

Kraftvoller Dienstleister in der Nische

S+D Siebdruck aus Erkrath gehört deutschlandweit zu den renommierten Experten im Bereich Siebdruck. Das Unternehmen produziert unter anderem für Handelsketten großformatige Außenwerbung auf den unterschiedlichsten Materialien.

VON PATRICK PETERS

Es gibt Unternehmen, die stehen aufgrund ihres Namens, ihrer Tradition, ihrer Produkte und/oder ihres Geschäftsmodells in der Öffentlichkeit und besitzen (zumindest eine gewisse) Bekanntheit und Außenwirkung. Und es gibt Unternehmen, deren Produkte man zwar allort sieht, die aber selbst eher im Hintergrund arbeiten. Ein solches Unternehmen ist S+D Siebdruck aus Erkrath, ein deutschlandweit agierender Fachbetrieb für Sieb- und Digitaldruck. Das Familienunternehmen wird in zweiter Generation von Christoph Puschmann geführt, die Söhne Carl und Marc stehen bereits in

Mit-Verantwortung. „Wir produzieren für eine Vielzahl von Branchen unter anderem Schaufensterausstattungen, großformatige Außenwerbung, Banner und textile Werbemittel im Sieb- und Digitaldruckverfahren. Wir sind in der Lage, beinahe alle (bedruckbaren) Materialien zu verarbeiten, von der Folie über Kunststoffplatten bis hin zu Holz“, sagt Christoph Puschmann.

Carl Puschmann, der im Unternehmen in der Kundenberatung und im Außendienst tätig ist, ergänzt: „Wir können im Siebdruck Materialien bis zu einer Breite von mehr als drei Metern bedrucken, im Digitaldruck bis zu fünf Metern. Zu den weiteren Leistungen gehören die direkte Weiterverarbeitung im Haus (Schneiden, Stanzen, Fräsen, Schweißen, Ösen etc.) sowie Lagerung und europaweiter Versandservice. Alles aus einer Hand, das erwarten die Kunden einfach.“

Mit diesem Angebot haben sich S+D Siebdruck im regionalen und nationalen Markt ei-

nen sehr guten Namen und langjährige, stabile Kundenbeziehungen erarbeitet. „Schuh- und Modehandel, Automobilindustrie, Baumärkte und viele andere mehr: Auch große, international agierende Unternehmen vertrauen auf unsere Leistungen und Kompetenzen in der Nische mit diesen speziellen grafischen Dienstleistungen“, sagt Geschäftsführer Puschmann.

35 Mitarbeiter sowie in Spitzenzeiten eine Reihe von Austerhelfen arbeiten für das 1967 gegründete Erkrather Unternehmen. Und das in Zeiten, in denen sich die Druckindustrie konsolidiert. „Wir befinden uns in einem Verdrängungswettbewerb. Aber durch unsere Vielfalt in den Dienstleistungen und hochwertigen technischen Lösungen haben wir uns gut für die Zukunft aufgestellt und im Markt positioniert“, sagt der Inhaber.

Insgesamt sieht sich das Unternehmen für die sich ständig ändernden Herausforderungen in einem spannenden Marktumfeld gut gerüstet.

„Wir können im Siebdruck Materialien bis zu einer Breite von mehr als drei Metern bedrucken“



Christoph Puschmann (rechts) führt in zweiter Generation den Sieb- und Digitaldruckexperten S+D Siebdruck aus Erkrath. Sohn Carl ist in der Kundenberatung und im Außendienst tätig. FOTO: JOSÉ MARTÍNEZ

MITTELSTAND

„Wir verkaufen keine Stunden, sondern echte Lösungen“

Die Wirtschaftskanzlei Austmann & Partner aus Düsseldorf hat sich als Beratungsspezialist für den Mittelstand einen Namen gemacht. Dabei kommt es den Rechtsanwälten darauf an, nah am Mandanten zu sein – und die Unternehmen wirklich zu kennen.

