

MITTELDEUTSCHE WIRTSCHAFT

Das Magazin der IHK Halle-Dessau // März 2017

Titelthema

Beratung als Erfolgsrezept

IHKN SACHSEN-ANHALT:

Gemeinsame
Konjunkturumfrage

MABGEFERTIGT:

Motorräder aus
Ilberstedt

ORIENTIERUNGSRAHMEN:

Gewerbemieten in
Mansfeld-Südharz



Unternehmensberatung



Steuerberatung



Interiordesign

Hinter vielen erfolgreichen Unternehmen stehen starke Berater.

Marek Schwiesau aus Halle, Dörte Ludwig (l.) und Alexandra Müller (r.) aus Bernburg, Kerstin Krause aus Wittenberg (obere Reihe) sowie Matthias Jeschke, Maximilian Leibring (l.) und Lukas Röse (r.) aus Halle: Diese und weitere Beispiele ab Seite 9



Ausgezeichnetes Nischenkonzept erfolgreich etabliert



Neues Geschäftsmodell hat Banken überzeugt



Industrie- und Handelskammer
Halle-Dessau

www.halle.ihk.de

Das Titelthema

Beratung als Erfolgsrezept – die wichtigste Investition in die Zukunft

Sinkende Absatzzahlen, steigende Zahlungsausfälle und Kalkulationsfehler sind laut dem Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung die Hauptursachen dafür, dass Unternehmen scheitern – nach Angaben der IHK halten sich nur 12 Prozent aller Dienstleistungsunternehmen im südlichen Sachsen-Anhalt länger als zwanzig Jahre auf dem Markt.

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Starthilfe und Unternehmensförderung
Clemens Winkel
Tel. 0345 2126-273
cwinkel@halle.ihk.de

Beratung als Prestige

Fast genauso alt wie die Menschheit ist auch die Tätigkeit des Beraters. Waren es früher vorwiegend Berater von Königen und Kaisern, so kamen später Berater für alle Lebensfragen in Form von Priestern, Astrologen, Ärzten und Advokaten hinzu. Die spezielle Beratung von Unternehmen ist hingegen ein verhältnismäßig junger Geschäftszweig. In Deutschland etablierte sich die Branche erst Mitte der 50er Jahre.

Große Beratungsvielfalt

Über 4.500 gewerbliche Unternehmen bieten im IHK-Bezirk ihre Leistungen für die Wirtschaft an – von Architektur über IT-Dienstleistung bis hin zur Steuer-

er- und Unternehmensberatung. Gefeselt vom Alltagsgeschäft suchen Unternehmer oft den unverstellten Blick, wertvolle Impulse und praktische Lösungen eines externen Profis, um ihr Unternehmen zukunftsfähig auszurichten oder neue Entwicklungsschritte zu beschreiten. Zunehmend kleinere Betriebe nutzen die Expertise solcher Berater, die sich auf ein bestimmtes Fachgebiet spezialisiert haben.

Kopf frei fürs Wesentliche

Untersuchungen bestätigen, dass Selbstständige gerade in schwierigen Entscheidungssituationen mit externer Unterstützung besser vorankommen als diejenigen, die alle Fragen alleine lösen wollen. Mit einer unabhängigen Beratung holt sich der Unternehmer Fach- und Methodenkompetenz sowie Erfahrung, gewinnt wertvolle Zeit und hält sich den Kopf frei für das Wesentliche: die Umsetzung seiner unternehmerischen Idee. Oft begleiten Berater auch diesen Prozess und helfen dabei, die erarbeiteten Lösungsvorschläge zu realisieren.

„Fürstliche“ Honorare

Gute Beratung hat ihren Preis und ist eine Zukunftsinvestition, die sich auszahlt. Verglichen mit einem neuen Mitarbeiter gleicher Qualifikation und Erfahrung, der diese Aufgabe erfüllt, werden sogar höhere Jahresgehälter fällig. Einige beratende Berufe verfügen über eine Gebührenordnung (z. B. Architekten, Rechtsanwälte, Steuerberater), sonst wird die Vergütung frei ausgehandelt. Seriöse Berater rechnen nach einem Zeithonorar oder nach Pauschalätzen ab. Üblich sind Tagessätze zwischen 500 und 2.000 Euro pro „Mann-

tag“. Hierbei ist neben der fachlichen Qualifikation und Erfahrung auch der Name und Ruf des Beraters sowie dessen Netzwerk ausschlaggebend.

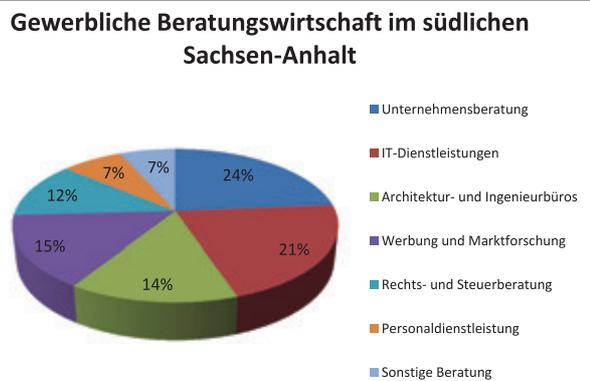
Image gefährdet

Das Image von externen Beratern ist nicht immer gut. Es gibt Vorbehalte wie etwa Standardkonzepte, haltlose Versprechen oder schwer nachweisbare Qualität. Mangelnde Markttransparenz und dubiose Geschäftspraktiken von unseriösen Beratern verursachen Negativschlagzeilen und können eine ganze Branche in Misskredit bringen. Hinzu kommt, dass viele Berufsbezeichnungen wie etwa Unternehmensberater, Betriebsberater oder Wirtschaftsberater keinem Schutz unterliegen. Jeder kann diese Bezeichnung wählen und die Tätigkeit ohne jegliche Ausbildung ausüben.

IHK hilft bei Suche und Auswahl

Um Unternehmen nachhaltig voran zu bringen, braucht es gute und seriöse Berater. Diese Ausgabe der „Mitteldeutschen Wirtschaft“ zeigt, welche Beratungsleistungen Unternehmer im IHK-Bezirk nutzen können. Checklisten helfen bei der Beratersuche und -auswahl sowie bei der Vertragsgestaltung. Ergänzt wird der Serviceteil durch einen Überblick aller aktuellen Förderangebote für Beratungsleistungen. Ein überaus wirksames Tool für langfristigen Geschäftserfolg stellt die „5-Schritt-Methode“ dar, im Heft anhand eines Praxisbeispiels erläutert. Darüber hinaus stellen wir sechs unterschiedliche Berater aus der Region mit ihren besonderen Leistungen vor sowie sechs Unternehmen, die sich erfolgreich beraten ließen.

