WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

06 | 2013 | EUR 8,50 | 44861

Mittelstand verschenkt Wachstumspotenziale im Ausland:

Mit Internationalität gegen Konjunkturflaute?



Unternehmenslogistik

Sicherheit

IKT

Bildung

Digitale Ausgabe unter:
epaper.wirtschaft-regional.net



Gut geschützt – bequem gekleidet!

Besuchen Sie uns in unseren Verkaufs- und Ausstellungsräumen direkt im Gewerbegebiet Lintel!

Arbeitsschutz und Berufsbekleidung.

Jetzt Katalog anfordern!



SHOWA Best – Two Powerful Companies. One Powerhouse in Protection.
Snickers WORKWEAR – Hultafors Group
unico
TEUTO® Arbeitsschutz GmbH
PLANAM
ELKA – Protection against extremes!
Sievi
unico graber ag – safety eyewear
Der Spezialist für SHOWA

Verkauf nur an gewerbliche Endverbraucher. Öffnungszeiten: Mo-Do: 7.45 - 17.00 Uhr, Fr: 7.45 - 15.00 Uhr, weitere Termine nach Vereinbarung
Nickelstr. 10 • 33378 Rheda - Wiedenbrück • Telefon: 05242 - 5796-0 • Telefax: 05242 - 5796-29 • www.teuto-arbeitsschutz.de • info@teuto-arbeitsschutz.de

Neue Märkte – neue Chancen



PEER-MICHAEL PRESS
HERAUSGEBER DER
WIRTSCHAFT REGIONAL
(FOTO: WIR)

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Im aktuellen Titelthema stellt unsere Redaktion die Mittelstandsstudie „Neue Märkte, neue Chancen – Wachstumsmotor Internationalisierung“ der Commerzbank Initiative „Unternehmer Perspektiven“ vor. Gerade unsere Region ist stark im Export, sei es der Maschinenbau oder die heimische Küchen- und Möbelindustrie. Vor diesem Hintergrund finde ich persönlich die Studienergebnisse und Fragestellungen sehr interessant. Wie sieht der Mittelstand seine Chancen im Ausland? Welche Märkte sind derzeit besonders attraktiv? Was bedeutet die Euro-Krise für die Aktivitäten in ausländischen Märkten? Diese und andere interessante Fragen hat die Mittelstandsinitiative der Commerzbank in diesem Jahr nicht nur 4.000 Mittelständlern, sondern auch Wirtschaftswissenschaftlern an deutschen Universitäten und Verantwortlichen an Auslandsstandorten deutscher Unternehmen gestellt.

Sagen auch Sie uns Ihre Meinung! Nutzen Sie die Kommentarfunktionen auf www.wirtschaft-regional.net und schreiben Sie uns oder verlinken Sie auf andere interessante Themen und Beiträge im Web. Jeden Beitrag des Magazins finden Sie auch online in der Rubrik „Magazin“ mit den entsprechenden Kommentarfunktionen. Mit einem Klick auf den jeweilgen Button können Sie den Beitrag einfach über Twitter, Facebook oder Google+ teilen.

Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß beim Lesen, Teilen und Kommentieren!

Ihr

Peer-Michael Preß
Herausgeber

Kontakt: redaktion@wirtschaft-regional.net



INHALT

Unternehmenslogistik
10 Vorsicht! Fliegende Eisplatten
12 Schulte-Lindhorst Fahrzeugservice
14 Bares Geld sparen

Titelthema
16 Mit Internationalität gegen Konjunkturflaute?
18 Neue Märkte, neue Chancen – Wachstumsmotor Internationalisierung
20 Zusammenfassung der Ergebnisse

Sicherheit
26 Ideale Zutrittskontrolle

Informations- und Kommunikationstechnik
28 Realisierbar und schützend
31 eBusiness-Lotsen
34 Microsoft Dynamics CRM
36 Kommunikationsregeln neu definiert
37 Sicherer Datenaustausch
42 Bestmöglicher Service für Wohlfühl-Möbel

Bildung
48 Demokratie leben
51 Machen Sie, dass Sie weiterkommen

Focus
52 Eine Marke wird entwickelt
54 Energie für den Mittelstand
56 Shopping der Extraklasse
58 Der Sommer kommt

RUBRIKEN
04 Impressum
05 Award des Monats
06 Firmenportrait
15 Kolumne
24 Serie: Fachkräfte
44 Serie: Wirksame Führung
60 Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold
Tel.: (0 52 31) 98 100-0 · Fax: -33
www.wirtschaft-regional.net

Redaktion und Anzeigen

Peer-Michael Preß (verantwortlich)
Tel.: (0 52 31) 98 100-17
m.press@wirtschaft-regional.net

Mitarbeiter der Redaktion

Andreas Beuke
Tel.: (0 52 31) 98 100-19
redaktion@wirtschaft-regional.net

Gekennzeichnete Artikel decken sich nicht unbedingt mit der Meinung der Redaktion. Für unverlangt eingereichte Manuskripte wird keine Haftung übernommen.

Anzeigen

Holger Levermann
Tel.: (0 52 31) 98 100-12
h.levermann@wirtschaft-regional.net

Anzeigenpreisliste Nr. 21/ Januar 2013

Druck

Polygraph Print · www.polygraph-print.de

Erscheinungsweise

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 20,00 Euro. Das Abonnement läuft über ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn nicht spätestens drei Monate vor dem Ablauf des Abonnement gekündigt wird. Erfüllungsort und Gerichtsstand Lemgo. Nachdruck nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Gestaltung Titelthema
WAN Werbeagentur Anker und Naber, Bünde, www.wan-online.de

Redaktion Titelthema
textlkulltur GmbH, Gütersloh
www.textkultur.com

„Top Nationaler Arbeitgeber 2013“



Im aktuellen Sonderheft des Nachrichtenmagazins Focus steht der Automatisierungsspezialist Phoenix Contact auf dem zweiten Platz in der Branchenbewertung Elektronik und Elektrotechnik beim Ranking „Top Nationale Arbeitgeber 2013“. Focus ermittelte diese Arbeitgeberliste in einem mehrstufigen Verfahren gemeinsam mit dem Datenunternehmen Statista. Dabei wurden 820 Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern betrachtet. Unter anderem wurden über die Business-Plattform Xing die Erfahrungen von Arbeitnehmern mit diesen Unternehmen abgefragt. Zusätzlich gab es unter 6.300 Mitarbeiter eine Online-Befragung, um zu ermitteln, ob der Arbeitsalltag den Beschreibungen der Unternehmen auch standhält.

Phoenix Contact ist schon seit Jahren Vorreiter in familienfreundlicher Personalpolitik und nachhaltigen Konzepten für Mitarbeiterentwicklung und -förderung. Ein umfassendes Gesundheitsmanagement rundet die Angebote ab. „Diese Auszeichnung zum Top Nationalen Arbeitgeber 2013 unterstreicht noch einmal, dass die Maßnahmen auch bei den Mitarbeitern ankommen und von ihnen wertgeschätzt werden“, freut sich Gunther Olesch, Geschäftsführer von Phoenix Contact, über die Platzierung.

Phoenix Contact wurde in der letzten Zeit bereits mehrfach ausgezeichnet: Nach der Zertifizierung als „Bester Arbeitgeber für Ingenieure“ im März folgte auf der Hannover Messe ein Award für nachhaltiges Personalmanagement, der erstmalig verliehen wurde. Der Elektronikhersteller erhielt die Auszeichnung für seine kontinuierliche und erfolgreiche Teilnahme an der umfassenden Prüfung seiner Personalpolitik und –praxis durch das unabhängige Researchunternehmen CRF. Damit leistet das Unternehmen, laut Aussage des Instituts, einen besonders nachhaltigen Beitrag zur Entwicklung der Arbeitgeberqualität.

PROF. DR. GUNTHER OLESCH
IST ALS GESCHÄFTSFÜHRER BEI **PHOENIX CONTACT** FÜR PERSONAL, INFORMATIK UND RECHT ZUSTÄNDIG.



Investiti

Mit gut ausgebildeten Mitarbeitern dem Kunden einen echten Mehrwert verschaffen – das ist unser Unternehmensziel", erklärt Buschjost Geschäftsführer Oliver Wehking. Dass dieses Konzept aufgeht, beweisen 80 Jahre Unternehmensgeschichte der Buschjost GmbH mehr als deutlich.

Es war ein weiter Weg von der Werkstatt für Elektromotoren, die Friedrich Buschjost am 28. Februar 1933 gründete, bis hin zu dem „Global Player", der als Tochterunternehmen des weltweit tätigen IMI Norgren-Konzerns heute in Bad Oeynhausen-Lohe mehr als 330 Mitarbeitern sichere Arbeitsplätze bietet. 1953 begann man, einfache Magnetventile zu fertigen und legte damit den Grundstein für einen steilen Aufstieg des Unternehmens.

Buschjost wuchs schnell und hat es dennoch in all den Jahren geschafft, qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen. Damit dies auch in Zukunft so bleibt, wird das Jubiläumsjahr ganz im Zeichen der Ausbildung stehen. So ist Buschjost in diesem Jahr auf diversen Jobmessen, wie der My Job in Bad Salzuflen oder der Go Future in Minden, präsent. Im Juni ist dann gemeinsam mit dem „Tag der offenen Tür", zu dem alle Buschjost Mitarbeiter mit ihren Familien eingeladen sind, ein „Tag der Ausbildung" geplant. Schüler aus Bad Oeynhausen, Löhne oder Vlotho können sich vor Ort über die Firma Buschjost und die angebotenen Ausbildungsberufe informieren.

Wie ernst es uns mit der Aus- und Weiterbildung ist, kann man daran ersehen, dass etwa 10% unserer Mitarbeiter Auszubildende bzw. duale Studenten sind", macht Lutz Missbach, Personalleiter bei Buschjost klar. „Wir wissen, dass wir in unsere eigene Zukunft investieren. Qualifizierte Fachleute sind mehr denn je gefragt." Insgesamt beschäftigt das Unternehmen derzeit 23 Azubis und sechs duale Studenten. Neun Azubis haben ihre Ausbildung gerade im vergangenen Monat beendet und im August werden sechs neue starten.

onen in die Zukunft

Auch für die restlichen Mitarbeiter wird bei Buschjost einiges in Richtung Weiterbildung getan. Externe Schulungen gehören bei dem Ventilhersteller zum Alltag. Im vergangenen Jahr wurde darüber hinaus ein internes „Buschjost College“ ins Leben gerufen. Hier schulen Mitarbeiter ihre Kollegen in Bereichen wo sie ein Expertenwissen haben, zum Beispiel Computerprogrammen, Ventilanwendungen oder Qualitätsmanagement. Es gibt aber auch Workshops mit externen Trainern, wie beispielsweise zu Führungsthemen oder rechtlichen Bereichen.

Der Konzernhintergrund mit der weltweiten Norgren-Vernetzung eröffnet darüber hinaus neue Karrierewege. Talente aus dem Hause Buschjost bekommen über das Norgren-Austausch-Programm die Chance, ihren Horizont an Auslandsstandorten zu erweitern, an neue Aufgaben herangeführt zu werden oder aber Erfahrungen auszutauschen.

Ein Meilenstein in der Firmenhistorie war sicherlich 1997 die Eingliederung in den IMI-Norgren-Konzern, mit dem sich für Buschjost weltweit neue Geschäftsfelder eröffneten.



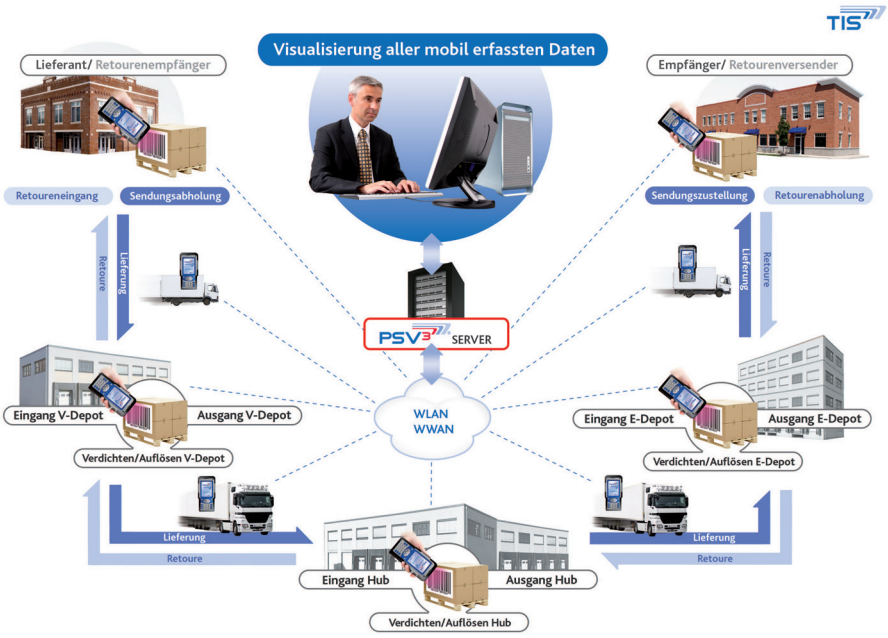
OLIVER WEHKING (RECHTS) UND **LUTZ MISSBACH** MIT DER NEUEN BUSCHJOST CHRONIK

Dass davon die Fertigung in Bad Oeynhausen profitiert, liegt für Geschäftsführer Oliver Wehking auf der Hand:

„Unser Interesse ist es, trotz Globalisierung und steigender Produktionszahlen die hohe eigene Fertigungstiefe zu erhalten. Das bedeutet: Wir müssen nicht nur unseren Maschinenpark auf dem neuesten Stand halten, sondern benötigen auch vermehrt Facharbeiter, Konstrukteure, Qualitäts-Verantwortliche und Vertriebsmitarbeiter.“

Der Trend gehe ohnehin zu technisch immer anspruchsvolleren, kundenspezifischen Ventilen oder Systemlösungen; eine Entwicklung die Buschjost sehr zu Gute komme, wie Oliver Wehking unterstreicht:

„Am Markt ist Buschjost als Technologie- und Innovationsführer bekannt, der auch hinsichtlich der Qualität Maßstäbe setzt – Buschjost produziert Zuverlässigkeit und liefert Service und Beratung mit!“



PSV3 öffnet sich für Drittlösungen

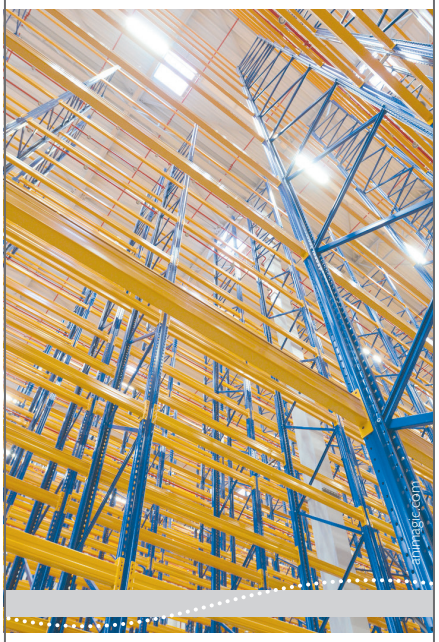
DIE TIS GMBH PRÄSENTIERT AUF DER MESSE TRANSPORT LOGISTIC IN MÜNCHEN (4. BIS 7. JUNI 2013) DEN NEUEN SYSTEM-ÜBERGREIFENDEN ANSATZ DER TELEMATIKLÖSUNG PSV3

Damit vereinfacht TIS die Kooperation von Logistikpartnern entlang der gesamten Lieferkette und beschleunigt die Integration bestehender IT-Landschaften.