VON PATRICK PETERS

Der Mittelstand ist in Deutschland das Zugpferd der Wirtschaft – und das gilt auch für die Region. Im Rheinland prägen kleinere und größere Mittelständler die Unternehmenslandschaft, bieten Arbeits- und Ausbildungsplätze, treiben Innovationen voran und, und, und. Um ihre Strukturen zu bewahren, Wachstum zu generieren und sich neue Chancen zu erschließen, brauchen auch sie versierte Berater – Berater, die mit ihnen auf Augenhöhe diskutieren und ihnen Lösungen für ihre individuellen Fragestellungen bieten. Ohne Schablone, sondern angepasst an die jeweilige Situation und auf direktem Weg. Eben so, wie die allermeisten mittelständischen Unternehmer selbst arbeiten: transparent, lösungsorientiert und oft auch mit einer echten „Hands-on“-Mentalität.

Als eine solche Beratung hat sich Austmann & Partner aus Düsseldorf etabliert, eine wirtschaftsrechtlich orientierte Kanzlei, die von den Partnern Thomas Austmann, Dr. Nina Böttger und Ulf Marquardt geführt wird. „Wenn wir diesen Schwerpunkt unserer Beratungstätigkeit beschreiben, dann verwenden wir den Begriff Mittelstand eher selten. In Abgrenzung zu den kapitalmarktorientierten Unternehmen, die zumeist von einem



Viele Mittelständler sind „Macher“ – deshalb erwarten sie auch von ihren Beratern lösungsorientierte Ansätze und eine große persönliche Nähe. FOTOS: ISTOCKPHOTO.COM (ARCHIV)/AUSTMANN&PARTNER

externen Management mit nur indirekter Kontrolle der Anteilseigner geführt werden, sprechen wir lieber von inhabergeführten Unternehmen. Letztlich ist es nicht die Unternehmensgröße, die den Unterschied auch in der Beratung ausmacht, denn auch viele inhabergeführte Unternehmen beschäftigen tausende Mitarbeiter und erzielen Milliardenumsätze. Es sind ganz wesentlich die Entscheidungswege und Entscheidungsbefugnisse und die damit verbundene Unternehmenskultur, die von Inhabern geführte Unternehmen von jenen unterscheiden, bei denen die Entscheidungsträger fremdes Vermögen verwalten“, sagt Thomas Austmann, der sich aus seiner langjährigen internationalen Beratungstätigkeit in beiden Welten bestens auskennt.

Was er an der Beratung der Inhaber von Unternehmen besonders schätzt, ist einerseits die langfristige, oft über die Generation hinausreichende Perspektive, mit der Entscheidungen getroffen werden. Und die Möglichkeit, als Berater unmittelbar an der Entscheidungsfindung mitwirken zu können. Dies erfordert neben dem juristischen auch den wirtschaftlichen Sachverstand.

Das erfahren die Rechtsanwälte von Austmann & Partner unter anderem auch auf Veranstaltungen, die sie für den Mittelstand ausrichten, etwa Themenabende zu M&A (Mergers & Acquisitions), und die Plattformen für den fachlichen und unternehmerischen Aus-

tausch bieten. Dort erweitern die Unternehmer nicht nur ihre Netzwerke, sondern tauschen sich über ihre Erfahrungen beim Umgang mit Themen, die sie branchenübergreifend verbinden. So beobachtet Dr. Nina Böttger, dass seit geraumer Zeit immer wieder die „Best Practice“ der Gestaltung der Unternehmensnachfolge Gegenstand lebhafter Diskussionen unter den Unternehmern ist. Und sie erwartet, dass dies noch einige Jahre so bleiben wird, weil in

„Wir beraten immer auch aus unternehmerischer Perspektive“

vielen Unternehmen der Stabwechsel noch nicht vollzogen ist.

