

Leitartikel



Wie Sie Geld verdienen und Polster für Notfälle schaffen

Unproduktive Prozesse in Ihrem Unternehmen erkennen

Natürlich wissen Sie, was Sie in Ihrem Unternehmen machen und wofür Ihre Kunden Ihnen Geld geben. Wissen Sie aber auch, wofür Ihnen die Kunden kein Geld zahlen, Sie aber Geld ausgeben?

Ein kleines Beispiel: Vor ein paar Wochen war die regelmäßige Wartung unseres Fahrzeuges fällig. Also suchte ich eine Werkstatt auf und bat den Werkstattmeister um das Zusammenstellen der nötigen Arbeiten und die Angabe der Kosten. Über eine halbe Stunde lang wurden von ihm Nummern eingegeben, verschiedene Programme aufgerufen, Arbeiten und Materialien ermittelt und Belege manuell erstellt und gedruckt. Und der Mann erledigte das flüssig und schnell! Am Ende wurden 115 Minuten

Arbeit ermittelt. 115 Minuten produktiver Arbeit stehen in diesem erlebten Beispiel 30 Minuten Auftragsannahme gegenüber, das sind 21 Prozent der Gesamtarbeitszeit. Gelänge es durch Prozessoptimierung die Auftragsannahme auf 15 Minuten zu verkürzen, würden 89 Prozent der Arbeitszeit für die Fahrzeugwartung produktiv eingesetzt.

Verschwendung erkennen – Prozesse verändern

Unproduktive Tätigkeiten sind in letzter Konsequenz Verschwendung. Sie tragen nicht zur Befriedigung der Kundenbedürfnisse bei. Sie sind nicht wertschöpfend.

Das manuelle Übertragen von Werten aus einer handschriftlichen Aufzeichnung (zum Beispiel der Arbeitsbericht eines Monteurs) erzeugt keinerlei Mehr-



Dr. Hubertus Hille
Industrie- und
Handelskammer
Bonn/Rhein-Sieg

Editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

„Das Unternehmen fit machen für den Notfall“ war das zentrale Thema des Fachvortrages für unser Netzwerktreffen im Oktober. Ein kritisches Thema, das im ersten Moment vielleicht eher abschreckt als anspricht. Aber was passiert mit dem Betrieb, wenn der Chef keine 100 Prozent Leistung mehr geben kann oder nicht mehr permanent für seinen Kunden/Innen verfügbar ist.

Wir haben uns bewusst dafür entschieden, auch schwierige Fragestellungen zu thematisieren, weil sie für das Unternehmen überlebenswichtig sind. Bereits ein temporärer Ausfall des Unternehmers kann für die Zukunftsfähigkeit seines Unternehmens gravierende Auswirkungen haben. Die Fachreferenten zeigten proaktiv nicht nur Fragestellungen auf, sondern gaben eine Vielzahl von Antworten und Praxisbeispielen bis hin zur Checkliste für den Notfall. Nutzen Sie auch an dieser Stelle das Netzwerk 40plus mit seinen breit aufgestellten Kompetenzen.

Inhalt	Seite
Editorial	1
Leitartikel	1-2
Fachartikel	3-7
Impressum	8

wert für Ihre Kunden. Die Annahme eines Telefonats, um einen Rückruf zu vereinbaren, ist zwar höflich. Sie hilft dem Anrufer nur wenig.

Zur Identifikation nicht wertschöpfender Arbeiten werden in einer ganzheitlichen Betrachtung alle zu einem Prozess gehörigen Tätigkeiten aufgenommen und ihr zeitlicher Umfang bewertet. Dazu gehört das Gespräch mit den jeweiligen Fachleuten. Die wissen am besten, wie das Ergebnis auszusehen hat. Die Aussage „Das haben wir immer schon so gemacht“, ist kritisch zu beleuchten.

Oft werden in diesen Beschreibungen Tätigkeiten und Prozessziele vermischt. Das gilt es, in gemeinsamen Gesprächen aufzulösen. In der nächsten Phase werden die Aufgaben gemeinsam mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern klar nach Input – Prozess – Output strukturiert. Und dann geht es um den Kern: Wie kann die „Black Box“, also der Prozess, effizient gestaltet werden, so dass alle für das Ergebnis wesentlichen Eingabedaten verarbeitet werden und das gewünschte Prozessergebnis erreicht wird?