Außerdem zeigt TIS mit dem Dolphin 70e Black von Honeywell und dem MC45 von Motorola zwei besonders kompakte, leichte und dennoch robuste mobile Datenterminals (MDT) für das Telematiksystem PSV3. TIS stellt aus in Halle B2 am Stand 317/518.

TIS zeigt den Messebesuchern, wie sich PSV3 in Zukunft zu einer systemunabhängigen Telematiklösung weiterentwickeln wird. “Die Nutzung der mobilen Daten wird getrennt von der zugrunde liegenden Technik, mit der die Daten erzeugt und transportiert werden”, erklärt TIS-Geschäftsführer Peter Giesekus. Nach der Messe werden die beiden mobilen Datenterminals Dolphin 70e Black von Honeywell und das MC45 von Motorola bei PSV3-Kunden eingeführt.

Das Dolphin Black ist ein sehr robustes und multifunktionales Gerät im Smartphone-Design mit einer Akkulaufzeit von bis zu 12 Stunden. Es lässt sich genauso intuitiv und einfach bedienen wie gängige Mobiltelefone und Tablets und eignet sich dabei auch für extreme Einsatzbedingungen. Das neue MDT bietet zahlreiche Funktionen wie Scanner, Pager und Telefon. Mit einem Gewicht von nur 199 Gramm und einer Dicke von 1,9 Zentimetern passt das Hybridgerät in jede Tasche.

Wahl & Co
Spedition und Logistik
Mit uns gemeinsam
hoch hinaus!

Wahl GmbH & Co
Gildemeisterstraße 150 | 33689 Bielefeld-Sennestadt
Tel. 05205 / 755 - 0 | Fax 05205 / 755 - 125
info@wahl-bielefeld.de | www.wahl-bielefeld.de

Im Gegensatz zum Dolphin Black verfügt das Motorola MC45 über eine numerische Tastatur. Ebenso bietet der mobile Computer einen Touchscreen für das Erfassen von Unterschriften sowie eine 3,2-Megapixel-Farbkamera, die sowohl die Aufnahme von Bildern als auch die Dekodierung von 1D- und 2D-Barcodes ermöglicht. Zudem ist das Gerät mit einem Hochleistungs-Laserscanner ausgestattet. Die integrierte WLAN- (802.11 a/b/g) und WWAN-Konnektivität (3.5G GSM HSDPA für die Sprach- und Datenübertragung) sowie ein auch im Freien gut lesbares 3,2-Zoll-Display runden die Eigenschaften des MC45 ab.

PSV3 beschleunigt und optimiert den Datenaustausch zwischen Lkw und Zentrale. Zu den Besonderheiten von PSV3 zählt die einfache Installation der Bordrechner, die nicht fest eingebaut werden und auf Wunsch sogar als fahrzeugunabhängige Kofferlösung geliefert werden. PSV3 wird ständig weiterentwickelt und an die Bedürfnisse der Kunden aus der Logistikbranche angepasst.

PSV3 wurde ursprünglich als mobile Telematiklösung für das Zustellen und Abholen im Sammelgutverkehr entwickelt. Hinzu kamen Funktionen für die Bereiche Fernverkehr und Lagerumschlag, so dass PSV3 unter anderem auch Lenkzeiten überwacht, Motor- und Fahrzeugdaten überträgt und die Navigation unterstützt. In jedem Fall wird der Fahrer bestmöglich in die bestehende IT-Landschaft des Kunden eingebunden. Die Web-Plattform “InfoDesk” dient dabei zur bequemen Steuerung der Telematik- und Auftragsdaten, die über den PSV3-Server von TIS gesendet und empfangen werden. Alle Beteiligten entlang der Lieferkette können selektiv via Browser auf “ihre” mobilen Daten zugreifen. Transportunternehmer profitieren davon genauso wie Verlader, Logistikdienstleister oder Empfänger.

▶ www.tis-gmbh.de




Fotos: K&M GmbH

Vorsicht! Fliegende Eisplatten

AUF DER SUCHE NACH LÖSUNGEN FÜR EISFREIE LKW-DÄCHER



Viele Autofahrer haben diese Situation schon einmal erlebt. Vom vorausfahrenden LKW lösen sich Eisplatten und landen mit erheblicher Wucht neben, oder gar auf dem eigenen Fahrzeug. Jedes Jahr verursachen Eisplatten bedauerlicherweise viele Unfälle mit Toten, Verletzten und enormen Sachschäden.

Die Problematik ist nicht neu. Bereits seit geraumer Zeit suchen Unternehmer und Spediteure nach Lösungen für eisfreie LKW-Dächer. Eine Vielzahl teilweise schwerer Verkehrsunfälle zeigt, dass präventive Maßnahmen zur Verhinderung von Eis und Schnee durchaus angebracht und sinnvoll sind.

Die K & M GmbH aus Lichtenau bietet für genau dieses Problem eine technische und europaweit patentierte Lösung, den RoofSafetyAirBag (RSAB). Das System zur Verhinderung von Wasser und Eis auf LKW-Planen funktioniert präventiv – die ungewünschten Dachlasten können somit gar nicht erst entstehen. Der RSAB besteht aus einem mittig zwischen Dachplane und Spriegeln liegenden Luftschlauch, der durch Zuführung von Luft aus dem bordeigenen Druckluftsystem innerhalb von ca. 4 Minuten befüllt wird. Dadurch hebt sich die Plane um etwa 175 mm und formt aus der flachen Dachplane ein Satteldach. Die sich normalerweise in den Standzeiten des LKW ansammelnden Wassermassen fließen links und rechts der Plane ab. Die Bildung der gefährlichen Eisschollen bleibt damit aus. Gerade im Winter erleichtert das System Logistik- und Arbeitsprozesse durch Verhinderung unnötiger LKW-Standzeiten und entlastet Unternehmer und Fuhrparkleitung im Rahmen der Halterverantwortlichkeit.

Die von Eisplatten ausgehende Gefahr haben auch die Verbände und Politiker erkannt. Für Unternehmen des Güterkraftverkehrs mit schweren Nutzfahrzeugen stellt die Bundesregierung auch in diesem Jahr erhebliche Fördermittel zur Verfügung. Im Rahmen des De-minimis-Programms wird auch eine Aus- und Nachrüstung mit dem RSAB staatlich bezuschusst.

▶ www.rsab.de



„Alles geht“

KUNDENERWARTUNGEN ÜBERTREFFEN UND GEMEINSAM ERFOLG AUSBAUEN

Diesen Anspruch hat sich der Bielefelder Express- und Logistikanbieter Kurierdienst Diekmann GmbH auf die Fahne geschrieben. Das traditionsreiche Unternehmen setzt voll und ganz auf Kundenorientierung, getreu dem Firmenmotto: „Alles geht.“

Unter der Leitung von Markus Diekmann und seinem Team konnte der Transportanbieter über die vergangenen Jahre hinweg ein dynamisches Wachstum verzeichnen. Nicht zuletzt deshalb, weil die breit gefächerte Angebotspalette nahezu jedem Kundenwunsch gerecht wird. Sie reicht von nationalen und weltweitenweiten Paket-Expresstransporten, fragilen Frachtguttransporten, Langgut, Lagerhaltung und Kommissionierung bis hin zu Mehrwertleistungen inklusive Pick-up Service und Gefahrguttransporten. Gut Fuß gefasst hat die Kurierdienst Diekmann GmbH auch im europäischen Stückgutmarkt. Der Transportanbieter ist Gründungsmitglied des im Juli 2011 in Deutschland gestarteten Expressfracht-Netzwerkanbieters Palletways Deutschland GmbH.

Der nationale und europaweite Netzwerkanbieter mit deutschem Sitz in Ratingen und derzeit über 30 Mitgliedsunternehmen bundesweit, sowie insgesamt 50 deutschen Standorten, ist Spezialist für den schnellen Umschlag palettierter Ware und auch in Deutschland weiter auf Expansionskurs.

Der Transport von schweren Gütern auf Paletten zählt zum Kerngeschäft der 1994 in England gegründeten Unternehmensgruppe mit über 300 Mitgliedsunternehmen europaweit.

Nach eigenen Angaben genießen Palletways-Mitglieder viele Vorteile wie etwa der einfache Netzwerk-Zugang, eine hohe Prozessqualität, die europaweit einheitliche Infrastruktur und die durchgängige europaweite Transparenz bei Tracking, Tracing und Abrechnungsprozessen.

Markus Diekmann (50) erläutert seine Geschäftsstrategie wie folgt: “Wir sind stets bestrebt unseren Kunde einen Full-Service aus einer Hand anzubieten.“ Neben dem eigentlichen Transport sind für ihn Schnelligkeit und Zuverlässigkeit ein absolutes Muss. Diekmann abschließend: „Die Zusammenarbeit mit Palletways ist die optimale Ergänzung unseres Dienstleistungsportfolios.“

▶ www.general-overnight.com



MARKUS DIEKMANN
KURIERDIENST DIEKMANN GMBH
GO! EXPRESS & LOGISTICS
BIELEFELD GMBH
(FOTO: PRIVAT)

Hallenkonstruktionen mit Holzleim-Binder F-30 B



Typen o. angepasst mit Dacheindeckung + Rinnenanlage, prüffähiger Statik, mit + ohne Montage. Absolut preiswert! Reithallentypen 20 / 40 m + 20 / 60 m besonders preiswert! *1000-fach bewährt, montagefreundlich, feuerhemmend F-30 B

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau
59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308
www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

Maschinenbau Andreas Winkel e. K.
Heinrichstr. 95 • 49733 Haren • www.awi-maschinenbau.de
Tel. 05932/733058 • Fax 05932/2097



Sonderfahrzeugbau für innerbetriebliche Transporte!



Schwerlast-Industrieanhänger für Ihre Bedürfnisse entwickelt!



Wir finden die passende Lösung für Ihr Transportproblem!
Überzeugen Sie sich selbst!

Schulte-Lindhorst Fahrzeugservice

MIT DEM ZIEL DIE GESCHÄFTSFELDER AUSZUWEITEN WURDE DAS UNTERNEHMEN SCHULTE-LINDHORST FAHRZEUGSERVICE IM APRIL 2013 GEGRÜNDET

Durch die neue Firmengründung deckt man gleichzeitig den ständig wachsenden Bedarf im Bereich Fahrzeugservice ab. Das Unternehmen fungiert neben der Schulte-Lindhorst GmbH & Co. als eigenständiges Unternehmen.

In beiden Unternehmen wird die Geschäftsführung durch Thomas Schulte-Lindhorst, Betriebswirt der DAV (Deutsche Außenhandels- und Verkehrsakademie in Bremen) ausgeübt. Unterstützung erfolgt durch den Vater Heinz Schulte-Lindhorst in beratender Funktion.

Schulte-Lindhorst Fahrzeugservice – Perfekter Service ist der Anspruch

Der Schwerpunkt von Schulte-Lindhorst Fahrzeugservice liegt im Bereich Reifenhandel und Montage. Die jahrelang gesammelte Erfahrung aus dem Partnerunternehmen Schulte-Lindhorst GmbH & Co. kann erfolgreich durch kompetente und geschulte Mitarbeiter im neuen Unternehmen umgesetzt werden. Die Kunden profitieren von messbaren wirtschaftlichen und organisatorischen Vorteilen. Durch den ständigen Dialog mit den Kunden und dem wachsenden Know-how sind weitere Dienstleistungsbereiche wie zum Beispiel der Betrieb einer Lkw-Waschstrasse, ein Kfz-/Nfz-Service und TÜV/AU-Service im Aufbau.

Weitere Informationen finden Sie auf der neuen Homepage www.sl-fahrzeugservice.de.

„Eine optimale Ergänzung zu dem bereits 1940 gegründetem Familienunternehmen Schulte-Lindhorst GmbH & Co., ist die klare Aussage und Erfahrung mit den Kunden“, so Thomas Schulte-Lindhorst, Geschäftsführer der Unternehmen.





Die strategisch aufeinander abgestimmte Ausrichtung der Unternehmen bietet dem Kunden bedarfsgerechte, zukunftsorientierte Lösungen.

Schulte-Lindhorst GmbH & Co. – Spezialist für sichere Logistik

Das Partnerunternehmen Schulte-Lindhorst GmbH & Co. ist ein etablierter Partner für besondere Transporte. Der moderne und umweltgerechte Fuhrpark mit über 50 Fahrzeugen bietet professionelle Lösungen für Spezial- und Schwertransporte, Maschinentransporte, Landmaschinentransporte und konventionelle Transporte.

Weitere Vorteile erhält der Kunde durch Lagerhaltung und Kommissionierung der Güter auf über 20.000 qm Lagerfläche in den Hallen oder auf dem Außengelände. Schwere Güter bis zu 25 t können gehandelt werden. Über 80 Mitarbeiter sind in dem Unternehmen beschäftigt.

▶ www.schulte-lindhorst.de



GO! Express & Logistics Bielefeld GmbH, Gildemeisterstr. 100, 33689 Bielefeld, Tel.: 05205-982220, www.go-bielefeld.de

RoofSafetyAirBag - Sicherheit erfahren!
RSAB
DE-MINIMIS gefördert
System zur Verhinderung von Wasser- und Eisplattenbildung auf Planendächern
K & M GmbH
Zum Hottenbergsfeld 11
33165 Lichtenau
Deutschland
Telefon: +49 52 92 / 15 21
Telefax: +49 52 92 / 15 55
Email: mail@rsab.de
Inernet: www.rsab.de
RoofSafetyAirBag

Sie haben nichts zu verschenken.
Schon gar keine Zeit.
Logistik Standard

Logistik Antik
Logistik 2.0
Antike Logistik war gestern. Unsere innovativen Lösungen sind Logistik 2.0 und stellen Ihr Unternehmen sicher für die Zukunft auf.
Wir sind persönlich für Sie da:
Dr. Marcus Schulte in den Bäumen
Tel. 0251/980 1390
www.vallee-partner.de
Vallée und Partner
Beratung für Logistik und IT

Anzeige

Bares Geld sparen



SPAREN MIT PROFESSIONELLEN TRANSPORTAUSSCHREIBUNGEN

Foto: Michael Staudinger/pixelio.de

In Deutschland und vor allem in Westfalen werden viele mittelständische Unternehmen nach wie vor als Familienunternehmen geführt. Traditionen und Geschäftsmodelle werden generationsübergreifend weitergegeben und charakterisieren die Betriebe, die nicht selten Jahrzehnte erfolgreich geführt wurden. Die Dynamik heutiger Wettbewerbssituationen erfordert es immer wieder, bestimmte Herangehensweisen neu zu bewerten und sich eine neue Sichtweise zu verschaffen.

