder-
lassungen: Troisdorf,
Ahrensburg, München und
Niederdorf
- Vertriebsgesellschaften:
Österreich, Polen, Slowenien,
Rumänien, Schweiz

Herr Ziegler, Ihr Unternehmen ist positioniert als Komplettanbieter für den gesamten Außenbereich. Was kann man sich darunter vorstellen?

Ziegler Darunter fassen wir zum Beispiel Überdachungsanlagen für Bahnhöfe und Busbahnhöfe, Fahrgastunterstände, Wartehallen, Überdachungsanlagen für Fahrräder, Raucherunterstände, Carports und insgesamt die breite Palette des Stadt- und Straßenmobiliars.

Wir entwickeln, fertigen und montieren neben unseren Standardprodukten auch individuelle Stahlleichtbaukonstruktionen von der Fahrrad- bis zur Bahnhofsüberdachung.

Wie entwickelt sich ein solch vielseitiges und trotzdem spezialisiertes Unternehmen?

Ziegler Unser Unternehmen ging 1993 aus der Vetech GmbH, damals in Treuhand-Besitz, hervor. An unserem heutigen Produktionssitz im sächsischen Nebelschütz bei Dresden kannte man sich bereits im Verarbeiten von Edelstahlprodukten sehr gut aus. Für die Gastronomiebranche wurden hier Ausstattungen für gewerbliche Küchen gefertigt und als Großküchenprojekte in Hotels, Gaststätten sowie in Krankenhäusern montiert.

Dieses Unternehmen mit seinen Kompetenzen haben wir übernommen und mit unserem ausgeprägten Know-how im Direktmarketing weiter entwickelt.

Und wie kommt man von der Großküche zum Stadtmobiliar?

Ziegler Eine Anfrage und später ein Auftrag aus Berlin lieferten 1994 den Einstieg in eine neue Produktlinie. 78 Wartehallen im Stadtteil Treptow zeugen noch heute von unseren Anfängen in diesem Segment.

Das Ergebnis kann sich sehen lassen, oder?

Ziegler Wir sind auf der einen Seite zufrieden, sehen aber auf der anderen Seite noch gute Wachstumspotenziale – in Deutschland und im europäischen Ausland. Diese wollen wir weiter für uns erschließen.

Welches sind Ihre Kernzielgruppen?

Ziegler Unsere Direktmarketingaktivitäten und unsere Vertriebsanstrengungen richten wir schwerpunktmäßig auf die Zielgruppen Ämter und Behörden, Architekten, Baugesellschaften, Garten- und Landschaftsbauunternehmen, Hausverwaltungen sowie Verkehrsbetriebe. Wir beteiligen uns regelmäßig an Ausschreibungen im gesamten Bundesgebiet und recherchieren permanent die für uns interessanten Projekte.

In allen unseren Kundensegmenten engagieren wir uns mit einer intensiven Bestandskundenpflege und mit vielen aktiven Maßnahmen zur Ansprache von Neukunden. Unser jährlicher Hauptkatalog, viele Spezialkataloge, unsere Themen-Specials sowie unsere starke Internetpräsenz stehen dabei im Fokus neben Messebeteiligungen und Präsenz bei Fachkongressen.

Und zusätzlich zum deutschen Markt gehört dem Ausland die Zukunft?

Ziegler Neben unseren Vertriebsbüros in Deutschland haben wir aktuell Vertriebsgesellschaften in Österreich, Polen, Slowenien, der Schweiz und Rumänien, welche zur Ziegler-Gruppe gehören. Diese Märkte wollen wir kontinuierlich weiter entwickeln. Voraussetzung für den Erfolg ist ganz klar die Präsenz vor Ort, sozusagen der „local look“.

Unser Verbundkatalog gilt im Grundsatz für alle Märkte, doch es ist sehr wichtig, dieses Angebot an die länderspezifischen Gepflogenheiten und Besonderheiten anzupassen. Dies gelingt mit Vertrieblern, die vor Ort mit einer guten Identifikation zu unseren Produkten unsere Stärken präsentieren.

Wo sehen Sie neben Ihrem Kompetenzfeld Direktmarketing Ihre Stärken?

Ziegler Wichtiger Erfolgsfaktor ist die eigene moderne Fertigungs- und Konstruktionsabteilung. Sie ist von grundsätzlicher Bedeutung für viele erfolgreich realisierte Projekte, die wir von der Vorentwurfsplanung bis zur Montage abwickeln. Das bedeutet: Beratung, Planung, Fertigung und Montage aus einer Hand und dies bei bekannten Modellen genauso wie bei individuellen Konstruktionen nach Kundenidee. Das ist der rote Faden unseres Weges und das überzeugende Argument für viele unserer Auftraggeber.

Zum Beispiel für?

Ziegler Alpina AG, Strabag AG, Ed. Züblin AG, Goldbeck Bau, AIRBUS Bremen, Saint Gobain Deutschland GmbH oder die Stadt Wilhelmshaven stehen stellvertretend für viele unserer langfristigen und zufriedenen Kundenbeziehungen.

Zufriedenheit ist die eine Seite, Umsetzbarkeit die andere. Welche Bedeutung hat die schlechte Haushaltssituation in vielen Kommunen für Ihre Unternehmensentwicklung?

Ziegler Die Schwierigkeiten in vielen Kommunen – ihre Investitionshaushalte betreffend – bekommen wir schon zu spüren. Aber wir sind gut und breit aufgestellt und entwickeln uns erfolgreich weiter.

Wir haben im Jahr 2008 nicht umsonst den Wechsel von der GmbH zur AG vollzogen, um unsere Einkaufsposition zu stärken und die finanzielle Unabhängigkeit zu sichern. Diese Entscheidung war richtig und bietet die notwendigen Grundlagen für eine flexible, immer den Markt im Blick habende Unternehmensentwicklung.

Und wo sehen Sie die Zukunft?

Ziegler Wir werden weiterhin nicht locker lassen, uns über qualitativ hochwertige Produkte sowie intensive Marketing- und Vertriebsanstrengungen im Markt zu positionieren. Darüber hinaus stehen für die Zukunft weitere strategische Allianzen, Kooperationen und Partnerschaften im Vordergrund.

Unter anderem im Themenfeld der Elektromobilität wird es ganz neue interessante Felder für uns geben, zum Beispiel bei Abstellanlagen mit Ladestationen für Elektrofahrzeuge. Hier können wir unser Wissen und unsere Kreativität gut einbringen.