Mach es gleich richtig!

Menschliche Fehler können niemals ausgeschlossen werden. Und die Aufforderung „Dann musst du eben besser aufpassen“ ist gut gemeint. Mehr nicht. Viele der 2,4 Millionen Verkehrsunfälle im Jahr 2014* sind höchstwahrscheinlich trotz ausreichender Vorsicht passiert. Und, um bei dem Beispiel zu bleiben, die Auswirkungen eines Fahrfehlers werden durch technische „Prozesseingreifer“ im Fahrzeug, wie das Elektronische Stabilitätsprogramm (ESP), verhindert oder zumindest gemildert.

Diese oben beschriebenen, neu zugeschnittenen Prozesse sollen robust sein. Robustheit bedeutet in diesem Zusammenhang eine gewisse Fehlertoleranz.



Fehler fallen im besten Fall schon bei der Erzeugung auf und werden damit von den Mitarbeitern erkannt und sofort behoben. Wenn Prozessfehler nicht sofort entdeckt werden können, dann sollte ein einzelner Fehler das Gesamtergebnis nicht gefährden. Wie diese Robustheit erreicht werden kann, hängt sehr stark vom Prozess ab. Es gibt keine generelle Lösung. In den allermeisten Fällen hängen die Arbeitsergebnisse dabei auch von der Motivation der Mitarbeiterin oder des Mitarbeiters ab. Das Ziel lautet: Mach es gleich richtig.

Die private Nahtstelle beachten

Bei aller Optimierung der Unternehmensprozesse darf die Verbindung zum privaten Bereich nicht vergessen werden. Organisieren Sie ein angepasstes Notfallmanagement als Firmeninhaber, zu dem beispielsweise (Bank-) Vollmachten, die sichere und im Ernstfall auffindbare Ablage der Zugangsdaten zu Internetzugängen und elektronischen Geräten und die Einweisung einer Vertrauensperson in die wesentlichen und im Falle eines Falles kritischen Abläufe gehören.

Fazit

Eine 100-prozentige Optimierung von Geschäftsprozessen gibt es nicht. Wenn Sie jedoch die Kernprozesse in Ihrem

Unternehmen kritisch durchleuchtet und verbessert haben, dann sind Sie weiter als viele Ihrer Wettbewerber. Optimierte Prozesse sparen Zeit und Geld und steigern Ihren Verdienst. Sie können zudem ein Finanzpolster für „Notfälle“ zurücklegen.

Darüber hinaus sorgt eine solide Notfallvorsorge dafür, dass Ihr Unternehmen einen Ausfall Ihrer Person übersteht. Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, Sie können besser bei einer unfreiwilligen Auszeit genesen, wenn Sie wissen, dass Sie nach Ihrer Rückkehr keine Katastrophe vorfinden. ■

** Quelle: Statistisches Bundesamt*



Dipl.-Ing. Jürgen von den Driesch
MPT – Mensch-Prozess-Technik

Overbach-Straße 9
53343 Wachtberg
Tel. 0228-9349 4013
beratung@mpt-beratung.de
www.mpt-beratung.de

Unternehmensberatung

Solo selbstständig – Ein Erfolgsmodell!

Viele Existenzgründer starten ohne Angestellte und sind über Jahre Solo-Unternehmer. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsförderung fand in einer aktuellen Studie (7/2015) heraus, dass Solo-Selbstständige nicht generell weniger verdienen als vergleichbare Angestellte.

Das Einkommen von Selbstständigen ist breit gestreut. Ihre Verdienstchancen sind nach der Studie in den oberen Einkommensgruppen höher als bei Angestellten. Betrachtet man den Medianwert, der die Bevölkerung in zwei gleich große Hälften teilt und so im Gegensatz zum Durchschnittswert nicht durch Top-Verdiener verzerrt ist, so verdient ein Selbstständiger mit Beschäftigten netto pro Stunde 22 Prozent mehr als der Median-Angestellte, der Median-Solo-Selbstständige verdient hingegen sechs Prozent weniger.