CLEMENS WINKEL



Quelle: ca. 4.500 aktive Unternehmen, Mitgliederbestand der IHK Halle-Dessau, Stand 31.12.2016

Das ABC erfolgreicher Beratersuche



- A) Empfehlungen von Unternehmerkollegen**
vergleichbarer Unternehmensgröße
oder Branche
- B) Öffentliche Beraterdatenbanken**
www.halle.ihk.de | ☎ 3160752,
www.ib-sachsen-anhalt.de
- C) Die Suche im Internet**
Präsentation- und Referenzencheck
mit Kundenbewertungen

Gute Berater erkennen



Gute Berater kennen ihre Kompetenzen und Grenzen. Sie spielen mit offenen Karten und sprechen mögliche Probleme offen an. Sie denken lösungsorientiert, schlagen Alternativen vor oder verweisen an Netzwerkpartner.



Vorsicht vor Beratern, die alles schön reden, alle Probleme lösen können und Druck ausüben. Kein Berater kann in allen Bereichen fit sein. Oft sind damit unangemessene Standardlösungen vorprogrammiert.

Fünf Tipps zur Beraterauswahl

- Tipp: Erfahrung des Beratungsunternehmens prüfen**
Gründungsjahr und fachliche Kompetenz entscheidender als Mitarbeitergröße
- Tipp: Betreute Branchen und Tätigkeitsfelder nachweisen lassen**
Nachprüfbar Referenzen betreuter Branchen und Tätigkeitsfelder, mind. zwei davon telefonisch prüfen
- Tipp: Kostenfreies Erstgespräch führen**
 - Angenehmes Gesprächsklima (sympathisch/vertrauensvoll) entscheidend
 - Unabhängigkeit klären statt Interessenkonflikt mit Konkurrenz akzeptieren
 - Problemverständnis des Beraters (hört zu, macht sich Notizen, stellt viele Fragen)
 - Klare Beantwortung von Fragen auf Augenhöhe ohne Fachchinesisch
 - Keine Standardvorschläge für Verbesserungsmaßnahmen
 - Gemeinsame Klärung, welche Leistungen sinnvoll sind
 - Erläuterung kostensenkender Eigenleistungen
 - Vorschläge zur Projektorganisation (Teambildung)
 - Transparente Kostenaufklärung mit Zahlungssterminen
 - Chancen und Risiken der Beratung klären
- Tipp: Schriftliches Angebot anfordern**
Mit detaillierter Terminplanung und Abschätzung des Projektzeitraums
- Tipp: Angebotsvergleich vornehmen**
Mindestens drei Angebote einholen und Entscheidung treffen

Checkliste Beratungsbedarf

Hier einfach den eigenen Bedarf ankreuzen

- Arbeitsschutzberatung
- Architekturdienstleistung
- Außenwirtschaftsberatung
- Brandschutzberatung
- Controlling, Finanz- und Rechnungswesen
- Energieberatung
- Farb-, Stil- und Typberatung
- Finanzierungs-/Fördermittelberatung
- Forschung/Entwicklung/Innovation
- Franchiseberatung
- Gesundheitsberatung
- Gründungsberatung
- Honorarfinanzanlagenberatung
- IT-Dienstleistung
- Ingenieurdienstleistung
- Interiordesign/Raumgestaltung
- Krisenmanagement/Sanierungsberatung
- Management-/Strategieberatung/Unternehmensführung
- Marketing-, Werbe-/Vertriebsberatung
- Markt- und Meinungsforschung
- Mediation
- M&A-Beratung (Unternehmenskäufe/Fusion)
- Nachfolgeberatung
- Öffentliches Auftragswesen
- Organisations-/Prozessberatung
- Partnerschafts-/Familienberatung
- Personalberatung/-wesen/-entwicklung
- PR-Beratung
- Projektmanagement
- Psychologische Beratung
- Qualifizierungsberatung
- Qualitätsmanagement
- Rechtsberatung
- Rentenberatung
- Risikomanagement
- Schuldnerberatung
- Sicherheitsberatung
- Technik- und Logistikberatung
- Umweltschutzberatung/-management
- Versicherungsberatung
- Wirtschaftsprüfung/Steuerberatung/Buchführung

Vorsicht bei überholtem Beraterwissen:

Benötigen Unternehmer beispielsweise eine Kreditfinanzierung, sollten sie ihren Berater fragen, wie lange seine letzte erfolgreiche Bankfinanzierung zurückliegt. Gerade Banken ändern ihre Geschäfts- und Bewertungspolitik regelmäßig. Veraltetes Beraterwissen führt schnell zur Kreditablehnung und verschlechtertem Zugang zu Folgefinanzierungen.

Quelle: Anlehnung an www.bdu.de und IHK-Erfahrung

Neue Beratungsförderung

FÖRDERPRODUKT	FÖRDERFÄHIGER BETRAG	EIGENANTEIL
Weiterbildungsförderung LAND www.ib-sachsen-anhalt.de, Firmenkunden, Weiterbilden Personal-/Organisationsentwicklung	max. 10.000 €	20 – 40 %
Beratungsförderung LAND www.ib-sachsen-anhalt.de, Firmenkunden, Beraten Auswahl zwischen neun Beratungsfeldern	max. 4.500 €	50 %
Beratungsförderung BUND www.halle.ihk.de ☎ 2976876		
• Junge Unternehmen bis 2 Jahre nach Gründung	max. 4.000 €*	20 %
• Bestandsunternehmen ab dem 3. Jahr nach Gründung	max. 3.000 €*	20 %
• Unternehmen in Schwierigkeiten	max. 3.000 €*	10 %

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Starthilfe und Unter-
nehmensförderung
Sven Horn
Tel. 0345 2126-272
shorn@halle.ihk.de

* Bei der Beratungsart wird zwischen einer „Allgemeinen Beratung“ mit Beratungen zu wirtschaftlichen, finanziellen, personellen und organisatorischen Fragen der Unternehmensführung und einer „Speziellen Beratung“ für bestimmte Zielgruppen bzw. „Folgeberatung“ unterschieden. Unternehmer können beide Beratungsarten nutzen.