RINKE

EINBLICKE IV Seite 27

RINKE-Leistungen:

- Steuerberatung
- Prüfung Jahresabschluss



Menschen begeistern.

Herr vom Bauer, jeder, der Sie kennt, weiß, dass Sie seit Ihrer Schulzeit mit Leib und Seele Gastronom sind; seit über zehn Jahren auch verantwortlich in der CULINARIA. Was hat sich in dieser Zeit grundlegend geändert?

vom Bauer Aus meiner Sicht hat es in den letzten zwei Jahrzehnten einen spürbaren Wandel bei den Ausrichtern von Veranstaltungen, Events, Tagungen und Feiern gegeben. Während früher eher die klassische, solide Ausrichtung im Vordergrund stand, geht es heute vielmehr um das Gesamtbild. Kreativität und Abwechslung sind wichtige Stichpunkte – und das bei großer Verlässlichkeit.

Das heißt konkret?

vom Bauer Gute und kreative Küche ist das wichtige Element von Veranstaltungen. „Liebe“ – und damit auch Kundenzufriedenheit, geht bekanntlich durch den Magen. Darüber hinaus sind Themen wie das Dekorations- und Blumenkonzept, die Anordnung der Programmbausteine, die Servicequalität – auch unter der Berücksichtigung eines immer internationaleren Publikums – deutlich wichtiger geworden. Ein gutes Cateringunternehmen ist heute viel mehr Partner des Auftraggebers als reiner Umsetzer.

Und die CULINARIA ist hier gut aufgestellt?

vom Bauer Unsere regelmäßigen Kundenzufriedenheitsgespräche bestätigen dies. Wir haben einen sehr guten Ruf für unsere Gesamtqualität – von der Küche über den Service, von der Dekoration bis zur Veranstaltungsbegleitung und von der Kreativität und Flexibilität bis zur Verlässlichkeit.

Wo sehen Sie Ihre zentrale Kompetenz?

vom Bauer Wir haben nicht umsonst das Motto „Menschen begeistern Menschen.“ Unsere große Stärke liegt in den Qualitäten unseres Teams. Beispielhaft sei an dieser Stelle unser Küchendirektor Ralf Holzapfel erwähnt, der mit seiner Mannschaft seit vielen Jahren für abwechslungsreiche Perfektion auf den Tellern unserer Gäste sorgt – ganz unabhängig davon, ob zwanzig Personen unsere Gäste sind oder zweitausend. Wir legen auch sehr viel Wert auf die Schulung unserer mehr als sechzig Aushilfen und dies in überdurchschnittlicher Quantität und Qualität. Wir haben eine gute Personalvorauswahl. Spritzigkeit, unverbrauchte Frische, viel Elan, eine hohe Identifikation mit dem Beruf und eine starke eigene Persönlichkeit sind wichtige Voraussetzungen. Auf diesen Qualitäten aufbauend schulen wir insbesondere in den Bereichen Kommunikation mit den Gästen sowie im Bereich Servicetechniken.

Wir sind dem Genuss nicht nur auf der Spur, sondern wir sind ihm auf allen Ebenen unserer Leistungspalette verpflichtet. Menschen einladen und bewirten, sie durch Atmosphäre zu bezaubern und mit bestem Service zu überzeugen – das ist unsere Leidenschaft. Hierfür steht unser starkes Mitarbeiterteam als unsere Kernkompetenz.

Die CULINARIA hat sich vom Caterer in der Historischen Stadthalle zusätzlich Stück für Stück zum Außer-Haus-Caterer entwickelt. Wie wichtig ist der Ort für das Gelingen einer Veranstaltung?

vom Bauer Viele Gastgeber wollen sich möglichst „typisch“ und möglichst individuell präsentieren. Hierzu bieten die eigenen Räumlichkeiten – von der Produktionshalle bis hin zum Wohnzimmer – natürlich gute Voraussetzungen.

Wir haben mit der Historischen Stadthalle in Wuppertal ein beeindruckendes Stammhaus, mit dem Rossini ein perfektes „Wohnzimmer“ für Veranstaltungen bis 120 Personen und, dank unserer neuen Partnerschaft mit dem Historischen Zentrum Wuppertal als exklusiver Kooperationspartner, darüber hinaus sehr gute Räumlichkeiten im direkten Zugriff.

Wir sind aber vor allem stolz, dass wir in den letzten Jahren so viel Zuspruch für unsere Außer-Haus-Aktionen bekommen haben.

Das heißt beispielhaft?

vom Bauer Wir decken auch hier unser gesamtes Angebot ab. Das beginnt bei Tagungen, Messen und Kongressen, geht über Familienfeiern und Hochzeitsfeiern, genauso wie über Events und Grillfeste.

Viele Beispiele präsentieren wir in unserem regelmäßigen Newsletter beziehungsweise online auf unserer Kundenreferenzliste. Da lohnt sich aus meiner Sicht immer ein Blick.

Welche Perspektiven sehen Sie für die Zukunft?

vom Bauer Wir haben mit der Historischen Stadthalle und mit unserem technischen Equipment – von der Küche über das Geschirr bis hin zur Dekoration – eine exzellente Basis.

Auch die Unterschiedlichkeit der Veranstaltungen innerhalb der Historischen Stadthalle hilft uns bei der stetigen Weiterentwicklung.

Mit diesem Fundament, mit unserem tollen Mitarbeiterstamm und mit unserem guten Netzwerk in der Wirtschaftsregion Bergisches Städtedreieck werden wir auch weiter im Außer-Haus-Geschäft wachsen.

Auch mit weiteren Orten in exklusiver Kooperation?

vom Bauer Das ist ganz in unserem Sinne und vor allem im Sinne der Kunden. Beispielsweise unsere Kooperation mit dem Engels-Haus und dem Museum für Frühindustrialisierung zeigt, dass man Veranstaltungen noch qualitativer gestalten kann, wenn gewisse Sachen vor Ort vorhanden sind und Abläufe erprobt wurden. Ja, weitere Kooperationen mit spannenden Locations sind ganz im Sinne unserer Entwicklung.

Und für Sie persönlich?

vom Bauer Wir sind Caterer und überzeugte Gastronomen. Wir organisieren Veranstaltungen jeder Größenordnung an fast jedem Ort. Wir sind begeisterungsfähig und kreativ. Wir lieben das Kochen und Servieren. Wir verzubern unsere Gäste und Kunden. Seitdem ich die Geschicke der CULINARIA federführend leite, arbeiten wir unter diesem Motto und dies sehr erfolgreich.