Die Hälfte der Solo-Selbstständigen arbeiten von zu Hause, zwölf Prozent aller Erwerbstätigen arbeiten hauptsächlich oder gelegentlich zu Hause. Bei Selbstständigen mit Angestellten ist das bei rund einem guten Drittel der Fall, unter den

Solo-Selbstständigen sogar bei der Hälfte. (DIW Wochenbericht Nr. 8/2014).

Wie soll Ihr Unternehmen aussehen?

Möchten Sie Mitarbeiter führen und ein Team um sich haben oder als Experte alleine agieren? Geld verdienen lässt sich in beiden Modellen: alleine und mit Angestellten. Nutzen Sie die unternehmerische Freiheit, das Modell zu verwirklichen, was Ihrer Vision entspricht. ■



Kristiane von dem Bussche, Start up Consulting

Karriere-, Existenzgründungs- und Wachstumsberatung für unternehmerische Persönlichkeiten in der zweiten Lebenshälfte

Tel. 0228-3683282

www.ihr-start-up-consulting.de

Hausverwaltung

Mietwohnung für die Selbstständigkeit nutzen?

Diese Frage ist mit dem Vermieter, als auch mit dem Bauordnungsamt zu klären.

Bei freiberuflichen oder gewerblichen Aktivitäten, mit denen Sie nach außen in Erscheinung treten, liegt eine Nutzung vor, die der Vermieter einer Wohnung ohne entsprechende Vereinbarung grundsätzlich nicht dulden muss. Vermieter haben dann eine teilgewerbliche Nutzung einer zu Wohnzwecken gemieteten Wohnung zu erlauben (BGH, Urteil v. 14.07.2009, VIII ZR 165/08), wenn Art und Umfang der Mietertätigkeit so gestaltet ist, dass selbst bei einem etwaigen Publikumsverkehr weder auf die Mietsache zu stark eingewirkt wird, noch Mitmieter dadurch mehr als bei einer „normalen“ Wohnungsnutzung belästigt werden.

Bei der Beschäftigung von Mitarbeitern in der Wohnung, kann die gewerbliche Nutzung untersagt werden. Man braucht zwingend die Genehmigung des Vermieters, um die gewerbliche Nutzung nach außen, z. B. mit einem Firmen-

schild, sichtbar zu machen. Auch das Bauordnungsamt kann die gewerbliche Nutzung in einem Wohngebiet verbieten. Holen Sie beim zuständigen Bauordnungsamt Auskunft darüber ein, ob und ggf. unter welchen einschränkenden Voraussetzungen an dem betreffenden Wohnstandort bzw. in einem Wohngebäude die Ausübung beruflicher Tätigkeit zulässig ist.

Als Hausverwalter kümmere ich mich um die Mieterbetreuung und Sorge dafür, dass Ihre Kapitalanlage in vermietetes Eigentum profitabel und stressfrei verläuft. ■



Jan van Dorst Hausverwaltung

Erlenweg 18

53227 Bonn-Küdinghoven

Tel. 0228-92991053

www.hausverwaltung-van-dorst.de

Neue Perspektive für Neustarter: Unternehmensnachfolge!

Ulrich hatte schon lange den ewigen Druck, die Zielerreichungsgespräche und die Querelen um betriebliche Einsparungen satt. Als ihm vor ein paar Monaten dieser „High Potential“ vor die Nase gesetzt wurde, ging es ständig bergab: mit Ulrichs Motivation, seiner Konzentration und sogar seiner Gesundheit. Und das ihm: dem Vollblut-Ingenieur! „Seine Firma“ war dies schon lange nicht mehr. Auch sein Familienleben litt darunter. Exit-Strategien hatte Ulrich in seinem Berufsleben schon viele entwickelt ...

Ein Neustart in die Selbstständigkeit? Mit seiner Abfindung könnte es finanziell klappen! Lieber ein eingeführtes Unternehmen kaufen, als neu in den Markt einsteigen, erkannte er als seine Chance. Als erfahrener Ingenieur, Finanzprofi und Marktkenner, mit seinen vielen Geschäftskontakten nach 25 Jahren in Führungspositionen wollte Ulrich es wagen. Ein neues Gefühl wich der Mutlosigkeit: Aufbruchstimmung! Als Unternehmensnachfolger neu durchzustarten, das war seine Perspektive ...

