

ehk pkl kmk

Rund um Recht und Steuern von ehk und pkl-kmk



klartext 💸

- Titelthema: Ich packe meinen Koffer...
- Verbesserungen bei der Investitionsförderung für kleine und mittelständische Unternehmen Im Interview: Frank Preißler, Leiter Unternehmensberatung
- Ich muss dann mal weg ... Netzwerk: Lufthansa City Center
- Kinder sollen lachen, nicht hungern Soziales Engagement: tellerlein deck dich e.V.
- Was leisten freie Berufe in Deutschland LFB Sachsen: Engagement freie Berufe
- Mehr als ein Gefühl von Wärme Mandantenpräsentation: LUCHT LHZ®
- Save the date: Mandantenseminar 2017
- Nachruf: Michael Eberlein und Thomas Keller 18
- 20 Rückblick: Filmnächte und Golfturnier 2016
- 22 Steuerberater Steffen Schmidt -Mehr als Gärtner des Zahlenfriedhofs









Liebe Mandantinnen, liebe Mandanten,

für das Jahr 2016 bleiben uns nur noch wenige Wochen. Es ist viel passiert in diesem Jahr. Schönes wie auch Trauriges. Vor Ihnen liegt unser neuer KLARTEXT. Wir haben ihm das Thema gegeben "Ich packe meinen Koffer". Damit stellen wir auf die Reise eines jeden Unternehmers ab. Und genau auf dieser Reise wollen wir Ihr Partner sein. In Ihren unternehmerischen Belangen. Mehr verraten wir Ihnen dazu in unserem Leitartikel auf Seite 4.

Aber auch das Leben selbst ist eine Reise. Für manche endet sie leider eher. So mussten wir in diesem Jahr von unserem Gründungsgesellschafter Thomas Keller und unserem Partner Michael Eberlein Abschied von einer gemeinsamen Reise nehmen. Wir werden beide vermissen.

Grund für uns, das, was sie vorantrieb, fortzuführen. Gemeinsam anzupacken. Auf die schönen Momente des Lebens zu blicken. Und genau das wollen wir mit unserem KLARTEXT bei Ihnen wecken. Mit all unseren Themen, unserer Zuversicht und unserer angebotenen Partnerschaft. Aber lesen Sie selbst, wie wir es schaffen, dass Kinder glücklicher werden (Seite 12), Unternehmen erfolgreich den Generationenübergang schaffen (Seite 14) und wir Ihnen – gemeinsam mit dem Freistaat Sachsen – Hilfe in Investitionen geben (Seite 8).

Aber wir gewähren auch wieder einen Blick hinter die Kulissen unserer Unternehmensgruppe. Steuerberater Steffen Schmidt gibt Einblick in seine Arbeit und dass sein Beruf für ihn mehr ist als nur Gärtner eines Zahlenfriedhofs (Seite 22).

Sollte es zukünftig für Sie heißen "Ich muss dann mal weg", weil Kunden Sie zu einem Projekt rufen, dann sind Sie mit dem Lufthansa City Center aus unserem Netzwerk (Seite 10) künftig bestens gerüstet.

4. J. Krast Of Shan Amale Hotelas

Lassen Sie uns in ein gutes 2017 starten. Gemeinsam. Wir sind bereit.

Herzlichst, Ihr

Hans-Joachim Kraatz Silvio Lindemann

Alexander Holzhauer

Ich packe meinen Koffer ...

Erinnern Sie sich an Ihre eigenen Kindertage? Oder an Spiele mit Ihren Kindern? Lange Reisen wurden gern mit dem Spiel "Ich packe meinen Koffer …" überbrückt. Wer von den immer mehr werdenden Utensilien etwas vergaß, flog aus dem Spiel. So einfach. So drastisch.

Nun ist das Leben eines Unternehmers eine ebenso lange Reise. Begonnen bei der Gründung, der Suche nach der Rechtsform über die Einstellung von Mitarbeitern bis hin zur Unternehmensnachfolge. Und einmal bildhaft gesprochen: Wenn Sie in Ihrem Unternehmenskoffer etwas vergessen, fliegen Sie aus dem Spiel. So einfach. So drastisch.

Damit Ihnen dies nicht passiert, stehen wir sowohl von pkl-kmk als auch ehk an Ihrer Seite und packen mit Ihnen gemeinsam Ihren (Unternehmens-)Koffer. Wir sorgen dafür, dass Sie nichts vergessen, wägen mit Ihnen Entscheidungen ab, was in Ihrem Koffer Platz finden sollte.

Wie bei jeder guten Reise sollte es Basics geben, die zwingend mitgenommen werden müssen, wie etwa wärmende oder schützende Kleidung, wenn einem der (Gegen-)Wind stark entgegenweht. Bequeme Sachen, in denen Sie sich wohlfühlen und Autorität ausstrahlen und etwas Schickes, damit Sie glänzen. Genau diese Basics stellen wir Ihnen in unserem Beitrag vor. In vielen Bereichen dürfen wir Sie bereits begleiten, in manchen übernehmen Sie das selbst noch. Wenn wir Sie in allen Belangen beraten dürfen, sehen wir Sie auch mit allen Facetten, können den Ansatz so viel umfassender gestalten. Stellen Sie sich dazu folgendes Beispiel vor.

Ganzheitliche Beratung

Sie sind auf einer Gala eingeladen, zu denen Ihre wichtigsten Kunden und Lieferanten zugegen sind. Sie wollen eine gute Figur und einen guten Eindruck machen. Sie kaufen Ihre Jacke beim Händler A, Ihre Hose beim Händler B. Das wird schon zusammenpassen, denken Sie sich.

Wenn Sie sich für den getrennten Kauf entscheiden, ist der Zweck erfüllt, wenn Sie Glück haben, passt es auch wirklich zusammen. Wenn nicht, dann können Sie beides tragen, aber es wird kein optimales Bild ergeben. Sie sind auf der Gala, haben Ihr Ziel erfüllt, aber fühlen Sie sich wohl?

Auch wenn dieses Beispiel vielleicht ein wenig überspitzt klingen mag – sehen Sie es so: Wenn wir Ihre gesamte Konfektionsgröße kennen, Sie komplett beraten dürfen, dann können wir auch das Beste für Sie erreichen. Aber die vordergründige Frage ist: Was wollen Sie erreichen? Die Wünsche unserer Mandanten sind mannigfach in ihrer Zielstellung, rechtlich gesehen eint aber alle diese sechs Säulen, welche Ihr Unternehmen tragen – die Sie in Ihrem Unternehmenskoffer deshalb mit sich tragen sollten:

Gewinnerzielung & Werthaltigkeit

Nutzen Sie unser Know-how auch, wenn es um betriebswirtschaftliche Auswertungen geht. Ja, der berühmte Zahlenfriedhof, in dem in Hunderten



von Zeilen Zahlen stehen. Wir erörtern mit Ihnen diese Zeilen, heben Potenzial oder weisen auch auf Schwachstellen hin. Denn gerade unterm Strich - also nach Abzug aller Kosten sollte doch für Sie genügend stehen, damit Sie von all Ihrer Verantwortung und Ihrer Tätigkeit gut leben können. Richtig? Und damit meinen wir gut. Nicht kostendeckend. Unterm Strich soll für all Ihre Verantwortung, Ihren Einsatz so viel übrig bleiben, dass Sie eben gut leben können. Und das können Sie nur, wenn Sie Ihre Zahlen kennen. Befassen Sie sich mit dem Thema der Werthaltigkeit Ihrer Leistung. Kalkulieren Sie Ihren wirklichen Stundensatz. Das Buch unserer Redakteurin (siehe Empfehlung Seite 7) hilft Ihnen als gute Vorinformation.