Mir persönlich ist es wichtig, dass es uns gelingt, unsere Auftraggeber zufrieden und glücklich zu machen. Wenn das zukünftig so ist wie in der Vergangenheit, haben wir die täglichen neuen Herausforderungen durch neue Kunden und neue Aufträge, die das Salz in der Suppe bei der Arbeit sind.



RINKE

EINBLICKE IV Seite 29

RINKE CONNECT-Leistungen:

– Potenzialberatung

– Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

– Corporate Design-Pflege Beratung, Konzeption, Gestaltung und Umsetzung verschiedener Medien, wie Anzeigen, Power-Point-Präsentation, Wandbildgestaltung etc., Konzeption, Gestaltung und Umsetzung eines Newsletters, Relaunch der Webseite www.culinariacatering.de

Für Ihren Erfolg – Willkommen bei der RINKE TREUHAND

Das Wachstum von RINKE seit der Gründung im Jahr 1978 wurde bis heute zu einem erheblichen Teil von Empfehlungen zufriedener Mandanten und anderer Partner getragen. Die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Dienstleistungsangebotes insgesamt und der Qualität der einzelnen Dienstleistungen im Speziellen sind damit die zentrale Aufgabe zur Weiterentwicklung zufriedener Mandatsbeziehungen.

Unser interdisziplinäres Team aus Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Unternehmensberatern und Rechtsanwälten steht unseren Kunden aktiv beratend und jederzeit nutzestiftend zur Seite.

Für Ihren Erfolg bringen die qualifizierten Fachleute in Wuppertal, Essen und Riesa ihr Spezialwissen als Mitarbeiter und als Partner bei RINKE für die Kunden ein.

Unsere breit gefächerte Mandantschaft repräsentiert dabei vier große Gruppen mit unterschiedlichen Herausforderungen, Bedürfnissen und Fragestellungen:

- Privatpersonen und Freiberufler
- kleine und mittlere Unternehmen
- größere Unternehmen und Unternehmensgruppen
- gemeinnützige Unternehmen, Vereine und Stiftungen

Unsere Dienstleistung ist immer auf die konkreten Bedürfnisse angepasst – bei der Frage der richtigen Ansprechpartner, der Prioritäten und der Fokussierung.

RINKE TREUHAND unterstützt ihre Mandanten aktiv und vorausschauend, damit diese sich bestmöglich um ihre Kernkompetenzen kümmern können. Die Vernetzung aus den Wissensbereichen Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung ist die Basis für unsere umfassende und ganzheitliche Beratungstätigkeit. Mit unserem Wissensspektrum sind wir der ideale Partner unserer Mandanten.

Gemeinsam mit den uns verbundenen Unternehmen stehen wir fest an Ihrer Seite – für die täglichen Fragestellungen, die operative Unterstützung und die strategische Weiterentwicklung.

Dienstleistung ist Vertrauenssache. Dies ist das Leitbild unserer täglichen Arbeit und Motor unserer Investition in langfristig orientierte und verlässliche Mandatsbeziehungen.

Gerne stellen wir Ihnen unsere Arbeitsphilosophie, unsere Denkweise und vor allem uns, die handelnden Personen, persönlich vor. Wenn die „Chemie“ stimmt, ist eine wesentliche Grundlage für eine ergebnisorientierte Zusammenarbeit geschaffen; zum Beispiel in folgenden Themenfeldern:

Unternehmensberatung

Während die Pflichtaufgaben in der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung eher die Vergangenheit qualifiziert abbilden, zielen unsere Leistungen der Unternehmensberatung auf die Gegenwart und Zukunft ab. Wo stehe ich aktuell mit meinem Unternehmen? Wo werde ich künftig stehen? Welche Handlungsoptionen kann ich heute ergreifen, um auch künftig Erfolge für mein Unternehmen zu erreichen?

Wir begleiten Sie bei der Suche, beim Auffinden der Optionen, der Entscheidung und der Umsetzung in unseren Beratungsfeldern:

*Groß genug,
um allen Mandanten
die vollständige
Leistungspalette eines
Wirtschaftsprüfers
und Steuerberaters
sowie im Bereich der
Unternehmensberatung
anzubieten,
klein genug für die
individuelle Betreuung
der Kunden und
persönlich genug für
die kontinuierliche, aktive
Beratung von Mandanten –
das ist die gemeinsame
Maxime des gesamten
RINKE-Teams.*

- Ertrags- und Liquiditätsplanung
- Restrukturierung und Rechtsformwechsel
- Rating
- Unternehmensnachfolge
- Unternehmensbewertung
- Strategie und Impulse
- Unternehmenskauf und -verkauf
- Sanierungsberatung
- Finanzierungsberatung und öffentliche Bürgschaften

Steuerberatung

Allen gegenteiligen Beteuerungen des Gesetzgebers zum Trotz ist das Steuerrecht keineswegs einfacher geworden. Die Komplexität, der Sie sich als Steuerpflichtiger – egal ob als Freiberufler, als Inhaber oder Geschäftsführer eines Unternehmens oder als Vereinsvorstand – gegenübersehen, hat in den letzten Jahren stetig zugenommen. Gesetzesänderungen und deren Nachbesserungen erfolgen in immer kürzeren Abständen. Anwendungserlasse der Finanzverwaltung ergehen nicht selten erst geraume Zeit nach dem Inkrafttreten von gesetzlichen Änderungen. Daher ist es für Sie unerlässlich, einen kompetenten steuerlichen Ratgeber an Ihrer Seite zu wissen.

Wir gewährleisten Ihnen, mit unseren erfahrenen Steuerberatern stets in allen Fragen des Steuerrechts mit Rat und Tat die notwendige Unterstützung zu bieten, um die richtigen Entscheidungen treffen zu können und Ihnen die Freiräume zu verschaffen, die Sie bei Ihren unternehmerischen Aufgaben benötigen.

Lohn und Gehalt

In der Lohnbuchhaltung erstellt das RINKE-Lohnteam alle Lohn- und Gehaltsabrechnungen und pflegt die Stammdaten der Mitarbeiter für Mandanten. Das Service-Paket wird nach den Wünschen unserer Mandanten modular abgestimmt und umfasst auch das Führen der Personalakten mit allen relevanten Verträgen, das Erstellen der monatlichen Auswertungen sowie die Vorbereitung der Auszahlungsvorgänge. Termintreue und Abrechnungssicherheit können wir zu unseren Qualitäten zählen, die eindrucksvoll bestätigt werden durch die Prüfungsergebnisse der Finanzämter und Sozialversicherungsträger. Darüber hinaus gehören die Betreuung von Prüfungen sowie die Erstellung sämtlicher Anträge bei Krankenkassen und Finanzämtern zum täglichen Geschäft.

