

25 JAHRE

VERSICHERUNGSBÜRO HARALD DRABEK

www.wirtschaft-regional.de

November | 2020



Die neue Heimat des Vorsorge-Centers Harald Drabek in Aalen-Waldhausen.



Fotos: Benedikt Walther Harald Drabek.

Vorsorge-Center Harald Drabek: Jubiläum und Meilenstein

› **VERSICHERUNG** Seit 25 Jahren versichern Harald Drabek und sein Team Personen und Firmen in der Region. 2020 gibt es nicht nur ein Vierteljahrhundert in Diensten der Württembergischen Versicherung zu feiern – sondern auch einen Umzug. Die Philosophie bleibt hingegen dieselbe.

Die Sonne flutet durch die hellen und modernen Räume des neuen Vorsorge-Centers der Württembergischen Versicherung, Harald Drabek, in Aalen-Waldhausen. Pünktlich zum 25-jährigen Jubiläum sind Harald Drabek und sein Team in die neuen Räumlichkeiten umgezogen. „An unserem bisherigen Standort in Ebnat hatten wir nicht mehr ausreichend Kapazitäten für unsere Mitarbeiter“, erklärt Drabek.

› „In Ebnat hatten wir nicht mehr ausreichend Kapazitäten für unsere Mitarbeiter.“

Harald Drabek

In den vergangenen Jahren war die Agentur der Württembergischen

Versicherung stark gewachsen. „Viele Neukunden haben sich für uns entschieden. Das freut uns, deshalb war aber auch der Schritt in eine neue Umgebung notwendig.“

In der neuen Heimat dominieren offene Räume, helle Möbel, große Fensterflächen und einheitliches Corporate Design. „Wir haben umgebaut, die Räume sind nun exakt auf unsere Bedürfnisse abgestimmt“, sagt der Versicherungsspezialist.

Innerhalb einer Woche war der Umzug komplett abge-

schlossen, für die zahlreichen Kunden war man dennoch stets erreichbar. Die neuen Räume markieren auch einen wichtigen Meilenstein, in der Entwicklung der Agentur, die passend zum Umzug auch das 25-jährige Jubiläum von Harald Drabek in Diensten der Württembergischen feiern kann. „In diesem Vierteljahrhundert ist viel passiert“, erinnert er sich. „Umso wichtiger, wenn man auf einen zuverlässigen Partner zählen kann.“

Es sind indes nicht die einzigen beiden Gründe zu feiern: Seit 1. Januar 2020 ist das Unternehmen zudem Vorsorge-Center (VSC) der Württembergischen. „Das hat uns sehr gefreut. Auf dieses Ziel haben wir konsequent hingearbeitet“, erzählt Drabek. Als Württembergische

Vorsorge-Center bietet die Agentur das komplette Portfolio rund um Versicherungen und Finanzen an. Das Team berät dabei sowohl Privat- wie auch Firmenkunden. „Wir decken die gesamte Bandbreite ab: von Kfz- über Gebäude- hin zu Rechtsschutzversicherungen und sichern auch Firmen aller Größen gegen alle Risiken ab.“

Das Ziel ist stets die beste Komplettabsicherung für den Kunden. „Menschen haben in verschiedenen Abschnitten ihres Lebens unterschiedliche Anforderungen. Das berücksichtigen wir stets.“ Mit den Kunden pflege man eine persönliche, langjährige, wert- sowie nachhaltige Kundenbeziehung. „Wir sind für unsere Kunden der zuverlässige Partner bei sämtlichen Versiche-

rungsangelegenheiten und Finanzdienstleistungen“, betont Drabek. Ein Bereich, der sich wachsender Beliebtheit erfreut, sind Finanzierungen. „Auch hier finden wir mit viel Erfahrung, klarem Blick und modernen Analyse-möglichkeiten gemeinsam die beste Lösung“, betont Drabek.

Das Team der Vorsorge-Centers geht dabei stets sorgfältig vor. „Am Anfang steht eine eingehende Analyse der Situation des Kunden“, erklärt Drabek. „Wir klären die aktuelle Situation, identifizieren Risiken und Bedürfnisse und sorgen im An-

schluss für den individuellen Komplettschutz.“

Die Ziele des Kunden stehen dabei klar im Vordergrund, betont der Versicherungs- und Vorsorgespezialist. Was indes noch wichtiger ist: „Im Schadensfall stehen wir an der Seite unserer Kunden“, so Drabek. Hier zahle sich auch der persönliche Service aus. „Der Kontakt zu den Kunden ist uns enorm wichtig. Wir sind vor Ort!“ Dennoch setzt das Vorsorge-Center auch auf digitale Kanäle. „So sind wir rund um die Uhr und an 365 Tagen im Jahr erreichbar.“