Dies betrifft beispielsweise den Bereich Transportlogistik. Viele Unternehmen und Betriebe des Mittelstandes pflegen dauerhafte und enge geschäftliche Kontakte zu denselben Speditionsunternehmen. Andere führen ihre Logistik nach wie vor selbst durch. Dieses traditionsbewusste Vorgehen bietet sich auch manchmal an, denn es ist nicht immer aufs Neue nötig, die eigenen Bedürfnisse zu kommunizieren und neues Vertrauen zu schaffen. Das Gewohnte muss aber nicht unbedingt immer zeitgemäß sein. Festgefahrene Strukturen sind Kostenmagnete. Das Transportwesen entwickelt sich sehr dynamisch und vor allem im Bereich der Transportkosten ändert sich schnell etwas - oft von einem Jahr auf das nächste. Deshalb ist es sinnvoll, die eigene Transportlogistik auf den Prüfstand zu stellen. Unter Anderem kommt der Sendungsnachverfolgung, dem sogenannten „Track and Trace“, vermehrt Aufmerksamkeit zu. Ein adäquates Mittel für eine Neubewertung ist die Transportausschreibung. Häufig sind erhebliche Kosteneinsparungen möglich - Mittel, die Unternehmen in der heutigen, rauen Wirtschaftswelt dringend brauchen. Neben der reinen Kostenbetrachtung muss auch die Leistung des Transportes berücksichtigt werden. Einige Beispiele dazu: natürlich gibt es beim Transport und Umschlag von Waren große Qualitätsunterschiede bei verschiedenen Anbietern. Zudem muss eine hohe Termintreue und Zuverlässigkeit erreicht werden. Der Transport ist oft die Schnittstelle zum Kunden, daher muss der Service passen. Es geht also vielfach darum, eine qualitativ hochwertige Transportleistung zu minimalen Kosten zu erbringen. Die durch das Tagesgeschäft oft voll ausgelasteten Mittelstandsunternehmen haben aber meist nicht die Möglichkeit, die gesamten Markt- und Preisentwicklungen im Bereich Transportlogistik zu verfolgen. Daher macht eine Unterstützung durch Experten in diesem Bereich vielfach Sinn. Am Markt gibt es Frachtenoptimierer, deren Honorar auf Basis der erzielten Einsparungen ermittelt wird. Hier ist ein zu starker Focus auf den Bereich

der Kosten zu erwarten. Neutrale Dienstleister wie Vallée und Partner beachten Kosten und Leistungsanforderungen und unterstützen Unternehmen bei der Transportausschreibung. Man folgt hier einem bewährten Vorgehen, das bei der Zielsetzung des Unternehmens beginnt und dann zunächst eine Prozess- und Datenanalyse vornimmt. Die eigentliche Ausschreibung bietet dann die Grundlage Anbieter zu finden, die in die engere Wahl kommen. Nach der Auftragsvergabe erfolgt schließlich die Implementierung.

auf gar keinen Fall darauf verzichten will.

Würde ein Unternehmen für eine gewisse, geringe Einsparung einen langjährigen, zuverlässigen Dienstleister aufgeben und sich auf eine unsichere, billige Struktur verlassen? Überwiegt die Ersparnis gegenüber dem eigenen Qualitätsbedürfnis? Transportausschreibungen bieten Antworten auf die Fragen, wie man die Transportlogistik anpassen kann, um an deren Ende sagen zu können: Ja, das ist für unser Unternehmen individuell die beste Lösung.

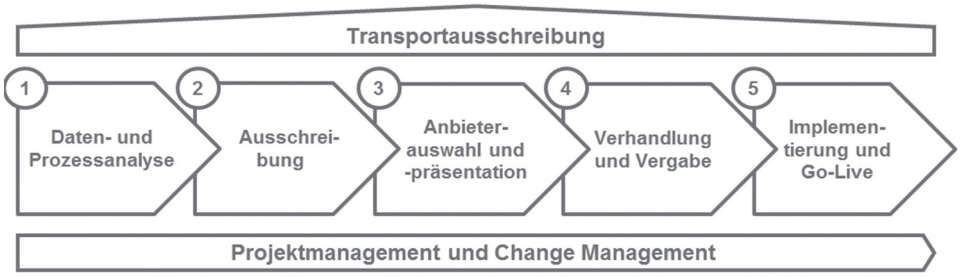


Abb.: Vallée und Partner Vorgehensmodell für eine professionelle Transportausschreibung

Transportausschreibungen haben mehrere Effekte. Neben der bereits erwähnten Kosten- und Leistungsoptimierung können sie auch die Geschäftsführung in ihrem Handeln bestätigen und sogar als Verhandlungsargument mit dem langjährigen Spediteur dienen. Sie fördern also den Wettbewerb. Oftmals sind mittelständische Unternehmen mit ihren persönlichen Kontakten zu ihrem Transportdienstleister zufrieden, erhoffen sich vielmehr lediglich eine Kostenersparnis. Die direkten und indirekten Folgekosten sollten klar im Blick behalten werden. Es geht also darum, Entscheidungsperspektiven klar aufzuzeigen.

Dabei ist es nicht zwingend, dass der vorhandene Spediteur durch einen neuen, billigeren ersetzt wird. Manchmal werden die Konditionen auch von Spediteurs Seite angepasst oder liegen ohnehin unter einem marktüblichen Angebot. Transportverträge können außerdem auch Sonderkonditionen enthalten, die so stark überwiegen, dass das ausschreibende Unternehmen

▶ www.vallee-partner.de

Schulte-Lindhorst
Spezial- und Schwertransporte · Spedition
Lagerung · Großmaschinenlogistik
IHRE Sichere Logistik.



Telefon: +49 (0) 5244 9269-0 · Telefax: +49 (0) 5244 1248
info@schulte-lindhorst.de www.schulte-lindhorst.de

Schulte-Lindhorst
FAHRZEUGSERVICE



Telefon: +49 (0) 5244 9269-13 · Telefax: +49 (0) 5244 9269-69
info@sl-fahrzeugservice.de www.sl-fahrzeugservice.de

Hauptstraße 102 · 33397 Rietberg

Mittelstand verschenkt Wachstumspotenziale im Ausland:

Mit Internationalität Konjunkturflaute?

Wenn die Konjunktur im Euroraum schwächelt, warum nicht den Sprung „über den großen Teich“ wagen und sein Glück im Ausland suchen? Dieser und vielen weiteren Fragen ist die Commerzbank- Mittelstandsinitiative „UnternehmerPerspektiven“ in ihrer neuesten Studie – der bereits 13. – auf den Grund gegangen. Dazu, ob die Internationalisierung mehr Chancen oder mehr Risiko bedeutet, haben sich 227 mittelständische Unternehmen aus der Region Bielefeld im Rahmen der Studie „Neue Märkte, neue Chancen – Wachstumsmotor Internationalisierung“ geäußert.

Die Ergebnisse und Zahlen sprechen für sich. Die Wichtigsten vorweg: 81 Prozent der Unternehmen im Raum Bielefeld rechnen für den Euroraum mit schwacher Konjunktur in den nächsten Jahren. Der Export gilt weiter als Erfolgsfaktor. Hier ist der Bielefelder Mittelstand international gut aufgestellt. Allerdings bleibt so manches Potenzial bei der Neuaufnahme von Auslandsgeschäften ungenutzt: Der Anteil von Unternehmen, die Internationalisierung planen, ist gegenüber 2007 von 23 auf 9 Prozent gesunken. Die Gründe dafür sind vielfältig. Die Studie zeigt, dass sich insgesamt eine „Zwei-Klassen-Gesellschaft“ abzeichnet: Auf der einen Seite Unternehmen mit rein nationalem Geschäftsmodell, die eine Internationalisierung ausschließen oder zurückstellen, auf der anderen Seite international tätige Unternehmen, die mit Erfolg ihre Aktivitäten im Ausland ausweiten. Zwar erkennt jedes zehnte Unternehmen Potenzial für die eigene Branche im Ausland, stellt aber die Pläne deshalb zurück, weil die Eurokrise den europäischen Absatzmarkt derzeit wenig attraktiv macht und in den nächsten drei bis fünf Jahren mit der Insolvenz einiger Eurostaaten gerechnet wird. Deshalb sind 88 Prozent der Befragten aus dem Raum Bielefeld der Ansicht, dass Deutschland einerseits in den Außenhandel jenseits der Eurozone investieren muss, gleichzeitig aber mehr Investitionen im Land braucht.

Chance Ausland: Deutsche Präsenz wächst

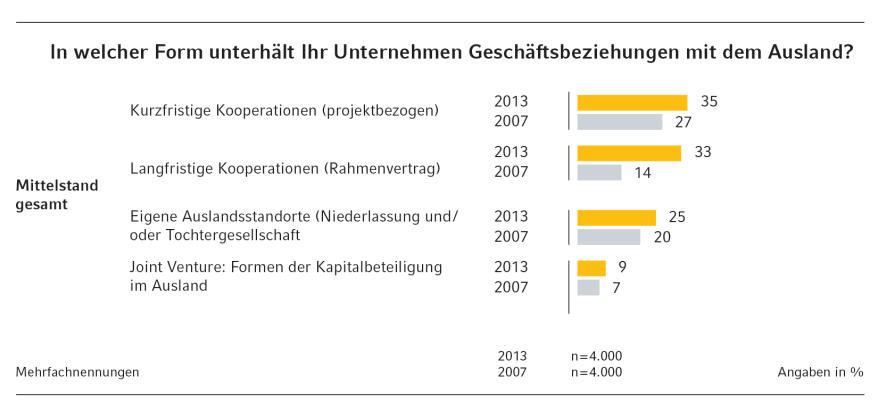
Trotz der großen Sorgen um eine starke Inflation im Euroraum gibt es auch gute Nachrichten. Denn die positive Entwicklung der im Ausland tätigen Unternehmen lässt erkennen, dass die Volkswirtschaften jenseits der etablierten Märkte in Europa, Nordamerika und Asien gute Absatzchancen bieten. Die internationalisierten Unternehmen aus der Region sind deutlich auf Wachstumskurs. 67 Prozent der Bielefelder Mittelständler setzen ihre Waren oder Dienstleistungen im Ausland ab. Gegenüber einer Studie von 2007 ist der Anteil international agierender Unternehmen, die im Ausland langfristige Ko-

gegen

operationen, Joint Ventures oder eigene Standorte aufgebaut haben, deutlich gestiegen: Knapp jedes dritte international aktive mittelständische Unternehmen aus dem Raum Bielefeld ist heute vertraglich an ausländische Partner gebunden (Anstieg von 16 auf 30 Prozent); jedes vierte (Anstieg von 23 auf 24 Prozent) unterhält einen eigenen Auslandsstandort. Der Erfolg bestätigt diese Strategie: 83 Prozent aller international aktiven deutschen Unternehmen berichten, dass Produkte und Dienstleistungen deutscher Unternehmen von Kunden im Ausland als führend bezeichnet werden. 75 Prozent sehen sich wegen ihrer Spitzenposition in puncto Technologie und Innovation wertgeschätzt.

Risiko Ausland: Währungsrisiken und Produktpiraterie

Die schlechte Konjunktur im Euroraum macht die EU-Nachbarländer als Sprungbrett auf das internationale Parkett zurzeit wenig attraktiv. Darüber bestätigen international tätige Unternehmen in ganz Deutschland zunehmend Schwierigkeiten im Auslandsgeschäft, auf die sie selbst wenig Einfluss haben. 58 Prozent nennen mangelnde Rechtssicherheit, rechtliche Hemmnisse und Handelsbarrieren als die am häufigsten genannten Schwierigkeiten. Für jeden zweiten Mittelständler sind Währungsrisiken ein Hemmnis, vor fünf Jahren waren dies nur 38 Prozent. 40 Prozent aller Unternehmen mit Auslandsabsatz geben an, dass der Schutz geistigen Eigentums eine große Herausforderung darstelle. Das sind 13 Prozentpunkte mehr als 2007. Unternehmen mit



Absatz in BRIC-Staaten und Schwellenländern sind für dieses Problem besonders sensibilisiert. Um dem Mittelstand beim Abwägen der Chancen und Risiken einer Internationalisierung und für viele weitere Themen, die den Mittelstand bewegen, ein Forum zu bieten, hat die Commerzbank die Initiative „UnternehmerPerspektiven“ gegründet. Im Rahmen diverser Studien widmet sich die Initiative unterschiedlichsten Themen und verschafft den Interessen des Mittelstands in Wirtschaft, Verbänden, Politik und Wissenschaft Gehör, um gegenseitiges Verständnis zu schaffen und tragfähige Lösungsansätze für die Herausforderungen des Mittelstands zu entwickeln.

REDAKTION DES LEITARTIKELS: TEXTKULTUR

Der Leitartikel „Mit Internationalität gegen Konjunkturflaute?“ trägt die journalistische Handschrift der textkultur GmbH und ist in Kooperation mit der WIR entstanden. Zukünftig werden wir gemeinsam das Thema Sprache, Tonalität und Text sowie deren Schlüsselfunktionen in der Unternehmenskultur und der Marketingkommunikation weiter vertiefen. Denn letztendlich tragen gelebte Worte, nämlich Taten, den unternehmerischen Erfolg.

www.textkultur.com

Das Interview:



Neue Märkte, neue Chancen –

Wachstumsmotor Internationalisierung

Unter diesem Titel hat die Commerzbank-Mittelstandsinitiative „UnternehmerPerspektiven“ im Rahmen ihrer neuesten Studie bundesweit 4.000 Inhaber und Geschäftsführer aus dem Mittelstand befragt, darunter 227 aus dem Raum Bielefeld. Außerdem zählten zum Kreis der Befragten Verantwortliche an Auslandsstandorten deutscher Unternehmen sowie Wirtschaftswissenschaftler an deutschen Universitäten. Hans-Jürgen Stricker ist Vorsitzender der Geschäftsleitung Westfalen-Lippe-Ems und zuständig für das Mittelstandsgeschäft der Commerzbank AG im Raum Bielefeld. Im Interview mit der WIR erläutert er die Kernergebnisse der Studie für die Region.

WIR: *Im Rahmen Ihrer Studie wurden auch 227 Unternehmer aus der Region Bielefeld befragt. Wie werden die Folgen der Eurokrise auf die konjunkturelle Entwicklung von der mittelständischen Wirtschaft eingeschätzt?*

Hans-Jürgen Stricker: Die Verunsicherung in der Wirtschaft aufgrund der Eurokrise ist groß. Die Ergebnisse der Studie zeigen deutlich, dass der Mittelstand aus dem Raum Bielefeld mit massiven politischen Folgen der Eurokrise rechnet. 46 Prozent der Befragten rechnen mittelfristig mit der Insolvenz einzelner Euro-Staaten, immerhin 15 Prozent mit einem Auseinanderbrechen der Eurozone in den nächsten drei bis fünf Jahren. Von einer schwachen konjunkturellen Entwicklung, Finanzierungsproblemen und einer schwankenden Nachfrage wird ebenfalls ausgegangen.

WIR: *Heißt das, dass sich die deutsche Volkswirtschaft auf die Grenzen des Wachstums einstellen muss?*

Hans-Jürgen Stricker: Davon gehen zumindest momentan über 80 Prozent der Mittelständler aus. Die schlechten Wachstumsprognosen waren ein wesentlicher Grund für die Durchführung der Studie. Wir wollten ermitteln, inwieweit sich die Unternehmen bereits internationalisieren, um sich ausländische Märkte zu erschließen und wo noch ungenutzte Potenziale schlummern. Dabei hat sich gezeigt, dass der Export nach wie vor als Erfolgsfaktor gilt. Hier ist der Bielefelder Mittelstand gut aufgestellt. Etwa die Hälfte exportiert ins Ausland.

