

Cargomando: Sonderfahrten für Europa



Die Malscher Transport Betz GmbH, die seit über 50 Jahren zu den festen Adressen am Logistik-Standort Karlsruhe gehört, gründete im Juli 2014 zusammen mit weiteren sechs Gründungsgesellschaftern die Kooperation cargomando couriersystems, die sich mit Sonderfahrten in Europa beschäftigt und inzwischen auf über 22 Partner in ganz Europa angewachsen ist. Die Mitglieder der Kooperation haben sich auf zeitsensible und warensensible Direkttransporte spezialisiert; Branchen wie die Automobil- und Pharmaindustrie, der Maschinen- und Messebau sind damit Primärpotenzialkunden. „Ob jemand in Karlsruhe eine Kurierfahrt von München nach Bratislava buchen will oder ein kleines Fahrzeug mit Kühlaggregat sucht, einen Koffertransport braucht oder seinen Messestand auf die nächste Messe zur Präsentation gefahren haben möchte, über Cargomando bieten wir schnelle und zuverlässige Lösungen in ganz Europa“, erklärt Martina Betz-Weber, geschäftsführende Gesellschafterin von Transport Betz. „Wir sind innerhalb unseres Netzwerkes für die Region bis Mühlacker, für die Vorderpfalz, bis Bühl und bis über Bruchsal zuständig.“ ■

Sparkasse Baden-Baden Gaggenau gut behauptet

In einem Umfeld aus Niedrigzinsphase, zunehmender Regulatorik und intensivem Wettbewerb konnte sich die Sparkasse Baden-Baden Gaggenau auch im Geschäftsjahr 2014 gut behaupten. Dabei war die Verbundenheit der Privat- und Firmenkunden zu ihrer Sparkasse in Baden-Baden, Gaggenau, Kuppenheim und Bischweier einmal mehr das Fundament für die gute Entwicklung im vergangenen Jahr. Der Gesamtbestand an Kundenkrediten (inklusive Avale) liegt mit 1.068 Millionen Euro geringfügig unter dem Vorjahreswert. Hierin sind unter anderem Rückzahlungen von Krediten aufgrund von Firmenverkäufen enthalten. Insgesamt hat die Sparkasse zum Jahresende 554 Millionen Euro an Fir-



menkunden ausgeliehen (Vorjahr: 577 Mio. Euro). Die Bilanzsumme lag mit 1.831 Millionen Euro (Vorjahr: 1.840 Millionen Euro) stabil auf Vorjahresniveau. ■

KELEASING: ende erhöht

auptversammlung haben die der GRENKELEASING AG, Baden-Baden - basierend auf den positiven Daten des vergangenen Geschäftsjahres und der Zuversicht hinsichtlich der weiteren Entwicklung des Leasinggeschäfts, die Ausschüttung einer Dividende für das Geschäftsjahr 2014 von 1,00 Euro pro Aktie (im Vorjahr 1,00 Euro) beschlossen. In seiner Rede mit Fokus auf das erfolgreiche Geschäftsjahr 2014, der Vorstandsvorsitzende, Dr. Frank Renke, auch positiv in die Zukunft auf das Wachstum und den hervorragenden Positionierungsergebnissen. In unserem Leasinggeschäft warten wir in 2015 daher ein Wachstum zwischen 11 und 15 Prozent und im Bereich des Leasingumsatzes zwischen 20 und 24 Prozent. Die Einnahmen in europäischen Märkten, darunter auch Deutschland, werden durch den Marktanteil und die Factoringsparteien weiter gesteigert. Die Erträge aus dem Segment Leasing sind durch die steigende Zinserträge und die Dynamik des Leasinggeschäfts der letzten Jahre weiter wachsend. Die Spanne von 71 bis 75 Prozent ist zu erwarten. ■

geht neue Wege

nt Mehrheitsanteil tritt die Beteiligungsgesellschaft WHEB in München, künftig als Ettlinger oxaion ag auf. Das Unternehmen begrüßt die Beteiligung der Neuausrichtung der WHEB mit seiner ERP-Lösung am nationalen und internationalen Markt zu positionieren. Vorstandsvorsitzender Dr. Frank Renke heißt es, man sei dank der Innovationskraft des ERP-Her-

stellers überzeugt und wolle dem Wachstum neue Triebkräfte verleihen. „Wir haben den deutschen Softwaremarkt eingehend sondiert und sind vom Innovationspotenzial des Ettlinger Unternehmens restlos überzeugt“, begründet Dr. Florian Strehle, Partner bei WHEB, die Mehrheitsbeteiligung. „Mittel- bis langfristig wollen wir am Standort Deutschland eine leistungsfähige IT-Group etablieren - mit der Beteiligung an der oxaion ag ist uns ein perfekter Start

geglückt. oxaion-Vorstand Uwe Kutschenreiter erklärt: „Wir sehen diese Veränderung als große Chance und freuen uns über das Vertrauen, das WHEB in uns und unsere Produkte setzt. Mit dem Einstieg von WHEB können wir nun auch im Vertrieb anders agieren als bisher. Zudem werden wir die Synergien der entstehenden Group nutzen können. Der Einstieg von WHEB kam genau zum richtigen Zeitpunkt.“ ■