Ihr errechneter Stundensatz liegt bei 40 €. Die Wettbewerber am Markt bieten Ihre Dienstleistung für 25 € Stundensatz an. Nun möchten Sie vielleicht meinen, dann biete ich meine Leistungen für einen Mittelwert von 32,50 € pro Stunde an. Dann liegen Sie über der Konkurrenz und unter Ihrem errechneten Stundensatz. Der beste errechnete Mittelwert wird Ihnen nichts nützen, wenn Sie damit Ihre Kosten nicht decken können. Drastisch gesprochen: Es ist sogar tödlich für Ihr Unternehmen, wenn Sie Ihren Stundensatz extra niedrig halten, nur um im Gefüge der Mitbewerber zu bleiben.

Leider ist das
ein weitverbreitetes Phänomen, was wir
in Beratergesprächen immer
wieder hören. Genügend Aufträge
= genügend Geld. Wenn aber mit jedem
Auftrag Minus gemacht wird oder gerade die
Kosten gedeckt sind, nützen auch 100 Aufträge
nicht. Denn so wird das Loch, welches entsteht,
immer größer. Schaffen Sie eine solide Basis.
Kalkulieren Sie Ihre Stundensätze so, dass Sie
wettbewerbsfähig sind, aber auch Ihr Unternehmen dauerhaft halten. Wir beraten Sie gern dazu.

Kapital

Manchmal muss es eben mehr sein. In kleinen und mittelständischen Unternehmen liegt die Durchschnittseigenkapitalquote bei 30 %. Das heißt, 70 % werden fremdfinanziert. Ein solider Kapitalstock hilft natürlich, für ein Gespräch mit Banken oder Investoren gewappnet zu sein. Aber das allein ist es nicht. Wenn es um das Thema Investition geht, stehen wir an Ihrer Seite, packen mit Ihnen Ihren Koffer, damit Sie gewappnet in Bank-/Investitionsgespräche gehen können. Auf den kommenden Seiten 8/9 finden Sie ein Interview mit Frank Preißler zum Thema Förderprogramm. Aber bleiben wir zunächst beim Kapital, wofür Sie Ihre Bank um einen Kredit ersuchen. Gehen Sie vorbereitet in ein Gespräch.

Wir stellen mit Ihnen alle erforderlichen Unterlagen zusammen, besprechen das Kreditvolumen und erstellen das Konzept. Aus unserer Erfahrung wissen wir, nichts ist schädlicher als ein halbgares Konzept, mit dem Sie bei Ihrer Bank scheitern. Dabei kann Ihre Investitionsidee noch so gut sein. Wenn Sie nicht verkauft werden kann, haben Sie verloren. Es wäre in etwa so:

Sie suchen ein neues Firmenfahrzeug. Sie gehen in ein Autohaus. Der Autohändler ist freundlich, zuvorkommend, aber sobald Sie Fachfragen zum Fahrzeug stellen, weicht er aus, will Sie immer wieder auf die schöne Optik des Fahrzeugs hinweisen. Sie fragen ihn nach der PS-Leistung und als Antwort kommt: Ja, fährt schnell. Sie fragen ihn nach dem Verbrauch und er überlegt, ob das Fahrzeug überhaupt Benziner oder Diesel ist. Würden Sie bei diesem Autohändler viel Geld investieren und das Fahrzeug kaufen?

Die persönliche Überzeugung ist der eigentliche Schlüssel zum Erfolg. Zahlenwerk hin oder her. Die Zahlen spielen nur das Orchester. Dirigent sind Sie. Und wenn Sie als Dirigent das Orchester nicht führen können, kann es noch so gut sein. Es wird nicht klingen. Lassen Sie uns gemeinsam das Orchester stimmen. Dirigent bleiben Sie.

Absicherung im Notfall & Gesellschafterregelungen

Sie fahren zum Kunden, sind spät dran und etwas schneller mit dem Auto unterwegs. Sie sind ein sicherer Fahrer, alles ganz prima. Und dann binnen Sekunden sehen Sie nicht, dass der LKW auf der rechten Spur zu Ihnen rüberzieht. Hupen, bremsen, alles zu spät. Sie überleben schwerverletzt den Unfall, liegen aber auf der ITS im Krankenhaus im Koma. Das heißt, Sie sind nicht mehr in der Lage, Ihre Geschäfte selbst zu managen. Der Gesellschaftsvertrag sieht für solche Fälle keine Regelung vor. Mehrheitliche Gesellschafterbeschlüsse,

fehlende Vollmachten, Zeichnungsrecht beider Gesellschafter usw. Und nun?

Wir wollen keine Angst machen – wir wollen sensibilisieren. Hier stehen wir Ihnen in zwei Aspekten beratend gern zur Seite. Der eine ist das Thema Gesellschaftsvertrag, der andere das Thema Notfallmanagement. Über das Thema Notfallmanagement haben wir im letzten KLARTEXT ausführlich berichtet.

Was ist aber mit dem Gesellschaftsvertrag in Ihrem Unternehmen? Alles sauber gepackt im Koffer oder knittert es doch noch an der einen oder anderen Stelle? Manche Rechtsformen sehen zwingend einen Gesellschaftsvertrag vor. Aber der qualitative Inhalt ist nicht zwingend festgeschrieben. Und wir wissen aus unserer Praxis, dass Gesellschaftsverträge erst dann wieder aus dem Koffer gezogen werden, wenn es brennt. Und dann ist es meist zu spät. Regelungen können dann meist nicht mehr geändert werden. Also packen Sie direkt sauber - lassen Sie sich von uns helfen. Gerade in den Punkten Stimmrechte, Einziehungsmöglichkeiten, Beschränkung der Abtretung von Geschäftsanteilen, Todesfallregelungen, Kündigungsmöglichkeiten der Gesellschafter, Abfindung, Wettbewerbsverbot schweigen sich viele Gesellschaftsverträge aus oder sind nur ungenügend ausformuliert.

Arbeitsrecht

Das Thema Arbeitnehmer und Arbeitsverträge ist so umfassend – wir könnten ein ganzes Heft damit füllen. Dennoch ist es uns wichtig, Sie zu informieren. Wie zuvor bei den Gesellschaftsverträgen blicken wir immer wieder in Arbeitsverträge und betriebliche Regelungen, die dann zum Problem werden, wenn Schwierigkeiten im Arbeitsverhältnis entstehen. Sprich, Abmahnung, Kündigung, Abfindung etc. Insbesondere Arbeitsverträge unterliegen ständigen Veränderungen. Lassen Sie sich im Vorfeld einer Einstellung zu Arbeitsverträgen beraten – nicht, wenn es zu spät ist. Eine schlechte, weil ungenaue Formulierung im Vertrag kann am Ende teuer



werden durch hohe Prozesskosten oder hohe Abfindungszahlungen. Vergessen Sie Musterverträge – die passen genauso wenig wie die Hose von Händler B zur Jacke von Händler A.

Nachfolge

Gerade 27 Jahre nach der Wende geht das Thema Unternehmensnachfolge durch viele Köpfe. Gegründet 1990 in den besten Altersjahren stehen heute viele Unternehmer vor der Entscheidung: das Unternehmen abgeben? Wenn ja, an wen? Die Unternehmensnachfolge ist kein Prozess, der von heute auf morgen gelingt. Er ist ein Beraten, Zuhören, Verstehen und sich immer wieder auf Augenhöhe begegnen – aufseiten der Geschäftsführer, aber auch seitens der Berater, wie das Beispiel von Lucht LHZ® auf den Seiten 14 ff. zeigt. Diesem Unternehmen ist es gelungen, seinen Generationenübergang erfolgreich - trotz emotionaler Stolpersteine – zu meistern. Bedenken Sie bei einer möglichen Nachfolge auch die Sicht Ihrer Kunden.

Denken Sie an Steve Jobs, den Gründer von Apple®. Als er sich aus dem Unternehmen zurückzog, gab es an seiner Seite natürlich Partner, die das Unternehmen mit ihm führten, seine Vision teilten. Aber der Kopf von Apple® war Steve Jobs. Zumindest nach außen. Sowohl Banken als auch Interessengruppen sahen den kreativen Kopf des Unternehmens gehen. Sie trauten den Nachfolgern nicht in dem Maße den Spirit zu, der Jobs vorauseilte. Die Marktstellung brach ein.