WIR: *Wo sehen Sie die Wettbewerbsvorteile für ein Unternehmen durch eine Internationalisierung?*

Hans-Jürgen Stricker: Wer im Ausland einkauft oder produziert, nutzt Vorteile für seine Preis- und Angebotsgestaltung. Knapp die Hälfte der mittelständischen Unternehmen aus Bielefeld und Umgebung beschafft Produkte oder Dienstleistungen aus dem Ausland. Die Beschaffungsmärkte liegen häufig in den BRIC-Staaten und weiteren Schwellenländern. Jedes vierte Unternehmen aus Bielefeld produziert bereits selbst im Ausland. Damit wird Global Sourcing zum Regelfall. Made in Germany und Managed in Germany werden von internationalen Kunden hoch geschätzt und bleiben für deutsche Unternehmen wichtige Erfolgsfaktoren.

WIR: *Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass bei der Aufnahme neuer Auslandsgeschäfte jedoch eher Zurückhaltung herrscht, da viele Unternehmen die Rahmenbedingungen für schwierig halten. 2007 waren es noch 23, jetzt sind es nur noch 9 Prozent.*

Hans-Jürgen Stricker: Der typische Weg, erst in den EU-Nachbarländern zu wachsen und dann die Internationalisierung in weiter entfernten Märkten voranzutreiben, ist durch die schlechte Konjunktur im Euroraum derzeit verschlossen. Gegenüber 2007 gibt es zwar weniger Unternehmen mit Niederlassungen im Ausland, dafür aber deutlich mehr Firmen mit langfristigen Kooperationen. Die stärkere Vernetzung mit dem Ausland führt dazu, dass der Mittelstand aus der Gegend um Bielefeld zunehmend Märkte jenseits Europas erobert. Immerhin setzen zwei Drittel der international tätigen Unternehmen auch jenseits der etablierten Märkte ab.

WIR: *Am Schritt ins Ausland führt langfristig für mittelständische Unternehmen also kein Weg vorbei?*

Hans-Jürgen Stricker: Nein, daher kommt es mehr als je zuvor für Mittelständler darauf an, gut zu planen, sich zu vernetzen und Beratung bei anderen Unternehmern, bei Verbänden, Kammern und natürlich auch bei uns Banken einzuholen. Dann gelingt dieser Schritt sicher und erfolgreich.

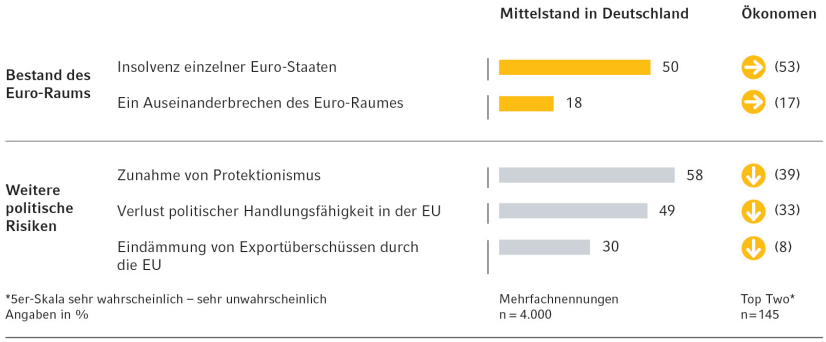
Mehr Infos zur aktuellen Mittelstandsstudie: www.unternehmerperspektiven.de

Zusammenfassung der Ergebnisse

Der Mittelstand erwartet massive politische Folgen der Eurokrise

Viele mittelständische Unternehmen machen sich Sorgen um den weiteren Bestand des Euroraums. Sie rechnen mittelfristig mit der Insolvenz einzelner Euro-Staaten und mit dem Auseinanderbrechen der Eurozone. Deutsche Ökonomen teilen diese Befürchtungen zwar, sind aber insgesamt optimistischer und rechnen weniger mit ordnungspolitischen Szenarien.

Mit welchen Auswirkungen der Euro- und Finanzkrise rechnen Sie in den nächsten drei bis fünf Jahren?



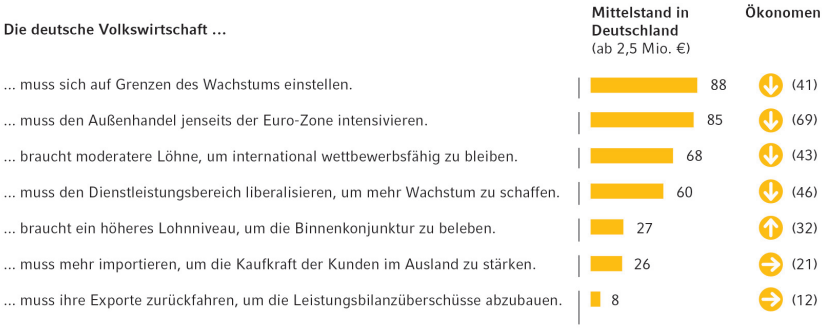
*5er-Skala sehr wahrscheinlich – sehr unwahrscheinlich
Angaben in %
Mehrfachnennungen
n = 4.000
Top Two*
n=145

1) Die Ökonomen wurden online mit einer zum Teil abweichenden Skalierung befragt. Die prozentualen Ergebnisse sind daher nicht direkt vergleichbar; die Pfeile markieren jeweils die Antworttendenz.

Grenzen des Wachstums werden zum Thema für den Mittelstand

Der Mittelstand sieht Grenzen des volkswirtschaftlichen Wachstums: 88 Prozent der Befragten stellen sich auf Wachstumsgrenzen ein. Die Zeichen stehen trotzdem weiter auf Export. Ein Zurückfahren der deutschen Überschüsse ist für die Unternehmen keine Option. Ein moderates Lohnniveau soll die internationale Wettbewerbsfähigkeit erhalten.

Wie muss sich unsere Volkswirtschaft in Zukunft verändern, um die Herausforderungen der Euro-Krise zu meistern?

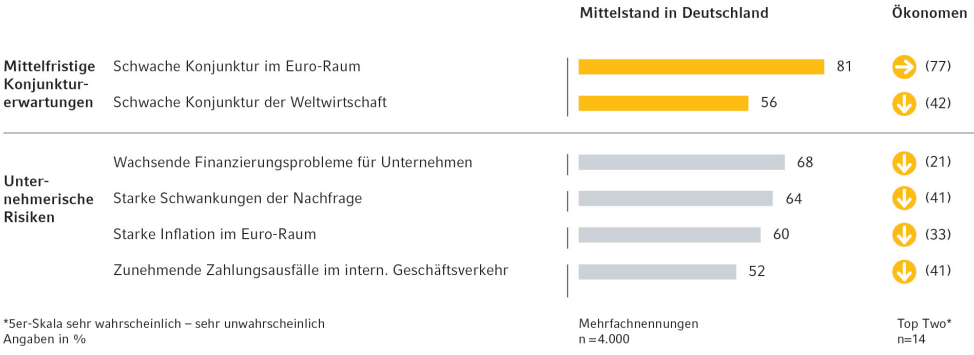


*5er-Skala sehr wahrscheinlich – sehr unwahrscheinlich
Angaben in %
Mehrfachnennungen
n=4.000
Top Two*
n=145

Deutsche Unternehmen rechnen weltweit mit schwacher Konjunktur

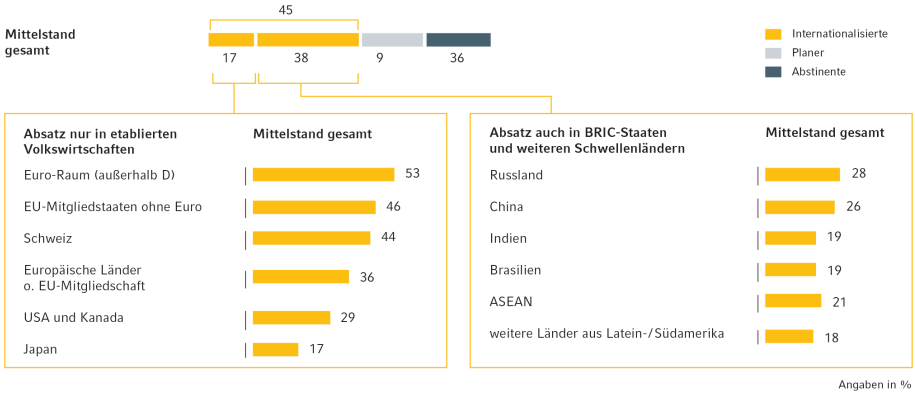
Mittelstand und Wissenschaft erwarten in den nächsten Jahren eine anhaltend schwache Konjunktur. Zwei Drittel der befragten Unternehmen fürchten Schwierigkeiten bei der Finanzierung. Hinzu kommen Sorgen in Hinblick auf Inflation, schwankende Nachfrage und Zahlungsausfälle. Ökonomen blicken optimistischer in die Zukunft als Unternehmer.

Mit welchen Auswirkungen der Euro- und Finanzkrise rechnen Sie in den nächsten drei bis fünf Jahren?



*5er-Skala sehr wahrscheinlich – sehr unwahrscheinlich
Angaben in %
Mehrfachnennungen
n =4.000
Top Two*
n=14

Welche der folgenden Länder bzw. Regionen sind Absatzmärkte Ihres Unternehmens?

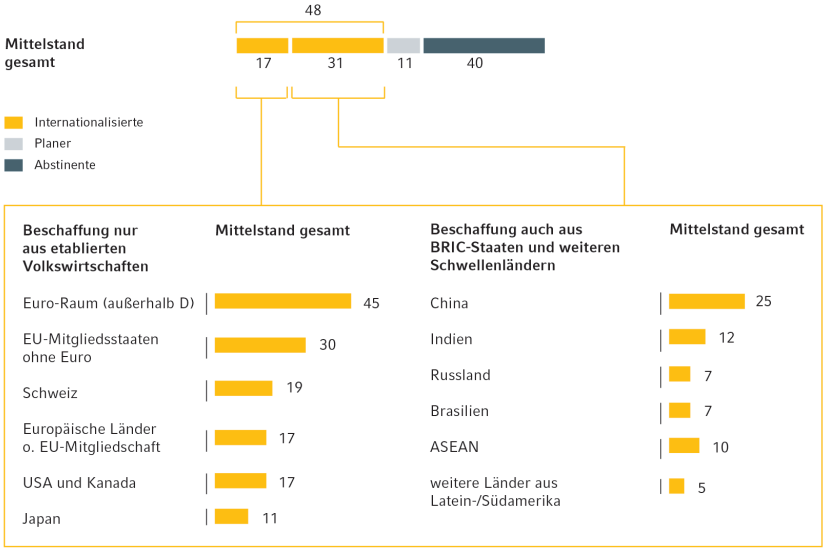


Angaben in %

Der Mittelstand ist gespalten: Dynamik bei erfolgreich international tätigen Unternehmen

Wie 2007 setzt gut die Hälfte aller mittelständischen Unternehmen ihre Produkte und Dienstleistungen auch im Ausland ab. Es zeichnet sich eine Zwei-Klassen-Gesellschaft ab: auf der einen Seite Unternehmen mit rein nationalem Geschäftsmodell, die Internationalisierung ausschließen oder zurückstellen, auf der anderen Seite international tätige Unternehmen, die mit Erfolg ihre Aktivitäten im Ausland ausweiten.

Aus welchen der folgenden Länder bzw. Regionen beschafft Ihr Unternehmen Produkte oder Dienstleistungen?

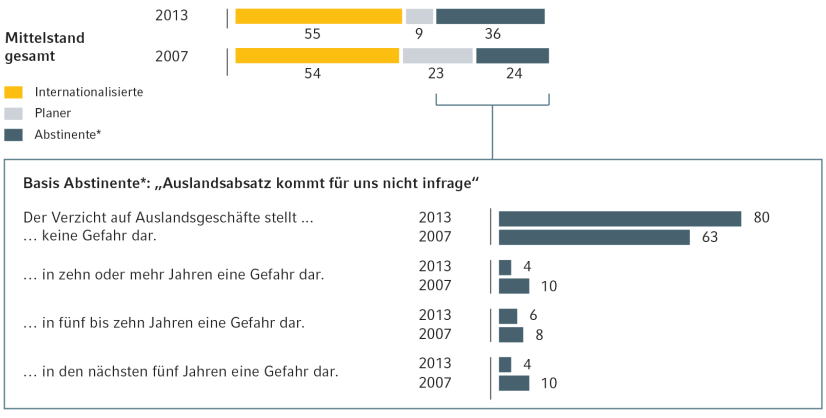


Angaben in %

Global Sourcing wird zum Regelfall

Knapp die Hälfte aller mittelständischen Unternehmen erwirbt Produkte oder Dienstleistungen im Ausland. Häufig wird nicht nur in europäischen Ländern, sondern auch in den BRIC-Staaten und anderen weit entfernten Märkten eingekauft. Jeder fünfte deutsche Mittelständler produziert selbst im Ausland.

Welche Bedeutung hätten Auslandsgeschäfte für die national orientierten Unternehmen?



*Zu beachten: Die Gruppe „Abstinente“ besteht zu 93 Prozent aus Unternehmen mit einem Umsatz von 2,5 bis 50 Mio. €
An Hundert Fehlende: keine Angabe

2013 n=1.525
2007 n=953

Angaben in %

Unternehmen mit Potenzial für Auslandsgeschäfte stellen Pläne zurück

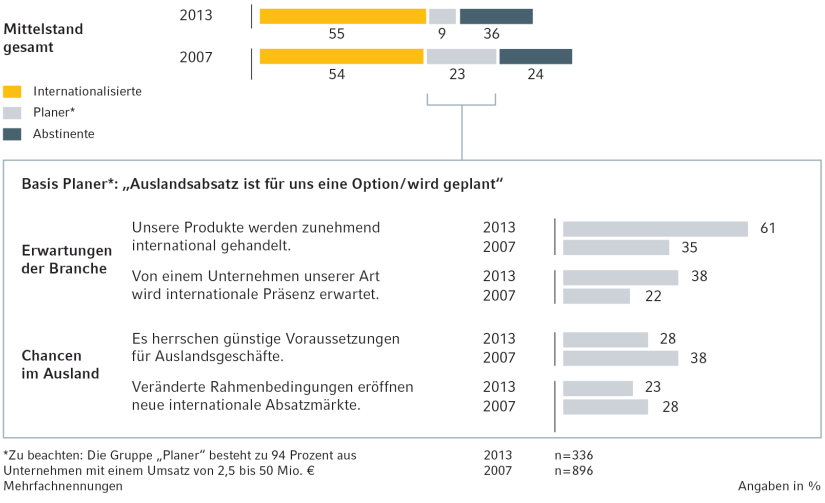
Mittelständler ohne Auslandsabsatz sind mit ihrem Geschäftsmodell mehrheitlich zufrieden. Im Verzicht auf Auslandsgeschäfte sehen diese Unternehmen meist keine Gefahr. Knapp jedes zehnte Unternehmen erkennt für die eigene Branche Potenzial im Ausland. Die Rahmenbedingungen halten viele allerdings für schwierig. Das europäische Ausland ist als Absatzmarkt derzeit wenig attraktiv. Das behindert den Eintritt ins internationale Geschäft insgesamt.