› „Der Kontakt zu den Kunden ist uns enorm wichtig. Wir sind vor Ort!“

Harald Drabek



Von links: Felicia Drabek und Elisabeth Zettl. Im Hintergrund: Heidi Drabek



Von links Patrick Schwarz, Adrian Eiberger, Marvin Drabek



„Wenn's gilt, müssen wir da sein“

› **INTERVIEW** In einer immer digitalen werdenden Branche setzt das Vorsorge-Center Harald Drabek auf Transparenz, Offenheit – und den persönlichen Kontakt. Der Inhaber Harald Drabek gibt im Gespräch Tipps für Privatwie Firmenkunden und verrät, worauf es beim Versicherungsschutz ankommt.

Vorne von links: Harald Drabek, Heidi Drabek, Marvin Drabek, Felicia Drabek. Hinten von links: Elisabeth Zettl, Patrick Schwarz, Adrian Eiberger und Gabi Müller-Barth.

Mehr als 25 Jahre – in der Versicherungsbranche ist das eine kleine Ewigkeit. Die Branche hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert, eines bleibt gleich: Die Bedürfnisse der Kunden müssen im Mittelpunkt stehen. Im Interview mit Robert Schwarz erklärt Harald Drabek, wie die Digitalisierung seinen Service ergänzt – und wie man im Dschungel von Finanzen und Versicherungen den Durchblick behält.

› „In den vergangenen Jahren ist der Markt kräftig in Bewegung geraten“

Herr Drabek, in diesem Jahr ist ihre Agentur 25 Jahre alt. Wie hat sich eigentlich die Versicherungsbranche generell in diesem Vierteljahrhundert entwickelt?

Die prägendste Entwicklung ist sicherlich die Digitalisierung. Durch sie haben wir einerseits die Möglichkeiten, uns ratio-

neller und effizienter aufzustellen. Andererseits sind wir so 365 Tage im Jahr und 24 Stunden am Tag für unsere Kunden erreichbar. Die Digitalisierung hat zudem für eine höhere Transparenz in der Branche gesorgt. Eine besondere Herausforderung ist die bereits seit vielen Jahren andauernde Niedrigzinsphase, die die Anlagestrategien natürlich nachhaltig verändert hat. Gemeinsam mit einem Investmentberater erarbeiten wir Lösungen, von denen die Kunden profitieren. Eines ist aber genauso wichtig wie vor 25 Jahren: der persönliche Kontakt zu den Menschen, der im Mittelpunkt unserer Philosophie steht. Deshalb setzen wir nach wie vor konsequent auf die Präsenz vor Ort und haben diese durch unseren Umzug von Ebnat in neue, größere Räumlichkeiten nochmals ausgebaut. Und eines bleibt ebenfalls wie vor 25 Jah-

ren: Der Kunde, egal ob Privatperson oder Unternehmen, hat das Recht auf beste Beratung und optimale Schadensabwicklung.

Die Digitalisierung hat die Versicherungsbranche aber nicht nur transparenter, sondern auch komplexer gemacht, oder?

Das ist richtig. In den vergangenen Jahren ist der Markt kräftig in Bewegung geraten. Die Zyklen neuer Produkte und Dienstleistungen werden immer kürzer, gleichzeitig differenzieren sie sich immer weiter aus. Das macht die persönliche Beratung nur noch wichtiger. Die Angebotsseite ist aber nur ein Aspekt. Eine Versicherung muss vor allem im Schadensfall richtig und schnell handeln. Wenn's gilt, müssen wir, muss der Service da sein. Daran arbeiten wir Tag für Tag.

Welche Dienstleistungen und Versicherungen sind aktuell bei Ihren Kunden gefragt – und welche laufen

eher unter dem Radar und sollten eigentlich eine größere Aufmerksamkeit genießen?

Das kann man so pauschal nicht sagen. Bei unseren privaten Kunden spiegelt sich aktuell die gesamtgesellschaftliche Entwicklung, die Themen Pflege und Altersvorsorge rücken immer mehr in den Blickpunkt - vor allem bei den Jüngeren sind sie aber häufig nicht präsent genug, wahrscheinlich weil es ihnen noch zu abstrakt scheint. Insgesamt gilt jedoch: Der Beratungsbedarf steigt weiter, denn hier ergibt eine Lösung von der Stange keinen Sinn.

Und bei den Firmen?