Komprimiertes Know-how im Fachteam Lohn sorgt bei Minimierung von Aufwand und Kosten für einen reibungslosen Ablauf und Abrechnungssicherheit.

Als interdisziplinär aufgestelltes Team und vernetzt mit fachlich qualifizierten Rechtsanwälten können auch alle juristischen Fragestellungen rund um das Thema Arbeits- und Sozialrecht zügig und rechtsverbindlich geklärt werden. Wir erledigen einzelne Vorgänge, prüfen Arbeitsverträge und Sozialversicherungsverhältnisse auf Aktualität und Optimierungsmöglichkeiten. Bei außergerichtlichen und gerichtlichen Streitigkeiten verhelfen wir Ihnen – auch in Kooperation mit langjährigen Partnern – zu guten Lösungen.

Rechnungswesen

Das Rechnungswesen ist ein grundlegendes Instrument der Unternehmenssteuerung, welches sich bei weitem nicht in der Erfüllung gesetzlicher Buchführungspflichten erschöpft. Der Einsatz der Technik verändert die Prozesse innerhalb der Buchführung in beeindruckender Art und Weise. Die technische Anforderung an die Mitarbeiter in diesem Bereich nimmt mindestens so rasch zu wie die Komplexität der Regeln und Aufzeichnungspflichten nach den gesetzlichen Vorgaben.

RINKE begegnet diesen Anforderungen durch die gezielte Bündelung von Kompetenzen im Fachteam Rechnungswesen. Dieser Spezialisierung folgend können wir unseren Kunden Leistungen anbieten, die über den üblichen Bereich hinausgehen.

Unser Service umfasst:

- Finanzbuchhaltung
- Finanzbuchhaltung vor Ort und digitale Buchführung
- Offene-Posten-Buchhaltung
- Mahnwesen
- Zahlungsverkehr
- Anlagenbuchhaltung
- Kostenrechnung
- Umsatzsteuervoranmeldung und zusammenfassende Meldung

Bilanz und Offenlegung

Für RINKE als mittelständische Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft ist die Erstellung und Prüfung von Bilanzen (Jahresabschlüssen) und deren Offenlegung ein wichtiges Standbein. So bearbeiten wir jedes Jahr über 600 Jahresabschlüsse für Mandanten aus den unterschiedlichsten Branchen und für jede denkbare Rechtsform. Unsere Erstellungsarbeiten beziehen sich auf Konzern- und Einzelabschlüsse unter Berücksichtigung handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Vorschriften. Mit den internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen (IFRS) sind wir bestens vertraut. Ebenso versiert bearbeiten wir Sonderbilanzen wie z.B. Liquidationsbilanzen.

Bei allen Aufträgen berücksichtigen wir zuvorderst die Interessen und Wünsche unserer Mandanten, so etwa bei der Entscheidung, ob die Bilanzerstellung mit oder ohne Plausibilitätsprüfung erfolgen soll. Ebenso verfahren wir mit der individuellen Dokumentation der Bilanzen beziehungsweise Jahresabschlussberichte. Gerne unterstützen wir unsere Mandanten bei der Präsentation der Bilanzzahlen im Rahmen von Gesellschafterversammlungen, Aufsichtsrats- und Beiratssitzungen sowie gegenüber Kreditinstituten und anderen Fremdkapitalgebern.

Gemeinsam mit unseren Mandanten besprechen wir den Umfang und den Zeitpunkt der Offenlegung von Jahresabschlüssen und Lageberichten unter Berücksichtigung der individuellen Kundenwünsche auf der Basis der gesetzlichen Notwendigkeiten.

Steuererklärungen

Jahr für Jahr werden nicht nur die steuerlichen Grundsatzvorschriften und Ausnahmeregelungen mehr, sondern auch die Anzahl der Steuerformularseiten, auf denen diese abgebildet werden sollen.

Änderungen der Steuergesetze erfolgen im Halbjahrestakt und werden oft bereits nach wenigen Jahren widerrufen oder von Gerichten für unzulässig befunden. Auch für einen interessierten Laien ist es schwierig hier den Überblick zu behalten. Noch schwieriger ist es, je komplexer die eigenen steuerlichen Verhältnisse, die Verhältnisse der eigenen freiberuflichen Praxis, des eigenen Unternehmens oder des eigenen Vereins werden.

Oft ist es notwendig, in jedem Fall ist es beruhigend, einen kompetenten, zuverlässigen Ansprechpartner an seiner Seite zu wissen, der Sie in steuerlichen Fragen unterstützt:

- bei periodischen Steuererklärungen – wir erstellen zuverlässig und kompetent Ihre privaten und/oder betrieblichen Steuererklärungen sowie, falls notwendig, die entsprechenden Steuerbilanzen beziehungsweise Einnahmeüberschuss-Rechnungen:
- bei aperiodischen Steuererklärungen – auch über die jährliche Abgabe von Ertrag- oder Umsatzsteuererklärungen hinaus, gibt es eine Vielzahl einzelfallbezogener Anlässe, die eine steuerliche Bestandsaufnahme sowie die Erstellung einer Steuererklärung notwendig machen. Größere Schenkungen oder Erbschaften erfordern die Abgabe einer Schenkung- oder Erbschaftsteuererklärung.
- bei weiteren Dienstleistungen – auch nachdem Sie Ihre Steuererklärung beim Finanzamt eingereicht haben, lassen wir Sie nicht allein. Sorgfältig prüfen wir Ihre Steuerbescheide, führen erforderliche Einspruchsverfahren durch und stellen für Sie diverse Anträge in steuerlichen Belangen. Falls erforderlich vertreten wir Sie auch vor Finanzgerichten.

Steuerliche Streitfälle

Konflikte mit den Finanzbehörden können mannigfaltig auftreten und sind häufig nicht zu vermeiden. Der Betroffene hat oftmals einen schweren Stand gegenüber der Verwaltung. Zur erfolgreichen Wahrnehmung der eigenen Rechte ist es für den Betroffenen sehr ratsam, eine professionelle und kompetente Unterstützung gegenüber dem Streitgegner „Finanzverwaltung“ an seiner Seite zu wissen. Führt ein außergerichtliches Rechtsbehelfsverfahren gegen einen Bescheid der Steuerverwaltung nicht zu dem erwarteten Ergebnis, begleiten wir Sie neben dem Einspruchsverfahren auch bei der gerichtlichen Kontrolle durch das Finanzgericht.

