



editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

Effektivität und Effizienz, also die richtigen Dinge tun und diese Dinge dann richtig tun, das sind nach Prof. Nagel die beiden tragenden Säulen erfolgreicher Unternehmensführung.

Damit Sie sich in die richtige Richtung bewegen können, lege ich Ihnen unser vielfältiges Seminarangebot ans Herz. Da sind die fünf neuen Seminare von Prof. Nagel, die in diesem Sommer quasi vor unserer Haustüre stattfinden.

Und es gibt unsere eigenen Veranstaltungen, mit interessanten Themen, die wir mit Bedacht ausgewählt haben. Werden Sie also aktiv und wählen Sie aus unserem reichhaltigen Angebot aus.

Ich freue mich, Sie bei einer unserer nächsten Veranstaltungen begrüßen zu können.

Ihr
Peter Mannherz

Peter Mannherz

Jeder Arbeitsplatz ist ein eigenes Unternehmen

Peter Mannherz im Gespräch mit Professor Kurt Nagel, einem der renommiertesten Managementberater und Seminarreferenten in Deutschland, über die wichtigsten Faktoren erfolgreicher Unternehmensführung.



Peter Mannherz und Professor Nagel im Gespräch

Mannherz: Herr Prof. Nagel – Sie sind Praktiker und Wissenschaftler zugleich. Seit 30 Jahren beraten Sie Firmen. Was muss aus Ihrer Sicht ein Unternehmer tun, um erfolgreich zu sein und es auch zu bleiben?

Prof. Nagel: Es gibt zwei entscheidende Punkte – ein Unternehmer muss strategisch denken und handeln, und er braucht Mitarbeiter, die engagiert und verantwortungsbewusst mitziehen. Aufgabe des Unternehmers ist es, den richtigen Kurs vorzugeben und die Mannschaft muss sich in die Riemen legen, damit die Organisation Fahrt aufnehmen kann.

Mannherz: Welche Informationen benötigt ein Unternehmen für seine Strategie?

Prof. Nagel: Wir definieren acht Bausteine, aus denen eine Unternehmensstrategie aufgebaut sein

sollte. Dabei gilt es zuallererst, die Kunden und deren Anforderung zu bestimmen. Dann ist es wichtig, das eigene Angebot und den Nutzen herauszustellen. Der Kunde muss wissen, was der Mehrwert unseres Angebots ist und worin unsere Alleinstellung liegt. Ein Unternehmen sollte darüber hinaus eine klare Zukunftsausrichtung besitzen, sein Wettbewerbsumfeld kennen und die finanzwirtschaftlichen Zahlen fest im Griff haben.

Mannherz: Das sind hohe Anforderungen. Kann der Unternehmer das alles im turbulenten Tagsgeschäft leisten?

Prof. Nagel: Alleine schaffen es die wenigsten. Unternehmer brauchen einen Coach, einen neutralen Moderator, der dabei hilft, Entscheidungsprozesse zu objektivieren, transparent und nachvollziehbar zu machen.

Mannherz: Was kann ein Unternehmen heute von seinen Mitarbeitern erwarten?

Prof. Nagel: Jeder Arbeitsplatz ist doch praktisch ein eigenes Unternehmen. Und jeder Mitarbeiter sollte sich fragen: Wie und was kann ich zum Erfolg der Firma beitragen? Eine solche Einstellung entsteht jedoch nur, wenn die Selbstverantwortung der Mitarbeiter gestärkt wird. Um das zu erreichen, muss mit großer Verbindlichkeit geführt werden.

Wer seine Management-Fähigkeiten trainieren möchte, kann die Seminare von Prof. Nagel besuchen. >> Mehr dazu auf Seite 3

inhalt

**Unternehmensporträt
Dr. Lang & Dr. Kleespies
(2)**

**Soziales Netz
oder finanzielle Freiheit?
(2)**

**Die BWA als
Informationsquelle
(3)**

**Mehr Umsatz und Ertrag
durch Zusatzverkauf
(4)**

MANDANTENPORTRÄT

Spezialist für hochwertige Immobilien am Bodensee



Dr. Lang & Dr. Kleespies sind Spezialisten für hochwertige Immobilien

Die Kunden profitieren davon, dass sich die Immobilienspezialisten von Dr. Lang & Dr. Kleespies in der Baupraxis bestens auskennen, denn sie haben viele Kulturdenkmäler saniert und die Objekte anschließend an Investoren und Selbstnutzer weiterverkauft.

