

Börsen-Riesen trotz Flaute

STUTTGART (dpa). Deutschlands Großunternehmen sind trotz der Konjunkturlaute im Euroraum und weltweiter Krisen auf Erfolgskurs. Das geht aus einer am Freitag veröffentlichten Studie des Beratungsunternehmens Ernst & Young (EY) hervor. Demnach steigerten die 100 umsatzstärksten börsennotierten Unternehmen ihren operativen Gewinn (Ebit) von Januar bis September 2014 um neun Prozent auf insgesamt 82,8 Milliarden Euro. In den ersten neun Monaten des Vorjahres war er noch leicht um zwei Prozent gesunken. Der Umsatz blieb mit mehr als einer Billion Euro nahezu konstant.

Sprit so billig wie zuletzt 2010

BERLIN (dpa). Der Preissturz beim Öl kommt bei den Verbrauchern an: So haben Autofahrer 2014 dem ADAC zufolge im Schnitt so günstig getankt wie zuletzt 2010. Überhaupt war Öl zuletzt so billig wie seit 1981 nicht mehr, wenn die Geldentwertung einberechnet wird. Das teilte der Mineralölwirtschaftsverband mit. Ein Barrel (159 Liter) der Nordsee-Sorte Brent habe im Durchschnitt des vergangenen Jahres 73,79 Euro gekostet. Zum Jahresende sei der Preis auf 49 Euro gefallen.

KURZ NOTIERT

Der frühere Kanzleramtsminister **Ronald Pofalla** (CDU) hat am Freitag seine neue Stelle als Cheflobbyist der **Deutschen Bahn** angetreten. Der 55-Jährige ist Generalbevollmächtigter für politische und internationale Beziehungen bei dem bundeseigenen Konzern. Sein Bundesmandat hat Pofalla zum 31. Dezember niedergelegt.

Vor sorglosem Umgang mit persönlichen Daten bei **digitalen Gesundheitsangeboten** warnen die Verbraucherzentralen. Das könne zu Rundumüberwachung führen, sagte der Chef des Verbraucherzentrale Bundesverbands, Klaus Müller. Neuartige Modelle, die bei gesundem Lebenswandel geringere Tarife in Aussicht stellen, seien eine Abkehr von der solidarisches Versicherung.

Der einsteige RWE-Manager **Michael Fübi** hat zum Jahreswechsel die Leitung des **TÜV Rheinland** übernommen. Der 47-Jährige ist Ingenieur mit Industrieerfahrung.

ÜBRIGENS

Auch der Discounter Aldi Süd nimmt ab sofort in allen Filialen **pfandpflichtige Getränke** zurück. Aldi Süd habe sich zu dem Schritt entschlossen, um den Kunden einen größeren Service bei der Leergutrücknahme zu bieten. Konkurrenten wie Lidl, Netto oder Penny akzeptieren bereits seit Jahren auch Einwegdosen. Aldi Süd hatte Getränke Dosen bislang nicht zurückgenommen und war dazu auch nicht verpflichtet, da der Discounter im Gegensatz zu den meisten Wettbewerbern selbst keine Getränke Dosen im Angebot hatte.

WIRTSCHAFTS-REDAKTION
Sekretariat:
 Telefon: 06131/485875
 Fax: 06131/485868
 E-Mail: wirtschaft@vrm.de
Redaktion:
 Oliver Bär (olb) -5826
 Ralf Heidenreich (hei) -5823
 Karl Schlieker (kas) -5422
 Christiane Stein (cris) -5912
 Stefanie Widmann (wid) -5881

Auch Firmen shoppen online

E-BUSINESS Immer mehr Unternehmen wickeln ihre Aufträge über Internet-Plattformen ab



Der Markt für Online-Plattformen, die Unternehmen vernetzen, wächst rasant.