Wir wollen Sie dafür sensibilisieren, sich zeitig dem Thema zu stellen – lassen Sie sich beraten. Ein Generationenübergang ist ein Prozess über Jahre. Und nicht nur aus emotionalen Gründen, nein, auch aus Gründen des Unternehmenserhalts. Kunden sollten zeitig informiert werden, dass Ihr Unternehmen bald von einer neuen Führung gelenkt wird. Dasselbe gilt für Investoren, Geschäftspartner etc. Lassen Sie sich helfen – sprechen Sie mit uns über dieses Thema.

Wir wollen Sie nicht überreden. Wir wollen Sie aufmerksam machen. Aus einem einfachen Grund. Sie sollen sich auf Ihre Kompetenz konzentrieren, alle Nebenschauplätze, die nicht zu Ihrem Geschäft zählen, überlassen Sie uns. Wir konnten hier nur auf die Basics im Koffer abstellen. Lassen Sie uns zusammensetzen, darüber sprechen, welche Aufgaben wir Ihnen abnehmen dürfen. Durchdenken Sie einmal alle Aufgaben, die Sie über den Tag erledigen: Für welche sind Sie dringend selbst verantwortlich? Sie als Unternehmer sollen sich um das kümmern, was Ihr Unternehmen voranbringt. Wertsteigerung, Kundenansprache und die Verantwortung für all die richtigen Entscheidungen. Wir helfen Ihnen dabei.

Zum Abschluss etwas drastisch formuliert: Niemand schneidet sich die Haare selbst. Was für Sie in Sachen Friseur so selbstverständlich ist, sollte es in steuerlichen und rechtlichen Belangen für Ihr Unternehmen erst recht sein.

Wir sind der Partner an Ihrer Seite.



Buchempfehlung zum Thema:

BWL für PraktikerBetriebswirtschaft verstehen und anwenden

Auszüge aus dem Buch mit freundlicher Genehmigung des Verlags C. H. BECK



http://www.beck-shop.de/ Ludwig-BWL-Praktiker/ productview.aspx?product=16043769



pkl legal Rechtsanwaltsgesellschaft mbH Glashütter Straße 104 01277 Dresden

Telefon: 0351 862660 infodd@pkl.com www.pkl.com





kmk Steuerberatungsgesellschaft mbH Bergstraße 76 01069 Dresden

Telefon: 0351 899590 info@kmk-dd.de www.kmk-dd.de





ehk Eberlein Holzhauer Kraatz Steuerberatungsgesellschaft mbH In der Moritzpassage Chemnitz Moritzstraße 19 09111 Chemnitz

Telefon: 0371 6663880 info@ehk-chemnitz.de www.ehk-chemnitz.de



Verbesserungen bei der Investitionsförderung für kleine und mittelständische Unternehmen

Im Vergleich zu anderen Bundesländern liegt der Freistaat Sachsen über dem Bundesdurchschnitt bei der Investitionstätigkeit (> 22 % zum Bundesdurchschnitt von 20,1 %).

Dennoch hat das Investitionsvolumen in Sachsen im Jahr 2014 allein zum Vorjahr im verarbeitenden Gewerbe in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) hinsichtlich der Investitionssumme um 21,7 % abgenommen.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie stellt bereits seit Langem Fördermittel im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" (GRW) zur Verfügung. Mit diesen Mitteln sollen vor allem kleine und mittlere Unternehmen unterstützt werden. Die Förderung ist gemäß den Richtlinien auf ausgewählte, strukturschwache Regionen beschränkt.

Laut BMWi ist es Ziel "im Sinne der Hilfe zur Selbsthilfe über die Stärkung der regionalen Investitionstätigkeit dauerhaft wettbewerbsfähige Arbeitsplätze in der Region zu schaffen."

Frank Preißler, Leiter Unternehmensberatung der kmk, sieht die Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur" nach wie vor als das wichtigste Instrument des Freistaates Sachsen, um Investitionen zu fördern. Die KLARTEXT-Redakteurin traf sich mit ihm zum Interview, welche aktuellen Verbesserungen für KMU damit einhergehen.

KLARTEXT: Wer ist für die Förderung zuständig?

Preißler: Im Freistaat Sachsen übernimmt dies federführend die Sächsische Aufbaubank. Die Beantragung entsprechender Förderungen erfolgt in der Regel direkt über die SAB. Wir unterstützen unsere Mandanten hierbei nicht nur im Formulardschungel, sondern auch bei der Konzeption und Planung ihrer Investitions- und Finanzierungsvorhaben.

KLARTEXT: Stimmt es, dass trotz rückläufigem Investitionsvolumen Fördermittel in Sachsen dennoch nicht abgerufen wurden?

Preißler: In der Tat blieb die SAB im Jahr 2015 in einer beträchtlichen Größenordnung erstmalig auf Fördermitteln sitzen und musste diese zurückmelden. Für 2016 zeichnet sich dies in ähnlicher Weise ab.

KLARTEXT: Warum ist das so?

Preißler: Die Bedingungen der GRW-Förderrichtlinien waren einfach überholt. Die Wirtschaft
wollte zwar gern investieren, konnte aber nicht
alle Bedingungen erfüllen, die dazu erforderlich
waren. Hauptproblem war, es gab bislang nur
Geld, wenn mit den Investitionen auch neue
Arbeitsplätze geschaffen wurden. Fachkräftemangel machte dies zu einem Problem. Ein
weiteres Thema ist, dass kleine und mittlere
Unternehmen in Sachsen eher in die Produktivität investieren müssen, um dem wachsenden



Checkliste zum Förderprogramm:

http://www.foerderdatenbank.de/Foerder-DB/Navigation/Foerderrecherche/ suche.html?get=views;document&doc=373&typ=CL



Welche Branchen werden gefördert?

https://www.sab.sachsen. de/wo-wi-is-ul-di/wirtschaftsf%C3%B6rderung/ fzr-1420/programme/ grw/2016-09-01-anpassung-internetauftritt_%C3%A4nderung-branchen.pdf





Konditionen:

https://www.sab.sachsen. de/unternehmen/f%C3%B6rderprogramme/investitionszuschuss-gemeinschaftsaufgabe-(grw). jsp?topicID=73030

Frank Preißler Dipl.-Kaufmann, Leiter Unternehmensberatung, Prokurist

kmk Steuerberatungsgesellschaft mbH Bergstraße 76 01069 Dresden Telefon: 0351 8995940 preissler@kmk-dd.de



Kostendruck standzuhalten. Beides war nicht ohne die Schaffung neuer Arbeitsplätze förderfähig – zumindest nach den bisherigen Richtlinien.

KLARTEXT: Und hier gibt es jetzt eine Verbesserung?

Preißler: Ja. der Freistaat Sachsen hat hier endlich eine Korrektur vollzogen und die GRW-Förderbedingungen im August 2016 angepasst. Die wesentlichste Änderung ist, dass jetzt nicht dauerhaft neue Arbeitsplätze geschaffen werden müssen, sondern auch die ausschließliche Sicherung bestehender Dauerarbeitsplätze grundsätzlich bezuschusst werden kann. Außerdem wurde die Bemessungsgrenze für die förderfähigen Investitionskosten deutlich erhöht.

KLARTEXT: Über welche Förderhöhe sprechen wir hier?

Preißler: Im Freistaat Sachsen ist die Förderung nach Direktionsgebieten und Unternehmensgröße gestaffelt. Für die Direktionsbezirke Chemnitz und Dresden beträgt die Förderung bis Ende 2017 je nach Unternehmensgröße für KMU zwischen 25 und 35 %. Ab Januar 2018 wird diese Förderung auf das jetzige Niveau der Region Leipzig zwischen 20 und 30 % gesenkt. Der Landkreis Görlitz hat bis 2020 einen Förderhöchstsatz zwischen 30 und 40 % für KMU. Die Förderperiode läuft insgesamt noch bis Ende 2020.

KLARTEXT: Also das heißt, wenn ich ein Investitionsvolumen von 3 Mio. € habe, dann kann ich bei der SAB eine Förderung als mittelständisches Unternehmen in der Region Dresden in Höhe von 25 % beantragen?