Seit 1995 konzipieren und entwickeln die Experten von Dr. Lang & Dr. Kleespies auch erfolgreich Immobilienprojekte in Deutschland und in der Schweiz. Das Angebot umfasst die Objektfindung und -

bewertung, die rechtliche und steuerliche Gestaltung, den Verkauf, die Realisierung von Bauvorhaben, sowie die Vermietung und Verwaltung von Immobilien.

Im vergangenen Jahr war Dr. Lang & Dr. Kleespies als Mitaussteller auf der Immobilienmesse Expo Real in München vertreten und konnte das Projekt RIETER-Areal so einem internationalen Fachpublikum präsentieren. Auf dem historischen Fabrikgelände einer alten Stahl-

gießerei entsteht unter anderem eine Oldtimerhalle.

Details zum RIETER-Areal gibt es im Internet unter www.loft-park.de

Dr. Lang & Dr. Kleespies ist seit dem Jahr 2002 Mandant der Steuerberatungskanzlei Mannherz. Die erfolgreiche Durchsetzung der Denkmalabschreibungen für Bauherren gegenüber dem Denkmalamt und der Finanzbehörde war seinerzeit der Beginn der Zusammenarbeit.

Wenn Sie eine Villa, ein hochwertiges Ein- oder Mehrfamilienhaus oder eine exklusive Wohnung in Konstanz und Umgebung kaufen oder verkaufen wollen, sind Sie bei Dr. Lang & Dr. Kleespies genau richtig. Denn seit 15 Jahren gehört das Unternehmen zu den ersten Adressen für Premium-Immobilien in der Bodenseeregion.

Dr. Lang & Dr. Kleespies

Branche: Immobilienvermittlung,
Projektentwicklung

Firmensitz: Konstanz

Gründung: 1993

Umsatz: 2,5 Mio. EUR

Mitarbeiter: 10

www.lkfinanz.de



Soziales Netz oder finanzielle Freiheit?

Intelligente Gestaltungsmöglichkeit bei der Arbeitnehmervergütung

Der Staat kassiert an allen Ecken und Enden, das ist nicht grundsätzlich zu verhindern. Das Steuer- und Sozialversicherungsrecht bietet bei den Arbeitnehmervergütung jedoch interessante Gestaltungsspielräume, die es zum Vorteil des Arbeitnehmers und des Unternehmens zu nutzen gilt.

Wie das Unternehmen einerseits Geld sparen und gleichzeitig dafür sorgen kann, dass beim Arbeitnehmer mehr ankommt, wird im Mandanten-Seminar: „Soziales Netz oder finanzielle Freiheit?“ gezeigt. Der erste Teil der Info-Veranstaltung widmet sich der Frage, wann mitarbeitende Angehörige sozialversicherungspflichtig sind und wann nicht. Varianten der betrieblichen Altersversorgung werden im zwei-

ten Teil des Seminars dargestellt und erläutert.

Eine breite Palette an Beispielen von steuer- und sozialversicherungsoptimierten Zuwendungen an Arbeitnehmer macht deutlich, dass das Abgabensystem zwar nicht komplett zu umgehen ist, sich durch intelligente Gestaltungen jedoch viel Geld sparen lässt.

SEMINAR-TIPP

„Soziales Netz oder finanzielle Freiheit? Intelligente Gestaltungsmöglichkeit bei der Arbeitnehmervergütung“

Termin: 10.10.2008



Bildquelle: Fotolia

Weitblick ist bei der Unternehmensführung gefragt

SEMINAR-TIPP

„Pleite – das kann uns nicht passieren!?“

Termin: 14.11.2008

ERFOLGSPLANUNG BRAUCHT GUTE INSTRUMENTE

Die BWA als Informationsquelle der Unternehmensführung

Wer sein Unternehmen sicher und zielorientiert steuern möchte, braucht verlässliches Datenmaterial. Die Bilanz sowie die Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) beziehungsweise die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) liefern diese Informationen als Basis für vielfältige unternehmerische Entscheidungen.