Der klassische Beratungsablauf

- Schritt: Kostenfreies Erstgespräch führen**
Siehe dazu Tipps Seite 7
 - Schritt: Beraterauswahl treffen**
Ggf. Fördermittel beantragen und Bewilligungsbescheid des Fördermittelgebers abwarten
 - Schritt: Beratungsvertrag schließen**
Inhalte prüfen mit Checkliste Seite 7
 - Schritt: Honoraranzahlung leisten**
Bis 50 Prozent üblich vor Auftragsbeginn
 - Schritt: Beratung durchführen**
Vorgehensweise erläutern lassen mit Lösungen, die wirklich weiterhelfen
 - Schritt: Beratung abschließen mit Beratungsbericht**
 - Schritt: Restbetrag des Honorars zahlen**
Ggf. mit dem Fördermittelgeber abrechnen, Förderung wird ausgezahlt
- TIPP: Die Bearbeitungszeiten der Fördermittelgeber beeinflussen den Ablauf des Beratungsprojekts. Deshalb bitte vor der Beantragung erkundigen.**

Quelle: IHK-Erfahrung

Zehn Punkte zum Beratervertrag

- Schriftlichen Vertrag schließen**
Dienstvertrag (Vergütungsanspruch fürs Tätigwerden, unabhängig vom Ergebnis) oder Werkvertrag (z. B. Plan oder Gutachten)
- Beratungsziel und Inhalte festlegen**
Mit Problemschilderung und den konkreten Aufgaben sowie freiwilliger Anerkennung von Berufsgrundsätzen durch den Berater, z. B. www.bdu.de, Aufnahme von Check-Gesprächen nach 3 bzw. 6 Monaten nach Beratungsabschluss, um Umsetzung zu kontrollieren
- Vorgehensweise/Methode des Beraters fixieren**
Wie viele Phasen hat das Projekt? Beispielsweise Kundenbefragungen, Konkurrenzanalyse erstellen, Marketingkonzept entwickeln
- Eigene Mitwirkungspflichten klären**
Z. B. Informationen (Kauf/Ausbau von Immobilien, Maschinen), die der Berater für die Aufgabenerfüllung benötigt
- Beratungsumfang bestimmen**
Beginn und Ende sowie max. Zeitumfang festlegen
- Geschäftsgeheimnisse sichern**
Mit Verschwiegenheitsvereinbarung Interessenkonflikte ausschließen
- Beratungshonorar festlegen**
Beispiel: Für seine Tätigkeit erhält der Berater ein Honorar von 1.500 Euro pro Tagewerk à acht Stunden. Sollte die Wahrnehmung des Auftrages diesen zeitlichen Rahmen an einem Tag überschreiten, wird jede weitere Beratungsstunde mit 100 Euro vergütet. Das Gesamthonorar wird auf maximal 4.000 Euro begrenzt. Mit diesem Honorar sind sämtliche Auslagen des Beraters für Telefon, Porto und Fotokopien abgegolten.
- Regelung zur vorzeitigen Beendigung fixieren**
Dienstleistungsvertrag §§ 627, 628 BGB, Werkvertrag §§ 649, 650 BGB
- Haftungseinschränkungen des Beraters prüfen**
Z. B. in AGBs abweichende Regelung, die gelten soll, mit aufnehmen. Klären, wie nicht geplante Zusatzleistungen abgerechnet werden
- Fördermittel vor Auftragserteilung beantragen**
Siehe Beratungsablauf oben. Klären, ob Berater bei Fördermittelgebern gelistet ist und bei Beantragung und Abrechnung unterstützt

Quelle: In Anlehnung an www.unternehmerhandbuch.de, www.bdu.de und IHK-Erfahrungen

So zahlt sich gute Beratung aus: Praxisbeispiele aus der „Mitteldeutschen Wirtschaft“

Branche: Herstellung mit Vertrieb | Handel mit Verkostung



Ausgezeichnetes Nischenkonzept etabliert:
Matthias Jeschke mit seiner Fahrrad-Edelmarke VELOCiPEDO. Er produziert in Handarbeit limitierte Serien und Einzelstücke.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 11/2015, Seite 11



Mit neuem Geschäftsmodell Banken überzeugt:
In ihrer „Bierkanzlei“ bieten Maximilian Leißring (l.) und Lukas Röse handwerklich gebraute Biere aus aller Welt an – inklusive Verkostung und Bierseminaren. Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 12/2016, Seite 23

Branche: Gastronomie



Standort- und Produktkalkulation erfolgreich umgesetzt:
In der Eisbar von Peggy (r.) und Jens Harre gibt es neben handwerklich produzierten, neuen Eiskreationen auch selbstgebackene Stollen.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 3/2017, Seite 19



Trotz Mindestlohn Umsatz und Gewinn gesteigert:
Christoph Hahn bringt mit seinem Café „Colonne Morris“ französisches Flair ins hallesche Paulusviertel.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 1-2/2016, Seite 20

Branche: Dienstleistung



Zielgruppenorientierte Angebote realisiert, neuen Standort eröffnet:
Mitten in Landsberg bietet Fahrschulinhaber Rico Bastisch persönliche Atmosphäre und Kurse wie „Einparken leicht gemacht“.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 5/2016, Seite 22



Konzept für Premiumbereich entwickelt:
Haushaltshilfe und rundum-sorglos Organisatorin Annabelle Schimetzek bedient als „Butlerin“ überwiegend vermögende Privathaushalte.
Porträt: Mitteldeutsche Wirtschaft 3/2016, Seite 19

Geschäftserfolg hat jetzt Methode

Kontakt



IHK Halle-Dessau
Geschäftsfeld
Starthilfe und Unter-
nehmensförderung
Clemens Winkel
Tel. 0345 2126-273
cwinkel@halle.ihk.de

Wer als Unternehmer über kurz oder lang Erfolg haben will, muss regelmäßig in neue Geschäftsstrategien investieren. Viele schreckt jedoch die „betriebswirtschaftliche Hausaufgabe“ ab. Zu komplex, zu verworren, zu teuer. Doch das war einmal. Die wissenschaftlichen Ergebnisse aus 20-jähriger Dienstleistungsforschung wurden in ein leicht zu bedienendes Werkzeug gegossen, das überaus wirksam ist: die „5-Schritt-Methode“.

Geschäftsmodell auf den Prüfstand

„Wer sich als Unternehmer nicht mit zeitgemäßen Angeboten beschäftigt, wird vom Wettbewerb überrollt. Deshalb ist es das A und O, sich nicht nur zur Gründung mit einem funktionieren-

den Geschäftsmodell auseinanderzusetzen, sondern dieses in regelmäßigen Abständen auf den Prüfstand zu stellen und zu erneuern“, betont Clemens Winkel, Referent für Dienstleistungswirtschaft der IHK Halle-Dessau. Und genau das gelingt mit der „5-Schritt-Methode“.