Preißler: Richtig. Das wären in dem Fall 750.000 € Zuschuss für ein mittleres Unternehmen.

KLARTEXT: Zuschuss bedeutet, es ist kein zinsgünstiges Darlehen, sondern geschenktes Geld?

Preißler: Ja, das Attraktivste daran ist, es handelt sich um einen nicht rückzahlbaren Zuschuss.

KLARTEXT: Gibt es Einschränkungen?

Preißler: Eine wesentliche Einschränkung, nämlich die hinsichtlich der Schaffung von neuen Arbeitsplätzen, ist behoben worden. Es gibt darüber hinaus weitere Bedingungen, wie bei jeder Förderung, z.B. hinsichtlich der Branchen. Ausgewählte Branchen der gewerblichen Wirtschaft einschließlich der Tourismuswirtschaft sowie gemeinnützige wirtschaftsnahe Forschungseinrichtungen werden in Sachsen gefördert. Förderfähig sind Errichtungsinvestitionen, der Ausbau der Kapazitäten einer bestehenden Betriebsstätte, Produktionserweiterung vorher nicht hergestellter Produkte bzw. in neue Wirtschaftstätigkeiten, grundlegende Änderung des gesamten Produktionsprozesses sowie auch der Erwerb von stillgelegten oder von Stilllegung bedrohten Betriebsstätten. Wir beraten unsere Mandanten sehr gern dazu.

KLARTEXT: Vielen Dank für das informative Gespräch.



... so lautet in vielen Firmen der geläufige Ton der Geschäftsleitung. Nein, nicht etwa, wenn es Probleme gibt, sondern immer dann, wenn Kunden rufen, Projekte überregional betreut werden müssen. In der heutigen Zeit ist das aber eben nicht immer der Kunde von nebenan, sondern oft sind Projekte Hunderte von Kilometern entfernt zu betreuen. Bei internationalen Unternehmen sogar Tausende.

Der Trend geht immer mehr in die Richtung, die Reise nicht selbst mit dem Auto zu bewerkstelligen. Warum auch? Sind das doch (Arbeits-)Zeiten, in denen der Unternehmer E-Mails abrufen kann, Telefonate führt oder die Projektunterlagen sichtet. Alles Abläufe, die zur eigentlichen Fahrstrecke und Fahrtzeit hinzukommen, wenn er mit dem Auto fährt. Aber es kommt noch viel mehr dazu: Hotelbuchungen, Flüge, Mietwagen, Visa – teils auch von einem Projektort zum nächsten. Dahinter steckt eine Organisation, für die der Unternehmer und sein Team oft nur wenig Zeit haben, denn sie lenkt vom eigentlichen Tagesgeschäft ab. Hinzu kommt der Aspekt, dass Zeit Geld ist. Und in der Zeit, in der der Unternehmer/ seine Assistenz stundenlang im Internet recherchiert, um einen Flug zu buchen, ein Bahnticket zu lösen, das passende Hotel vor Ort zu suchen, verdient er kein Geld, weil das Tagesgeschäft lahmliegt.

Und genau hier schafft die Dresdner Reisezentrum GmbH Lufthansa City Center Business Travel (im Folgenden kurz LCC) Abhilfe: Die KLARTEXT-Redaktion traf sich mit Anke Kluth, Prokuristin bei LCC, und sprach mit ihr über Zeitersparnis, Reisezeiten und das nötige Fingerspitzengefühl, dem Kunden genau das anzubieten, damit er sich auf seiner Reise wohlfühlt.

Wenn Sie jetzt vielleicht denken, ist das denn für mich relevant? Das Team des LCC betreut alle Unternehmensgruppen – geht nicht, gibt's nicht. Vom einzelnen Freiberufler, wie etwa dem Rechtsanwalt, der zu seinen Terminen bundesweit unterwegs ist, bis hin zum mittelständischen Unternehmen mit mehreren Hundert Mitarbeitern. Die Branchen sind hier facettenreich vertreten.

Lufthansa City Center – wenn man den Namen hört, denkt man zunächst an Flugreisen. Ausschließlich mit Lufthansa! Geht es Ihnen auch so? Aber das ist keineswegs der Fall. Das LCC ist ein eigenständiges, inhabergeführtes Unternehmen. Und das unterscheidet es von manch anderen Reisedienstanbietern. Hier wird der Kunde noch individuell betreut, hat einen festen Ansprechpartner und das Wichtigste: man kennt sich. Man kann auf Vorlieben Rücksicht nehmen. Der Reisende muss nicht stets seine Wünsche aufs Neue vortragen.

"Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht."

Dieses Credo vertreten Anke Kluth und ihr Team. Es geht um die faire und ehrliche Beratung, um den persönlichen Ansprechpartner, den es für ein Vertrauensgeschäft nun einmal braucht. Ein gutes, erfolgreiches Geschäft beginnt mit einer guten und entspannten (An-)Reise. Damit dieses Wohlfühlen an Bord von Zügen, Flugzeugen und Co geschieht - dafür sorgen Anke Kluth und ihr Team. Wie sie selbst betont, gibt es viele Geschäftsreisende, denen persönliche Gepflogenheiten wichtig sind. Es ist wie bei den Fußballern, die ein bestimmtes Paar Schuhe zu wichtigen Spielen tragen. So geht das Team des LCC auf individuelle Wünsche ein. Um das zu erreichen, werden umfangreiche Kundenprofile vorgehalten. Etwa, ob ein Reisender im Flugzeug stets den Sitzplatz 5E oder im Zug Großraum, Abteil oder Ruhebereich wünscht. Ein Lächeln der Kunden gehört zum Servicelohn für das LCC.



Dass die Konditionen trotzdem mit der Konkurrenz mithalten können, liegt an dem Umstand, dass die Dachorganisation in Frankfurt am Main den Einkauf zentral abwickelt, um so gute Konditionen für die Kunden bei vielen Hotelketten, Fluggesellschaften etc. zu erreichen. Ferner gehört Schnelligkeit zum A und O des LCC. Innerhalb kurzer Zeit werden die Anfragen bearbeitet. Stunden zu warten, in denen der Unternehmer selbst das für ihn günstige Angebot hätte recherchieren können, gibt es für das Team nicht. Denn wenn die Anfrage auf den Tisch kommt, sitzt der Unternehmer meist schon in den Startlöchern. Dennoch bleibt aufgrund der guten Personalsituation im LCC auch genügend Zeit für eine umfassende Recherche. Gerade in Messezeiten kennt das jeder: Wenn man "schnell mal" recherchiert, findet man Flugangebote, die um ein Vielfaches teurer sind als gewöhnlich. Kann sich eine Mitarbeiterin des LCC aber darüber hinaus eingehender um die Recherche kümmern, um einen günstigeren Preis zu finden, ist auch das realisierbar.

Auch das langjährige Know-how des Beraterteams kommt dem Kunden zugute. Recherchiert er selbst, bekommt er auf diversen Suchmaschinen zwar das günstige Angebot der Suchmaschine präsentiert, kann dies aber im Zweifel weder umbuchen noch stornieren, ohne hierfür hohe Kosten zu gefährden. Das Team des LCC sucht dem Kunden das günstige Angebot – aber entsprechend mit Flexibilität. Um so individuell wie möglich auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können, hält das LCC neben dem telefonischen Kontakt sowie dem Kontakt via E-Mail auch ein Online Tool zur Buchung vor. Darüber kann der Kunde die einfachen Punkt-zu-Punkt-Verbindungen selbst buchen, natürlich stets zu den guten Konditionen, die das LCC vorhält. Der weitere Vorteil ist dabei, auch diese Buchungen landen im System des LCC. Wenn eine Reise also storniert oder geändert werden muss, zahlt sich der persönliche Kontakt mit einem Griff zum Telefon aus. Individueller geht es kaum.