Nur wer die unterschiedlichen Prozesse regelmäßig überprüft, kann Fehlentwicklungen erkennen und

Korrekturmaßnahmen frühzeitig einleiten. So liefert die Kontrolle der Ergebnisplanung Informationen dazu, ob Umsatz, Kosten oder der Gewinn stimmen. Ebenso kann überprüft werden, wie es um offene Posten bestellt ist und wann Steuervorauszahlungen anstehen.

Die BWA sollte individuell aufgebaut sein und dem Unternehmer genau die Zahlen, Auswertungen und Vergleiche liefern, die er braucht.

So kann es beispielsweise sinnvoll sein, Daten aus anderen Bereichen, wie etwa der Warenwirtschaft oder der Faktura, ins Rechnungswesen zu integrieren.

Im Mandantenseminar: „Pleite – das kann uns nicht passieren!?“ wird gezeigt, wie eine BWA aufgebaut ist, wie die gelieferten Daten interpretiert und welche Schlussfolgerungen für die Praxis gezogen werden können.

FÜNF NEUE SEMINARE FÜR IHREN UNTERNEHMENSERFOLG

Aktuelle Management-Seminare von und mit Prof. Nagel im Höri-Hotel in Gaienhofen/Hemmenhofen

04.07.2008

Die besten Quicktests von Kurt Nagel zur Unternehmensanalyse

Ziel: Lernen, mit punktgenauen Analysen das Richtige zu tun und es richtig zu tun!

Mehrwert: Tool-Box „Quicktests“

+ PowerPoint-Präsentation

(EUR 280,-* zzgl. USt.)

18.07.2008

Mit Innovationen die Zukunftsfähigkeit verbessern

Ziel: In neue Dimensionen mit vorrückten Ideen vorstoßen!

Mehrwert: Kompendium „Innovationsmethoden“

+ PowerPoint-Präsentation

(EUR 280,-* zzgl. USt.)

25.07.2008

So erstellen Sie Ihr Strategiepapier!

Ziel: Sie sind in der Lage, Ihr Strategie-Papier zu entwickeln!

Mehrwert: Formularsatz und Umsetzungshilfen

+ PowerPoint-Präsentation

(EUR 280,-* zzgl. USt.)

Prof. Dr. Dr. habil. Kurt Nagel berät seit rund 30 Jahren Inhaber und Entscheidungsträger verschiedenster Managementebenen.

19.09.2008

Die 30 besten Verkaufs-Empfehlungen

Ziel: Das ganz andere Verkaufen verstehen und professionell richtig verkaufen

Mehrwert: Leitfaden zum Gewinnen von Aufträgen + PowerPoint-Präsentation

(EUR 280,-* zzgl. USt.)

26.09.2008

Die neue Rolle der Führungskräfte und Mitarbeiter

Ziel: Sie lernen, die soziale und unternehmerische Kompetenz richtig zu verstehen und zu verbessern

Mehrwert: Diagnose-Therapie-Tests + 2 PowerPoint-Präsentationen

(EUR 280,-* zzgl. USt.)

IMPRESSUM

Herausgeber:

Peter Mannherz
Steuerberater, vereidigter Buchprüfer,
Rechtsbeistand

Gewerbestraße 4B
78345 Moos

Telefon: 0 77 32 / 99 81-0
Fax: 0 77 32 / 30 38

Empfang.Mannherz@datevnet.de
www.stb-mannherz.de

Konzept und Realisierung:

Der Marketing Verlag
Diplom-Volkswirt Markus Gschwind
D-77933 Lahr
www.dasmarketingbuero.de

* Mandanten-Bonus: Mandanten der Steuerberatungskanzlei Peter Mannherz erhalten einen Bonus von 80,- EUR und zahlen nur EUR 200,- zzgl. USt. je Person und Seminar.