Außergewöhnliche Leistungsbereitschaft, Branchenerfahrung, Eigenkapital und Organisationstalent sind ein „Must have“, um eine Unternehmensnachfolge erfolgreich zu gestalten.

1. Das Passende finden

Um ein am Markt eingeführtes Unternehmen zu übernehmen, sind viele Fragen zu klären: Wie steht es um den ‚guten Ruf‘ der Firma? Markenimage, Kundenstruktur, Marktpotenzial, Technik und Zukunftsfähigkeit sind zu betrachten. Mit Hilfe eines erfahrenen Coaches – auch im

Tandem mit einem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer – können Fallstricke vermieden, Stärken und Schwächen eines Unternehmens gezielt analysiert werden. Welche Zielmärkte werden bedient? Wie ist die Mitarbeiter-Crew aufgestellt? Wer ist wichtiger Know-how-Träger? Wer ist die Vertrauensperson im Team und wer wichtigste Schnittstelle zum Kunden? Müssen alle Mitarbeiter übernommen werden? Welches Know-how, welche Technik und welche Zielgruppen fehlen noch, um wichtige Markt-Potenziale zu nutzen?

2. Den Unternehmenswert bestimmen

Im Gegensatz zu einer Neugründung übernimmt der Käufer ein etabliertes Unternehmen mit Betriebsmitteln und Sachanlagen. Eine wichtige Frage: Ist über den Substanzwert hinaus ein in die Zukunft gerichteter Ertragswert zu erwarten, der auf die Gewinne der letzten Jahre aufbaut? Es sollte ein Zeitraum von mindestens drei Jahren betrachtet werden, um die Rentabilität eines Unternehmens und seine Wachstumspotenziale auf den Prüfstand zu stellen.

Grundlage ist die Bestimmung des Cash-Flows und dessen Abzinsung in den nächsten Jahren. Danach verbleibt ein Restwert, der stark abhängig ist von der aktuellen Höhe der Zinsen auf Kapitalanlagen am Finanzmarkt. Hinzu kommt eine Bewertung von bekannten oder vermuteten Risikofaktoren im Betätigungsfeld des Unternehmens. Wichtig bei der Preisfindung ist also Transparenz hinsichtlich der tatsächlich zu erwartenden Rendite sowie ein hohes Maß

an Empathie! Emotionen spielen dabei häufig eine große Rolle. Oft sind Unternehmensnachfolger konfrontiert mit Fehleinschätzungen des Unternehmenswerts durch die Unternehmensüberlasser. Ein Coach, der beide Seiten aufeinander zu entwickelt, kann hier eine große Unterstützung sein.

3. Die Übernahme Schritt für Schritt planen

Halten Sie den Großteil Ihres Eigenkapitals zur privaten Lebensführung und für Notfälle zurück! Spezielle Gründer-Darlehen sind in der Anlaufphase attraktiv und tilgungsfrei. Dies gibt dem Käufer die Gelegenheit, zunächst ohne hohe monatliche Belastungen für die Rückzahlung die bis dahin laufenden Geschäfte selbst – bzw. für eine Übergangszeit gemeinsam mit dem Überlasser – zu betreiben, bis dieser den neuen Geschäftsinhaber bei seinen Kunden eingeführt hat. ■



**Gabriele vom Feld,
Klaus Bartz-vom Feld
alpha-Das Gründer-Forum!®**

Kamillenweg 22
53757 Sankt Augustin
Tel. 02241-94560-10
info@alpha-gruenderforum.de
www.alpha-gruenderforum.de

10 Jahre alpha auf Rhein-SiegTV:
http://www.rhein-sieg-tv.de/rhein_sieg_kreis/alpha_Das_GruenderForum-8010.html

Newsletter

Gesundheit

Gesundheitsvorsorge aus zwei Blickwinkeln

Für Sie als Unternehmer ist die Gesundheit ein hohes Gut und oft Voraussetzung, um unternehmerisch tätig zu sein. Um die Gesundheit im Fokus zu behalten, werden regelmäßige Gesundheitsuntersuchungen empfohlen. Der eigene Lebenswandel wird visualisiert, dann können gegebenenfalls nötige Anpassungen vorgenommen werden. Auch die Früherkennung von Krankheiten sowie die Verlaufskontrolle chronischer Krankheiten sind wichtige Aufgaben.