Ab Januar 2017 wird das gesamte Team um Geschäftsführerin Petra Mummertz vom jetzigen Standort in die Schnorrstraße umziehen – gerade einmal tausend Meter vom jetzigen Standort entfernt und doch um ein Vielfaches komfortabler. Einer der Gründe für den Umzug sieht sie in den verbesserten Arbeitsbedingungen für die Mitarbeiter. Seit dem Einzug in ihre jetzigen Geschäftsräume vor 16 Jahren hat sich die Anzahl der Mitarbeiter stark erhöht. Mehr Platz, eine Küche und ein separater Aufenthaltsraum sorgen neben der guten Teamstimmung für noch bessere Bedingungen. Ein Mehrwert – auch für die Kunden. Denn ein zufriedener Mitarbeiter ist stets auch ein Garant für gute Beratung.

"Die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter liegt uns am Herzen."

Auch wenn der größte Teil der Beratung telefonisch bzw. per E-Mail abgewickelt wird, steht dem persönlichen Kontakt in den neuen Geschäftsräumen nichts im Wege. Durch die Neugestaltung der Geschäftsräume kann hier noch individueller - weg vom vollen Schreibtisch - auf die Beratung eingegangen werden. Denn was lenkt mehr ab als ein voller Schreibtisch? Aber auch personell wird aufgestockt. Neben dem Business Travel bietet das LCC natürlich auch die individuelle Beratung im Touristikbereich an. In den letzten Jahren war dieser stets nur mit einer Mitarbeiterin besetzt. Die Stelleninhaberin wird im Januar 2017 aus der Elternzeit zurückkehren und ihre jetzige Vertreterin zusätzlich unbefristet eingestellt.

Wenn es für Sie das nächste Mal heißt "Ich muss dann mal weg" legen Sie Ihre Reiseplanung in die Hände des LCC. Kommen Sie entspannt an!



Petra Mummertz, Geschäftsführerin und Anke Kluth, Prokuristin des LCC

Zielgruppen des LCC:



Reisende

Diese Zielgruppe der tatsächlich Reisenden steht natürlich an erster Stelle. Diese Gruppe wünscht, dass der Reiseplan detailliert erstellt ist, es eine App gibt, auf der unterwegs schnell umgebucht werden kann bzw. Einblick zu Änderungen vorgenommen werden können. Ferner wünscht der Reisende eine 24/7-Hotline, wo er bei Problemen eine Erreichbarkeit garantiert hat.



Buchende

Die Buchenden, sofern es sich nicht um die Reisenden selbst handelt, erwarten ein schnelles Angebot. Oft sind Termine ad hoc anberaumt und die Assistenz der Geschäftsführung ist mit der Buchung beauftragt. Durch ausreichende Vakanz an Personal kann das LCC dies binnen Stunden realisieren.

Kontakt

Dresdner Reisezentrum GmbH Lufthansa City Center Business Travel Zellescher Weg 3 01069 Dresden



anke.kluth@lcc-dd.de www.lcc-dd.de

Ab Januar 2017:

Stammhaus der IPRO Dresden Planungs- und Ingenieuraktiengesellschaft Schnorrstraße 70, 2. Etage 01069 Dresden

Controlling / Geschäftsführung

Das Controlling wünscht Auswertungen. Durch Halbjahresoder Jahresauswertungen im persönlichen Gespräch mit dem Controlling und/oder der Geschäftsführung wird hier Transparenz der Geschäftsreisekosten ermöglicht. So sind auch Einsparpotenziale im Vergleich analysierbar (z.B. Alternativflughafen, bestimmte Fluggesellschaft, Flexibilität bzw. feste Buchung).

Kinder sollen lachen, nicht hungern



"Unser Ziel ist es, den Teufelskreis Armut zu durchbrechen, damit die Kinder in einer Gemeinschaft mehr lernen und leisten können."

Katja Bauer, tellerlein deck dich e. V.

Bereits die Gebrüder Grimm wussten in ihrem Märchen "Tischlein deck dich, Goldesel und Knüppel aus dem Sack" von einem üppig gefüllten Tischlein zu berichten – gegen Hunger für diejenigen, die wenig hatten. Nun sind wir weit entfernt von Märchen in unserer alltäglichen Welt. In unserer wohlhabenden Gesellschaft gibt es leider immer noch Kinder, die Hunger leiden oder Ausflüge nur vom Erzählen kennen. Kinder, die doch Schutz benötigen und wohlbehütet aufwachsen sollen. Leider sieht die Realität nicht immer so aus. Und leider sind Märchen eben Märchen.

Seit 2008 gibt es den Verein tellerlein deck dich in Chemnitz, seit 2014 macht er sich auch in Dresden stark. Er hilft bedürftigen Kindern, nicht nur hungernden. Die Initiative begann mit der Idee, mit Kunst Teller zu füllen. Nun macht Kunst nicht satt – oder doch? Eine besondere Initiative des Vereins: Prominente werden zu Künstlern – sie geben mit Stiften und Farbe Tellern eine individuelle Note. Diese Unikate werden jährlich meistbietend versteigert – erstmalig am 20. Oktober in Dresden.

Die eingenommenen Gelder helfen, Speisen und weitere tolle Projekte für Kinder zu zaubern – ganz nach dem Vorbild des Märchens. Märchen werden manchmal doch wahr.

Durch die Aktionen erhalten Kinder und Jugendliche Vertrauen und neue Impulse für ihre Lebenswelt. Neben gesunder Ernährung und dem Umgang mit Lebensmitteln zählen Ausflüge auf ländliche Bauernhöfe oder die Nudelfabrik in Riesa zu den Highlights für die Kids. Aber das ist noch lange nicht alles, was der Verein an guten Ideen vorhält.

Wir finden tellerlein deck dich e.V. eine großartige Institution. Aus dem Grund ist es uns eine Herzensangelegenheit, diesen Verein seitens der Unternehmensgruppe pkl-kmk und ehk aktiv zu unterstützen. Bereits zu unserem Golfturnier am 3. Oktober 2016 in Dresden-Possendorf konnten wir mit einen Spendenscheck von 1.500 € helfen.

Bei der ersten Dresdner Tellerversteigerung am 20. Oktober 2016 waren wir dabei, als selbst gestaltete Teller des beliebten Sängers Andreas Bourani, dem Schauspieler Axel Prahl oder auch dem Ehepaar Biedenkopf versteigert wurden. Mit insgesamt 7.000 € haben wir als Unternehmensgruppe tellerlein deck dich e.V. so unterstützt.

Informieren Sie sich über tellerlein deck dich – unterstützen Sie die Kinder durch Spenden, Sponsoring von Ausflügen oder indem Sie Ihr Unternehmen selbst zum Ort des Ausflugs werden lassen. Oder haben Sie Ihre Firma schon einmal mit Kinderaugen betrachtet? Wir haben 2017 mit dem Verein noch einiges vor. Bleiben Sie neugierig. Und glauben Sie wieder an Märchen!



Hans-Joachim Kraatz bei der Dresdner Tellerversteigerung

Section of the Continues of the Continue

Übergabe des Spendenschecks zum pkl-kmk Golfturnier 2016

Kontakt

tellerlein deck dich e.V. Horst-Menzel-Straße 5 09112 Chemnitz

Telefon: 0371 28269257 information@tellerlein-deck-dich.de www.tellerlein-deck-dich.de



"Man muss diejenigen, die mehr leisten können, voranmachen lassen, anstatt sie zu fesseln."

Hans-Joachim Kraatz, Präsident des LFB

Mit der Antwort auf diese Frage reiste Hans-Joachim Kraatz, Präsident des Landesverbandes der Freien Berufe Sachsen e.V., im Sommer dieses Jahres nach Brüssel. Anlass war eine Zusammenkunft von Vertretern der Sächsischen Staatskanzlei, des Landesverbandes Freier Berufe Sachsen e.V. sowie des EU-Parlaments und der EU-Kommission.