Auch gegen andere Maßnahmen wie zum Beispiel die Vollstreckung von Steuerforderungen sollte ohne Zögern effektiver Rechtsschutz mit fachlicher Begleitung gesucht werden, damit Vollstreckungsmaßnahmen nicht bereits vor rechtlicher Prüfung zu wesentlichen Nachteilen führen. Gern unterstützen wir Sie dabei.

Die täglichen wirtschaftlichen Herausforderungen bedürfen einer engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen einer Beratungsgesellschaft und ihren Mandanten.

Hierfür steht die RINKE TREUHAND GmbH – und das nicht nur in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung, sondern auch in vielfältigen ergänzenden Leistungsbereichen.

Zum Thema „steuerliche Streitfälle“ gehört auch der Themenbereich des Steuerstrafrechts. Der Begriff umfasst den gesamten Bereich der Steuerordnungswidrigkeiten, der Steuerhinterziehung sowie das Thema der strafbefreienden Selbstanzeige. Bei Bedarf begleiten wir Sie auch in diesen Verfahren diskret und zuverlässig oder räumen bestehende Zweifel aus.

Profitieren Sie von den umfangreichen praktischen Erfahrungen unserer Experten auch in diesen kniffligen Situationen.

Wirtschaftsprüfung

Die Erwartungen an den Wirtschaftsprüfer befinden sich seit einiger Zeit im Wandel. Die zunehmende Komplexität von Märkten und Unternehmen sind die Herausforderungen, denen wir uns stellen. Dies erfordert von uns Unabhängigkeit und ein hohes Maß an Sachverstand, um auf die unterschiedlichen Anforderungen flexibel und zügig im Sinne unserer Kunden zu reagieren. Den Mittelpunkt unserer Tätigkeiten stellen weiterhin Jahresabschlussprüfungen, sowie Konzernabschlussprüfungen und weitere Vorbehaltsprüfungen dar.

Die RINKE TREUHAND gehört zusätzlich zu dem Verbund internationaler Kanzleien von Moore Stephens. Hiermit können wir unsere Kunden auch bei Ihrer zunehmenden Internationalisierung dauerhaft begleiten.

Wir haben den Bereich Wirtschaftsprüfung konsequent weiterentwickelt und um den Bereich der prüfungsnahen Dienstleistungen erweitert; dies betrifft zum Beispiel die Themenfelder Due Diligence, Unternehmensbewertung, Controlling sowie Risikomanagement und Kontrollsysteme. Im Ergebnis erreichen Sie mit uns eine größere Verlässlichkeit und eine erhöhte Transparenz von Rechnungslegungsinformationen und internen Kontrollsystemen.

Betriebliche Altersversorgung

Die betriebliche Altersversorgung ist neben der gesetzlichen Sozialversicherung und der privaten Altersvorsorge die dritte Säule der Alterssicherung für Arbeitnehmer. Eine betriebliche Altersversorgung liegt vor, wenn einem Arbeitnehmer Leistungen der Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung aus Anlass seines Arbeitsverhältnisses vom Arbeitgeber zugesagt werden.

Die Durchführung der betrieblichen Altersversorgung kann unmittelbar über den Arbeitgeber oder über einen Versorgungsträger erfolgen.

Nach dem BetrAVG stehen fünf verschiedene Arten der betrieblichen Altersversorgung zur Verfügung:

- Pensionszusage
- Direktversicherung
- Pensionskasse
- Pensionsfonds
- Unterstützungskasse

Für die Fragen der steuerlichen Behandlung in der Aufbau- und in der Leistungsphase beim Arbeitnehmer und beim Arbeitgeber stehen Ihnen die Spezialisten der RINKE Treuhand GmbH gerne zur Verfügung.

Neben den versicherungsmathematischen Gutachten für erteilte Pensionszusagen erstellt die RINKE Treuhand GmbH auch versicherungsmathematische Gutachten für Altersteilzeitvereinbarungen und Jubiläumszusagen, um diese Verpflichtungen zutreffend in den Jahresabschlüssen abbilden zu können.

Profitieren Sie von den umfangreichen praktischen Erfahrungen unseres Expertenteams.

Erbschaft und Schenkung

Damit Sie Ihre persönlichen Vorstellungen umsetzen können, unterstützen wir Sie gerne. Es geht um die Frage, ob, wie, wann und an wen Sie Ihr Vermögen übertragen wollen. Wir analysieren für Sie, welche Konsequenzen eine nur gesetzliche Erbfolge hätte. Wer bekommt was und wann, wenn Sie keine individuellen Regelungen zur Übertragung Ihres Vermögens treffen. Wir unterstützen Sie, Ihre persönlichen Ziele der lebzeitigen und/oder letztwilligen Vermögensübertragung konkret zu ermitteln. Wir tragen auch dafür Sorge, dass Ihre Verfügungen auf Wunsch flexibel den künftigen Änderungen Ihrer Lebens- und Vermögenssituation angepasst werden können. Wir stellen sicher, dass die Umsetzung Ihrer Übertragungsziele steueroptimiert erfolgt und die rechtlich-formalen Wirksamkeitsvoraussetzungen eingehalten werden.

Wir sind da, wenn Sie uns brauchen. Die Unterstützung unserer Kunden auf bestmögliche Art und Weise ist fest in unserer Firmenphilosophie verankert. Unser Ziel ist es, so hilfreich wie möglich zu sein.

Gerne sind wir für Sie jederzeit mobil und kommen zu Ihnen. Dies ist schließlich unser Auftrag: Ihre Zeit zu sparen, Ihre Effizienz zu steigern, Ihre Sicherheit zu erhöhen und vieles mehr.

In den folgenden zwei Beispielen stellen wir Ihnen die Vorteile und Möglichkeiten in der mobilen Zusammenarbeit auszugsweise vor:

RINKE-Personalabrechnung vor Ort. Pünktlich, unkompliziert, flexibel!

Alle Standardleistungen auch mobil.
RINKE-Spezialisten erledigen Ihre Lohn- und Gehaltsbuchhaltung und pflegen Ihre Stammdaten – in Ihren Geschäftsräumen. Die Vorteile liegen auf der Hand:

- Punktgenaue Leistung, denn wir arbeiten exakt nur dann, wenn die Aufgabe anfällt – genau so, wie Sie uns brauchen.
- Urlaubs- oder krankheitsbedingter Personalausfall gehören endlich der Vergangenheit an.
- Haben Ihre Mitarbeiter Fragen zu ihrer Gehaltsabrechnung, beantworten RINKE-Berater diese in Sprechstunden direkt vor Ort.