Die digitale Welt hat viele Vorteile – birgt aber auch Gefahren. Das Thema Cyber-Sicherheit sollte größere Aufmerksamkeit bekommen. Die Zahl der Angriffe wächst – nicht erst seit der Corona-Krise. Wir bieten den Unternehmen eine entsprechende Police und weisen unsere Kunden auf diese neue Art von Gefahr – und Schutz – hin. Viele unterschätzen die Mög-

lichkeit eines Cyber-Angriffs auf ihre Firma. Bei den klassischen Policen lief lange die Betriebsunterbrechungsversicherung unter dem Radar, in den vergangenen Jahren haben aber viele Firmen die immense Wichtigkeit erkannt und hier nachgebessert. Wichtig ist – das betrifft aber jede Versicherung –, dass sich die versicherten Summen immer an den jeweiligen Bedürfnissen orientieren.

Fortsetzung auf Seite 3



Das Team des Vorsorge-Centers

„Meine Mitarbeiter sind die Stützen des Vorsorge-Centers“, betont Harald Drabek. Das Unternehmen ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen – und verfügt seit jeher über ein kompetentes und langjähriges Team.

Harald Drabeks Frau **Heidi Drabek** sowie **Elisabeth Zettl** sind von Anfang an als Vertriebsassistentinnen dabei. **Gabi Müller-Barth** hat das Team im Jahre 2002 verstärkt. „Sie halten uns bei administrativen Tätigkeiten den Rücken frei“, so Drabek. Sohn **Marvin Drabek** kam nach seinem Studium – BWL mit Schwerpunkt Versicherungsvertrieb – an der dualen Hochschule Heidenheim im

Jahre 2018 ins elterliche Büro und ist mit **Patrick Schwarz**, der seine Ausbildung zum Versicherungskaufmann bis 2020 im VSC Drabek absolviert hat, im Vertrieb tätig. Tochter **Felicia Drabek** ist als Auszubildende für Versicherungen und Finanzen beschäftigt und wird nach Abschluss ein duales Studium für Versicherungsvertrieb an der Hochschule HDH in 2021 beginnen. Den selben Weg bestreitet gerade **Adrian Eiberger** seit Oktober 2018, ebenfalls das Studium an der dualen Hochschule in Heidenheim. „Wir legen ein sehr grosses Augenmerk auf die Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter“, betont Harald Drabek.

Impressum

Herausgeber:
Bernhard Theiss, Ulrich Theiss

Verlag:
SDZ. Druck und Medien
Bahnhofstraße 65
73430 Aalen

Geschäftsführung:
Dr. Constanze van Overdam
Bernd Sievers

Redaktion:
Robert Schwarz (rs),
Tel. 0 73 61/5 94-5 57,
r.schwarz@sdz-medien.de

Bernhard Hampf (ham),
Tel. 0 73 61/5 94-1 64
b.hampf@sdz-medien.de

Anzeigen:
Jörg Gschwinder (jg),
Tel. 0 73 61/5 94-2 26
j.gschwinder@sdz-medien.de

Schreinern ist Herzenssache

Die Herstellung von individuellen Möbeln nach Maß, Innenausbau und Türen steht im Portfolio der Schreinerei Zink in Aalen-Arlesberg. Nun schon seit 1993, als Inhaber Martin Zink seine Prüfung zum Schreinermeister abgelegt und sich selbstständig gemacht hat. In den ersten sieben Jahren erfolgte die Produktion im elterlichen Haus, bevor dann Scheune und Stallgebäude zur Schreinerei umgebaut wurden. Im Umkreis von Aalen hat sich der Ausbildungsbetrieb einen hervorragenden Namen geschaffen durch hohe Kompetenz, individuelle Begleitung und Beratung seiner Kunden und vor allem durch hochwertige Möbel für den gesamten Wohnbereich. „Wir fertigen alles selbst und Schreinern ist



Schreinermeister Martin Zink

unsere Herzenssache“, sagt der Inhaber. Die Schreinerei Zink fertigt maßgeschneiderte Lösungen, die exakt den Anforderungen und Vorstellungen der Kunden entsprechen. Nichts von der Stange, traditionell und bodenständig. „Natürlich verarbeiten wir nur Materialien, von denen auch wir selbst überzeugt sind“, sagt Martin Zink. Neben Möbeln für den Wohnbereich ist die Fertigung

von Einbauschränken eine besondere Domäne. Fürs Gebäude der Jubiläumsfirma Drabek in Waldhausen wurden die Eingangstheke und Schreibtische hergestellt.