Geheimwaffe für mehr Umsatz

Das riesige Potenzial, das in dieser Methode steckt, wird noch zu selten erkannt, geschweige denn angewandt. Und das, obwohl sie die Geheimwaffe für jedes kleine und größere Unternehmen im Wettbewerb sein könnte. Das Besondere: Die Methode folgt einem ganzheitlich Ansatz. Entwickelt wurde sie vom Institut für Technik der Be-

triebsführung in Karlsruhe und dem Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation. Entstanden ist ein übersichtlicher Baukasten, mit dem jeder Unternehmer klare Wettbewerbsvorteile für sich herausarbeiten kann.

Die fünf Schritte lauten:

- Aktuelle Situation ermitteln
- Ziele und Strategien entwickeln
- Potenzial feststellen, Ideen entwickeln und bewerten
- Dienstleistungen gestalten/umsetzen
- Ergebnis kontrollieren

Unternehmer können die Methode entweder selbstständig anwenden – die Anleitung dazu finden sie unter www.halle.ihk.de | ☎ 2709418. Oder sie holen sich Unterstützung durch einen Berater. Wie dies funktioniert, zeigt das Beispiel von Dr. Stefanie Höppner:

Ergebnisse sofort sichtbar

Dr. Stefanie Höppner, Fachtierärztin für Pferde, kann eine Erfolgsgeschichte erzählen, die auch für Unternehmer anderer Branchen beispielhaft ist. Als Gründerin hat sie im Galopp nicht nur alle Hürden in die Selbstständigkeit genommen, sondern die Messlatte sehr hoch gelegt. Betriebswirt und Wirtschaftsjurist Marek Schwiesau, der die Fachtierärztin

mit u. a. dieser „5-Schritt-Methode“ in die Selbstständigkeit begleitete, spricht von „raketenhaft“. Seit Januar 2016 mit mobiler Pferdepraxis gegründet, liegt Höppners Umsatz gegenüber dem branchenüblichen Durchschnitt um 90 Prozent höher, der Ertrag um 50 Prozent. Das ist so bemerkenswert, dass die Gesellschaft für Pferdemedizin Dr. Stefanie Höppner und Marek Schwiesau jüngst zu einer akkreditierten Fortbildung nach Leipzig holte, um auch anderen Tierärzten das Erfolgsmodell vorzustellen.

sagt sie. Heute habe sie ein anderes Verständnis von Unternehmertum, vor allem durch Marek Schwiesau. „Mir war schnell klar, welche Strategie wir fahren müssen. Frau Dr. Höppner hat einen exzellenten universitären Background und jahrzehntelange Erfahrung in der Diagnostik und Therapie von Pferden – und das an Top-Adressen. Da kann die Strategie nur lauten, Qualitätsführer am Markt zu sein“, betont er.

Kundenfokussiert denken

„Im Gegensatz zu einem Bestandsunternehmer, der sein Business kennt, haben wir mit dem dritten Schritt der Methode begonnen, um das Dienstleistungspotenzial individuell zu definieren“, erklärt der 40-Jährige. Die Aufgabe bestand darin, unternehmerisch und kundenfokussiert zu denken. „Ich wäre nie in die Haut des Kunden geschlüpft und hätte mich gefragt, wo sein Bedürfnis, sein Problem ist“, sagt Höppner. Fachlich

Qualitäts- statt Preisführer

„Bezüglich meiner Selbstständigkeit hatte ich anfangs völlig falsche Vorstellungen“, erzählt Dr. Stefanie Höppner, die nach dem Studium der Veterinärmedizin und Promotion in Lehre und Klinik jahrzehntelang praktizierte. „In der eigenen Praxis hätte ich mich, wie alle anderen Tierärzte auch, dem Preiskampf und dem Wettrüsten mit Medizintechnik gestellt“,



Tierärztin Frau Dr. Stefanie Höppner hat die Möglichkeiten der „5-Schritt-Methode“ angewandt und ausgeschöpft – mit großem Erfolg. Seit gut einem Jahr selbstständig, ist ihre Strategie als Qualitätsführer am Markt aufgegangen.

gut zu sein, reicht nicht aus. Kein Pferd ruft den Tierarzt an, sondern der Tierhalter. „Also muss ich diesen Kunden überzeugen“, betont sie und erzählt von ihrer Arbeit für Punkt drei der Methode, in dem es um die individuelle Entwicklung von Dienstleistungsangeboten, besonders um Zusatzleistungen geht. Gerade mit diesen Offerten kann man Kunden überzeugen. Sie machen einen unverwechselbar und schaffen es, sich von Mitbewerbern abzugrenzen.

Dienstleistung hat ihren Preis

Stehen die Dienstleistungsangebote fest, laufen sie bei Punkt zwei der Methode durch den Aktivitätenfilter. „Hier

prüfen wir die Leistungsangebote und ob sie wirklich zum übergeordneten Ziel des Unternehmens passen. Das kann Wachstum sein oder die Platzierung eines neuen Produktes“, erklärt Schwiesau. „Ich prüfe, welche strategische Richtung die Dienstleistung hat.“ In diesem Zusammenhang sei es wichtig, dass jeder Dienstleistung ein Preis zugeordnet wird. Leistungen können verhandelt, verschenkt oder in anderen Positionen mit verrechnet werden. „Das hat mir die Augen geöffnet“, sagt Höppner. „Mir wurde klar, dass ich zu viel verschenke. Bevor ich zum Tier fahre und mit den Untersuchungen den eigentlichen Hausbesuch abrechne, gibt es oft lange Vorgespräche mit dem Kunden und auch intensive Nachbetreuung. Wer zeitlich übers Ziel schießt, muss auch

diese Leistungen zahlen. All das habe ich glücklicherweise erkannt, bevor ich Geld verloren habe.“

Angebot gestalten

Bei Punkt vier der „5-Schritt-Methode“ dreht sich alles um die Angebotsgestaltung, etwa die Präsentation aller Leistungen auf einer Webseite mit nutzerfreundlichen, authentischen Inhalten. Dabei ist besonders auf die Stärken und Schwächen des Unternehmens zu achten. Die Ergebniskontrolle unter Punkt fünf, mit der sich zuletzt Erfolge oder Misserfolge in Zahlen ablesen lassen, wurde bei Frau Dr. Höppner durch eine individuell angepasste Controllingsoftware gelöst. MICHAEL DEUTSCH

Kontakt



Dr. Stefanie Höppner
Saalestraße 8
06193 Wettin-Löbejün
Tel. 034607 359144
www.tierarzt-hoepner.de

Individueller Trainingsplan erfolgsentscheidend

Welchen Erfolg die „5-Schritt-Methode“ bringt, wie ein Berater Unternehmen dabei begleiten kann und für welche Branchen die Methode sinnvoll ist, erläutert Marek Schwiesau im Gespräch mit der „Mitteldeutschen Wirtschaft“.