Hierbei bietet die Kombination moderner westlicher und traditionell chinesischer Medizin eine komplementäre, sich ergänzende Beurteilung des Gesundheitszustandes. Die im Rahmen der westlichen Medizin erhobenen standardisierten medizinischen Messwerte kleiner, voneinander unabhängiger Einheiten wie z. B. Laborwerte, Blutdruck-, etc., werden um die Beurteilung des energetischen Zustandes des Menschen durch chinesische Analysemethoden wie Zungen- und Pulsdiagnostik ergänzt. Nach der chinesischen

Medizin geht ein energetisches Ungleichgewicht dem Auftreten einer Krankheit voraus und begleitet sie nach deren Ausbruch.

Mein Ziel als langjährig praktizierende Fachärztin für Allgemeinmedizin mit Ausbildung in traditioneller chinesischer Medizin ist es, Ihre Gesundheit aus beiden verschiedenen medizinischen Blickwinkeln zu betrachten. Ab Januar 2016 werde ich meine Praxis in Siegburg eröffnen. Ich freue mich schon jetzt auf Ihre Kontaktaufnahme zur Terminvereinbarung. ■



Dr. med. Kirstin Kraam
Fachärztin für Allgemeinmedizin
Tätigkeitsschwerpunkt: TCM

Tel. 02241-9437640
dr-kraam@t-online.de

Sie suchen Personal? Wir helfen Ihnen!

**Der Arbeitgeberservice
unterstützt Sie rund um
die Personalauswahl
und Stellenbesetzung.**

**Teilen Sie uns bitte jede
offene Stelle mit. Wir
freuen uns auf Sie!**

Hotline: 0800 4 5555 20 /
www.arbeitsagentur.de



Steuerberatung

Bewirtungskosten steuerlich richtig absetzen

Bewirtungskosten sind Aufwendungen, die aus der geschäftlich veranlassten Beköstigung von Personen entstehen. Zur steuerlichen Absetzbarkeit als Betriebsausgabe sind jedoch einige Besonderheiten zu beachten.

Einkommensteuer

Zunächst ist zu unterscheiden zwischen den nicht abzugsfähigen Kosten der privaten Lebensführung und den als Betriebsausgaben abzugsfähigen betrieblich veranlassten Kosten. Eine steuerliche Absetzbarkeit ist nur bei betrieblich veranlassten Bewirtungskosten gegeben. Zu den Bewirtungskosten zählen auch Nebenkosten, die zwangsläufig im Zusammenhang mit der Bewirtung anfallen, z. B. Trinkgelder und Garderobengebühren. Die Beköstigung der Personen muss eindeutig im Vordergrund stehen.

Absetzbare Bewirtungskosten müssen angemessen sein, nachgewiesen werden und ordnungsgemäß aufgezeichnet werden. Bei der Angemessenheit gibt es keine feste Grenze, dies richtet sich nach den Umständen des Einzelfalles und der allgemeinen Verkehrsauffassung.

Die tatsächlichen Aufwendungen sind nur zu 70 Prozent abzugsfähig. Diese Kürzung soll dem Umstand Rechnung tragen, dass die Bewirtung auch die private Lebensführung der bewirteten Personen berührt.

Rein betriebsinterne Bewirtungen von Arbeitnehmern wie Weihnachtsfeier, Betriebsausflug oder Betriebsfeste fallen ebenfalls nicht unter die Abzugsbeschränkung und sind somit unbeschränkt abzugsfähig. Ein betrieblicher Anlass besteht bei der Bewirtung von

betriebsfremden Personen, zu denen Geschäftsbeziehungen bestehen oder angebahnt werden sollen. Hierzu gehören insbesondere Kunden, Lieferanten oder Berater.

Die Höhe und die betriebliche Veranlassung von Bewirtungsaufwendungen sind zeitnah und schriftlich nachzuweisen. Eine spätere Nachholung oder Ergänzung von Angaben ist nicht ordnungsgemäß. Anzugeben sind dabei Ort, Datum, Teilnehmer, Höhe der Aufwendungen und Anlass der Bewirtung. Der Beleg ist vom Steuerpflichtigen zu unterschreiben, es kann sich auch um einen Eigenbeleg mit den notwendigen Angaben handeln. Zur Überprüfung der betrieblichen Veranlassung muss der Anlass der Bewirtung konkret benannt werden.