„Gerade bei der Unternehmensnachfolge werden wir immer wieder als Experten hinzugezogen. Und dabei geht es nicht nur um die rechtliche Beratung, etwa bei einem Unternehmensverkauf als einem unter vielen Instrumenten der Sicherung der Unternehmenskontinuität, sondern beispielsweise auch um Lösungen für die Besetzung des Managements, wenn eine unmittelbare Nachfolge aus dem Familienkreis einmal nicht in Betracht kommt. Wir verfügen schließlich über ein großes Netzwerk, das wir unseren Mandanten regelmäßig zugänglich machen“, betont Dr. Nina Böttger. Sie sieht die Be-

ratung im Mittelstand als ein „sehr persönliches Geschäft“, weshalb die Mandate von Austmann & Partner sehr häufig über direkte Empfehlungen zustande kämen. „Unternehmer schauen sich normalerweise in ihrem Umfeld um, wie andere Entscheider eine bestimmte Situation – wenn sie nicht gerade äußerst sensibel ist – gelöst haben. Und dann kommen wir über ein bestehendes Mandat ins Spiel“, fügt Thomas Austmann hinzu.

Ulf Marquardt spürt in der Beratungspraxis immer wieder, wie wichtig der dauerhafte, persönliche Kontakt zum Unternehmer ist. „Bei uns gibt es in einem laufenden Mandat keinen Beraterwechsel, beispielsweise wegen Urlaubs. Wir sind, wenn nötig, rund um die Uhr für den Unternehmer da. Und genau das will der Unternehmer, das macht den Unterschied.“ Durch die Nähe zum Unternehmer entstehe auch immer gleichzeitig eine große Nähe zum Unternehmen an sich, sagt Dr. Nina Böttger. Das trage dazu bei, dass Austmann & Partner nicht nur in für das Unternehmen besonders wichtigen Sondersituationen mandatiert werde, sondern auch im laufenden Geschäft beratend unterstütze. „Unser Vorteil ist, dass wir uns die Unternehmen sehr genau anschauen, um deren Geschäft zu verstehen. Wir schauen uns Produktion und die Märkte an, denn wir wollen wissen, was der individuelle Unternehmer tut und in welchem Umfeld er dies tut.“

Auf diese Weise sei auch zustande gekommen, dass sich aus der juristischen Beratung immer mehr eine umfassende wirtschaftliche Beratung entwickelt habe. „Wir sind natürlich keine klassischen Strategie- oder Management-Berater“, sagt Austmann, „aber wir schauen uns eine Fragestellung immer von allen Seiten an, um am Ende eine konkrete Handlungsempfehlung abgeben zu können. Wir sagen dem Unternehmer, wie es geht, und verkaufen keine Beraterstunden, sondern echte Lösungen.“ Sehr gut im Markt werde auch angenommen, dass die Partner selbst verantwortliche Unternehmer seien, betont Böttger. „Wir beraten also immer auch aus unternehmerischer Perspektive und kennen dementsprechend die Anforderungen und Anliegen.“



Dr. Nina Böttger



Thomas Austmann



Ulf Marquardt

extra
Regionale Wirtschaft

Verlag:

Rheinische Post Verlagsgesellschaft mbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf
Geschäftsführer: Dr. Karl Hans Arnold, Patrick Ludwig, Hans Peter Bork, Stephan Marzen (verantwortl. Anzeigen), Johannes Werle

Druck:

Rheinisch-Bergische Druckerei GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf

Anzeigen:

Leitung Finanz- und Wirtschafts-Extras: Pia Kemper, RP Media Service, 0211 505-2054, E-Mail: pia.kemper@rp-media.de

Redaktion:

Rheinland Presse Service GmbH, Zülpicher Straße 10, 40196 Düsseldorf, José Macias (verantwortlich), Jürgen Grosche, Dr. Patrick Peters

Kontakt: 0211 528018-14, redaktion@rheinland-presse.de

**Wir fördern
das Gute in NRW.**



Nils und Julian Stentenbach, zukunftsorientierte Unternehmer dank der Fördermittel der NRW.BANK

Weitsicht ist die Basis für eine aussichtsreiche Zukunft unserer Region. Für die NRW.BANK Grund genug, neue Wege mitzugehen. Zum Beispiel mit attraktiven Fördermitteln für Elektromobilität und mehr Energieeffizienz in der Produktion. Die Vermittlung eines maßgeschneiderten Förderangebotes erfolgt über Ihre Hausbank. Sprechen Sie mit Ihrem Berater, damit die Energiewende Realität wird.

www.nrwbank.de/weitsicht