Warum ist es sinnvoll, bei der Umsetzung der Methode einen Berater zu engagieren?

Marek Schwiesau: Der Berater hat einen unverstellten Blick ins Unternehmen. Er ist unbefangen und kann seinen Erfahrungsschatz einbringen. Viele brauchen Rat und Hilfe, auch ein wenig Druck bei der Umsetzung. Man kann sich natürlich alles selbst aneignen. Das ist aber wie bei einer mathematischen Formel. Das macht im ersten Moment Spaß. Aber wird die Rechnung länger, gibt man schnell auf.

Ist die 5-„Schritt-Methode“ für alle Branchen anwendbar?

Marek Schwiesau: Aus meiner Sicht uneingeschränkt. Man muss die Methoden allerdings individuell auf die Branche zuschneiden.

Wann sind erste Ergebnisse ablesbar?

Marek Schwiesau: Ziemlich schnell, schon etwa nach einem Monat.

Mit welchem zeitlichen Aufwand und welchen Kosten muss man rechnen?

Marek Schwiesau: Das lässt sich nicht vereinheitlichen. Im Falle von Frau Dr. Höppner ging es um die komplette Neuentwicklung. Rund drei Monate hat es gedauert, das Unternehmen gedanklich auf die Schiene zu setzen. Die Kosten beliefen sich auf einen Kleinwagen. Allerdings hat sich diese Investition nach drei Monaten Geschäftstätigkeit schon amortisiert.

Was sind die größten Herausforderungen, was wird von den Unternehmern oft unterschätzt?

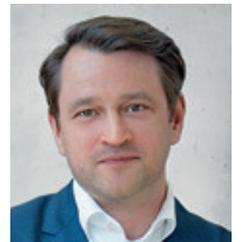
Marek Schwiesau: Die Methode fällt und steht mit dem Unternehmer. Es ist wie ein Werkzeug. Wenn ich das nur auf den Tisch lege, passiert nichts. Ich brauche jemanden, der das Werkzeug bedient. Der Unternehmer muss bereit sein, sich auf Neues einzulassen und progressiv nach vorne gehen.

Verspricht die „5-Schritt-Methode“ immer einen Erfolg?

Marek Schwiesau: Diese Behauptung würde ich hier aufstellen wollen. Wie gesagt, es liegt hauptsächlich an der Motivation des Unternehmers. Ich vergleiche das sportlich. Wenn ich abnehmen will, bekomme ich einen Trainingsplan. Und dann liegt es an mir, ob ich Sport mache oder ob alles beim Alten bleibt. Ich gebe nur den Trainingsplan vor.

Das Interview führte MICHAEL DEUTSCH

Kontakt



Marek Schwiesau
Die Beratungsmanufaktur
Unterberg 9
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 13252700
www.dieberatungsmanufaktur.de

Marek Schwiesau ist Experte für Unternehmensfinanzierungen und bislang der einzige Berater in den neuen Bundesländern, der die Zertifizierung des Fraunhofer-IAO zur Umsetzung der „5-Schritt-Methode“ besitzt.

Beraterportraits

Hilfe bei der Suche nach beruflicher Erfüllung



Diplom-Psychologin Martina Beermann unterstützt bei der Suche nach neuen beruflichen Herausforderungen oder der Karriereplanung.

Kontakt

Martina Beermann
Talentdesign
Personal- und
Karriereentwicklung
Waisenhausring 1b
06108 Halle (Saale)
Tel. 0345 44538970
www.talentdesign.de

Ob Antriebslosigkeit, Versagensangst, psychosomatische Beschwerden oder gar Burnout – für Menschen, die in einer beruflichen Sackgasse stecken, ist die Diplom-Psychologin Martina Beermann erste Adresse. Die 59-Jährige spendet keinen Trost, sie fordert vielmehr zum Umdenken und zu beruflicher Neuorientierung auf. „Einstieg, Umstieg,

Aufstieg“ lautet das Motto ihrer Beratung, die sie unter dem Dach der 2010 gegründeten Firma „Martina Beermann Talentdesign“ anbietet.

„Mich hat schon immer interessiert, warum viele Menschen beruflich unglücklich sind. Und das liegt keineswegs nur an schlechter Bezahlung“, sagt die Hallenserin, die langjährige Führungs- und Praxiserfahrung in der Personalentwicklung, -auswahl und -vermittlung besitzt. Die Probleme ihrer Klienten, die meist fest im Berufsleben stehen und aus unterschiedlichen Branchen kommen – darunter auch Selbstständige, die aussteigen wollen – sind vielfältig. Stets gehe es um die richtige Analyse. „Leistungstests verraten bei weitem nicht, für welche Berufe Menschen geschaffen sind“, kritisiert Beermann, die sich bei ihrer Beratung unter anderem auf den Karriere-Navigator stützt, entwickelt von ihrer ehemaligen Ausbilderin, Diplom-

Psychologin Angelika Gulder. „Beim Karriere-Navigator werden systematisch Fragen gestellt, die auf den ersten Blick vielleicht naiv klingen – etwa nach den Kindheitsträumen. Aber gerade diese Antworten helfen bei der Suche nach beruflichem Glück. In den frühen Lieblingsbeschäftigungen sind Begabungen ablesbar. Das Problem: Im Laufe unserer Entwicklung werden diese Talente schnell vergessen“, sagt Beermann. Wenn es um Neuorientierung geht, zieht die Beraterin alle Register. Sie kann auf ein großes berufliches Netzwerk zurückgreifen. Auch dank ihrer Funktion als Director Career Development/Employer Relations an der HHL Leipzig Graduate School of Management hat sie etliche Kontakte zu Topkonzernen. Diese helfen, um die Klienten über Berufsbilder informieren zu können oder Anlaufpunkte für mögliche Bewerbungen zu geben. MICHEAL DEUTSCH

Kontakt

Rüdiger Schmidtchen
Honoraranlageberater
nach § 34 h GewO
Versicherungsmakler
Walderseeer Straße 19 a
06785 Oranienbaum-
Wörlitz/OT Vockerode
Tel. 0170 4171122
www.service-investment.de

„Honorar statt Provision“ für mehr Kundennutzen

Rüdiger Schmidtchen mit Niederlassung in Vockerode ist zertifizierter Honoraranlageberater nach § 34 h GewO – einer von bundesweit gerade einmal 139 und der einzige in Sachsen-Anhalt überhaupt. Was sich hinter der sperrigen

Bezeichnung verbirgt: Der 55-Jährige berät im Bereich Finanzanlagen/Investment nach dem Vergütungsmodell „Honorar statt Provision“. „Das maximiert meine Unabhängigkeit von bestimmten Anbietern und Produkten und kommt damit dem größtmöglichen Kundennutzen zugute“, erläutert Schmidtchen.