Foto: dpa

Von Annika Graf

KARLSRUHE/WALLDORF. Es klingt wie aus einem anderen Jahrhundert. „Früher wurde ein Fax oder eine E-Mail ins Büro geschickt“, erklärt Heiko Rumlpl. „Der Artikel musste herausgesucht und manuell erfasst werden.“ Eine ziemliche Mühe bei etwa acht bis zehn Millionen Bestellpositionen im Jahr. Rumlpl ist Direktor für E-Business beim Karlsruher Unternehmen Brammer, das Wartungs- und Reparaturprodukte an die Industrie verkauft. Im Katalog stehen Dichtungen und Getriebemotoren, aber auch Industrieschläuche oder einfaches Schleifpapier. Zu den Kunden gehören Großkonzerne wie Bosch, Continental oder Coca-Cola.

Seit 2006 nutzt Brammer das Online-Netzwerk Ariba, das vor zwei Jahren vom Softwarekonzern SAP gekauft wurde. Auf der Plattform finden Firmen mit ihren Lieferanten und Zulieferern

zueinander – wie Privatnutzer es von Online-Marktplätzen wie Amazon oder Ebay kennen. Bislang seien es vor allem Großkunden, deren Bestellungen über das Netzwerk abgewickelt würden, sagt Rumlpl. Im Moment seien es noch unter fünf Prozent der europaweit 100.000 Kunden. „Wir wollen irgendwann 20 Prozent unserer Kunden über ein Netzwerk bedienen und 80 Prozent aller Transaktionen dort ab-

VERNETZT

Nach Einschätzung von Analysten des Marktforschers Gartner ist die Online-Zusammenarbeit von Firmen noch lange nicht am Ende. Bislang seien es vor allem **einzelne Arbeitsabläufe**, die über die Plattformen abgewickelt würden – wie etwa die Lieferantspflege. Denkbar wären aber auch **weitere Lösungen, die ganze Industrien vernetzen.**

wickeln.“ Der Markt für solche Online-Plattformen für Firmen wächst rasant. Der Marktforscher Forrester geht davon aus, dass das Geschäft zur digitalen Lieferabwicklung im nächsten Jahr um 20 Prozent zulegt. Im Gegensatz zu einfachen Online-Shops für Verbraucher geht es aber um mehr, als nur den günstigsten Preis für ein Produkt zu finden.

Kataloge könnten dynamisch angepasst und mit den jeweils für den Kunden vertragspezifischen Konditionen ausgestattet werden, erklärt Rumlpl. Die Daten werden direkt an die elektronischen Buchhaltungssysteme der Firmen übermittelt. „Wenn das nicht mehr händisch übernommen wird, spart das Zeit vor allem auf der Mitarbeiterseite.“

„Der Prozess wird komplett digitalisiert – vom Kundensystem bis hin zur Lieferung, ohne menschliche Interaktion“, erklärt Forrester-Analyst Duncan Jones die Idee solcher digitalen

Lieferantennetze. Bestellungen werden beispielsweise automatisch versandt, das spart Zeit. „Sie wissen genau, dass Ihr Lieferant die Bestellung erhalten hat und darauf reagiert“, sagt Jessica Warren vom Netzwerk Hubwoo mit Sitz in Paris. Hubwoo wurde im Jahr 1999 zur Boomzeit des E-Commerce ins Leben gerufen – wie andere Plattformen.

Gegen Einkaufsmacht

So taten sich im Jahr 2000 namhafte Autozulieferer zusammen, um die Bestellplattform SupplyOn zu gründen – vor allem, um der Einkaufsmacht der Autohersteller etwas entgegen zu setzen. 2009 kam die europäische Luft- und Raumfahrtindustrie hinzu. „Die nächste Industrie wird die europäische Bahnindustrie. Bombardier und Siemens testen bereits die Systeme“, berichtet SupplyOn-Chef Markus Quicken.

