

MICROSOFT DYNAMICS NAV: SOCITAS IN WIEN



Der 2007 in St. Katharinen (Rheinland-Pfalz) gegründete Microsoft Goldpartner SOCITAS hat eine Niederlassung in Wien gegründet.

Als Microsoft Gold-Partner beraten und betreuen wir unsere Kunden im Umfeld von Microsoft Dynamics NAV, einer der weltweit führenden ERP-Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen.

Mit unserem zertifiziertem Zeiterfassungsmodul DynamicTimes stellen wir Ihnen darüber hinaus eine auf Microsoft Dynamics NAV basierende, vollintegrierte und flexible Zeit- und Betriebsdatenerfassung zur Verfügung.

Abgerundet wird unser Portfolio durch unser Schulungsangebot mit zertifizierten Trainern für die Bereiche Microsoft Dynamics NAV und Zeit-Betriebsdatenerfassung.

UNSER UNTERNEHMEN

- Microsoft Gold-Partner
- 50+ Mitarbeiter
- 150+ Kunden im deutschsprachigen Raum
- Zertifizierte Dynamics NAV Trainer
- Dynamics NAV Support 24/7/weltweit bei allen Ihren Niederlassungen

UNSER USP

SOCITAS Service Excellence – unsere Mitarbeiter machen den Unterschied



KONTAKT

Ernst J. Dennstedt MBA
Geschäftsführer

Telefon +43 1 3580 678
Mobil +49 173 491 4964
E-Mail ernst.dennstedt@socitas.at
Webseite www.socitas.at

© Ernst Dennstedt

ALTERNATIVE FINANZIERUNGEN FÜR MITTELSTÄNDLER



Stabilitätsorientierte Strategien bestimmen die Unternehmensagenda bei der Mehrheit der Mittelständler in Österreich - so das Ergebnis aktueller Studien. Die Risiken für eine stabile Unternehmensentwicklung liegen vor allem in schwachen Konjunkturtendenzen im Inland, Fachkräftemangel sowie einem schwierigen Zugang zu Finanzierungsmitteln. Die Banken stehen derzeit vor großen Herausforderungen, denn sie kämpfen im Zuge von Basel III mit immer strengeren Eigenkapitalvorschriften und vielen weiteren Regulierungen. Wirtschafts- und Finanzexperten empfehlen deshalb einen Finanzierungsmix und die Zusammenarbeit mit mehreren Geldgebern.

STILLE RESERVEN HEBEN

Sale & Lease Back ist vor allem für produzierende Unternehmen zur Liquiditätsbeschaffung geeignet. Mittels des Finanzierungsmodells lassen sich stille Reserven im Unternehmen heben, die oft in Form gebrauchter Maschinen und Anlagen vorhanden sind. Beim Sale & Lease Back werden diese Objekte an die Maturus verkauft und direkt im Anschluss zurückgeleast. Der Kaufpreis wird ausgezahlt, die so gewonnene Liquidität steht schnell und flexibel zur Verfügung. Die Anlässe sind vielseitig – zum Beispiel Unternehmenskäufe, Restrukturierungen oder auch das Umsetzen von Nachfolgelösungen. Sogar für den Neustart aus der Insolvenz kann Sale & Lease eingesetzt werden, zum Beispiel für die Rückzahlung der festgelegten Quoten. Sale & Lease Back ist ein bonitätsunabhängiges Modell. Im Vordergrund stehen die Objekte, sie sollten werthaltig, fungibel und zweitmarktfähig sein. Finanzierungslösungen werden ab einem Volumen von 300.00 Euro bis 10 Millionen Euro angeboten, in Einzelfällen auch darüber hinaus.



Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH:
„Sale & Lease Back ist vor allem für produzierende Unternehmen zur Liquiditätsbeschaffung geeignet.“

Kontakt: www.maturus.com