Ab einem für ein Finanzinvestment verfügbaren Betrag von – Faustformel – 50.000 Euro berät Schmidtchen seine Kunden, darunter zahlreiche Selbstständige und Unternehmer, im Rahmen der beschriebenen Konstellation. „Ich werde also für meine Expertise und die für Recherche und Beratung aufgewendete Arbeitszeit bezahlt. Für den Kunden bietet das den Vorteil, dass bei mir jedwede Neigung zur Empfehlung besonders provisionsträchtiger Produkte von vornherein komplett ausgeschlossen ist. Und es steht – ebenfalls

vollkommen anders als beim Provisionsmodell – auch keinerlei Abschlussdruck im Raum.“

Rüdiger Schmidtchens Portfolio umfasst weitere für Unternehmer interessante Dienstleistungen. „Ich checke etwa die bestehende Betriebshaftpflichtversicherung daraufhin ab, ob ein absolut identischer Schutz zu einem günstigeren Preis zu haben ist. Überhaupt werde ich immer öfter mit dem Erstellen von Gutachten beziehungsweise einer Zweitmeinung zu bestimmten Finanzprodukten beauftragt“, schildert Rüdiger Schmidtchen. In seinem „Service-Zentrum“ treibt er zudem die Digitalisierung voran – und organisiert für seine Kunden beispielsweise das Einscannen und Archivieren von Versicherungsunterlagen. Außerdem bietet er seine Beratung auch über Onlinekonferenzen von jedem beliebigen Ort aus an.

ANDREAS LÖFFLER



Rüdiger Schmidtchen berät im Bereich Finanzanlagen/Investment nach dem Vergütungsmodell „Honorar statt Provision“.

Mit dem Blick für die richtigen Farben

Nach ihrem Studium zur Innenarchitektin, dem eine Ausbildung zur Schaulensterdekorateurin voraus ging, wollte Kerstin Krause eigentlich in Australien durchstarten. Doch kein Unternehmen gab ihr aufgrund der Finanzkrise die erhoffte Chance. Enttäuscht trat sie 2009 die Heimreise an. Dass die 33-Jährige aber genau hier ihr Glück fand, hätte sie wohl selbst nicht vermutet. Den Tatenrang noch immer in sich spürend, entschloss sie sich zum Schritt in die Selbstständigkeit. Mit dem Wissen von heute war das genau der richtige Weg. Denn der Bedarf an Fachkräften wie ihr ist groß. Viele Privatpersonen, aber auch Unternehmen setzen inzwischen auf Krauses Kompetenz, greifen regelmäßig auf ihre Dienste als Beraterin für Innenraumdesign zurück.

„Vor allem bei den Unternehmen ist in jüngster Vergangenheit die Erkenntnis gewachsen, dass eine passgenaue Außenwirkung von elementarer Bedeutung ist“, sagt sie. Aus diesem Grund belebt ihr Stil nicht nur Schaufenster und

Firmenobjekte, sondern trägt auch dazu bei, dass sich Senioren in ihrer Wohnstädte wohl fühlen. Gemeinsam mit Architekten plant Kerstin Krause unter anderem die Umgestaltung von seniorengerechten Wohnungen aus einstigen Bürogebäuden. Facetten wie die passende Beleuchtung oder die richtige Farbauswahl gilt es ebenso zu beachten wie praktische Hilfen für ein behindertengerechtes Leben.

Wozu Kerstin Krause fachlich in der Lage ist, durfte sie erstmalig am Beraterhaus Wittenberg beweisen. Hier unterhält sie mit ihrem Unternehmen LooKK ein kleines Büro und findet sich dabei gut aufgehoben inmitten anderer aufstrebender Firmen. Dass einige von ihnen wie Krause bei den Wittenberger Wirtschaftsjuvenen oder dem Wittenberger Unternehmerinnenstammtisch organisiert sind, ist ein positiver Nebeneffekt. „Es hilft mir aber auch, ein breites Netzwerk aufzubauen und meine beruflichen Kontakte zu erweitern“, verdeutlicht sie. Mittlerweile hat sich



Kerstin Krause berät Unternehmen bei der Gestaltung ihrer Innenräume.

die junge Unternehmerin weit über Wittenbergs Stadtgrenze hinaus einen Namen gemacht. Ihr Unternehmen LooKK floriert, neue Aufträge stehen bereits an. Ihr Wissen gibt Kerstin Krause, die zudem Mitglied der Vollversammlung der IHK ist, aber auch bereitwillig an andere Existenzgründer weiter. „Mit meinen Erfahrungen kann ich ihnen bei wichtigen Entscheidungen helfen“, erläutert sie. SVEN GÜCKEL

Kontakt

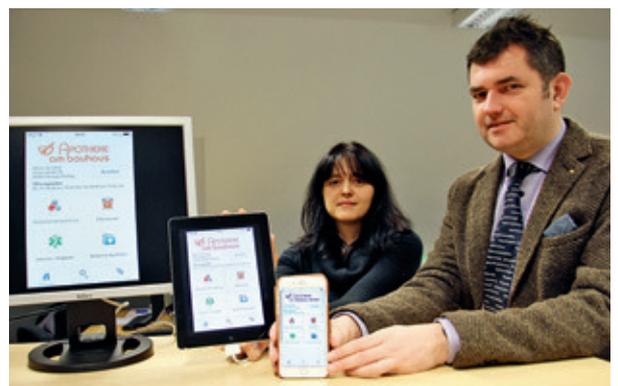
LooKK Innenraumdesign
Kerstin Krause
Am Hauptbahnhof 2
06886 Lutherstadt
Wittenberg
www.lookk-design.de