Martin Zink hofft, dass das schnelle Internet bald zur Verfügung steht, weil durch zunehmende Bürokratisierung das eigentliche Arbeiten für den Handwerker immer schwieriger werden. *Lothar Schell*

ZINK
SCHREINEREI

Schreinerei Martin Zink
Lauchheimer Straße 8
73432 Aalen
Telefon 0 73 67 91 91 06
info@schreinerei-zink.de
www.schreinerei-zink.de

Bei eiligen
Anzeigenaufträgen
Fax
(0 73 61) 5 94-2 31

WIRTSCHAFT
REGIONAL

Heiter
STUCKATEURE

IHR LEISTUNGSFÄHIGER UND ZUVERLÄSSIGER PARTNER FÜR

- Innen- und Außenputz
- Gerüstbau
- Stuck-Altbausanierung
- Farbgebung und Beratung
- Wärmedämmsysteme
- Trockenbau

Heiter GmbH
Habsburgerstr. 15
73432 Aalen-Ebnat
Tel. 0 73 67 92 38-0
info@heitergmbh.de
www.heitergmbh.de

Fortsetzung von Seite 2

Worauf kommt es bei einem guten Versicherungsschutz für Firmen an?

Der regelmäßige Austausch, die Kommunikation mit den Personen und Unternehmen steht für uns stets im Mittelpunkt. Am Anfang eines jeden Versicherungsschutzes sollte überdies eine komplette Analyse der Unternehmenssituation stehen. Nur so lässt sich richtig vorsorgen. Sowohl für Firmen wie auch Privatleute gilt: Das Fundament muss passen. Welche Risiken können die jeweiligen Existenzen bedrohen, wie sichert man diese ab? Das hängt zentral von der jeweiligen Situation ab: Ein Handwerker benötigt eine andere Basis als ein Anwalt oder ein Steuerberater. Wir versichern Firmen aus zahlreichen Branchen, wir wissen um die Unterschiede und Anforderungen. Viele Unternehmen haben erkannt, dass sie mit Hilfe von Versicherungen echten Mehrwert für ihre Mitarbeiter schaffen können – ein wichtiges Element, etwa um

sich als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren. Eine betriebliche Krankenversicherung oder eine betriebliche Altersvorsorge können für Firmen wichtige Faktoren bei der Mitarbeitergewinnung oder -sicherung sein. Hier spielen wir dann unsere Vorteile als Vorsorge-Center aus: Wir decken alle Bereiche ab.

Apropos Altersvorsorge: Der Ruf der Riester-Rente wird immer schlechter. Zu Recht?

› „Der regelmäßige Austausch, die Kommunikation mit den Personen und Unternehmen steht für uns stets im Mittelpunkt.“

Sie wird oftmals schlecht geredet, was ihr nicht gerecht wird. Die Riester-Rente kann für bestimmte Zielgruppen, etwa Eltern mit Kindern, Sinn haben und wird immer weiter nachgebessert. Wie so häufig entscheidet der Einzelfall. Wichtig ist,

sich mit dem Thema Altersvorsorge frühzeitig zu beschäftigen. Die betriebliche Altersvorsorge ist für viele Arbeitnehmer durch die Entgeltumwandlung von bis zu 276 Euro pro Monat eine attraktive Option - für diesen Betrag werden weder Sozialversicherungs- noch Steuerbeiträge fällig.

Gerade im Kfz-Versicherungsbereich ist der Preisdruck hoch. Zum Stichtag überbieten sich die Anbieter mit Werbung und niedrigen Konditionen. Wie bewerten Sie das?

Für uns ist dieses Segment sehr wichtig, rund 40 Prozent unseres Bestandsvolumen entfällt hierauf. Wir haben aktuell mehr als 6500 Kfz versichert und müssen uns nicht vor der Konkurrenz verstecken. Wir differenzieren uns aber nicht über den Preis vom Wettbewerb, sondern über Leistung. Wir können unseren Kunden nicht nur attraktive Bonussysteme, sondern einen schnellen Schaden- und Rundumservice garantieren. Das ist gerade – aber nicht nur – für gewerbliche Kunden ein starkes Argument.

Stichwort Digitalisierung: Welche Rolle spielt die für einen stationären Versicherungsspezialisten wie Ihr Vorsorge-Center?

› „Wir differenzieren uns nicht über den Preis vom Wettbewerb, sondern über Leistung.“

Wir nutzen die digitalen Lösungen vor allem, um noch besser, transparenter, effizienter und kundenfreund-



Harald Drabek.

Fotos: Benedikt Walther

licher zu werden. Wir sind analog und digital jederzeit erreichbar, etwa über Whatsapp, bekommen häufig direktes Feedback von den Kunden. Die Digitalisierung erleichtert uns die Arbeit enorm, indem wir interne Prozesse optimiert haben. Aber: Das Geschäft und die Versicherungswelt mag immer digitaler werden, aber es ersetzt nicht den per-

sönlichen Kontakt. Vertrauen ist nicht digital. Vertrauen ist und bleibt analog. Deshalb haben wir nochmals in unsere Infrastruktur mit den neuen

Räumlichkeiten hier in Waldhausen investiert.