Durch das komprimierte RINKE-Know-how werden Aufwand und Kosten der Personalabrechnung deutlich minimiert, Effizienz und Abrechnungssicherheit gleichzeitig auf ein Maximum gesteigert.

Die Erfahrungen unserer Mandanten sprechen für sich:

- gute Präsenz, enorme Flexibilität
- sehr unkompliziert in der Abwicklung
- alle Versprechen wurden eingehalten
- komprimiertes Know-how
- jederzeit überprüfbare und abrufbare Leistung

„RINKE-Lohn-TÜV“.

Wir unterstützen Sie, wenn Sie Ihre Löhne und Gehälter selbst abrechnen wollen:

- Wir schulen und motivieren Ihre Mitarbeiter. Mit unseren Experten-Empfehlungen optimieren Sie Ihre Lohnabrechnungen und Arbeitsabläufe.
- Regelmäßige Qualitätskontrollen geben Ihnen die Sicherheit, aktuell und richtig abzurechnen.

RINKE-Buchhaltung vor Ort. Zur richtigen Zeit im Einsatz!

Haben Sie sich auch schon mal gefragt ...

- ob ihre betriebswirtschaftlichen Auswertungen den aktuellen Stand ihres Unternehmens widerspiegeln?
- ob ihr Mahnwesen Lücken aufweist?
- wie Sie ihre buchhalterischen Arbeitsabläufe optimieren können?
- ob es in Ihrer Buchhaltungsabteilung Bedarf an Schulung oder Software-Updates gibt?
- welche Vorteile Ihnen der Einsatz neuer Software bringen kann?

Stellen Sie sich nun vor ...

- Sie müssten sich um ihre Buchhaltung keine unnötigen Gedanken mehr machen.
- Sie müssten sich nicht mehr um die Abwicklung des Zahlungsverkehrs sorgen.
- alle Geschäftsvorgänge würden just-in-time verarbeitet.
- ihre Listen der offenen Kundenforderungen und Lieferantenverbindlichkeiten wären immer aktuell.



Stellen Sie sich weiter vor ...

Sie könnten die gewonnene Zeit mit Innovation, Neukundengeschäft oder Produktion verbringen.

Wir haben für Sie dieses Szenario durchgespielt und eine gute Lösung entwickelt: Die RINKE-Buchhaltung vor Ort.

Unsere Vorteile liegen dabei auf der Hand:

- Wir arbeiten genau dann und nur dann, wenn die Aufgabe anfällt – nicht mehr und nicht weniger – und zwar in Ihrem Unternehmen. Damit bleiben ihre Unterlagen ständig in Ihrem Büro.
- Fragen und Problemstellungen können direkt vor Ort geklärt und bearbeitet werden, denn unsere Mitarbeiter sind Spezialisten und immer auf dem aktuellen Stand. Als Mitarbeiter eines Beratungsunternehmens können sie darüber hinaus bei Bedarf jederzeit auf erweitertes Fachwissen im Kollegenkreis zurückgreifen.
- Systematisches Vorgehen anhand bewährter Arbeitsabläufe und Checklisten sowie ein hohes Maß an Selbstorganisation führen zu schnellen und verlässlichen Ergebnissen und damit zu Ihrer Entlastung.
- Wir schulen und motivieren Ihre Mitarbeiter. Gerade auch dann, wenn neben dem Tagesgeschäft Einarbeitung in neue Systeme erfolgen, können wir Ihnen ein durchgängig funktionierendes Rechnungswesen gewährleisten.

Als Ergebnis unserer Arbeit stehen Ihnen die laufenden Auswertungen mit den aktuellen Zahlen als Planungshilfen zur Verfügung – die optimale Grundlage für die unproblematische Erstellung von Bilanzen und Steuererklärungen.

Insgesamt gilt: ein Anruf respektive ein Auftrag genügt und wir kommen Sie gerne besuchen. Zum Erstgespräch, zur regelmäßigen Personalabrechnung, zur regelmäßigen Buchhaltung genauso wie zur laufenden Steuerberatung oder in allen weiteren Dienstleistungen unseres Hauses.

RINKE. Menschen beraten. Immer mobil!

DENKANSTÖSSIG II.

Ein Nachmittag von Frauen in Führungspositionen für Frauen in Führungspositionen

Dass die Idee gezündet hat, ein branchenübergreifendes Netzwerk für Frauen zu schaffen, in dem Ideen ausgetauscht und Kontakte geknüpft werden, zeigte der große Zuspruch: 140 begeisterte Teilnehmerinnen nutzten die Gelegenheit, sich abseits von Ihrem alltäglichen Berufsstrudel bei DENKANSTÖSSIG II in Workshops mit Themen zu befassen, die häufig viel zu kurz kommen.

Die drei Veranstaltungspartner RINKE, GLS und proviel haben erkannt, dass Menschen dort gute und wertvolle Arbeit leisten, wo Strukturen vorhanden sind, die ihren Bedürfnissen und Möglichkeiten gerecht werden. So ist es Ziel aller drei Unternehmen, ein inspirierendes Umfeld zu schaffen, in dem gerne gearbeitet wird.

Die **GLS Bank** steht mit ihrer sozialökologischen Ausrichtung für die Verbindung von Sinn, Gewinn und Sicherheit. So fließen die Gelder ausschließlich in Unternehmen und Projekte, die unter ökologischen, sozialen oder kulturellen Gesichtspunkten Herausragendes leisten.

Die **proviel GmbH** hat sich seit 1994 der Aufgabe verschrieben, Menschen mit psychischen Erkrankungen bei der Wiedereingliederung ins Berufsleben zu unterstützen. Heute haben über 800 Menschen an den beiden Standorten in Wuppertal ihre berufliche Heimat.

Die **RINKE TREUHAND GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft / Steuerberatungsgesellschaft** wurde im Jahre 1978 gegründet und hat sich mit den immer komplexer werdenden Aufgaben zu einem Know-how-Unternehmen mit mehr als 150 qualifizierten Fachleuten an den Standorten Wuppertal, Essen und Riesa entwickelt.