Per Klick zum Medikament

Bestellten früher Patienten in der Apotheke am Bauhaus in Dessau-Roßlau per Telefon ihre Medikamente, gab es oft Missverständnisse, erinnert sich der Chef Martin Grünthal. Die bekannten Wege der Kommunikation waren an die Grenzen gekommen. „Man müsste doch das Rezept sehen können, überlegte ich und wandte mich an unseren IT-Partner, die brain-SCC GmbH in Merseburg“, schildert der 45-Jährige. Herausgekommen ist eine ganz individuelle Apotheken-App, die Grünthal nicht nur seinen Kunden empfiehlt, sondern auch die Handhabung auf deren Smartphone erklärt. „Wir haben im Unternehmen zwei Mitarbeiter, die sich mit der Entwicklung von Apps beschäftigen“, schildert der brain-SCC-Geschäftsführer Sirko Scheffler. Die Apotheken-App ist jetzt vier Jahre auf dem Markt und werde von den Auftraggebern sowie von den Kunden gut angenommen. Scheffler

fasst die Vorteile zusammen: Die App ist übersichtlich, denn weniger sei mehr, betont der Fachmann. Unmittelbar nach einem Arztbesuch kann der Kunde das Rezept fotografieren und an seine Apotheke senden. Er kann entscheiden, ob er es selbst abholt oder sich sogar bringen lässt. Ein Pillenwecker im Handy erinnert an die Einnahmezeiten der Medikamente. Und durch eine integrierte GPS-Suche werden alle nächstgelegenen Apotheken angezeigt, die aktuell Notdienst haben.

Unterm Strich: Die Datenverbindung ist sicher, die Wege sind kurz und vollkommen zeitunabhängig, die Betreuung intensiver und schneller. Apotheker Grünthal zeigt sich zufrieden: „Viele meiner Kunden haben es gut angenommen.“ Mehr noch: Zwischenzeitlich arbeiten zahlreiche Apotheken mit einer für sie individuell zugeschnittenen App der Merseburger. Nach dem glei-



brain-SCC-Geschäftsführer Sirko Scheffler und Marketingleiterin Silvana Günther zeigen die Apotheken-App auf unterschiedlichen Geräten.

chen Prinzip funktioniert nun auch eine von brain-SCC entwickelte App für Sanitätshäuser. Und wer es größer mag, der sollte ins halleische HFC-Stadion gehen. Dort werben die Merseburger für sich selbst mit einem LED-Banner am Stadionrand.

PETRA WOZNY

Kontakt

brain-SCC GmbH
Fritz-Haber-Straße 9
06217 Merseburg
Tel. 03461 2599510
www.brain-scc.de

Unterstützung bei internationalen Steuerangelegenheiten



Die beiden geschäftsführenden Gesellschafterinnen Dörte Ludwig (l.) und Alexandra Müller (r.) kooperieren eng mit ausländischen Kollegen vor Ort.

Kontakt

LUDWIG & MÜLLER
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Zepziger Weg 6
06406 Bernburg
Tel. 03471 3009030
www.lm-kollegen.de

Die in Bernburg ansässige LUDWIG & MÜLLER Steuerberatungsgesellschaft mbH bietet die Steuerberatung in den klassischen Bereichen – sowie auf dem Feld des internationalen Steuerrechts,

das zunehmend an Bedeutung gewinnt. „Von der Globalisierung der Märkte ist auch die Steuerberatung betroffen“, betont die geschäftsführende Gesellschafterin Dörte Ludwig und führt das Beispiel deutscher Tochtergesellschaften respektive Betriebsstätten ausländischer Unternehmen an. „Gerade in Bernburg und Umgebung gibt es davon ja gleich eine ganze Reihe – etwa aus Italien oder Spanien“, unterstreicht ihre Mitgesellschafterin und Co-Geschäftsführerin Alexandra Müller.

„Wir unterstützen beispielsweise bei der Verrechnungspreisdokumentation und nehmen die oft sehr komplizierte Gewinnabgrenzung vor, erstellen Jahresabschlüsse und beraten zu den höchst komplexen umsatzsteuerlichen Sachverhalten“, umreißt Dörte Ludwig das Dienstleistungsspektrum. „Bei der Mitarbeiterentsendung ins Ausland fallen

die Abführung der Lohnsteuer einerseits sowie die Zahlung von Sozial- und Rentenversicherungsbeiträgen andererseits häufig auseinander. Auch hierzu geben wir Hinweise und unterstützen“, erläutert Alexandra Müller.

„Dann geht es darum, für unsere Auftraggeber rechtlich korrekte vertragliche Lösungen zu finden, die zudem auch für die Arbeitnehmer dieser Unternehmen optimal sind – und beispielsweise nicht die steuerliche Zusammenveranlagung mit dem Ehegatten gefährden“, erläutert Dörte Ludwig. „In jedem Fall kooperieren wir eng mit ausländischen Kollegen vor Ort. Dank unserer Zugehörigkeit zu einem Kanzleiverbund mit einem Standort im luxemburgischen Grevenmacher sind wir bei grenzüberschreitenden Aktivitäten Richtung Benelux-Staaten und nach Frankreich besonders in unserem Element.“

ANDREAS LÖFFLER

Kunden in den Planungsprozess einbinden



METRON-Geschäftsführer Thomas Müller und seine Frau Eva freuen sich auf die Umsetzung der neuen Wohnsiedlung in Weißenfels, die das Planungsbüro begleitet.

Kontakt

METRON – Unabhängige
Planungsgesellschaft mbH
Stadtweg 27
06667 Weißenfels
Tel. 03443 3360
www.ingenieure-architekten.com

Thomas Müller, Geschäftsführer der unabhängigen Planungsgesellschaft METRON in Weißenfels, redet nicht um den heißen Brei. „Beratung ist die halbe Miete“, sagt er unumwunden. Und die muss fundiert und fachkompetent seitens seiner Ingenieure und Architekten

laufen. Das Planungsbüro gibt es bereits seit 2001. Es besitzt umfangreiche Erfahrungen bei der Planung und Betreuung von Neu- und Umbauten sowie bei Modernisierungen im Hoch-, Tief- und Anlagenbau.