Herr Drabek, vielen Dank für das Gespräch!



Von links: Marvin, Felicia, Heidi und Harald Drabek.

Anzeige

Kompetenz und Qualität im Einklang

Wenn es um Unfallinstandsetzung und Lackierung geht, ist die Firma Edwin Weißhaar in Aalen-Ebnat eine feste Bezugsadresse, die seit vielen Jahren hohes Vertrauen bei den Kunden genießt. Dies nicht nur im Ostalbkreis, auch weit darüber hinaus hat sich Weißhaar mit seinen Segmenten Karosserie- und Fahrzeugbau sowie Lackierungen durch das Know-how seiner Mitarbeiter und modernste Technik hohes Renommee erworben. Aus kleinen Anfängen hat Edwin Weißhaar, Meister im Karosserie- und Fahrzeugbau, sein Unternehmen seit der Gründung im Jahre 1994 weiterentwickelt. 2001 wurde der Neubau für Unfallinstandsetzung mit angegliederter Lackierabteilung und Bürotrakt in der Kreidestraße 9 im Gewerbegebiet Aalen-Ebnat erstellt. Heute beschäftigt das Familienunternehmen, in das im Bürobereich auch Gattin Ute Weißhaar und Sohn Daniel involviert sind, zehn fest angestellte Mitarbeiter und zwei Auszubildende. „Mit dem Versicherungsbüro Harald Drabek arbeiten wir seit 25 Jahren sehr partnerschaftlich zusammen. Zu diesem Jubiläum und den neuen Räumlichkeiten gratulieren wir recht herzlich.“, so Edwin Weißhaar.



Der Firmensitz von Weißhaar.

Fotos: Firma Weißhaar

trieb höchste Bedeutung zu“, sagt Inhaber und Geschäftsführer Edwin Weißhaar. Modernste Werkzeuge und neueste Technik werden bei den Karosserie-Arbeiten angewandt inklusive Original-Ersatzteilen der jeweiligen Hersteller. Unter Beachtung der Vorschriften der diversen Hersteller und der erforderlichen Betriebs- und Verkehrssicherheit erfolgt die Instandsetzung der Fahrzeuge auf dem wirtschaftlichsten Reparaturweg und damit zur Zufriedenheit der Kunden. Vier Karosseriebauer und vier Lackierer mit jeweils einem Auszubildenden zählen zum Betriebsteam. Die Lackiererei ist eine der modernsten in der Region. Das Thema Umwelt wird praktisch gelebt mit der Verwendung lösemittelfreier Materialien. Weißhaar bildet sowohl im Karosseriebau wie auch in der Lackiertechnik aus. Das Familienunternehmen ist eng vernetzt mit namhaften Versicherungsgesellschaften wie auch in der Dienstleistung im Bereich der Flottenbetreuung betrieblicher Fahrzeuge. „Der Mix muss passen, auch Privatkunden sind bei uns eine feste Hausnummer“, unterstreicht Edwin Weißhaar. Seit 2001 besteht eine enge Zusammenarbeit mit Harald Drabek vom Vorsorge-Center der Würt-

tembergischen Versicherung in Waldhausen. Zum weiteren Fahrzeugservice zählt die Reparatur von Hagel- und Glasschäden. Das Portfolio wird ergänzt durch Reifen, Klimaanlage, Mietwagen-Service und einen Hol- und Bring-Service für die Kundschaft.



Weißhaar blickt optimistisch in die Zukunft, die Betriebsnachfolge ist gesichert und man wird mittelfristig expandieren. Ein Grundstück just neben dem jetzigen Betriebsgebäude wurde bereits erworben.

Lothar Schell



Kreidestraße 9
73432 Aalen-Ebnat
Telefon 0 73 67 20 70
Telefax 0 73 67 92 03 65
info@karosseriebau-weisshaar.de
www.karosseriebau-weisshaar.de

Aus- und Fortbildung haben hohe Priorität

„Weiterbildung und Schulungen kommt in unserem Be-



Anzeige

25 Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit

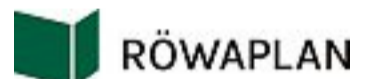
Bereits seit rund einem Vierteljahrhundert arbeiten RÖWAPLAN und das Versicherungsbüro Harald Drabek eng zusammen. „Gerade für ein Unternehmen unserer Branche ist es extrem wichtig, einen verlässlichen Partner an der Seite zu haben“, erklärt RÖWAPLAN.