Den Veranstaltungsauftritt in den kreativen Nachmittag machte die Impulsreferentin Dr. Annette Massmann, Geschäftsführerin der Zukunftsstiftung Entwicklungshilfe und Vorstand der GLS Treuhand mit ihrem Vortrag zum Thema „schenken, spenden, stiften“.

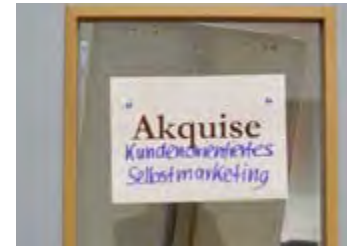
Im Anschluss informierten sich die Teilnehmerinnen je nach persönlichem Interesse in Workshops zu acht denkanstößigen Themen in den Schulungsräumen der proviel GmbH:

Banking mit Sinn: *menschlich, zukunftsweisend, ökonomisch.* Annette Bohland, Leiterin der GLS Filiale in Freiburg, beleuchtete in ihrem Workshop Möglichkeiten, wie Finanzen und Moral, Rendite und Verantwortung bewusst miteinander vereinbart werden können. Ein Schwerpunkt dieses Workshops galt der Frage, wie Grundlagen für eine nachhaltige Geschäfts- und Gesellschaftsentwicklung geschaffen werden können um dabei zu erleben, wie viel Positives mit Geld bewirkt werden kann.

Gesucht – Gefunden; *Strategien erfolgreicher Personalgewinnung.* Antje Backhaus brachte den Teilnehmerinnen ihres Workshops Strategien erfolgreicher Personalgewinnung näher. Die Freude, beratend tätig zu sein, gepaart mit Empathie und Kontaktfreude, haben Frau Backhaus bestärkt, ihren beruflichen Fokus auf das Themenfeld Personal zu richten. In ihrem Workshop galt es herauszufinden, wer zu welchem Unternehmen passt und wie die oder der Richtige auch gefunden wird.

Nehmen Sie sich Zeit, *Ihr Leben besser schmecken zu lassen!* Vor 14 Jahren fing Mayoori Buchhalter mit der ‚Fünf Elemente Ernährung‘ an, weil sie selbst krank war und ihr diese Ernährung sehr geholfen hat. Zusammen mit dem Spaß am Kochen und am Unterrichten wurden daraus Kochkurse, ihr sehr erfolgreicher Bio-Gourmetclub in Köln und eine wöchentliche Internetkochshow.

Mit großem Beifall bedankten sich die Teilnehmerinnen, die einen der schon lange im Voraus ausgebuchten Plätze ergatterten konnten, bei ihren drei Gastgebern.



Dass eine gesundheitsunterstützende Küche, die auf den Prinzipien der Traditionellen Chinesischen Medizin basiert, schnell und lecker sein kann, durften die Teilnehmerinnen ihres Workshops erleben und schmecken.

Don't believe the hype – Motivation zum Mitnehmen. Konfuzius sagt: „Erkläre es mir, und ich werde es vergessen. Zeige es mir, und ich werde mich erinnern. Lass es mich selbst tun, und ich werde es verstehen.“ Bettina Gallaghers Faszination ist es, Menschen bei der Auseinandersetzung mit vermeintlich nüchternen Themen in außergewöhnliche Aktionen zu verstricken. Sie setzt Menschen in Bewegung um Entwicklung zu initiieren. In diesem Workshop erlebten die Teilnehmerinnen ‚Motivation zum Mitnehmen‘.

Lebensphasen wandeln sich – erkennen – handeln – profitieren Die Orthopädin Dr. Susanne Osburg weiß, dass eine Verknüpfung von Traditioneller Chinesischer Medizin und Schulmedizin bessere und nachhaltigere Behandlungserfolge bringt. Hier sieht sie einen Schlüssel zu individuellen Konzepten für persönliche Lebensphasen; einen Weg zu Wohlbefinden und Erfolg. Mit Dr. Osburg erarbeiteten die Workshopteilnehmerinnen auf Grundlage der TCM persönliche Konzepte.

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind Sie! Friederike Scheu, Trainerin und Coach, steht für das Thema „Innere Ressourcen“. Als Leiterin des Instituts Synergia hat sie sich der Aufgabe verschrieben, mit innovativen und praxisnahen Konzepten, Körper, Geist und Seele gleichermaßen zu erreichen. Wie innere Ressourcen erkannt und effektiv genutzt werden können, war das Thema ihres Workshops.

Kundenorientiertes Selbstmarketing Nicole Walendy bot unter der Überschrift „Akquise“ einen Selbstcheck zum Thema Selbstmarketing an. Frau Walendy ist überzeugt, dass Konzepte und Strategien in Unternehmen immer dann gut umgesetzt werden, wenn sie zuvor mit den Beteiligten gemeinsam erarbeitet wurden.

So konnten die Teilnehmerinnen dieses Workshops das Besondere an sich und Ihrem Unternehmen herausarbeiten, um Ihre Zielgruppe künftig noch besser zu begeistern.

Streit als Chance – Konflikte nicht hinnehmen, sondern lösen! Alexandra Bayer-Sandens Anliegen ist es, Blickwinkel zu erweitern und in einem besseren Umgang mit Konflikten die Chancen eines Streits zu erkennen und zu nutzen. Als Rechtsanwältin und Mediatorin gab sie den Teilnehmerinnen ihres Workshops Werkzeuge an die Hand mit denen diese Konflikte aus den unterschiedlichsten Berufs- und Lebensbereichen sinnvoll für tragfähige Lösungen nutzen können.

Am Abend trafen sich die strahlenden und begeisterten Teilnehmerinnen zur abschließenden Präsentation der Ergebnisse und Erkenntnisse und zum gemeinsamen gemütlichen Ausklang.

Die Feedbacks sprechen für sich:

„Diese Veranstaltung war ein großes Geschenk! Danke!“

„Vielen Dank für eine bereichernde Veranstaltung!“

„Großartig war die Vielfalt der Themen, ich konnte mich kaum entscheiden.“

„Selten hat mir intensives Arbeiten so viel Spaß gemacht – Dankeschön!“

„Sie haben auf unterhaltsame Weise jede Menge Anlass zur Selbstüberprüfung gegeben. Vielen Dank dafür!“

„Ich bin berührt und glücklich. Danke!“

Kein Wunder also, dass der Wunsch zu DENKANSTÖSSIG III seitens der Teilnehmerinnen deutlich geäußert wurde.

Unsere Zukunft: Azubis bei RINKE.

Mit aktuell neun Ausbildungsplätzen investiert RINKE sichtbar in die Zukunft.

