



Im Saarland weit verbreitet

Factoring als attraktive Form der Unternehmensfinanzierung

Bexbach (dip) – Neben dem klassischen Bankkredit und dem Leasing hat sich Factoring in Deutschland zuletzt mit großen Zuwachsraten zu einer attraktiven Form der Unternehmensfinanzierung entwickelt.

Die Akzeptanz für diese Finanzierungsform ist hier im Saarland überdurchschnittlich hoch, sicher auch weil diese Finanzierungsform im Nachbarland Frankreich stark verbreitet ist. Gleichwohl besteht noch Informationsbedarf. Daher hat der BVMW Saarland gemeinsam mit der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Saarpfalz mbH, der Volksbank Saarpfalz eG und der VR Bank Saarpfalz eG Ende April zu einem Mittelstandsforum zum Thema „Factoring“ in das Gründer- und Mittelstandszentrum Bexbach eingeladen. Die Referenten des Abends waren Larsen Hechler und Dirk Brettschneider von VR Factorem GmbH, Eschborn. Sie stellten anschaulich die vielseitigen Anwendungsmöglichkeiten des Factoring dar und wie es jeweils individuell auf die Erfordernisse des Kunden zugeschnitten werden kann. Danach standen die Referenten

für Fragen aus dem Auditorium zur Verfügung. Auch gab es Gelegenheit zu weiteren interessanten Kontakten – nicht zuletzt, da auch die BVMW-

Partnerbanken aus der Nachbarregion, Banque Populaire Lorraine Champagne, Sarreguemines und Crédit Industriel et Commercial, Strasbourg vertreten waren.



Informationsbedarf beim Factoring: Dirk Brettschneider, VR Factorem, Helmut Scharff, Volksbank Saarpfalz, Doris Gaa, Wirtschaftsförderung Saarpfalz, Larsen Hechler, VR Factorem, und Jürgen Dippe, BVMW (v. li.).

Markt vor der Tür

Keine Schwierigkeiten mit einem „Mandataire“ in Luxemburg

Zweibrücken (dip/red) – „Luxemburg, unser Markt vor der Tür“ war das Thema einer Veranstaltung beim BVMW-Mitglied comlet Verteilte Systeme GmbH, Zweibrücken.

Dazu hatten der BVMW Saarland und Westpfalz gemeinsam mit den Wirtschaftsförderungsgesellschaften der Städte Homburg und Zweibrücken eingeladen. Nach einem Grußwort vom Oberbürgermeister der Stadt Zweibrücken, Prof. Dr. Helmut Reichling, übernahm der Referent

des Abends, Martin Drescher, Leiter der Ständigen Vertretung des BVMW im Großherzogtum Luxemburg.

Beginnend mit der Fragestellung, welche formellen Regeln für ausländische Anbieter zu beachten sind, gab Drescher einen allgemeinen Überblick, von den Implikationen des Niederlassungsgesetzes über das luxemburgische Mittelstandsministerium bis hin zu den einzuhaltenden Vorgaben bei Bauleistungen. Es komme hierbei immer wieder vor, dass

ausländische Unternehmen die örtlichen gesetzlichen Vorgaben als „Schwierigkeiten“ sähen. Diese ließen sich jedoch durch Einsatz eines „Mandataire“ (Firmenvertreter), wie die BVMW-Repräsentanz, leicht ausräumen.

Es folgte ein kurzer Abriss über die Konsumgewohnheiten der Bevölkerung des Großherzogtums. Mit einem Pro-Kopfeinkommen von über 72.000 Euro hätten die Luxemburger einen hohen Qualitätsanspruch, seien konsequenterweise aber



In angeregter Unterhaltung: Heinz Geissler und Jürgen Dippe vom BVMW (vorn li. und re.), Martin Drescher, BVMW Luxemburg (2. v. re.).

auch bereit, für gute Leistungen angemessene Preise zu zahlen. Dies bedeute für deutsche Unternehmen, die von der

Konsumfreudigkeit und dem ungebrochenen Bauboom profitieren wollen, eine große Chance.

Dreschers Fazit: Der Standort Luxemburg überzeuge auf Grund der positiven Konsumhaltung seiner Bewohner, der ausgesprochen unbürokratischen und unternehmerfreundlichen Atmosphäre, sehr niedriger Lohnnebenkosten, hoch qualifizierter Arbeitnehmer und moderater Steuerbelastungen. Durch die Versteuerung von Lizenzgewinnen mit nur sechs Prozent der Gesamtsteuerlast biete das Großherzogtum besondere Attraktivität für den Handel mit Software, die Vergabe von Franchise- und anderen Nutzungsrechten. Nicht ohne Grund hätten Global Player wie Microsoft, eBay, Amazon und viele andere Luxemburg als Basis ihrer europäischen Aktivitäten gewählt.

Info: martin.drescher@bvmw.de,
Internet: www.cc.lu.

Anzeige



Wir managen
das für Sie.

Interimsmanagement

Im Rahmen des Interimsmanagements stellt Ihnen Gess Consulting für einen durch Sie definierten Zeitraum hoch qualifizierte Manager bereit – bspw., wenn Sie im Rahmen einzelner Projekte spezielles Know-how benötigen, das in Ihrem Unternehmen nicht verfügbar ist. Wenn Sie einen Teil Ihres Unternehmens sanieren möchten oder Sie personelle Ausfälle überbrücken oder umstrukturieren müssen. Diese Manager bringen solide Erfahrung, aktuelles Fachwissen sowie hohe Sozial- und Führungskompetenz mit. Sie bekommen tatkräftiges Management auf Zeit – kurzfristig und so lange Sie es benötigen.

Ihre Vorteile

- Hoher Wertschöpfungsgrad: Auch über die Beschäftigungszeit der Interimsmanager hinaus profitieren Sie vom Wissenstransfer in Ihr Unternehmen.
- Erfahrung und Know-how, hohe Sozial- und Fachkompetenz, analytische Denkweise, Entscheidungsfreudigkeit und vertriebliches Auftreten bilden das Profil der Interimsmanager.
- Schnelle Lösungen: Zügige Einarbeitung und konsequente Umsetzungsorientierung sind für die von Gess Consulting vermittelten Interimsmanager selbstverständlich.

Sie haben Interesse an unseren Dienstleistungen? Dann freuen wir uns auf Ihren Anruf. Wir beraten Sie gern.

Gess Consulting

Gess & Partner GmbH | Gess Consulting
Oststraße 41-43, 40211 Düsseldorf
Tel.: 0211 179221-0, Fax: -10
E-Mail: info@job-gess.de, www.job-gess.de