Heiko Rössel (Gründer), Markus Eiberger (Vorstand), Wolfgang Waibel (Gründer)

Die RÖWAPLAN AG ist ein Dienstleister, aufgebaut in die drei Bereiche INGENIEURBÜRO, BERATUNG und SOFTWARE. RÖWAPLAN bearbeitet mit knapp 100 Mitarbeitern seit über 20 Jahren inzwischen mehr als 3300 Projekte. Auch die RÖWAPLAN AG feiert Ende dieses Jahres ihr 25-jähriges Jubiläum. Eine weitere Gemeinsamkeit beider

Anspruch beider Firmen. Um diesen Spirit tagtäglich zu leben, steht hinter beiden Unternehmen ein schlagfertiges Team an Mitarbeiter. „Immer ein gutes Gefühl“ bei Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern zu erzeugen, ist mehr als ein Slogan der RÖWAPLAN AG. Es ist gelebte Realität und das erleben wir in der Zusammenarbeit mit der Generalagentur Drabek.



Hohenstadter Straße 11
73453 Abtsgmünd
Telefon 0 73 66 96 26-0
Telefax 0 73 66 96 26 22 6
info@roewaplan.de
www.roewaplan.de

RÖWAPLAN

INGENIEURBÜRO
RÖWAPLAN bietet Konzeption, Planung, Betriebsunterstützung und Projektmanagement für die gesamte technische Gebäudeausrüstung.

BERATUNG
RÖWAPLAN bietet Lifecycle-Beratung mit umfangreichem Know-how im Bereich Services.

SOFTWARE
RÖWAPLAN bietet mit „MEIN TEAM“ eine Softwarefamilie für die Digitalisierung.

RÖWAPLAN AG
Hohenstadter Str. 11
73453 Abtsgmünd
Tel. 07366 9626-0
info@roewaplan.de
www.roewaplan.de

„Wir wollen gute Firmen besser machen“

Seit dem Start der Agentur ist die Steuer- und Unternehmensberatung KÜHN BERATUNG GmbH ein wichtiger Partner für Harald Drabek. „Seit Beginn an pflegen wir eine freundschaftliche Zusammenarbeit im gemeinsamen Interesse für Kunden und Mandanten“, erklärt Inhaber Martin Kühn, der mit seinem Unternehmen kleine und mittlere Unternehmen, Familienunternehmen, Freiberufler-Praxen wie z. B. Ärzte oder Architekturbüros sowie Start-ups und ambitionierte Privatpersonen steuerlich und betriebswirtschaftlich berät und dabei den klaren Anspruch formuliert: „Wir wollen gute Firmen besser machen.“

Das ist inzwischen nicht nur in der Region bekannt und anerkannt. Laut Handelsblatt gehört das Aalener Unternehmen zu den „Besten Steuerberatern

2020“. „Die Auszeichnung ist für uns nicht nur Bestätigung unserer Leistung, sondern auch Ansporn“, erklärt Kühn. KÜHN BERATUNG gehört zu den 60 digitalen Top-Kanzleien von derzeit 40.000 DATEV-Mitgliedskanzleien und ist bundesweit ein Vorreiter im Bereich der Digitalisierung. Seit September ist KÜHN BERATUNG zudem Partner der DITAX AG, einem Steuerberaternetzwerk für digitale Kompetenz, für das deutschlandweit lediglich 18 Kanzleien ausgewählt wurden. „Die Digitalisierung ist für uns eine wichtige Entwicklung, die unserem Unternehmen, vor allem aber auch unteren Mandanten zugutekommt“, erklärt Kühn.

So haben die Aalener zum Beispiel eine eigene Kanzlei-App „KÜHNOnline“ an den Start gebracht, die Pro-



Inhaber Martin Kühn

zesse wie Lohnbuchhaltung, Finanzbuchhaltung, Steuererklärungen oder Jahresabschlüsse digitalisiert. Die Digitalisierung beschleunigt und verbessert die Qualität der Prozesse, erläutert Martin Kühn, sie erleichtert sowohl die Kommunikation als auch die Verarbeitung sowie den Austausch der Daten. „So lassen sich nicht nur Zeit und Kosten sparen, es bleibt mehr Raum für richtige Beratung“, erklärt der Diplom-Betriebswirt, der Fachberater für Unternehmensnachfolge, Umstrukturierungen und Heilberufe sowie zertifizierter Testamentsvollstrecker ist. KÜHN BERATUNG ist zudem akkreditiertes Unternehmen der BAFA, EuroNorm (GoDigital) sowie BWHM.