Zusammenfassung der Ergebnisse

International tätige Unternehmen auf Wachstumskurs: Der Mittelstand erobert zunehmend Märkte jenseits von Europa und verstärkt seine Auslandspräsenz

Europa bleibt ein zentraler Markt, der Handel mit den BRIC-Staaten ist aber heute häufig schon die Regel. Zwei Drittel aller international tätigen deutschen Mittelständler nutzen Wachstumschancen jenseits von Europa, Nordamerika und Japan. Die Unternehmen sind vor Ort stärker vernetzt als noch 2007. Es gibt deutlich mehr langfristige Kooperationen, Niederlassungen und Tochtergesellschaften im Ausland.

Welche Internationalisierungsanreize verspüren die national orientierten Unternehmen?



*Zu beachten: Die Gruppe „Planer“ besteht zu 94 Prozent aus Unternehmen mit einem Umsatz von 2,5 bis 50 Mio. €
Mehrfachnennungen

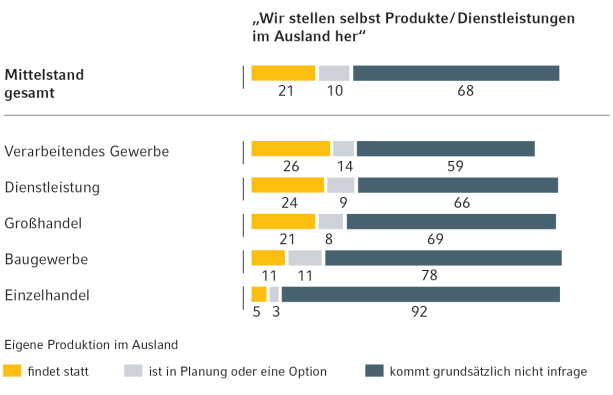
2013 n=336
2007 n=896

Angaben in %

Wettbewerbsvorteile durch „Made in Germany“ und „Managed in Germany“

Wer im Ausland einkauft oder produziert, nutzt Vorteile für die Preis- und Angebotsgestaltung. Internationale Kunden legen aus Sicht der deutschen Mittelständler vor allem Wert darauf, dass ein deutsches Unternehmen die Qualität garantiert und den Produktionsprozess steuert.

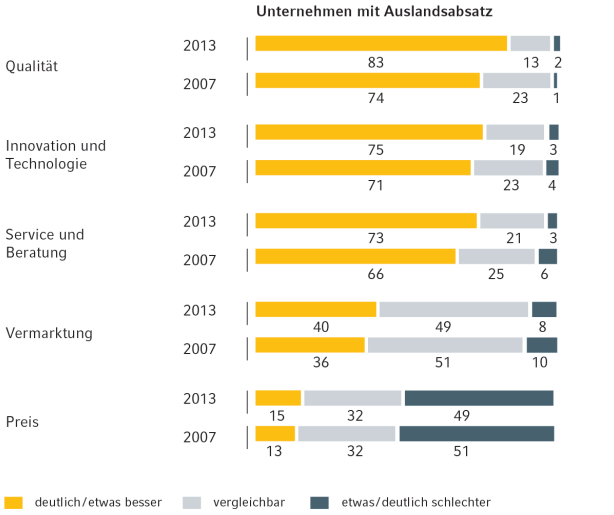
Produzieren die Unternehmen selbst im Ausland?



An Hundert Fehlende: keine Angabe

Angaben in %

Wie schneiden deutsche Unternehmen im Vergleich zu ausländischen Wettbewerbern ab?



An Hundert Fehlende: keine Angabe

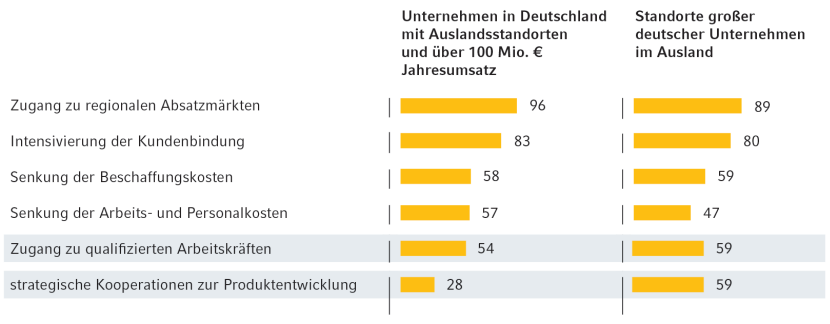
2013 n=2.121
2007 n=2.153

Angaben in %

Internationale Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen nimmt weiter zu

Die deutsche Wirtschaft wird in der Welt als Qualitäts- und Innovationsführer geschätzt – mehr noch als 2007. Verbessert hat sie sich aus ihrer Sicht bei Service und Beratung. Lediglich bei der Vermarktung deutscher Produkte und Dienstleistungen im Ausland sehen viele Mittelständler noch Nachholbedarf. Insgesamt sind international tätige Unternehmen deutlich selbstbewusster geworden. Die Geschäftskonzepte haben sich bewährt, Marktorientierung bleibt oberstes Gebot. International tätige Unternehmen spüren zunehmend Schwierigkeiten im Auslandsgeschäft, die sie selbst wenig beeinflussen können. Sie nennen Handelsbarrieren, Währungsrisiken und Probleme beim Schutz geistigen Eigentums. Finanzierungsprobleme sind eher die Ausnahme.

Welche Vorteile erlangt Ihr Unternehmen durch den Betrieb seiner Auslandsstandorte?



Mehrfachnennungen

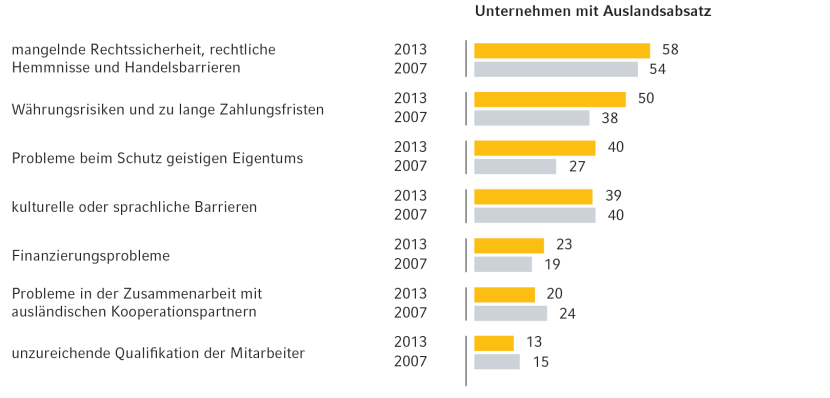
n=102 n=145

Angaben in %

Die strategischen Potenziale von Auslandsstandorten: mehr als nur der Markt

Jedes vierte mittelständische Unternehmen hat mindestens einen Auslandsstandort, der primär der Markterschließung dient. Qualifikation der Mitarbeiter und interkulturelle Verständigung gelten dort als Schlüsselfaktoren für den Erfolg. Investitionsentscheidungen und die strategische Marktbearbeitung vor Ort bergen das höchste Konfliktpotenzial zwischen Zentrale und Auslandsstandort.

Was sind für die Unternehmen die größten Schwierigkeiten in der internationalen Geschäftstätigkeit?



Mehrfachnennungen

2013 n=2.121
2007 n=2.153

Angaben in %

Kritik an Banken und Sparkassen ist rückläufig, der Mittelstand fordert aber mehr Engagement für kleinere Unternehmen

Im Vergleich zu 2007 geht die Kritik an Banken und Sparkassen zurück. Ein Drittel der Unternehmen hält das deutsche Bankensystem allerdings immer noch für zu schwach aufgestellt, um das Auslandsengagement deutscher Unternehmen zu unterstützen. Die befragten Ökonomen teilen diese Einschätzung nicht. Einig sind sie sich mit dem Mittelstand darin, dass sich Banken und Sparkassen zu wenig für die Internationalisierung kleiner Unternehmen engagieren. Verbesserungsbedarf sehen die Unternehmen vor allem in der strategischen Beratung.

Fachkräftenachwuchs für OWL



MENSCHEN MIT MIGRATIONSHINTERGRUND SIND EIN WICHTIGES POTENZIAL AUF DEM ARBEITSMARKT

AMANDA AKMAN – FACHVERKÄUFERIN IM LEBENSMITTELHANDWERK BEI DER GOEKEN BACKEN GMBH IN BAD DRIBURG

Schon kurz nach der eigenen Ausbildung ist Amanda Akman stellvertretende Leiterin im Goeken backen Café in Delbrück und da sie bereits den Ausbilderschein gemacht hat, kann sie jetzt selbst den Nachwuchs ausbilden.

Amanda Akmans Eltern kamen 1986 aus der Türkei nach Deutschland. Die 22-jährige Yesidin ist in Deutschland geboren und erhielt ihre Schulbildung an Grundschulen in Lüneburg und Paderborn und der Hauptschule Mastbruch in Schloss Neuhaus, die sie nach der 10 Klasse erfolgreich abschloss.

Ihr Einstieg in den Beruf erwies sich als gar nicht so einfach. „Ich habe fast 100 Bewerbungen losgeschickt, aber viele wurden nicht beantwortet. Eine Lehrstelle als Kauffrau im Einzelhandel, wie ich sie eigentlich wollte, habe ich nicht bekommen. Und ich denke, dass mein Migrationshintergrund da schon eine Rolle gespielt hat.“ Amanda Akman gab nicht auf. „Eine Ausbildung wollte ich unbedingt machen, das war mir sehr wichtig. Ich war bei der Arbeitsagentur und habe mich weiter umgesehen, welche Berufe es noch gibt.“ Die Flexibilität zahlte sich aus: Sie stieß auf den Beruf der Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk und ihre Bewerbung bei der Goeken backen GmbH war erfolgreich. „Während der Ausbildung im Betrieb war es überhaupt kein Problem, dass ich Migrantin bin. Bei der Arbeit ist es eher ein Vorteil, dass ich leichter auf andere Menschen mit Migrationshintergrund eingehen kann.“ Und so stellt auch Matthias Goeken von der Goeken Backen GmbH fest: „Menschen mit Migrationshintergrund sind ein wichtiges Potenzial auf dem Arbeitsmarkt. Bei Goeken backen arbeiten Menschen aus 18 Nationen und wir sehen es als Gewinn, dass sie ihre besonderen Fähigkeiten und Kenntnisse in das Unternehmen einbringen.“ Der Beruf des/der Fachverkäufers/in im Lebensmittelhandwerk mit dem Schwerpunkt Bäckerei (andere Schwerpunkte sind Konditorei und Fleischerei) sieht eine dreijährige Ausbildungszeit vor. Zu den Aufgaben gehört nicht nur Waren verkaufen und kassieren. Das Beraten von Kunden, Informieren über die Pro-

Unternehmensinformationen

1898 gegründet von Georg Goeken wird die Goeken backen GmbH heute in vierter und fünfter Generation von Matthias Goeken und seinem Sohn Benedikt geführt. 1997 wurde der Produktionsstandort des Unternehmens nach Bad Driburg verlegt, die bisher letzte Erweiterung erfolgte 2012 mit der Eröffnung der Goeken Backgalerie. Das Unternehmen betreibt 51 Bäckereifachgeschäfte in den Kreisen Paderborn und Höxter, seine Produkte sind vielfach prämiert. Die Goeken backen GmbH beschäftigt zurzeit 500 Mitarbeiter aus 18 Nationen, 90 Auszubildende werden von 15 Meisterinnen und Meistern und 60 Ausbilderinnen mit AdA-Schein geschult.

Ansprechpartner für Auszubildende:
Annegret Goeken-Schmidt, goeken.backen@t-online.de, 0 52 53 93 50 00

Berufsinformationen

http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/?dest=profession&prof-id=50918
http://www.planet-beruf.de/Fachverkaeufer-in.1820.0.html
http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/?dest=profession&prof-id=3657
http://planet-beruf.de/Baecker-in.2096.0.html
http://planet-beruf.de/Konditor-in.2432.0.html

Mit dieser Artikelserie unterstützt Wirtschaft Regional die „Kompetenzwerkstatt Vielfalt und Ausbildung“. Mehr Informationen zum Projekt finden Sie unter: www.ifb-owl.de/jugendliche/kw-vielfalt-und-ausbildung.html



dukte, Waren bestellen, einräumen und präsentieren sind weitere Aufgabenfelder. Dazu kommen heute oft auch noch das Vorbereiten von Snacks und die Bedienung in angegliederten kleinen Cafés. Neben dem Bäckereigewerbe arbeiten Fachverkäufer/innen im Lebensmittelhandwerk auch in Catering, Gastronomie und Hotellerie.

Amanda Akman sieht ihre Berufsperspektive optimistisch. „Ich arbeite gern in meinem Beruf. Ich habe meine Ausbildung gemacht und mit dem AdA-Schein auch schon meine erste Fortbildung. Und ich werde auch in Zukunft Weiterbildungsmöglichkeiten wahrnehmen.“ Möglich sind beispielsweise Fortbildungen zur Verkaufsleiter/in im Nahrungsmittelhandwerk oder zur Handelsfachwirt/in.

Für Amanda Akman ist klar: „Ich kann jedem Jugendlichen mit Migrationshintergrund nur raten, eine Berufsausbildung zu machen. Auch wenn die Suche nach einem Ausbildungsplatz schwierig ist, darf man sich nicht entmutigen lassen. Nur mit einer abgeschlossenen Ausbildung wird man im Beruf wirklich ernst genommen.“



UNTER DEM BEGRIFF „ZUTRITTSKONTROLLE“ WERDEN VIELE PRODUKTE UND SYSTEME ANGEBOTEN, DIE AUS UNTERSCHIEDLICHEN GESICHTSPUNKTEN ENTWICKELT WORDEN SIND

Ideale Zutrittskontrolle

Genau hier liegt das Dilemma der Transparenz der unterschiedlichen Systeme für den Entscheider im Unternehmen. Viele Lösungen scheinen für das Sicherheitsprojekt zu passen, aber welche kommt wirklich für den Einsatz in Frage? Um eine kompetente Entscheidung treffen zu können, hilft die WIR-Redaktion Ihnen mit ein paar ersten Fragen zum Thema Zutrittskontrolle.

Im ersten Schritt ist es wichtig die IST-Situation zu analysieren. Definieren Sie genau, welche Bereiche des Unternehmens abgesichert werden sollen und welche

inomed GmbH
Ihr kompetenter Partner für Arbeitsmedizin, Arbeitssicherheit und Umweltschutz
in Bünde, Brunnenallee 35
☎ 05223 - 12055

Verwaltung: Waldring 43-47
44789 Bochum
☎ 0234 - 93258-0
🖷 0234 - 93258-58
✉ inomed@inomed-gmbh.de
Internet: www.inomed.de

HSF
Heinz Schaper GmbH & Co. KG
Alverdisser Straße 26
32683 Barntrup
Tel. 0 52 63 / 45 62
Fax 0 52 63 / 32 41
Mo. - Fr. 8 - 18.30, Sa. 9 - 13.00 Uhr

Berufs-, Freizeit- und Outdoorkleidung
Arbeitsschutz
Feuerlöschtechnik:
Vermietung, Wartung und Verkauf
Schulung und Brandschutztraining
info@hsf-heinz-schaper.de
www.hsf-heinz-schaper.de





Fotos: Fotolia

Personen ein Zutritt gewährt werden soll. Welche Möglichkeiten der Zutrittssicherung bestehen schon jetzt? Kann auf diesen aufgebaut werden?