Der intensive Dialog mit unseren Auszubildenden im Bereich Steuerfachangestellte/r hilft sehr dabei, mit unverbrauchtem Blick und jugendlicher Energie Prozesse zu hinterfragen. Und was kann es besseres geben, als nach dem Ende einer erfolgreichen Ausbildung neue Kolleginnen und Kollegen – mit hoher Identifikation in die Firmenphilosophie und in die Marke – zu gewinnen. Wir gehen diesen Weg gerne. Dabei hat die regelmäßige Ausbildung von Steuerfachangestellten bei uns eine lange Tradition.

Nicht nur der gesellschaftlichen Notwendigkeit, sondern auch der kontinuierlichen Weiterentwicklung unseres Dienstleistungsangebotes folgend, gab es in diesem Ausbildungsjahr gleich zwei Premieren: RINKE bildet erstmalig auch in den Bereichen Mediengestaltung und Bürokommunikation aus. Auch in diesen Themenbereichen freuen wir uns auf den offenen Dialog und eine gute Entwicklung. Auf die gemeinsame Zukunft!



Ines Adams
Ausbildung zur
Steuerfachangestellten
seit: 01.08.2009
in: Wuppertal

Hobbys:
Handball

Lebensmotto:
Wer denkt,
etwas zu sein,
hat aufgehört
etwas zu werden!



Paschalina Eleftheriu
Ausbildung zur
Steuerfachangestellten
seit: 01.08.2009
in: Wuppertal

Hobbys:
Bücher lesen,
Spazieren gehen,
Sport treiben,
Freunde treffen

Lebensmotto:
Immer positiv denken.



Franziska Elf
Ausbildung zur
Mediengestalterin
seit: 01.08.2010
in: Wuppertal

Hobbys:
Reiten, Malen, Zeichnen,
viel unternehmen

Lebensmotto:
Träume nicht dein
Leben, sondern lebe
deine Träume.



Carolyn Hiedels
Ausbildung zur
Kauffrau für
Bürokommunikation
seit: 01.08.2010
in: Wuppertal

Hobbys:
Tanzen, Sport

Lebensmotto:
Sei einfach du selbst
und nutze den Tag!



Dominique Knaack
Ausbildung zum
Steuerfachangestellten
seit: 01.08.2008
in: Wuppertal

Hobbys:
Sport, kreatives Arbeiten
(Malen, Nähen etc.),
Freunde treffen, Lesen,
Klavier und Gitarre spielen

Lebensmotto:
Halleluja, ein Leben
zur Ehre Gottes!



Gabriell Oroshi
Ausbildung zum
Steuerfachangestellten
seit: 01.08.2008
in: Wuppertal

Hobbys:
Sport, Familie und
Freunde

Lebensmotto:
no risk, no fun



Mathias Malewski
Ausbildung zum
Steuerfachangestellten
seit: 01.08.2010
in: Wuppertal

Hobbys:
Fussball, Politik,
Musik, Training

Lebensmotto:
In Dir muss brennen,
was Du in anderen
entzünden willst.



Stefanie Redler
Ausbildung zur
Steuerfachangestellten
seit: 01.01.2010
in: Essen

Hobbys:
Lesen, Sport

Lebensmotto:
Ein Tag ohne Lächeln ist
ein verlorener Tag.



Jennifer Zetzsche
Ausbildung zur
Steuerfachangestellten
seit: 01.08.2010
in: Wuppertal

Hobbys:
Fußball, Lesen, Reisen

Lebensmotto:
„Allein die Möglichkeit,
dass ein Traum wahr
werden könnte, macht
das Leben lebenswert.“
(Paulo Coelho)

RINKE. Menschen beraten.

Geschäftsführung der RINKE TREUHAND GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Steuerberatungsgesellschaft



Peter Krämer
WP/StB



Andreas Niemeyer
WP/StB



Thomas Pintzke
StB



Eberhard Exner
WP/StB



Thomas Reiß-Schmidt
WP/StB



Katrin Schoenian
WP/StB



Dr. Jörg Steckhan
RA/WP/StB



Peter Temmert
WP/StB



Anke Jagau
RA/StB



Rolf Baumgarten
StB



Helmut Kusber
StB



Susanne Schäfer
StB



Stephan Schmacks
StB

Prokuristen der RINKE TREUHAND GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft/Steuerberatungsgesellschaft



Jan Bootsmann
WP/StB



Cornelia Friedrich
WP/StB



Claudia Niemeyer
WP/StB



Juliane Baganz
RA



Wolfram Bauerhorst
RA



Alexandra Bayer-Sanden
RA



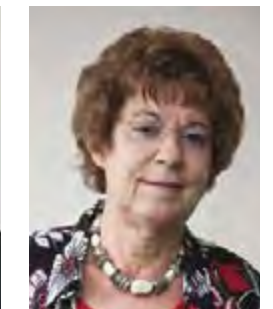
Elke Biele
StB



Thomas Buhr
StB



Markus Hennig
StB



Annemarie Hoyer
StB



Regina Kötter
StB



Silvia Korintenberg
StB



Michael Kuczera
StB



Lars Langenbruch
StB



Manfred Niewöhner
StB



Katrin Pechstein



Silke Rosinski
StB



Sven Schlichter
StB



Jörn Sturfels
StB



Susanne Wiethege
StB



Wuppertal



Essen



Riesa

RINKE TREUHAND GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Wall 39, 42103 Wuppertal
Telefon 0202 2496-0
Telefax 0202 2496-119
buero@rinke-gruppe.de

Rellinghauser Straße 111, 45128 Essen
Telefon 0201 24502-01
Telefax 0201 235068
essen@rinke-gruppe.de

Uttmannstraße 15, 01591 Riesa
Telefon 03525 7259-80
Telefax 03525 7259-16
riesa@rinke-gruppe.de

www.rinke.eu
www.rinke-gruppe.de

RINKE CONNECT GmbH

Wall 39, 42103 Wuppertal
Telefon 0202 2496-260
Telefax 0202 2496-262
connect@rinke-gruppe.de

www.rinke-connect.de

IMPRESSUM

Verantwortlich

Peter Krämer

Idee, Konzept & Text

Christoph Nieder

Gestaltung

Monika Bell Thürmer

Fotografie

Die Rechte der Fotos liegen bei den jeweiligen Unternehmern.

Lektorat

Alexander Flüchter, Wuppertal

Lithografie und Druck

Druckerei Hitzegrad, Wuppertal