Im Rahmen einer Diskussionsrunde zum Thema "Europäische Regulierung der Freien Berufe – Notwendigkeit oder Irrweg?" fand ein reger Austausch statt. Die besondere Bedeutung der freien Berufe als mittelständische Unternehmen – dem Motor der deutschen Wirtschaft – stellte Dr. Fritz Jaeckel, Sächsischer Staatsminister für Bundesund Europaangelegenheiten, heraus: "Die freien Berufe in Sachsen und in Deutschland bieten Dienstleistungen und Beratungen von der ärztlichen Versorgung über die Bauplanung bis zur juristischen Vertretung vor Gerichten an. Sie sind ein erfolgreicher Wirtschaftsbereich."

Hans-Joachim Kraatz unterstützt die Sichtweise der Sächsischen Staatskanzlei und referierte zum Thema Leistungsfähigkeit der freien Berufe in Deutschland im Netzwerk mit Mittelstand und Handwerk. Er stellte klar heraus, dass das System der freien Berufe in Deutschland auch ohne Brüsseler Vorgaben hinsichtlich Wettbewerbspolitik, wie Preissenkung bei den Dienstleistungen und Verbesserung der Arbeitsproduktivität, auf einem hohen qualitativen Niveau funktioniere. Eine zu starke Regulierung der freien Berufe lasse keinen ausreichenden Wettbewerb zu. Hohe Qualitätsstandards müssen an Bedeutung gewinnen – nicht wiederholte Brüsseler Kritik an Gebührenordnungen oder der Selbstverwaltung der freien Berufe. Nur so kann deutsche mittelständische Struktur entstehen, beibehalten werden und sich im internationalen Wettbewerb behaupten. Das Fazit aus der Sicht der sächsischen Vertreter lautet daher ganz klar: Die freien Berufe in Deutschland sind auch ohne das Zutun der EU-Kommission ein Beschäftigungsmotor. Als Arbeitgeber beschäftigen die rund 1,3 Mio. selbstständigen Freiberufler weit mehr als 3,4 Mio. Mitarbeiter – darunter 122.000 Auszubildende bei einem Jahresumsatz von rund 381 Mrd. €.

Kontakt

Landesverband der Freien Berufe Sachsen e.V. Bertholt-Brecht-Allee 22 01309 Dresden

Telefon: 03512130040 www.lfb-sachsen.de





v. l. n. r.: Konstantinos Tomaris, Stellvertretender Referatsleiter GD GROW der Europäischen Kommission; Dr. Fritz Jaeckel, Chef der Sächsischen Staatskanzlei und Sächsischer Staatsminister für Bundes- und Europaangelegenheiten; Thomas Bickl, Pressesprecher Sekretariat der EVP-Fraktion, Europäisches Parlament; Hans-Joachim Kraatz, Präsident des LFB



v. l. n. r.: Dr. Thomas Breyer, Vizepräsident des LFB; Hermann Winkler, Mitglied des Europäischen Parlaments; Dr. Fritz Jaeckel, Sächsischer Staatsminister für Bundesund Europaangelegenheiten und Chef der Staatskanzlei; Hans-Joachim Kraatz, Präsident des LFB; Erik Bodendieck, Vizepräsident des LFB



Mehr als ein Gefühl von Wärme

Wenn es jetzt draußen herbstlich kalt ist, sehnt man sich nach Wärme, nach Geborgenheit, nach Gemütlichkeit. Dabei möchte man das Gefühl des Sommers doch noch ein wenig behalten.

Sie werden sich denken, was hat das alles mit Energietechnik zu tun? Was würden Sie als erstes erwarten, wenn Sie in das Unternehmen einer Energietechnik-Firma gehen? Sterile Heizkörper, die so schlicht wie praktisch sind? Unsere KLARTEXT-Redakteurin machte sich auf den Weg nach Hartmannsdorf zur Lucht LHZ® Elektroheizung GmbH & Co. KG – ein Mandant der ehk – und sprach mit Uwe Lucht jun., dem Geschäftsführer des Unternehmens.

Das Erste, was beim Gang durch das Unternehmen auffiel, war der angenehme Duft im Bereich der Produktion – wie frischgewaschene Wäsche. Das war ein völlig unerwarteter, überraschender Eindruck. Darauf angesprochen, antwortete Geschäftsführer Uwe Lucht jun.: "Dieser Effekt ist so simpel wie logisch. Durch die pulverisierende Beschichtung der Heizkörper wird dieser Duft verströmt." Ein Wohlfühlgeruch bei Heizungen? Ja, aber das ist natürlich nicht das Einzige, was die Firma so besonders macht.

Lucht jun. ist seit 1993 im Unternehmen. Er durchlief alle Positionen im Unternehmen – vom Vertrieb über Produktion bis hin zum Lager. Seit 1999 ist der gelernte Bankkaufmann hauptsächlich in der Verwaltung des Unternehmens und übernahm 2008 die Teil-Geschäftsführung an seines Vaters Seite.

Den besonderen Aspekt brachte Lucht jun. mit dem Ausbau des Exportgeschäfts ins Unternehmen. Angefangen zunächst mit den benachbarten Ländern, stellte sich schnell heraus, dass der Bedarf an Elektroheizungen auch im Ausland enorm war. Heute liefert das Unternehmen an 32 Länder weltweit. So wurde der Direktvertrieb an den Endkunden zunehmend auf den Handel umgestellt. Heutzutage ist das Unternehmen keine Direktvertriebsfirma mehr, sondern ein reiner Hersteller. Das heißt, die Elektroheizungen für den Verbraucher werden zu 95 % selbst produziert. Und hierbei ist neben dem Kundenbedarf der höchste Maßstab Qualität made in Germany. Das Portfolio ist vielfältig: vom kleinen Heizkörper bis zum vollen Speichergerät.

Die eigene Marke Lucht LHZ® als Direktvertriebsfirma unterstützt das Unternehmen hierbei im Handel, Großhandel und dem dreistufigen Vertrieb.

Entwicklung des Unternehmens

1987

Gründung der Firma in Augsburg, Bayern

1990

Wechsel des Vertriebsstandorts (Elektroheizung) nach Hartmannsdorf, Sachsen

1991

Verwaltung, Lager und Produktion in Limbach-Oberfrohna, Sachsen



Nein, oder? Ein Bild, welches schöne Erinnerungen in Ihnen weckt, mit ästhetischem Nutzen kombiniert – mit einer Infrarotheizung ist dies möglich. Neben bestehenden Designvorschlägen können auf dem Glaspanel der Heizung auch individuelle Fotodrucke aufgearbeitet werden.

1993

Einstieg von Uwe Lucht jun. in das Unternehmen

1995

Ausbau des Exportgeschäfts (heutiger Anteil: 70 %)

1996

Verlegung des Firmensitzes an den heutigen Standort

Produktvielfalt

Elektrospeicherheizung

Wärme zum Rund-um-Wohlfühlen

Teilspeicherheizung

Vielseitig & innovativ

Direktheizung

Wohlige Wärme bei hoher Wirtschaftlichkeit

Badheizung

Wellness für Zuhause

Infrarotheizung

Funktion trifft auf Design

Fußbodenheizung

Die beste Wärme kommt von unten

Natursteinheizung

Gesunde Wärme in ihrer elegantesten Form

Warmwasserheizung

Ökonomisch und mit ganzem Komfort

2012 übernahm Familie Lucht das Unternehmen der TECHNOTHERM aus Nürnberg, seinerzeit ein großer Hersteller für Heizung auf dem deutschen und internationalen Markt mit dazugehörigem Produktionsstandort in Zella-Mehlis. Die Produktionsstätte der TECHNOTHERM INTERNATIONAL ist nach wie vor in Zella-Mehlis, Technik- und Konstruktionsbüro in Nürnberg.

Im Januar 2014 übernahm Lucht jun. dann die alleinige Geschäftsführung nach einem Übergabeprozess, bei dem die ehk, allen voran Michael Eberlein, das Unternehmen umfassend betreute. Wie Lucht selbst betont, ist der Schritt Unternehmensnachfolge keinesfalls einfach. Es erfordert ein Mitfühlen – nicht nur der Junioren den Senioren gegenüber, sondern auch der Berater. Generationenübergang in Familienunternehmen ist ein sehr schwieriger, emotionaler Prozess, bei dem es besonders wichtig ist, dass eine kompetente und vor allem einfühlsame Betreuung erfolgt.