Gassitasche für Waldweg und Laufsteg

WILD HAZEL Die Schwestern Julia Kothes und Sabine Kirschner haben eine Marktlücke entdeckt

Von Karl Schlieker

WIESBADEN. Die Kinder fanden es immer eklig, in der Handtasche zwischen feuchtem Hundespielzeug, Leckerli und Gummiknochen den Hausschlüssel oder das Handy rauszufischen, erinnert sich Sabine Kirschner. Auch ihre Schwester Julia Kothes kannte die Probleme beim Ausflug mit ihrem Labrador, Hundezube-

MENSCHEN DER WIRTSCHAFT

hör von persönlichen Dingen sauber zu trennen. Zusammen entwarfen die Schwestern deshalb im Jahr 2012 eine eigene praktische und schicke „Gassitasche für Waldwege und Laufsteg“, mit der sich Frau auch in der Stadt sehen lassen konnte. Bälle, Leine und andere Hundesecours sowie persönliche Gegenstände finden dort sauber in getrennten Fächern ihren geordneten Platz. Mittlerweile ist „Wild Hazel“ unter Hundeliebhabern eine eingeführte Marke, wird in rund 100 Geschäften in Deutschland, Österreich, der Schweiz und über den eigenen Onlineshop www.wild-hazel.de vertrieben.

Julia Kothes, die BWL in Münster studiert hatte, arbeitete im Jahr 2012 bereits seit zehn Jahren bei der Deutschen Telekom in Bonn, wo sie als leitende Angestellte für Regulierungsfragen zuständig war. Eine „bereichernde und spannende Aufgabe“, aber der Traum vom eigenen Label ließ sich im Großkonzern nicht verwirklichen. Also volles Risiko. Julia Kothes lotete zusammen mit ihrer Schwester die Marktchancen der Gassitasche aus, schmiss den sicheren Job und zog nach Wiesbaden, um den Sprung in

die Selbstständigkeit zu wagen. Da traf es sich gut, dass Sabine Kirschner wieder Luft und Lust auf eine neue Aufgabe hatte, nachdem drei ihrer vier Kinder aus

dem Haus waren. Die 50-Jährige hatte nach ihrem BWL-Studium in Aachen zunächst im Sauerland im Großhandel gearbeitet, bevor sie mit Familie nach Stationen in Budapest und Mönchengladbach in Wiesbaden landete.

„Der Weg zum eigenen Unternehmen war weit“, erinnert sich die 43-jährige Julia Kothes. Von der Idee bis zur ersten Tasche dauerte es mehr als ein Jahr. Über eine Hamburger Agentur lassen die Schwestern die Taschen in China produzieren, den Vertrieb übernehmen sie in Eigenregie. Klar „knallt es auch mal“ zwischen den Schwestern, aber in der großen Linie und Geschmacksfragen sind sie sich schnell einig.

Schon daheim mit ihren Eltern im westfälischen Dülmen waren sie zusammen mit drei Geschwistern mit Hunden aufgewachsen. Da war es kein Wunder, dass sie ihre Liebhabelei irgendwann zum beruflichen Lebensinhalt machten. Und das so erfolgreich, dass bereits die ersten Kopien im Handel sind. Auch eine Art Anerkennung für das Original „Wild Hazel“.



Die Schwestern Julia Kothes (links) und Sabine Kirschner haben sich selbstständig gemacht. Foto: wita/Paul Müller