Bei Bewirtungen in Gaststätten genügen Angaben auf der Gaststättenrechnung zum Anlass und allen Teilnehmern, d. h. der Steuerpflichtige selbst ist auch als Teilnehmer aufzuführen. Der Bewirtungsbeleg muss maschinell erstellt und registriert sein. Alle verzehrten Speisen und Getränke müssen einzeln aufgeführt werden. Die allgemeine Bezeichnung „Speisen und Getränke“ auf einem Bewirtungsbeleg ist nicht ausreichend.

Die Bewirtungskosten sind in der Buchhaltung des Steuerpflichtigen einzeln und getrennt von den sonstigen Betriebsausgaben aufzuzeichnen (gesondertes Konto oder Spalte).

Bei Geschäftsreisen können bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen auch Verpflegungsmehraufwendungen neben den Bewirtungsaufwendungen angesetzt werden, d. h. eine Kürzung der Verpflegungsmehraufwendungen erfolgt nicht.

Umsatzsteuer

Entgegen der Kürzung in Höhe von 30 Prozent bei den Ertragsteuern, können die Vorsteuerbeträge umsatzsteuerlich zu 100 Prozent angesetzt werden. Voraussetzung ist, dass die Rechnung alle erforderlichen Angaben (vollständiger Name und Anschrift des leistenden Unternehmers und des Leistungsempfängers, Steuernummer oder Umsatzsteueridentifikationsnummer des leistenden Unternehmers, Ausstellungsdatum, Rechnungsnummer, Art und Umfang der Leistungen, Nettoentgelt, Umsatzsteuer, Bruttoentgelt und Tag der Bewirtung) enthält. Bei Kleinbetragsrechnungen bis 150 Euro genügen folgende Angaben: Name und Anschrift des leistenden Unternehmers, Ausstellungsdatum, Art und Umfang der Leistungen, das Bruttoentgelt sowie der Steuersatz. ■



Dipl.-Vw. Marc Löhndorf
Steuerberater, Geschäftsführender Partner

VRT Linzbach, Löcherbach und Partner mbB

Wirtschaftsprüfer – Steuerberater –
Rechtsanwälte – vereid. Buchprüfer

Graurheindorfer Str. 149a
53117 Bonn
Tel. 0228-26792-0
Fax 0228-26792-30
m.loehndorf@vrt.de
www.vrt.de

Newsletter

Online-Werbung

Werden Sie „mobil“

Immer mehr Menschen sind mit mobilen Geräten im Internet. Laut Statistischem Bundesamt surft jeder zweite Internetnutzer in Deutschland mittlerweile auch mobil. Dies bedeutet, dass 29,7 Millionen Menschen mobil auf das Internet zugreifen. Prognosen sagen ein rasantes Wachstum der mobilen Nutzung voraus.

Neues Google-Ranking

Auch Google hat das veränderte Verhalten der Nutzer in seinem Such-Algorithmus berücksichtigt. Ab dem 21. April dieses Jahres hängt das Ranking einer Website auch davon ab, wie „mobil-freundlich“ sie ist. Google bevorzugt also Websites in seinen Ergebnissen, die auch für Mobilgeräte optimiert sind.

Daher werden Websites, die sich auf Smartphone oder Tablet weniger gut nutzen lassen, abgewertet.

Was bedeutet das für Sie?

Wenn Sie eine neue Webseite planen oder Ihre bestehende überarbeiten wollen, sollten Sie ein sogenanntes Responsive Design einsetzen. Responsive bedeutet, dass sich die Website automatisch an das jeweilige Endgerät anpasst. Aber auch wenn Sie den Aufwand einer neuen Website zum aktuellen Zeitpunkt scheuen, gibt es komfortable Lösungen, mithilfe mobil-freundlicher Microsites das Google-Ranking zu verbessern.