Es geht nicht allein um das Loslassen. Ein Unternehmen, welches von Grund auf errichtet, geführt, mit allen Ideen entwickelt und bereichert wurde, abzugeben, ist ein Abnabelungsprozess. In etwa so, wenn Kinder aus dem Elternhaus ausziehen.

"Die Standorte sind erhalten. Tradition ist uns wichtig"

Uwe Lucht jun., Geschäftsführer

Sie sind nicht weg, aber die tägliche Aufgabe, das Gebrauchtwerden ist weniger. Und so geht es zahlreichen Unternehmern, die heute vor der Entscheidung stehen, ihr Unternehmen morgen an den Nachfolger zu übergeben. Im Hause Lucht ist das bestens gelungen – auch dank der kompetenten und einfühlsamen Beratung durch Steuerberater Michael Eberlein und sein Team.

Uwe Lucht jun. betont, dass es Michael Eberlein gelungen sei, für die Firma das Beste herauszuholen, aber sich Vater und Sohn auch weiterhin gut verstehen. Ein guter Berater schaut eben nicht nur auf die blanken Zahlen, sondern berücksichtigt auch die emotionalen, die weichen Faktoren. Ein Umstand, den ehk und auch pkl-kmk seit Jahren in ihren Beratungen umsetzen. Gerade in Unternehmensbelangen ist Vertrauen wichtig.

Das schätzt Uwe Lucht jun. auch an der jetzigen Besetzung der ehk. Eine Beratung auf Augenhöhe – der menschliche Faktor spielt stets eine tragende Rolle. Die personelle Verflechtung mit den Herren Kraatz und Holzhauer passt sprichwörtlich wie die Faust aufs Auge, wie Lucht jun. betont.

"Das Vertrauen besteht vom ersten Tag an."

Sowohl ehk als auch pkl-kmk verstehen ihre Mandanten. Und hieraus ist ein extrem hohes Vertrauenspotenzial geschaffen. Einen besonderen Mehrwert macht für Lucht jun. auch der Umstand der Verflechtung mit der pkl Rechtsanwaltsgesellschaft aus. Gerade in rechtlich speziellen Belangen kann auf der bestehenden Vertrauensbasis weiteragiert werden. Es muss nicht erst ein neuer Anwalt hinzugezogen werden, sondern ehk, kmk und pkl arbeiten Hand in Hand. Die ganzheitliche Betreuung schätzt Lucht jun. aus diesem Grunde sehr.

Aber was Lucht jun. bei seinen Beratern so positiv sieht, lebt er als Unternehmer mit seinen Mitarbeitern selbst. Für sie hat er stets ein offenes Ohr. Er weiß, dass man nicht jedes Problem sofort lösen kann, aber Zuhören und Respekt gegenüber den Mitarbeitern sind ein Weg dahin. Gerade das zeichnet für ihn ein Familienunternehmen aus. Man kennt sich. Die soziale Kompetente hat hier noch eine tragende Rolle. Und das Unternehmen kann nur so erfolgreich sein, wie die Mitarbeiter es wollen und mittragen.

So steht das Unternehmen jetzt einmal wieder vor einer Veränderung – im positiven Sinne. Der jetzige Standort in Hartmannsdorf wird um einen weiteren Standort vergrößert. Mit einer Grundfläche von 21.000 m² und reiner Produktionsfläche von 4.500 m² ist am neuen Standort in Burgstädt genügend Platz für Ideen.

In Hartmannsdorf wird die Pulverbeschichtung ausgebaut. Aktuell wird noch mit vielen Zulieferern gearbeitet. Lucht jun. möchte dies gern wieder in das eigene Unternehmen zurückholen und sieht in der Vergrößerung hierin das Potenzial.

2008

Gemeinschaftliche Geschäftsführung Lucht sen. und jun.

Nürnberg

Hartmannsdorf

2012

Übernahme des Unternehmens TECHNOTHERM/ Eintragung der Marken TECHNOTHERM INTERNA-TIONAL/LUCHT LHZ®

2014

Alleinige Geschäftsführung Uwe Lucht jun.

November 2016

Standorterweiterung in Burgstädt

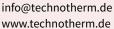
2017

Eröffnung eines Baumarkts für Elektroheizungen

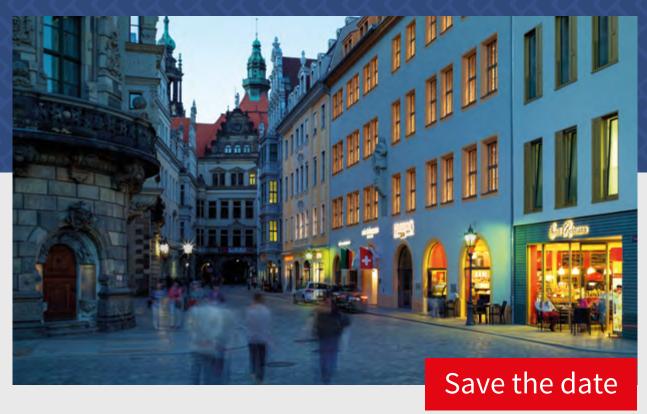


Kontakt

LUCHT LHZ Elektroheizung GmbH & Co. KG Geschäftsführer Uwe Lucht jun. Obere Hauptstraße 61 09232 Hartmannsdorf









Mandantenseminar 2017

9. März 2017

swissôtel Dresden Schlossstraße 16 01067 Dresden

Weitere Veranstaltungen 2017

I. Quartal 2017

pkl-kmk Akademie Markenrecht

Juni bis August 2017 Filmnächte am Elbufer 1. Juli 2017

8. Rewe-Team-Challenge

3. Oktober 2017 pkl-kmk-Golfturnier 2017

Juni/Juli 2017 **pkl-kmk-Yoga**

Änderungen vorbehalten. Aktuelle Informationen unter www.pkl-kmk.de



Ein Platz ist leer. Erinnerungen bleiben.

Michael Eberlein

Unser Mitgeschäftsführer der ehk, aber mehr noch, unser Freund, Partner und Begleiter ist nicht mehr da. Was uns bleibt, ist die Erinnerung. Erinnerung an die Zeit der guten Gespräche, des gemeinsamen Anpackens, an die Idee hinter ehk.

Wir werden sein Werk in dem Sinne fortführen, wie er es begonnen hat. Versprochen!

Was uns am meisten fehlen wird, ist sein schlagfertiger Witz und seine besondere Kommunikationsgabe. Lachen mit ihm war stets eine Prise Wohlfühlen.

Danke, Michael.

Hans-Joachim Kraatz

Alexander Holzhauer

18

Die Welt hat einen Optimisten weniger. Mit pkl bleibt er unvergessen.

Thomas Keller

Unser Gründungsgesellschafter der Unternehmensgruppe ist für immer friedlich eingeschlafen. Sein stets optimistisches Handeln, sein Vorbild wird mit pkl fortleben. Seine offene Art hat das Unternehmen maßgeblich geprägt. Thomas Ideen waren stets voller Tatendrang, Esprit. Stillstand war für ihn ein Fremdwort.

Er war nicht einfach nur Jurist, er war ein kreativer und unternehmerisch denkender Stratege. In dieser Funktion war er für viele Mentor. Aber am meisten war er für uns ein Freund, der es liebte, seine Leidenschaft für das Kochen mit anderen zu teilen.

Wenn wir an ihn denken, ist da tiefe Dankbarkeit für viele schöne Momente mit ihm. Und diese behalten wir in uns. Die Gespräche mit ihm bleiben unvergessen. Er bleibt unvergessen.

Mach's gut, Thomas.