Trotz Digitalisierung stehen der Mensch und die persönliche Beratung bei KÜHN BERATUNG nach wie vor im Vordergrund.

KÜHN BERATUNG setzt bei der Beratung ihrer Kunden auf ein über die Jahre stetig gewachsenes Netzwerk. Neu sind die Partnerschaften mit Blackpin, Personio, IK-UP und Datenschutz.de. „Breit gefächerte Kompetenzen sind wichtig, um den Firmen die bestmögliche Beratung zu bieten“, betont Kühn. Das versetzt KÜHN BERATUNG in die Lage, permanent das Portfolio zu vergrößern.

Neben der klassischen steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Beratung unterstützt KÜHN BERATUNG ihre Mandanten sowohl bei der Umsetzung als auch der Optimierung der digitalen Prozesse im Betrieb. Hinzu kommen Verfahrensdokumentationen, der Aufbau sowie die Übertragung und Gestaltung bei Immobilienvermögen, die Beratung von Unternehmen bei der Nachfolge und die Testamentsvollstreckung. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Existenz- und Unternehmensgründung. „Bei diesen jungen Firmen ist der Bedarf an Informationen groß. Gleichzeitig gibt es zahlreiche Fördermöglichkeiten, die vielen Betrieben nicht bekannt sind.“

Martin Kühn empfiehlt allen Startups Beratungszuschüsse zu sichern. Aktuell gibt es Förderberatungen mit Existenzgründergutscheinen, die Gründer über KÜHN BERATUNG erhalten können. „Diesen Zugang haben wenige Steuerberater“, so der Experte, der überdies auch sehr gute Erfahrungen beim Gründerzuschuss der Agentur für Arbeit gemacht hat und dessen Beantragung in jedem Fall empfiehlt. „Wichtig ist außerdem, Förderungen im Bereich der Finanzierung nutzen“, betont Kühn. Aktuell ergeben sich sehr gute Möglichkeiten, an Finanzierungshilfen wie Venture-Kapital zu kommen. Zu guter Letzt profitieren die jungen Firmen vom breiten Beratungsnetzwerk von KÜHN BERATUNG. Zu diesem gehören Rechtsanwälte, Experten, Digitalisierungs- und Start-up-Berater in ganz Deutschland. „Diese Mischung ergibt eine sehr gute Erfolgsquote: Die meisten jungen Unternehmen schaffen es mit uns“, sagt Kühn, der inzwischen 30 Mitarbeiter, davon 5 Steuerberater, 3 Auszubildende sowie 3 Studenten an der DHBW beschäftigt.

Hervorgegangen ist KÜHN BERATUNG aus dem Zusammenschluss der Kanzleien Martin Kühn und Harry Kühn im Jahr 2017. Harry Kühn feiert 2020 übrigens ein Jubiläum: Er ist seit 40 Jahren

erfolgreich selbständig. Die aktuelle Corona-Krise sieht Martin Kühn nicht nur als Belastung der Firmen, sondern auch als Chance: „Die Unternehmen müssen spätestens jetzt die eigene Digitalisierung vorantreiben“, so Kühn. Dazu gehören, die Chancen von Homeoffice und neuer Technik zu nutzen. Essenziell sei ebenso die Aktualität der Buchführung und Geschäftsplanung sowie deren Überprüfung. Gleichzeitig empfiehlt Martin Kühn, die Zusammenarbeit mit externen Beratern zu intensivieren. „Die Devise lautet: Liquidität schlägt Rentabilität“, erklärt er. Die Möglichkeiten, als Unternehmen „flüssig“ zu bleiben, sind zahlreich. „Wichtig ist jedoch, Förderhilfen, Zuschüsse und Darlehen rechtzeitig zu beantragen.“



KÜHN

KÜHN BERATUNG GmbH
Alte Heidenheimer Str. 94
73431 Aalen
Telefon 0 73 61 9 24 46-0
Telefax 0 73 61 9 24 46-10
info@kuehn-beratung.de
www.kuehn-beratung.de



KÜHN BERATUNG steht für die digitale Lösung. Ausgezeichnet von DATEV als Digitale Kanzlei 2020.

Verlässlicher Garant für nachhaltiges Bauen

Nach einem verheerenden Großbrand stand das Familienunternehmen Weber 2015 vor einer wahren Herkulesaufgabe: Fast der gesamte Stammsitz in Aalen-Ebnat war ein Raub der Flammen geworden.