Im nächsten Schritt müssen Sie sich einen Überblick über die verschiedenen Techniken verschaffen. Hilfreich können hier folgende Fragestellungen sein:
Ist die standardisierte Vernetzung mittels IP-Technik oder doch die proprietäre Lösung in Hinsicht einer Kosten-Nutzen-Analyse und Zukunftssicherheit des Systems sinnvoll? Wie offen ist ein System für fremde Komponenten und Schnittstellen zu Drittenanbietern, um in Zukunft die Möglichkeit zu haben, eine Lösung problemlos auszutauschen? Wie einfach und damit effizient ist die Verwaltung der Berechtigungen? Welche Verifikationstechnik, wie einfache Schlüssel, PIN-Code, RFID-Chip, Fingerabdruck- oder Irisscann oder auch Kombinationen aus mehreren Techniken sollen zum Einsatz kommen? Der Rahmen der Möglichkeiten reicht von einer reinen Schlüsselersatzanlage bis zu einen multifunktionalem Schließmedium. Machen Sie sich eine Checkliste für Ihren geplanten Leistungs- und Funktionsumfang. Sprechen Sie mit den Fachberatern von verschiedenen anerkannten Anbietern und stellen Sie Ihr individuelles Sicherheitsbedürfniss dar.

Natürlich dürfen die Kosten nicht außer Acht gelassen werden. Definieren Sie ein Budget für das Zutrittprojekt. Um in der Angebotsphase flexibel reagieren zu können, ist es wichtig auch die „must-have“ und „nice-to-have“ Leistungen und Funktionen zu definieren. Erstellen Sie sich eine Prioritätenliste.

Der letzte wichtige Punkt ist der Support und Service vor, während und nach der Installation des Systems. Fragen Sie nach Kundenreferenzen, damit Sie ein Gefühl für die Leistungsfähigkeit des Anbieters bekommen.

Eine Patentlösung für alle Unternehmen gibt es nicht. Dafür ist der Markt der Anbieter und Techniken zu heterogen und die Ansprüche der Kunden zu individuell.

ISGUS
UNTERNEHMENSGRUPPE

ZEUS®
ZUTRITTS-
KONTROLLE
SICHERHEIT ..
AN JEDER TÜR



FOKUS SICHERHEIT

Intelligente Terminals, Zutrittsleser und digitale Schließtechnik mit ein und demselben Transponder- oder Ausweismedium zu bedienen und zentral mit der ISGUS-Software zu verwalten, ist die ideale Verbindung von Zutrittskontrolle und Schließtechnik.

Regional für Sie vor Ort:

ISGUS Vertriebs GmbH
Niederlassung Osnabrück
Hakenbusch 3
49078 Osnabrück
Tel. 0541 40902-0
E-Mail: info@isgus-nw.de

www.isgus.de

125 JAHRE | DER ZEIT VORAUS

Realisierbar und schützend

MITTELSTAND KONSOLIDIERT IT-SECURITY-INFRASTRUKTUR

Immer häufiger haben auch mittelständische Unternehmen mit Daten-Angriffen von außen zu tun. Oft reagieren sie auf Hacker-Übergriffe, Viren und andere Schädlinge mit einem bunten Strauß von Sicherheitstechnologien. Waren es zunächst nur Firewall-Systeme und Antivirus-Lösungen, kamen im Laufe der Zeit VPN-Systeme für den sicheren Zugriff von Firmendaten ins Firmennetz, Anti-Spam-Implementierungen zur E-Mail-Sicherheit, Datenbank-Monitoring und Web-Application-Firewalls hinzu. Zurzeit sind die Unternehmen damit beschäftigt, ihre Infrastruktur hochzurüsten und für eine ausreichende Bandbreite aufgrund des rasant steigenden Datenaufkommens zu sorgen. Zu den Datenmengen kommen oft auch Problematiken wegen der kurzen Lebensdauer der Produkte und inkompatiblen Lösungen. Das treibt die Kosten für Betrieb und Wartung in die Höhe. Der IT-Dienstleister BREKOM empfiehlt seinen mittelständischen Kunden daher, die IT-Sicherheit in einer Hardware-Plattform und mit nur einem Betriebssystem zu konsolidieren. In Zusammenarbeit mit Fortinet, einem weltweit führender Anbieter von IT-Sicherheitsprodukten, bietet BREKOM hier eine nachhaltige Lösung. Fortinet entwickelt speziell für den Mittelstand umfassende Lösungen zur leistungsfähigen Kontrolle und zum effektiven Schutz der IT-Infrastruktur und garantiert damit Sicherheit in Echtzeit.



Einsatz erweiterbarer und skalierbarer Plattform

Da die Vorhersage der Wachstumsanforderungen oftmals schwierig ist, setzen Unternehmen häufig auf Überdimensionierung. Diese Strategie hat jedoch ihren Preis. Besser ist es, auf eine Sicherheitsplattform zurückzugreifen, die alle individuellen Anforderungen berücksichtigt und mit den künftigen Bedürfnissen wachsen kann. „Oftmals können auch virtualisierte Systeme und Appliances ein hohes Maß an Beweglichkeit garantieren“, weiß Markus Krieg, Vertriebsleiter des IT-Dienstleisters BREKOM aus zahlreichen Kundenprojekten. Erweiterbare Lösungen, vorzugsweise von nur einem Hersteller, punkten hier mit diesem unschätzbaren Vorteil - insbesondere, sobald in Unternehmen Security-Lösungen

über weite Bereiche der IT hinweg zum Einsatz kommen. Das ist bei LAN- und WLAN-Umgebungen, bei Applikationen, E-Mail und Datenbanken oft der Fall. Der Einsatz homogener, skalierbarer und erweiterbarer Lösungen zahlt sich durch eine hohe Lebensdauer sowie den direkten positiven Einfluss auf die Effizienz der Infrastruktur und den Return on Invest (ROI) aus. Derartige Lösungen sparen also Zeit und Geld, sind zudem noch leicht realisierbar und bieten umfassenden Schutz.

Know-how eines führenden Herstellers und regionalen Partners nutzen

Die Zusammenarbeit mit einem Technologiepartner setzt eine Reihe von Charakteristika voraus, die dieser zu erfüllen hat. Internet-Sicherheit sollte zum Kerngeschäft des gewählten und sich ständig weiterentwickelnden Herstellers gehören. Vom technologischen Standpunkt aus verbessert die Konsolidierung von Security-Funktionen auf einer einzigen Plattform deutlich deren Auftritt und die Administrierbarkeit. Ist das auf einer einzigen Plattform nicht möglich, können einheitliche Benutzeroberflächen sowie durchgängige Prozessabläufe Betriebskosten senken helfen. Ein zentrales Management und Reporting ermöglicht weiteres Einsparpotenzial. Die Kombination aus Hersteller und Partner sollte zudem die fachgerechte Implementierungs- als auch weitreichende Support-Dienstleistungen vor Ort garantieren. Als regionaler IT-Dienstleister mit Standorten in Paderborn, Bielefeld und Bremen stellen die Security-Experten von BREKOM ihren Kunden umfassende Lösungen auf Kauf- oder Mietbasis zur Verfügung und überwachen, warten und betreiben diese auch. Besonders der Mittelstand bevorzugt dieses Konzept, da kein eigenes Spezialwissen vorgehalten werden muss.



MARKUS KRIEG
VERTRIEBSLEITER DER NIEDERLASSUNG PADERBORN
(FOTO: BREKOM GMBH)

▶ www.brekom.de



ERP | CRM | DMS | Finance
CAD | CAM | IT-Infrastruktur

AP COBUS ERP/3 CAS genesisWorld d.velop EASY SOFTWARE eGECKO infor Varial

Unser Maskottchen Hector zeigt es:
Wir passen uns und unsere Lösungen Ihrem Bedarf an.
Als ostwestfälisches IT-Systemhaus sind wir seit mehr als 20 Jahren verlässlicher Partner mittelständischer Unternehmen und bieten professionelle Systeme und Lösungen aus einer Hand.

www.cobus-concept.de

Gern zeigen wir Ihnen unsere Lösungen persönlich bei Events oder Webinaren.



MICHAEL FLISS
GESCHÄFTSFÜHRER VON
BUNSIECK UND PARTNER
(FOTO: BUNSIECK UND PARTNER)

Grund zum Feiern

DER TELEKOMMUNIKATIONSDIENSTLEISTER BUNSIECK UND PARTNER WURDE VOR 25 JAHREN GEGRÜNDET

25 Jahre

„Damals steckte die Informations- und Telekommunikationstechnologie (oder kurz Kommunikationstechnik) noch in den Kinderschuhen“, blickt Michael Fliß auf die letzten 25 Jahre zurück. „Handys beispielsweise waren groß und unhandlich – und man konnte mit ihnen tatsächlich nur telefonieren“, schmunzelt der Geschäftsführer von Bunsieck und Partner, dem ITK-Haus mit den Standorten Greven, Lengerich, Osnabrück und Eisleben. Gegründet 1988 in Lengerich, 1991 erweitert um die Eislebener Tele-Funk GmbH, zog es die Experten in Sachen Kommunikation 2006 ins Greveners Gewerbegebiet an der Mergenthaler Straße.

Als ordentlicher Netzbetreiber, registriert bei der Bundesnetzagentur mit allen rechtlichen und sicherheitstechnischen Auflagen, sorgt Bunsieck & Partner nun seit 25 Jahren für die reibungslose und effiziente Unternehmenskommunikation bei renommierten Kunden wie dem Maria Josef Hospital in Greven, dem Helios Krankenhaus in Lengerich oder auch der Westfalen AG in Münster.

Aus den ursprünglichen 12 Mitarbeitern ist mittlerweile ein Team von 33 Fachleuten und 4 Auszubildenden geworden. Auch als Ausbildungsbetrieb zeigt sich die Professionalität des vom ehemaligen Wifo-Vorstand Fliß geleiteten Dienstleistungsunternehmens: Der als Elektroniker (Fachrichtung Telekommunikation) ausgebildete Philipp Meyer wurde gerade als Jahrgangsbester geehrt und Bunsieck & Partner erhielt die Auszeichnung „Bester Ausbildungsbetrieb“.

Das Firmen-Jubiläum wird dann auch gleich doppelt gefeiert: Was heute rund um PC, Telefon, Anlagen und Mobilfunk möglich ist sowie das damit verbundene Dienstleistungspaket, zeigen Bunsieck & Partner am 13. Juni auf ihrer alljährlich stattfindenden Hausmesse: Der moderne Arbeitsplatz mit Open Touch, Data und ESTOS, das mobile Büro, modernste Servicecenter-Technik, EDV und Sicherheit sowie ausgeklügelte Notrufsysteme für Pflegeeinrichtungen. Bei der anschließenden Feier mit allerlei Kurzweil und netten Überraschungen für geladene Gäste werfen Kunden, Lieferanten, Mitarbeiter und Freunde des Unternehmens dann sicher so manchen Rückblick auf ein Vierteljahrhundert Informations- und Telekommunikationstechnologie – gemeinsam mit Bunsieck und Partner.

▶ www.bunsieck.com



eBusiness-Lotsen

Kostenlose Unterstützung für KMU und Handwerk Im Raum Osnabrück, Ostwestfalen-Lippe, Münster und im Emsland erhalten ab sofort kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im Rahmen einer bundesweiten Initiative Unterstützung beim Umgang mit Themen wie beispielsweise „Social Media“, „Cloud Computing“, „IT-Sicherheit“ oder „Mobiles Arbeiten“. Durch kostenlose Veranstaltungen, Seminare oder persönliche Orientierungsgespräche sorgen die eBusiness-Lotsen vor Ort dafür, dass Trends und Informationen praxisnah und zielgruppenorientiert vermittelt werden. Getragen werden die eBusiness-Lotsen durch die it.emsland in Lingen, die Science to Business GmbH in Osnabrück, die Handwerkskammer Münster und InnoZent OWL e.V. sowie das Software Quality Lab in Paderborn.

Bundesweite Förderinitiative

Die eBusiness-Lotsen sind Teil der Förderinitiative „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“, die im Rahmen des Förderschwerpunkts „Mittelstand-Digital – IKT-Anwendungen in der Wirtschaft“ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) gefördert wird. Die Initiative unterstützt gezielt KMU sowie das Handwerk bei der Entwicklung und Nutzung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien (IKT). Mittelstand-Digital setzt sich zusammen aus den Förderinitiativen „eKompetenz-Netzwerk für Unternehmen“, „eStandards: Geschäftsprozesse standardisieren, Erfolg sichern“ und „Einfach intuitiv – Usability für den Mittelstand“.

Nicht genügend IT-Personal in Unternehmen

„KMU und Handwerker verfügen selten oder gar nicht über genügend IT-Personal, um über relevante Entwicklungen am Markt auf dem Laufenden zu sein. Dadurch kann es passieren, dass innovative Möglichkeiten ungenutzt bleiben“, erläutert Michael Schnaider von der it.emsland in Lingen. „Es besteht die Gefahr, dass die Unternehmen deshalb an Wettbewerbsfähigkeit einbüßen“, so Schnaider weiter. Stichworte wie „Social Media“ oder „Cloud Computing“ seien den Unternehmen durchaus geläufig. Unbeantwortet bleibe jedoch, wie und an welchen Stellen sich die neuen Technologien gewinnbringend in den unternehmerischen Alltag integrieren lassen.



MICHAEL SCHNAIDER
PROJEKTLEITER DES
EBUSINESS-LOTSEN EMSLAND
(FOTO: IT.EMSLAND)

Interessierte können sich auf folgenden Seiten über Veranstaltungsangebote informieren und Informationsmaterial kostenlos herunterladen:

- *ebusiness-lotse-emsland.de*
- *ebusiness-lotse-osnabrueck.de*
- *ebusiness-lotse-muenster.de*
- *ebusinesslotse-owl.de*

Produktneuheit
Cloud Gap geschlossen!
Endlich abgesichert in der Cloud arbeiten.
ConSecur
security & consulting
www.consecur.de
filespots



DIE ZUKUNFT GEHÖRT DEM PRODUCTION PRINTING (FOTO: JANSON & EVEN GMBH)

The Highway to Sell

PRODUCTION PRINTING

Wer sich und seine Themen heute optimal an die Zielgruppe bringen will, kommt um den Digitaldruck nicht mehr herum. Und diese Drucktechnik ist schon lange nicht mehr der kleine Bruder des Offsetdrucks. Sie hat ihn in einigen Bereichen bereits überholt. Die Zukunft gehört dem Production Printing, das Vorteile bietet, die zur Frage verleiten, warum nicht viel mehr Unternehmen einfach selbst drucken. Die Zeiten sind vorbei, in denen der Digitaldruck ein Nischendasein führte. Ein Proof hier, ein Handmuster dort und als Alternative höchstens in der Kleinauflage akzeptiert: das war und ist bis heute die Ansicht vieler Kreativer und Dienstleister zu einer Technologie, die in den letzten Jahren mehrere Quantensprünge vollzogen hat. Moderne Lösungen haben mit dieser alten Sichtweise nichts mehr gemein. Sie bieten erstklassige Qualität und hohe Wirtschaftlichkeit auch bei mittleren bis großen Volumen. Dazu eröffnen sich durch Module zur Weiter- und Endverarbeitung zahlreiche Möglichkeiten, ganze Print-Produkte komplett in einem Arbeitsgang herzustellen.