Im Unternehmen, wo einst neben dem Diplomingenieur sechs Experten an den Start gingen, arbeiten heute 28 Frauen und Männer. Neben Aufträgen für Kommunen in der Region setzt METRON Projekte für die Industrie und auch für private Kunden um. „Erweitern Unternehmen und kommen mit ihrer Idee, ist das schon eine große Vertrauenssache“, erläutert Müller. METRON bekomme schließlich Einblick in Dinge, die die Öffentlichkeit erst mit der Grundsteinlegung erfährt. „Da sind bei uns schon zwei Drittel der Arbeit in Sack und Tüten.“

Zu Beginn jeder Beratung stehe bei METRON die Bedarfsplanung, erklärt Ehefrau Eva Müller. Das Projektteam müsse schließlich erfahren, was wofür be-

nötigt wird und sich in den künftigen Bau hineindenken. Was ist wie umsetzbar? Immer wieder werde miteinander kommuniziert. „Der Kunde muss sich mitgenommen fühlen, sonst kommt er nicht wieder“, schildert die Prokuristin. Dies sei ein Annäherungsprozess, der letztlich auch dazu führe, dass sich das Büro damit befasse, was vor Ort logistisch möglich ist und wie es preiswert gestaltet werden kann. „Natürlich stößt man da auch an Grenzen, aber aufgegeben haben wir noch nie“, meint Thomas Müller. Der Chef denkt dabei an Aufträge wie die neuen Produktionshallen des Fensterprofilherstellers Schüco, die von der Autobahn gut zu sehen sind, aber auch an Umspannwerke, den Bau der Kindertagesstätte Buratino in Merseburg, an den Neubau und die Sanierung von Abwasserkanälen oder an die jetzt anstehende Sanierung der Saalstraße sowie die bevorstehende Neubausiedlung in Weißenfels.

PETRA WOZNY

Wie eine Eisdiele den Winter überbrückt

Winterschlaf. Für so manchen Eisdiehlenbetreiber liegt das Geschäft in der kalten Jahreszeit auf Eis. Um den finanziellen Ausfall zu überbrücken, müssen die meisten Rücklagen in der Saison bilden. Jens Harre, seit Mai 2015 Inhaber der halleschen Eisbar am Johannesplatz, stört sich nicht am Saisonende. Ganz im Gegenteil. Vor Weihnachten verkauft er im Laden selbstgebackene Stollen, Kuchen und Plätzchen. Und Anfang März beginnt auch schon wieder die Eissaison.



Peggy und Jens Harre stören sich nicht an der Winterzeit. Neben Eis gibt es in ihrer halleschen Eisbar am Johannesplatz auch selbstgebackene Stollen.

Abheben von der Masse

Welches Eis soll es sein? Das war wohl eine der wichtigsten Fragen, die sich Jens Harre vor seiner Selbstständigkeit stellte. Eisdiehlen gibt es schließlich viele. Also, wie abheben von der Masse? Für den gelernten Bäcker war es ein Muss, seine Ware selbst zu produzieren, nach eigenen Maßstäben und ohne künstliche Aromen. Nun ist daraus sprichwörtlich eine runde Sache geworden. Denn mit seiner Selfmade-Kugelware hat der 38-Jährige viele Kunden erobert. „Wir bieten immer rund 20 selbstgemachte Eissorten an, darunter die Klassiker Vanille, Schoko oder Erdbeere, aber auch Außergewöhnlicheres wie Sesam oder Bienenstich“, sagt Harre. Daneben ruft der Chef persönlich zur Mutprobe auf. Das heißt in diesem Fall, neue und exotische Geschmacksrichtungen auszuprobieren. Wie wäre es mit einer Kugel Tomate, Senfgurke oder Sauerkraut? „Letztere lief zwar nicht sonderlich gut. Aber mit unserem Gurkensalateis mit saurer Sahne und Dill haben wir einen Volltreffer gelandet“, meint der Geschäftsinhaber.

Geschäftslage entscheidend

Am 1. Mai 2015 eröffnete Jens Harre seine Eisdiele. Wohlgemerkt gut überlegt. „Als ich erfuhr, was der Spaß kostet, war ich schon erschrocken“, sagt der Hallenser. Mit Hilfe des Gründerberaters

Marek Schwiesau machte der 38-Jährige ausgiebig seine Hausaufgaben. „Ein Augenmerk lag auf der Wahl der Geschäftslage. Gastronomisch gesehen ist das Lutherviertel zwar stark unterversorgt, aber das bringt noch keine Sicherheiten“, sagt Harre. Dass sein Laden am Johannesplatz gut laufe, verdanke er vielmehr der Nähe zur Johannesschule. Hier schlagen nach Schulschluss die Herzen seiner stärksten Zielgruppe höher, der Kinder. „Oft ist es so, dass sie später ihre Eltern mitbringen, weil sie daheim vom Eis schwärmen“, erzählt Jens Harre, der nicht mehr alleine arbeitet. Im zweiten Geschäftsjahr holte er seine Frau Peggy ins Geschäft, die auch das Bäckerhandwerk erlernt hat. Jetzt arbeitet sie an der neuen Eismaschine, die sich das Paar vor Kurzem angeschafft hat.

Alternativen fürs Wintergeschäft

Natürlich ist das Eisgeschäft wetterabhängig. „Durch den warmen Spätherbst hatten wir eine Supersaison“, bilanziert Harre. Viele Mitbewerber nutzten dann die Winterpause, um Urlaub zu machen. Als Gründer käme das für ihn noch nicht infrage. Er tüftelte lieber an weiteren Standbeinen für das magere Wintergeschäft. „Wir sind Bäcker. Was lag da näher, als selbst gebackene Stollen, sowie Kuchen und Plätzchen anzubieten“. Damit

konnte das Saisonende bis Mitte Dezember 2016 hinausgezögert werden – mit positiven Effekten. „Der Eisverkauf lief weiter, mit Winterreissorten. Kunden, die eine Stolle kauften, kamen daran nicht vorbei“, berichtet Harre. Die saisonale Schließung am Jahresende nutzte er, um die Eisbar zu renovieren und weitere Investitionen zu planen. „Wir werden demnächst Eis-Catering anbieten. Es wird auch eine mobile Eisbar geben – ein Fahrrad, das für den mobilen Einsatz bereitsteht und gern auch zu Hochzeitsgesellschaften kommt. „Eis wäre doch eine tolle Alternative zum klassischen Sekttempfang“, meint Jens Harre. Auch die Eisbar wird bald schon wieder öffnen – geplant ist der Termin für Anfang März. Dafür hat sich Jens Harre aber kein Kreuz im Kalender gemacht. „Wichtig ist nur, dass die Sonne scheint“, sagt er. MICHAEL DEUTSCH

Kontakt

DIE EISBAR
Johannesplatz 1
06110 Halle (Saale)
Tel. 0345 23976987
www.die-eisbar-halle.de

– Anzeige –

HALLEN IN STAHL

Kundenspezifische Sonderlösungen und eigene Hallensysteme bundesweit

INDUSTRIE- & STAHLBAU

GmbH

INT-BAU

INT-BAU GmbH
Geiststraße 32
D-06108 Halle

Tel. 0345/217560
info@int-bau.de
www.int-bau.de