Lassen Sie sich von mir beraten! ■



Heike Sondermann
City-Map Agentur
Bonn/Rhein-Sieg

Quantiusstraße 15
53115 Bonn
Tel. 0228-655746
agentur-sondermann@city-map.de
www.agentur-sondermann.city-map.de

VRT

LINZBACH, LÖCHERBACH UND PARTNER mbB

WIRTSCHAFTSPRÜFER • STEUERBERATER • RECHTSANWÄLTE • VEREID. BUCHPRÜFER



Steuerberatung bei Existenzgründung

Wir beraten Existenzgründer und bieten dabei ein kostenloses Erstgespräch sowie eine intensive Begleitung in der Gründungsphase und Vereinbarung von Pauschalhonoraren.

VRT Linzbach, Löcherbach und Partner mbB
Graurheindorfer Straße 149 a • 53117 Bonn • Tel. 0228 26792 0
Fax: 0228 26792 30 • E-Mail: bonn@vrt.de • Internet: www.vrt.de

Mehr Beratung.
Mehr Wert.

40plus – ein Netzwerk für alle ab 40 Jahren in der Region Bonn/Rhein-Sieg:

- Die sich über Chancen und Risiken der Selbstständigkeit informieren möchten.
- Die im Alter 40plus ein Unternehmen gründen oder gegründet haben.
- Die inhabergeführte kleine und mittelständische Unternehmen besitzen.

Die Mitgliedschaft ist kostenlos. Das Netzwerk wurde im Jahr 2003 von einem Verbund öffentlicher und privater Unternehmen und Organisationen gegründet. Seit dem Jahr 2015 hat die IHK Bonn/Rhein-Sieg die Fortführung des 40plus-Netzwerkes übernommen und engagiert sich in besonderer Weise für ältere GründerInnen und UnternehmerInnen.

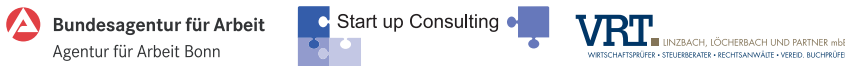
Veranstalter des 40plus-Netzwerkes:



Bezug des Newsletters:

Der 40-plus-Newsletter wird bei den Netzwerktreffen verteilt und liegt aus bei der Agentur für Arbeit Bonn, der IHK Bonn/Rhein-Sieg, der Sparkasse KölnBonn (Gründercenter), der Volksbank Bonn/Rhein-Sieg (Firmenkunden-center), der Wirtschaftsförderung Bonn und der Wirtschaftsförderung des Rhein-Sieg-Kreises.

Anzeigenpartner des 40plus-Newsletters:



Newsletter-Download sowie weitere Informationen zum Netzwerk 40plus: www.40plus-bonn.de

Impressum

Herausgeberin:

G&P Grafik und Produktion
Marketing- u. Kommunikationsberatung
Angelika Fiedler
Tel. 0228-2618418
info@gundp-bonn.de
www.gundp-bonn.de

Druck:

Druckerei Eberwein OHG
www.druckerei-eberwein.de

Lektorat:

Stephanie Jana
www.lektorat-stilsicher.de

Betreuung Autoren, Redaktion und Layout:

Angelika Fiedler
www.gundp-bonn.de

Betreuung Anzeigenpartner:

Kristiane von dem Bussche
www.ihr-start-up-consulting.de

Fotos: Titel: Coloures-pic - Fotolia.com,
S. 1: alphaspirt - Fotolia.com

- 40plus ist seit 2015 eine Initiative der IHK Bonn/Rhein-Sieg.
- 40plus-Mitglieder können im 40plus-Newsletter Fachartikel veröffentlichen. Nähere Informationen finden Sie unter www.40plus-bonn.de.
- Der Newsletter wird in einer Auflage von ca. 3000 Stück gedruckt.
- Die Herausgeberin übernimmt keine Verantwortung für die inhaltliche Richtigkeit der Beiträge.
- Nachdruck und Vervielfältigung sind – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung der Herausgeberin gestattet.

Lust auf Werbung*

*professionell, engagiert und zuverlässig



Marketing- und Kommunikationsberatung
für Existenzgründer und kleine mittelständische Unternehmen

Konzeption und Design
von Logos, Flyern, Imagebroschüren, Newslettern, Websites u.v.m.

Design mit Strategie ■ phone 0228 2618418 ■ www.gundp-bonn.de ■ info@gundp-bonn.de