VERKAUF IM UNTERNEHMEN GEHT ALLE AN

Mehr Umsatz und Ertrag durch Zusatzverkäufe

Wenn die Margen im Verkauf gegen Null tendieren, wird es für Unternehmen immer wichtiger, Umsatz- und Ertragslücken durch die Realisierung von Zusatzverkäufen zu schließen. In der Praxis wird diese Möglichkeit jedoch noch viel zu selten genutzt.

Häufig sind es psychologische Barrieren, welche die Ausnutzung von Folgeverkäufen verhindern. Oft denken selbst Verkäufer, dass Verkaufen etwas Anstößiges hat und dass man Menschen nicht etwas anbieten sollte, wenn sie nicht danach fragen. Doch diese Einstellung ist nicht nur verkaufsschädlich, sondern auch falsch, denn der Kunde erwartet geradezu, dass er gut und umfassend beraten wird. Vielfach ist der Kunde dankbar, wenn er auf Sicherheitsrisiken hingewiesen wird, die Lebensdauer

seiner Produkte verlängern kann oder Kombinationsmöglichkeiten hat.

In vielen Fällen werden die Verkaufsmöglichkeiten, die ein Servicemitarbeiter oder Techniker durch seine Präsenz vor Ort hat, nicht einmal im Ansatz genutzt. Dabei liegen gerade hier die größten ungenutzten Potenziale.

Im Mandanten-Aktiv-Seminar „Mehr Umsatz und Ertrag durch Zusatzverkäufe“ werden Strategien

zur Akquisition von Anschlussgeschäften dargestellt und hilfreiche Tipps für die erfolgreiche Umsetzung in die Praxis gegeben.

„Nur das erste Produkt verkauft der Vertrieb, jedes weitere der Service.“
Verkäuferweisheit

SEMINAR-TIPP

„Mehr Umsatz und Ertrag durch Zusatzverkäufe!“

Termin: 12.09.2008

Marketingspezialist Markus Gschwind



DAS MARKETING BÜRO

Firmensitz: 77933

Lahr/Schwarzwald

Gründung: 2000

Angebot: Beratung, Coaching und Unterstützung im Marketing und Vertrieb

www.dasmarketingbuero.de



Terminvorschau

04.07.2008:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	Die besten Quicktests von Kurt Nagel zur Unternehmensanalyse
18.07.2008:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	Mit Innovationen die Zukunftsfähigkeit verbessern
25.07.2008:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	So erstellen Sie Ihr Strategiepapier!
19.09.2008:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	Die 30 besten Verkaufs-Empfehlungen
26.09.2008:	Prof. Kurt Nagel	- mit Mandanten-Bonus	Die neue Rolle der Führungskräfte und Mitarbeiter
12.09.2008:	Markus Gschwind	- kostenlos	Mehr Umsatz und Ertrag durch Zusatzverkäufe!
10.10.2008:	Peter Mannherz	- kostenlos	Soziales Netz oder finanzielle Freiheit?
14.11.2008:	Silke Schnell	- kostenlos	Pleite – das kann uns nicht passieren!?

faxantwort 0 77 32 / 30 38

Wir wollen mehr über das Angebot der Kanzlei Mannherz wissen und bitten um weitere Informationen zu den folgenden Themen:

- Steuern & Recht Coaching & Persönlichkeitsentwicklung Betriebswirtschaft & Organisation

Wir interessieren uns für das/die Seminar(e) und melden

Herrn/Frau verbindlich an.

(bitte für jede Person eine Anmeldung)

- 04.07.2008: Die besten Quicktests zur Unternehmensanalyse
 18.07.2008: Mit Innovationen die Zukunftsfähigkeit verbessern
 25.07.2008: So erstellen Sie Ihr Strategiepapier
 19.09.2008: Die 30 besten Verkaufs-Empfehlungen
 26.09.2008: Die neue Rolle der Führungskräfte und Mitarbeiter
 12.09.2008: Mehr Umsatz und Ertrag durch Zusatzverkäufe!
 10.10.2008: Soziales Netz oder finanzielle Freiheit?
 14.11.2008: Pleite – das kann uns nicht passieren!?

Absender:

Firma: _____
 Ansprechpartner: _____
 Straße: _____
 PLZ: _____
 Ort: _____
 Tel.: _____
 E-Mail: _____