In Echtzeit drucken

Die Lösung hat auch erfahrene Lösungsanbieter wie Janson & Even aus Paderborn aufhorchen lassen: „Wenn Sie im besten Fall einfach eine PDF-Datei per Stick laden und auf der anderen Seite kommt die gesamte Auflage eines fertig gebundenes Buches heraus, ist das bereits klar die Zukunft des Druckwesens“, beschreibt Martin Müller von Janson & Even, die technischen Möglichkeiten und ergänzt: „Jetzt ist es möglich, nicht nur schneller, flexibler und wirtschaftlicher

zu drucken, sondern quasi in Echtzeit.“ Diese neue Form des Produktionsdrucks im eigenen Haus ist für viele Dienstleister und Spezialisten aus dem Marketing und der Kreativwirtschaft eine durchaus wirtschaftliche Alternative zur herkömmlichen Vergabe an externe Lieferanten. „Die Rechnung wird besonders interessant, wenn man dabei nicht nur das gesamte bisherige Druckvolumen berücksichtigt“, erklärt Thomas Remmert. „Darüber hinaus sind ja auch weitere Kosten zum Beispiel für Fahrten, Druckabnahmen, Abstimmungsphasen, Freigaben, Versand oder Logistik aufgelaufen. Diese Prozesskosten kann man im eigenen Haus viel effizienter gestalten.“

Konstante Qualität in hohen Auflagen

Nicht nur die Rechenbeispiele sind interessant, auch der Blick auf die hohe Druckqualität überzeugt. Die herkömmlichen Nachteile des Digitaldrucks gehören nun der Vergangenheit an. Mit modernen Lösungen werden endlich auch in höheren Auflagen optimale Ergebnisse in gleichbleibender Qualität erzielt. Die hohe Farbdichte ist ebenso beeindruckend wie die Vielzahl der Papiersorten, Medien, Formate und Grammaturen, die verarbeitet werden können. „Die Qualität im Digitaldruck wird wesentlich von Umgebungsfaktoren wie der Temperatur und der Luftfeuchtigkeit beeinflusst. Darum hatten früher viele Unternehmen eigens klimatisierte Räume für diese Geräte“, erzählt Thomas Remmert. Moderne Production-Printing-Systeme benötigen diesen Aufwand nicht mehr und können nahezu überall platziert werden. Durch interne Sensoren werden die Papiere automatisch eingemessen und entsprechend verarbeitet.

Mehr Leistung per Modul

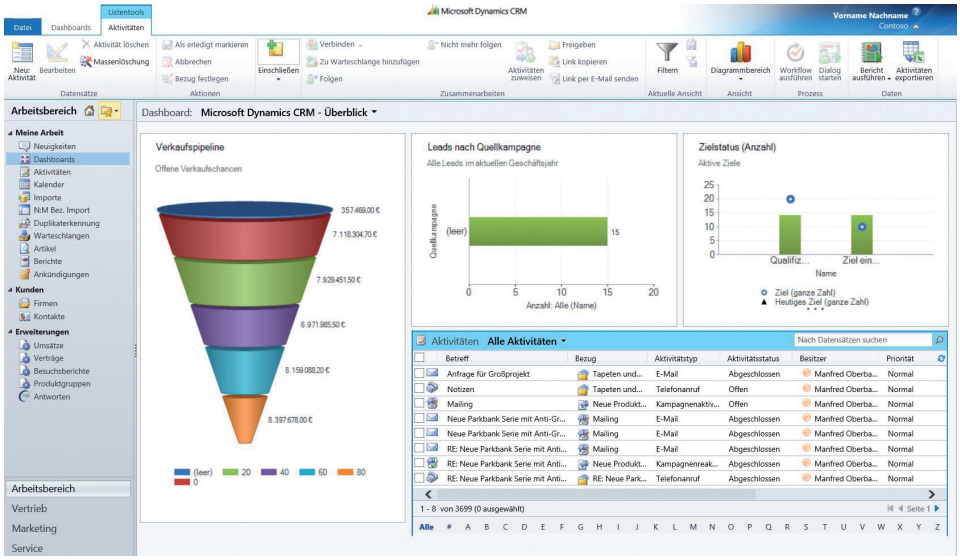
Durch zahlreiche Module zur Weiter- und Endverarbeitung kann die Leistung dieser Systeme ausgebaut werden. Hausdruckereien benötigen im Vergleich zu Copy-Shops andere Verarbeitungskomponenten. Bei Agenturen und Repro-Dienstleistern können die Farbcontroller erforderlich sein. Dennoch sind alle Module kombinierbar und ermöglichen durchgängige Produktionsprozesse. „Das neue Produktion Printing ist schneller, effizienter und liefert erstklassige Qualität ganz nah an am Offset“, sagt Martin Müller begeistert. „Die Technologien und Ergebnisse werden immer besser.“ Nun ist es nur noch eine Frage der Zeit, wann das Production Printing den Offsetdruck überholt. Auf der Überholspur ist es schon.

▶ www.janson-even.de

Bunsieck & Partner
Ihr Partner in Sachen Kommunikation.
Günstige neuwertige und neue ISDN-Telefonanlagen
z.B. Siemens Hicom und Alcatel Office mit Komforttelefon
+ Zubehör + Garantie + Einbau + Service + Wartung
unverbindl. Angebot anfordern
25 Jahre
25 Jahre
Mergenthalerstraße 10 • 48268 Greven • T +49 (0) 2571 918 18 - 500 • F +49 (0) 2571 918 18 - 700
ww.bunsieck.com • info@bunsieck.com

SCRENSHOT DIREKT AUS
DEM CRM-SYSTEM
(FOTOS: TSO-DATA GMBH)

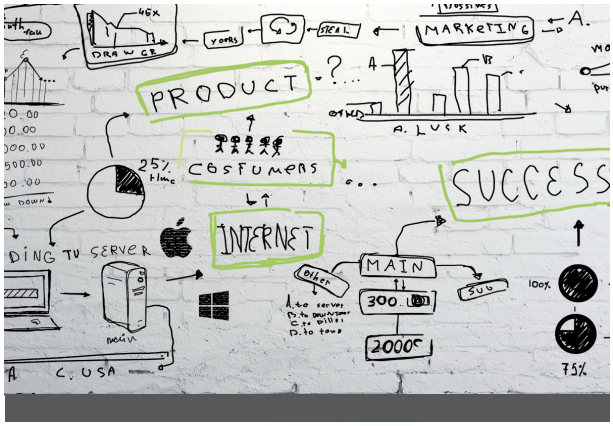
Microsoft Dynamics CRM



IM LABYRINTH DER DATEN GIBT ES EINEN AUSWEG

Mit immer ausgefeilteren Methoden perfektionieren Unternehmen ihre Marktforschung und greifen eifrig nach Kundeninformation. Was jedoch tun, wenn der vermeintlich kostbare Datenberg errichtet ist. In der Theorie wenig beleuchtet, stellt diese Frage in der Praxis eine wahrliche Herausforderung dar. Tatsächlich schlummern viele Daten gut gespeichert, aber wenig genutzt in den Datenbanken der Server. Eine dezentrale Datenstruktur – abteilungsspezifisch gepflegt und nach individuellen Kriterien abgelegt - mündet in einem Datenchaos. Neben einer undurchsichtigen Arbeitsweise und einem stagnierenden Informationsfluss ist der Verlust von Arbeitseffizienz die Folge, die unmittelbar auch Auswirkungen auf das Kundenmanagement hat.

Mit dem Kunden als entscheidendem Erfolgsfaktor stehen Wachstum und Rentabilität des Unternehmens in direktem Zusammenhang mit hohen Werten in der Kundenzufriedenheit. Um weiterhin wachstumsfähig zu bleiben, gilt es, Prozessen im Marketing, Vertrieb und im Service die optimale Struktur zu verleihen. Mit dem CRM-System von Microsoft



Planen Sie noch oder
ist Ihr Erfolg schon da?

Ihr Systemhaus-Partner für IT-Unternehmenslösungen, die hersteller–unabhängig individuell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind.

Unser Ziel ist Ihr Erfolg!

faktor drei
mac store & it-solutions

faktordrei GmbH
Niemeierstraße 12, 32758 Detmold
Tel. (0 52 31) 94 408 - 0, Fax - 22

eMail info@faktordrei.de
Web www.faktordrei.de

Dynamics gelingt eine zentrale Verwaltung, Verarbeitung und Bereitstellung von Daten. Die Stärken dieser Lösung liegen auf der Hand: Die gewohnte Office Umgebung steigert durch die intuitive Benutzung nicht nur die Akzeptanz bei den Mitarbeitern, sondern verhilft ebenfalls zu einem schnellen und sinnvollen Einsatz. Die verbesserte Produktivität und Plattformflexibilität machen es zu einem effektiven Werkzeug. Denn durch die prozessorientierte Datenauswertung wird mit Microsoft Dynamics CRM das Fundament zur Auswertung von Kundeninformationen und ihren Bedürfnissen gebaut. Zielführende Entscheidungen können in allen Bereichen verbessert hergeleitet werden. Dabei kann Microsoft Dynamics CRM an die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens dynamisch angepasst werden. Es integriert sich in das Unternehmen und bleibt durch Erweiterungsmöglichkeiten flexibel.

Diese Stärken jedoch lassen sich eben nur dann nutzen, wenn der Dienstleister sich mit dem Unternehmen im Detail auseinander setzt. Mit bereits 20-jähriger Tradition und einem Team von 75 Mitarbeitern entwickelt die TSO-DATA Softwarelösungen auf Basis von Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics CRM und Business Intelligence für den Versandhandel sowie für andere mittelständische Unternehmen aus dem Bereich Handel & Fertigung. Durch die Kombination der Kompetenzen im Bereich Business Anwendungen und IT-Infrastruktur, ist TSO-DATA in der Lage ihren Kunden einen IT-Full-Service sowie eine ganzheitliche und nachhaltige Projektbetreuung zu bieten. Erst durch diese ganzheitliche Rund-um-Dienstleistung und den partnerschaftlichen Dialog wird die TSO-DATA ihrem Anspruch, den Kunden sicher durch das Softwareprojekt zu navigieren und aus dem Datenlabyrinth zu manövrieren, gerecht.

▸ www.tso.de



SVEN J.F. WAHLERS
LEITUNG MICROSOFT DYNAMICS CRM)



Kommuniktionsregeln neu definiert

AGFEO TELEKOMMUNIKATION STARTET IN EINE NEUE UND FLEXIBLE KOMMUNIKATIONSWELT



DIE ES 516 IST FÜR DEN HOME- UND SMALL-OFFICE BEREICH UND DIE ES 522 FÜR DEN SMALL BUSINESS UND BUSINESS BEREICH ENTWICKELT. (FOTO: AGFEO GMBH & CO. KG)

Mit den AGFEO elements Kommunikationssystemen ist es erstmalig möglich, TK-Systeme nach Kundenwunsch und nicht nach Herstellervorgaben einzustellen. Das benutzerorientierte elements System ist derzeit einzigartig im Markt und mit keinem anderen TK-Produkt vergleichbar.

Mit der neuen, innovativen AGFEO elements ES 516 oder der ES 522 entscheidet der Kunde sich für TK-Systeme für bis zu maximal 30 Endgeräte, welche die Kommunikationsregeln neu definieren. Das elements System bietet unter anderem z.B. eine Flexibilität über ihre Rufprofile, wie sie bis dato nicht möglich waren. Konfiguriert wird das System einfach über den Browser. Da keine spezielle Software installiert werden muss, ist die Konfiguration somit plattformunabhängig – ein Beweis für die Flexibilität des Systems! Durch die neuen Rufprofile können sehr viele individuelle Benutzereinstellungen vorgenommen werden. Der neue Konfigurator ist so konzipiert, dass die Installation schnell und einfach zu handhaben ist. Ein weiteres Novum sind die Voiceboxen. Sechs sind bereits on-board und frei konfigurierbar. Dies macht ein zusätzliches A-Modul 42 oder einen externen Anrufbeantworter überflüssig.

Die ES 516 ist für den Home- und Small-Office Bereich und die ES 522 für den Small Business und Business Bereich entwickelt.

Grundausbau ES 522

- 2xDigitalport,jeweilsschaltbarISDNextern (Mehrgeräte- oder Anlagenanschluss nach DSS1 Protokoll)/ intern S0 / UP0 2 x ext. S0 (nicht schaltbar)
- 2 x UP0 (nicht schaltbar)
- 8 x a/b Ports, Wahlverfahren IWV oder MFV. Datenübertragung bei Modems mit bis zu 33.6k nach V.34+ Protokoll, CLIP-Funktion.
- 1 x Anschluss für externe Wartemusik (MoH) über a/b Port 7
- 4x IP Sprachkanäle
- 1 x integrierter SIP-Registrar zur Anbindung von bis zu 8 SIP-Endgeräten
- 1 x integrierter ASIP-Registrar zur Anbindung von bis zu 8 ASIP/IoP AGFEO System-IP Endgeräten
- 1 x integrierter TK-Suite Server
- 6 individuell konfigurierbare Voice-Boxen (zentraler AB)
- 1 x Türschnittstelle nach FTZ Norm
- 3 x Schaltrelais
- 1 x LAN-Schnittstelle 10/100
- 1 x USB Host Schnittstelle
- Software TK-Suite elements für Windows 8 und 7 und MAC OS X 10.6 (64 Bit Intel)

Grundausbau elements ES 516

Wie elements ES 522: allerdings ohne:

- 2 x ext. S0 (nicht schaltbar)
- 2 x UP0 (nicht schaltbar)

www.agfeo.de

Sicherer Datenaustausch

CONSECUR GMBH STELLT ONLINE-DATENRAUM VOR

Unternehmen und Organisationen senden täglich vertrauliche Dokumente wie Tabellen, Präsentationen und Vertragsentwürfe per E-Mail an Partner, Kunden und Mitarbeiter. Dabei bleibt häufig unbeachtet, dass eine E-Mail jederzeit kopier- und weiterleitbar ist. Als Partner der Filespots GmbH ist ConSecur in der Lage, den Datenaustausch auf einem hochsicheren, Bundesdatenschutzgesetz konformem Niveau zu ermöglichen. Kunden, Geschäftspartner und Mitarbeiter arbeiten standortübergreifend zusammen und greifen auf eine gemeinsame Datenbasis zu. Einfach, schnell und abgesichert nach bundesdeutschem Recht. ConSecur liefert mit dem Online Datenraum der Filespots GmbH eine überzeugende Antwort auf den steigenden Bedarf nach flexiblen Arbeitszeitmodellen wie dem Home-Office. Filespots gestattet berechtigten Nutzern an jedem Ort, zu jeder Zeit und mit jedem Gerät Zugriff auf ihre Daten. Das Filespots-Netzlaufwerk ist in die Arbeitsumgebung integriert und damit intuitiv bedienbar. ConSecur-Geschäftsführer Norbert Book: „Mit dieser Lösung haben auch mittelständische Unternehmen endlich die Möglichkeit, von allen Cloud-Vorteilen zu profitieren." Bisher haben Cloud-Lösungen den Anspruch an Datensicherheit und Datenschutz nur unzureichend erfüllen können. „Aus vielen Gesprächen weiß ich, dass das Vertrauen in die Technologie schlicht fehlte", sagt Norbert Book. Filespots gestattet die rechtssichere Datenspeicherung und -verarbeitung auf höchstem Niveau. Alle Daten werden in deutschen Rechenzentren georedundant gespeichert und sowohl auf dem Transportweg als auch (wenn gewünscht) auf den Server verschlüsselt. Norbert Book: „Damit sind Daten so sicher aufbewahrt wie in einem Safe." Die Datenübertragung in den Online-Datenraum erfolgt automatisch mit einer 256-Bit-AES-Verschlüsselung, wie sie auch von Banken genutzt wird. Darüber hinaus hat Filespots eine weitere Sicherheitslücke der Cloud-Technologie geschlossen. Das Cloud-Gap bezeichnet die Lücke zwischen Übertragung und Ablage der Daten am Speicherort. Filespots bietet damit die vollständige lokale Verschlüsselung der Dateien und, falls notwendig, die zusätzliche Verschlüsselung auf dem Server. Damit eskortiert Filespots alle Daten zu jeder Zeit.