Hans-Joachim Kraatz Klaus-Henning Burchardi Silvio Lindemann







Bilder, die unterschiedlicher nicht sein können. Und damit meinen wir nicht den jeweiligen Ort. Nein. Während wir zu unseren Filmnächten am Elbufer an beiden Veranstaltungstagen laue Sommernächte hatten, hat es uns zum diesjährigen Golfturnier eiskalt erwischt: Es regnete, was vom Himmel kam. Aber schauen Sie sich die Fotos an: Spaß hatten wir wie immer. Das Wetter ist egal. Es gibt kein schlechtes Wetter, nur schlechte Kleidung.

In dem Sinne heißt es für uns schon heute: Wir machen weiter! Auch 2017 wird es diese Highlights wieder geben. Wer zusammen arbeitet, kann auch zusammen feiern.

Und das wollen wir mit Ihnen. Das wir dabei noch Gutes tun, ist für uns nicht nur eine Herzensangelegenheit, sondern selbstverständlich. So konnten wir in diesem Jahr zusätzlich zu tellerlein deck dich e.V. (Seite 12) fünf weitere soziale Projekte mit einem Spendenumfang von 7.500 € unterstützen.





Steuerberater – Mehr als Gärtner eines Zahlenfriedhofs...

Steffen Schmidt ist seit mehr als elf Jahren einer der Geschäftsführer der kmk. Aber nicht nur das: Im Interview mit der KLARTEXT-Redakteurin sprach er über seinen Beruf, seine Liebe für Zahlen und dass für ihn die Tätigkeit als Steuerberater weit mehr bedeutet als nur die Betreuung des Zahlenwerks.

Steffen Schmidt, Jahrgang 1974, boten sich durch die Wendezeit nach dem Schulabschluss plötzlich Tausende neue Möglichkeiten. Ausbildung oder Studium und welche Branche? Die Entscheidung für seinen beruflichen Werdegang stand dennoch relativ schnell fest.

Nach dem Abitur 1993 entschloss er sich für eine Ausbildung zum Steuerfachgehilfen. Ein Entschluss, der ihm heute noch in vielen beruflichen Momenten nütze ist. Nicht nur, weil er auf Grundkenntnisse zurückgreift, die er in der späteren Steuerfachwirt- bzw. Steuerberaterweiterbildung um ein Vielfaches vertieft hat. Nein, besonders für das Verständnis grundlegender Arbeitsschritte. Er weiß um Zeitaufwand für Bilanzerstellung, Belegablage und all die Punkte, die – wie er sagt – eben nicht nebenbei schnell gemacht sind.

An seine Ausbildung denkt er heute noch gern zurück und meint, er habe in dieser Zeit sehr viel gelernt. Die Frage seines damaligen Arbeitgebers "Steffen, sind Sie Lehrling oder Azubi?" bringt es für ihn treffend auf den Punkt: Seine Antwort damals: "Lehrling, weil ich etwas lernen will." Genau diese Einstellung überzeugte seinen Arbeitgeber, der meinte, ein Azubi lasse sich anlernen, ein Lehrling will selbst lernen. So wurden Steffen Schmidt von Beginn an verantwortungsvolle Aufgaben übertragen, die er selbstständig absolvierte. Bereits in seinem dritten Lehrjahr 1996 betreute er u.a. die Vorbereitung der Fusion der Steuerberaterkanzlei Steincke & Partner StB GmbH mit 20 Mitarbeitern mit der Grieger Mallison Gruppe (heutige ECOVIS-Gruppe).

Nach seiner Ausbildung arbeitete er bis 2001 bei Grieger Mallison & Partner, zuletzt als Teamleiter. Im Februar 2002 wechselte Schmidt als Büroleiter in die Kanzlei Steincke. Ein Jahr später schloss er seine Steuerfachwirtprüfung erfolgreich ab, damals schon mit dem festen Ziel, Steuerberater zu werden. Durch den Steuerfachwirt konnte er die normal übliche Praxiszeit von zehn Jahren für den Steuerberater, die er formal erst im Jahr 2006 erreicht hätte, um drei Jahre verkürzen. Im Frühjahr 2004 absolvierte Schmidt im ersten Anlauf seine Steuerberaterprüfung.

Hans-Joachim Kraatz und Steffen Schmidt trafen sich im Herbst 2004 anlässlich einer Steuertagung wieder. Kraatz hatte Schmidt noch in guter Erinnerung, war er doch seinerzeit einer der Prüfer der Kommission, vor der Schmidt seine Steuerberaterprüfung bestand. Hans-Joachim Kraatz sprach ihn auf eine mögliche Zusammenarbeit an.



Zu dieser Zeit war Steffen Schmidt bereits als selbstständiger Steuerberater mit eigener Kanzlei tätig. Er und Kraatz einigten sich darauf, dass er für die kmk Steuerberatungsgesellschaft ab Herbst 2004 Mandatsverantwortung für Projekte der kmk Unternehmensgruppe übernahm. Die Zusammenarbeit erwies sich als erfolgreich, und aufgrund personeller Veränderungen bei der kmk stieg Schmidt im Frühjahr 2005 als Geschäftsführer der kmk ein.

Sein "Baby", seine eigene Kanzlei, betreut er auch heute noch, unterstützt durch kompetente und langjährige Mitarbeiterinnen. Zu Interessenkonflikten komme es hierbei nicht, wie er selbst betont, da die Mandantschaft zu unterschiedlich sei. Wer Steffen Schmidt kennt, weiß, dass ihn so schnell nichts aus der Ruhe bringt. Auf die Doppelbelastung angesprochen, zwei Kanzleien zu führen, lächelt er und sagt:

"Sowohl der Steuerfachwirt als auch der Steuerberater waren beides Ausbildungen, die ich berufsbegleitend absolviert habe. Für Präsenzkurse habe ich Überstunden und Urlaub aufgewandt – und bin doch oft nach dem Kurs abends noch in die Kanzlei zum Arbeiten gefahren. Auch wenn die Zeit für einen spannenden Krimi, ein gutes Glas Wein oder Sport gelegentlich zu kurz kommt, ich habe ein dickes stressresistentes Fell und mir macht der Beruf einfach sehr viel Spaß."

Das spürt man auch im Gespräch mit ihm. Als Steuerberater sieht er sich nicht nur als "Gärtner des Zahlenfriedhofs", wie er Bilanzen & Co schmunzelnd nennt. Sondern es geht ihm besonders um die unternehmerische Beratung in allen Facetten und steuerliche Optimierungen zum Wohle seiner Mandanten. Den vertrauensvollen Umgang zu ihnen schätzt er besonders, da nur auf Vertrauensbasis wirklich geholfen werden kann. Sei es bei der Beratung im Hinblick auf die Unternehmensentwicklung bis hin zur Abwehr von steuerrechtlichen Gefahren oder die Begleitung in Sachen Unternehmensnachfolge. Besonders hier ist häufig neben steuerrechtlichen Aspekten auch psychologisches Fingerspitzengefühl als Mediator gefragt.

Kontakt

kmk Steuerberatungsgesellschaft mbH Bergstraße 76 01069 Dresden



Telefon: 0351-899 59-29 Telefax: 0351-899 59-50 st.schmidt@kmk-dd.de www.kmk-dd.de



Wer bei kmk in der Bergstraße 76 seinen Blick schweifen lässt, dem ist La Suza, oder mit bürgerlichem Namen Susann Flasche, schon des Öfteren begegnet. Sie verschönert mit ihren Bildern nicht nur unseren KLARTEXT optisch, sondern auch unsere Geschäftsräume. Ein Grund für uns, Sie näher vorzustellen.

Susann Flasche, Jahrgang 1979, ist mit Leib und Seele Künstlerin. Und das spürt man an ihren Bildern. Oft Schwarz/Weiß als Tuschezeichnung, manchmal mit einem Hauch Farbe, stehen sie für Schönheit, Liebe und Freiheit. La Suza verkörpert ihre Bilder – aus ihr sprechen Verrücktheit, Stärke, Harmonie, Temperament und Wünsche. Und Wunschträume haben wir doch alle. Mit La Suzas Bildern werden sie ein Stück Realität.

Kontakt

La Suza: Susann Flasche Loschwitzer Straße 20 01309 Dresden



susannflasche@gmail.com www.la-suza.com