KOMMENTAR



Stefanie Widmann
zu E-Commerce

@swidmann@vrm.de

Fluch und Segen

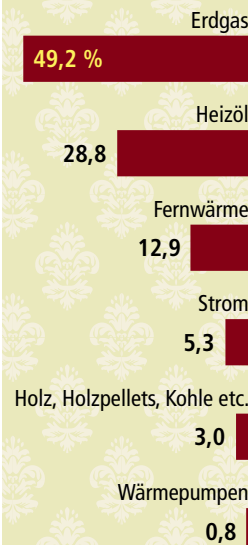
Weltweite Vernetzung, schier unbegrenzte Auswahl, schneller Überblick und Zugriff – das Internet eröffnet dem Handel völlig neue Welten. Dass das Netz damit immer mehr zur Bedrohung für einzelne Branchen – unter anderem im innerstädtischen Einzelhandel – wird, ist die eine Seite der Medaille; die andere allerdings sind auch enorme Chancen für Unternehmen, die sich auf die neue digitale Welt einlassen. Und um Letzteres wird kaum eine Firma herumkommen, will sie sich nicht selbst über kurz oder lang aus dem Rennen werfen. Gerade wer auf Zulieferer angewiesen ist oder als solcher den Weg zum industriellen Kunden sucht, wird die schnellen Online-Plattformen zu schätzen lernen, bieten sie doch bei der Suche nach günstigen Preisen, passgenauen Lösungen und Kontrolle der Abwicklung ungeahnte Möglichkeiten, die mit Telefon und Fax nie erreichbar wären. Vor allem für mittelständische Firmen ist der Einstieg in diese digitale Welt nicht ohne Aufwand – eine Alternative gibt es aber letztlich nicht. Denn gerade wer sich mit hochwertigen Industrieprodukten beispielsweise für die Autoindustrie spezialisiert hat, wie es in unserer Region häufig der Fall ist, wird anders bald keine Chance mehr haben. Dass das den Abschied von lange bewährten Abläufen und manchem Berufsbild bedeutet, mögen gerade altgediente Arbeitnehmer als Fluch der neuen Technik sehen. Dass man mit ein bisschen Anstrengung aber so nicht nur konkurrenzfähig bleiben, sondern durchaus neue Märkte erschließen kann, ist letztlich ein Segen.

GRAFIK DES TAGES

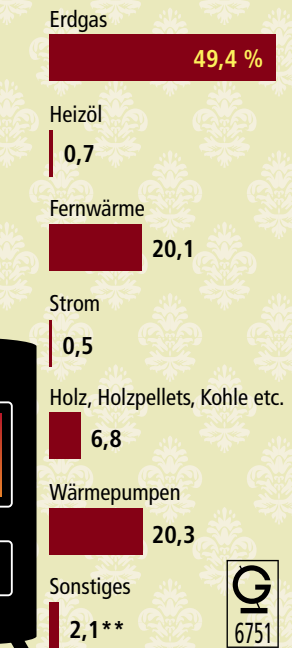
SO WERDEN DIE WOHNUNGEN WARM

Anteil der Heizungsarten 2013 in ...

... bestehenden Wohnungen (40,8 Mio.)



... Neubauten* (119 000)



rundungsbed. Diff. *1. Hj. 2014 **einschl. Biogas

Quelle: Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft

Bearbeitung: VRM/rmz

FONDSGEBUNDENE RENTENVERSICHERUNG MIT BEITRAGSGARANTIE

Anbieter	Mögliche Monatsrente im 1. Jahr	Tarif	in Euro	Kontakt
Canada Life	572,00	Generation private	06102 / 30618-00	
Alte Leipziger	547,00	Tarif LFR15	06171/66 00	
AXA	512,00	AF 1 Garantie	0221 / 148-106	
HDI	507,00	FRWX(E)14	0221/14 41	
InterRisk	501,00	Iris (AFRV)	0611/2 78 7- 0	
Stuttgarter	499,00	Tarif 83oG	0711/66 50	
LV1871	499,00	RT1i	089 / 55167-1871	
Volkswahl Bund	489,00	FWR	0231/5 43 30	
Arag	487,00	Forte 3D-Frau B13	0211/98 70 07 00	
Standard Life	481,00	Freelax	0800 / 2214747	
Schlechtestes Angebot	346,00			

Berechnungsgrundlage: Mann/Frau, 30 Jahre alt bei Versicherungsbeginn 01.02.2015, monatlicher Beitrag 150 Euro, dynamischer Rentenbezug, Vertragslaufzeit 37 Jahre; 4 % Wertentwicklung unterstellt; Todesfallschutz: Beitragsrückgewähr/Guthaben in der Ansparzeit sowie im Rentenbezug für Hinterbliebene eine Rentengarantiezeit von 10 Jahren. Stand: 30.12.2014

Mehr dazu finden Sie unter „Geld und Recht“ im Ratgeberbereich des Onlinedienstes Ihrer Tageszeitung oder unter www.rhein-main-presse.de/altersvorsorge

Quelle: biallo.de

Angaben ohne Gewähr.