Für Berthold Weber war dennoch schnell klar: Es geht weiter. Auch dank der guten Zusammenarbeit mit der Versicherungsagentur Harald Drabek gelang es, den Betrieb schnell wieder aufzunehmen und den Stammsitz wiederaufzubauen. „Das hat alles absolut reibungslos funktioniert“, erinnert sich Weber heute. Bereits seit mehreren Jahren arbeitet er eng mit der Agentur, die nun ihren Sitz in Waldhausen hat, zusammen. „Dort fühlt man sich nicht nur versichert, sondern auch sehr wohl.“

Mehr als zwei Jahre nach der Wiedereröffnung erinnert bei Holzbau Weber kaum noch etwas an den Großbrand. Die Geschäfte bei einem der traditionsreichsten Handwerksunternehmen in der Region laufen gut, erklärt auch Martin Weber, Sohn des Firmengründers. Die Ebnater profitieren nicht nur vom Bauboom in der Region, sondern auch von der gestiegenen Nachfrage nach Holzhäusern. „Der Rohstoff Holz liegt absolut im Trend“, sagt Martin Weber. Und das aus gutem Grund.

Immerhin ist Holz das wohl nachhaltigste Baumaterial überhaupt, die CO₂-Bilanz ist überragend, hinzu kommen die klassischen Vorteile eines guten Raumklimas und des nachhaltigen Charakters des Baustoffs. „Es sickert langsam ins Be-



Foto: Joachim Röck Fotografie

wusstsein der Hausbauer, dass Holz nicht nur Dekorationselement und gut fürs Gewissen ist, sondern ein leistungs- und belastungsfähiges Material, das unheimlich vielseitig einsetzbar ist“, erklärt Berthold Weber. Er spricht aus Erfahrung, schließlich arbeitet er seit mehr als 50 Jahren am Bau, die eigene Zimmerei besteht seit mehr als 40 Jahren. 1979 gegründet, hat sich das Unternehmen in vier Jahrzehnten umfangreiches Know-how und langjährige Erfahrung im Bereich Dach- und Holzbau erarbeitet.

Neben Holzhäusern in Holzständerbauweise sowie in Massivholzmauer ist Holzbau

Weber zudem der Partner für Zimmerarbeiten, Dachstühle, Aufstockungen, Balkone sowie weitere An- und Umbauten. „Wir arbeiten niemals nach Schema F, sondern gehen stets auf die individuellen Wünsche unserer Kunden ein“, erklärt Berthold Weber.

Von der Übernahme einzelner Teilbauprojekte hin zum schlüsselfertigen Bau ganzer Häuser zeigt sich das Unternehmen flexibel: „Der Kunde entscheidet völlig eigenständig, etwa wie viel Eigenleistung er bringen will. Mit unseren Fachkräften stehen wir von der umfassenden Beratung bis zur fachgerechten Ausführung zur Seite.“

Darüber hinaus haben die Webers in ihrem Unternehmen ein konsequentes Qualitätsmanagement etabliert, das Ergebnis sind zufriedene – und vor allem langjährige – Kunden. „Wir sind auch nach Jahren noch Ansprechpartner unserer Kunden, viele bleiben uns treu – und realisieren dann ihre Um- und Anbauten mit uns“, so Martin Weber.

Bei den Projekten setzt Weber auf seine 18 qualifizierten Mitarbeiter. „Wir bilden selbst aus und sichern so frühzeitig unsere Fachkräfte“, sagt Berthold Weber. Auch die eigene Nachfolge hat der Unternehmenschef bereits geregelt.

Sohn Martin arbeitet bereits seit vielen Jahren für das Familienunternehmen und wird seinem Vater als Firmenchef nachfolgen. Bereits jetzt läuft der Großteil des operativen Geschäfts über ihn, Vater Berthold unterstützt bei der Planung und den Kalkulationen von Projekten, Mutter Daniela übernimmt die Buchhaltung und spielt eine wichtige Rolle im Vertrieb.

Ein weiterer Erfolgsfaktor der Webers ist die konsequente regionale Ausrichtung. „Den Großteil unserer Projekte realisieren wir in der direkten Umgebung des Ostalbkreises“, erzählt Martin Weber. Rund vier Fünftel der Aufträge kommen von Privatkunden. Aber auch zahlreiche Gewerbekunden und kommunale Träger setzen auf die Dienste des regionalen Bauunternehmens. Holzbau Weber ist etwa ein gefragter Partner beim Bau oder der Erweiterung von Kindergärten und Schulen, in der Region haben die Ebnater bereits zahlreiche Projekte realisiert.



Habsburger Straße 1
73432 Aalen-Ebnat
Telefon 0 73 67 47 55
Telefax 0 73 67 47 75
info@holzbau-weber-aalen.de
www.holzbau-weber-aalen.de



Foto: Joachim Röck Fotografie