CONSECUR-GESCHÄFTSFÜHRER **NORBERT BOOK** (FOTO: CONSECUR)

▶ www.consecur.de/cloudgap

TSO DATA Business-Systemhaus
Microsoft Dynamics

Umfassend informiert: Unsere Microsoft Dynamics CRM Webcast-Reihe 2013

Jeden Kunden im Blick.

Das Wissen über Kunden ist Ihr Kapital. Geben Sie diesen Informationen die richtige Struktur.

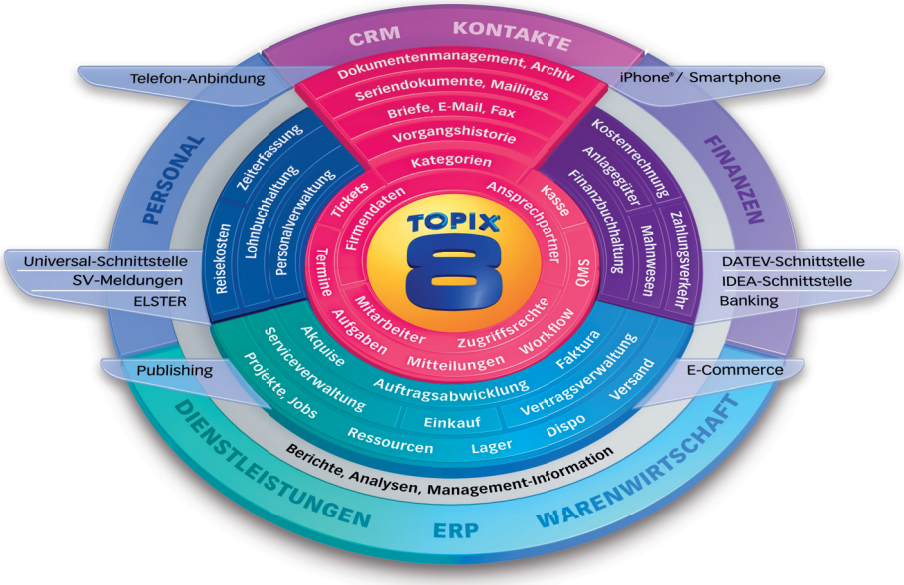
Mit unserer CRM-Lösung setzen wir auf eine Kombination aus Ihrer gewohnten Office-Umgebung und dem leistungsfähigen Microsoft Dynamics CRM. Sie profitieren im Marketing, Vertrieb und Service von einer durchgängigen Lösung, die schnell einsetzbar und flexibel anzupassen ist.

11. Juni 2013: Webcast Microsoft Dynamics CRM für prozessorientiertes Marketing. Anmeldungen und weitere Infos hierzu unter www.tso.de.



Softwarelösungen die organisieren

MODULAUFBAU UND SYSTEMGRAFIK



DAS IT-SYSTEMHAUS FAKTORDREI GMBH AUS DETMOLD BIETET FLEXIBLE UND VIELSEITIGE SOFTWARELÖSUNGEN AN

Entsprechend den Kundenwünschen und technischen Anforderungen erarbeitet das Team der faktordrei GmbH Konzepte und setzt diese kostengünstig und termingerecht um. „Unser Vorteil im Bereich der Softwarelösungen sehe ich in den flexiblen Möglichkeiten unserer Entwicklung. Von der individuellen Programmierung mit FileMaker, über das speziell für den Mac entwickelte Daylite bis zur sehr umfangreichen und modular aufgebauten TOPIX-Lösung ist für unsere Kunden alles dabei“, erläutert Michael Wolff, Geschäftsführer der faktordrei GmbH.

FileMaker

Die Server-Datenbanksoftware FileMaker ist eine schnelle, zuverlässige und bedienerfreundliche Lösung, mit der Sie Kontakte, Projekte, Anlagen und vieles mehr einfach und effizient in Ihrem Unternehmen organisieren können. FileMaker ist eine der weltweit erfolgreichsten und einfach zu bedienenden Datenbankanwendung. Sie ist plattformunabhängig und kann an die speziellen Anforderungen und Bedürfnisse angepasst werden. Selbst mobile Lösungen für Apple iOS, Android und Windows 8 sind kein Problem. Wer eine individuelle Software braucht ist mit FileMaker gut beraten.

Daylite

Eine Speziallösung nur für die Mac-Umgebung als Betriebssystem stellt das Softwareprodukt Daylite da. Der Vorteil liegt hier in der tiefen Integration der Software in das Betriebssystem. Mit der CRM-Software für Ihren Mac Daylite organisieren Sie Ihr gesamtes Unternehmen von Projekten, über Verkäufe, E-Mails, Meetings, Kalender, Kontakte, bis hin zu Notizen und vielem mehr. Und das ganz besondere ist, dass Sie mit Daylite Ihr Büro auch in der Hosentasche haben. Über

Stahlhallen Janneck GmbH
www.stahlhallen-janneck.de
Kompetent in Service und Beratung
Zum Gewerbegebiet 23 • 49696 Molbergen
Tel.: +49 (0) 44 75 / 92 93 0-0 • Fax: +49 (0) 44 75 / 92 93 0-99
info@stahlhallen-janneck.de

KAESER KOMPRESSOREN
Kolben- + Schraubenkompressoren, neu und gebraucht, Druckluftbehälter, Planung, Beratung, Reparaturen
GNIZIA KOMPRESSOREN
32007 Herford
Postfach 1727
Am Zubringer 24
32107 Bad Salzuflen
Telefon (0 52 21) 7 11 33, Fax 7 11 23

iPhone und iPad greifen Sie von unterwegs auf alle wichtigen Informationen zu. Das entlastet Sie bei der Arbeit und bringt schnelleren Umsatz beim Kunden vor Ort. Wer Mac´s nutzt, findet mit Daylite ein umfangreiches Tool für die tägliche Arbeit.

TOPIX

Dies ist eine modulare Business-Software, die alle Bereiche einer Unternehmensverwaltung abdeckt. Durch entsprechende Modul-Konfiguration passt sich das CRM- und ERP-System für Mac und Windows an die unterschiedlichsten Anforderungen kleiner und mittelständischer Betriebe in allen Dienstleistungs-Branchen, im Medienbereich, in Agenturen, in Produktionsbetrieben und im Handel an. TOPIX bietet zwei Produktlinien, die an die Anforderungen unterschiedlicher Betriebsgrößen angepasst sind: Das große modulare System ist ausgelegt für den Bedarf der kleineren und mittleren Unternehmen von fünf bis zu mehreren hundert Mitarbeitern. Da aber auch Einzelunternehmen und kleine Betriebe mit nur zwei oder drei Arbeitsplätzen in der Verwaltung vielfältige und anspruchsvolle Aufgaben lösen müssen, wünschen sich auch diese Firmen eine Software, die ein rundum professionelles Arbeiten erlaubt. Für diese Anwendergruppe bietet TOPIX eine Basic-Version an mit erstaunlich umfassendem Funktionsspektrum und einem Preismodell, das auch für kleinste Firmen ausgesprochen attraktiv ist. Wer eine Komplett-Lösung mit CRM, Warenwirtschaft, Personal- und Finanzbuchhaltung braucht, der sollte sich TOPIX näher anschauen.

Was alle Lösungen gemeinsam haben, sind die Möglichkeiten der individuellen Programmierung und Anpassung an ihre spezielle Bedürfnisse im Unternehmen. Die faktordrei GmbH berät Sie kompetent in Fragen der Softwarelösungen und bietet darüber hinaus auch passende Server-Leistungen mit schnell verfügbarem Support und flexiblem Service an.

▶ www.faktordrei.de



MICHAEL WOLFF
GESCHÄFTSFÜHRER
FAKTORDREI GMBH
(FOTOS: FAKTORDREI GMBH)








Maaß
INDUSTRIEBAU

Lagerhallen
Produktionshallen
Bürogebäude
Hallensanierungen

Maaß Industriebau GmbH
Richthofenstraße 107
32756 Detmold

Tel. 05231 - 910 25 - 0
Fax. 05231 - 910 25 - 20
Mobil. 0171 - 823 40 83

www.maass-industriebau.de
info@maass-industriebau.de

Zeitwirtschaft – Mehr als die Ablösung der Stempeluhr?

STEFAN POST, GESCHÄFTSFÜHRER SP_DATA GMBH & CO. KG, ÜBER DIE WACHSENDE BEDEUTUNG DER ZEITWIRTSCHAFT IN UNTERNEHMEN UND DEN NUTZEN FÜR ANWENDER

Herr Post, die Zeitwirtschaft wird zunehmend auch in kleineren und mittleren Unternehmen thematisiert. Warum gewinnt dieses Thema an Gewicht und welche Gründe gibt es dafür?

Diesen Trend können wir absolut bestätigen. Waren es vor einigen Jahren insbesondere Lösungen für die Personalabrechnung, die nachgefragt wurden, interessieren sich heute potentielle Kunden fast ausschließlich für die Kombination von Personalabrechnung und Personalzeitwirtschaft.

Auch die SP_Data-Bestandskunden rüsten kräftig nach. Wir spüren eine deutliche Zunahme an Nachkäufen unserer Lösung für die Personalzeitwirtschaft. Diese Kombination ermöglicht ein professionelles Workflow-Management mit erheblichem Einsparpotenzial. Die Gründe hierfür sind vielschichtig. Globalisierung und Flexibilisierung des Arbeitsmarktes setzen eine Flexibilisierung von Arbeitszeitmodellen voraus. Innovative, bedarfsorientierte Arbeitszeitmodelle erhöhen die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens. Bedenkt man, dass durch die Umstellung auf Jahresarbeitszeitkonten mit flexiblen Arbeitszeitkorridoren konjunkturelle oder saisonale Bedarfsspitzen so abzufedern sind, dass keine Überstundenzuschläge fällig werden, spiegelt das den direkten Return On Investment wider.

Den Mitarbeitern geben flexible Arbeitszeitregelungen Freiräume für die Berücksichtigung privater und beruflicher Interessen. Gerade im Mittelstand ist dies ein wichtiger Baustein im Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter. Hinzu kommt eine nicht zu unterschätzende Mitarbeitermotivation durch Systeme zum Employee Self Service. Sensible, personenbezogene Daten zur Arbeitszeit, die durch ein Zeitwirtschaftssystem generiert werden, stehen für Mitarbeiterportale zur Verfügung. Die Administration in weiten Teilen in die Verantwortung des Mitarbeiters selbst zu geben, macht den Prozess nicht nur effizienter, sondern steigert die Eigenverantwortung des Einzelnen und somit die Motivation.

Wie sehen Sie die Entwicklung des Marktes für Zeitwirtschaftssysteme?





STEFAN POST: „HEUTE INTERESSIEREN SICH UNTERNEHMEN FAST AUSSCHLIESSLICH FÜR DIE KOMBINATION VON PERSONALABRECHNUNG UND PERSONALZEITWIRTSCHAFT.“ (FOTO: SP_DATA)

Wenn administrative Arbeiten reduziert und Kosten eingespart werden sollen, wird es in Zukunft darum gehen, die Zeitwirtschaft mobiler zu machen, um sie in allen Branchen nutzen zu können.

Drei Beispiele: Im Außendienst kommen Mobiltelefone, Smartphones oder Webanwendungen zum Einsatz, um Zeiten, Anträge oder Einsätze auszutauschen. Das Baugewerbe nutzt die mobile Technik, da raue Einsatzbedingungen spezielle Endgeräte für die Erfassung der Arbeits- und Projektzeiten erfordern. Der Vorteil ist, dass diese Enderfassungsgeräte nach Rückkehr der Mitarbeiter in der Betriebsstätte maschinell ausgelesen werden. Innerhalb der Logistikbranche werden Software-Schnittstellen zur Anbindung von elektronischen Fahrtenschreibern genutzt. Die mobil erfassten Daten werden automatisch eingelesen und fließen in die Projektberechnung, die Zeit- und die Entgeltabrechnung ein. Wichtig ist, dass die Anwendung der mobilen Zeiterfassung einfach und intuitiv ist.

▶ www.spdata.de





Bestmöglicher Service für Wohlfühl-Möbel

WÖSTMANN MARKENMÖBEL WÄCHST WEITER IN KOOPERATION MIT DEM IT-PARTNER MODUS CONSULT AG

Seit der Gründung 1998 hat sich Wöstmann Markenmöbel zu einer der führenden deutschen Möbelmarken entwickelt. Rund 600 Menschen engagieren sich in der Zentrale in Gütersloh und an drei deutschen Produktionsstandorten für ein nachhaltiges Wohlgefühl mit hochwertigen Möbeln. Im Vergleich zu anderen Anbietern ist Wöstmann einer der wenigen Produzenten, die Wohnwelten aus einem Guss anbieten – von kompletten Wohnsystemen bis zum modernen Speisezimmer mit Tischen und Stühlen, vom Massivholz bis zur Designer-Kollektion. Wöstmann Markenmöbel stehen für beste Qualität in allen Materialien und hochwertigste Verarbeitung. Das Unternehmen sieht sich als Nummer 1 beim Service und unerreicht bei Sonderanfertigungen und Erfüllung der individuellen Kundenwünsche: „Wenn jemand ein Aquarium in seine Schrankwand stellen will, fertigen wir innerhalb von 15 Minuten eine Skizze dafür an und besprechen das“, betont Geschäftsführer Norbert Wöstmann.

Unternehmenssoftware sorgt für optimale Auftragsabwicklung

In den Anfängen des Unternehmens versuchte man bei Wöstmann noch, die Auftragsabwicklung und die Warenwirtschaft mit Word und Excel abzuwickeln. Aufgrund des sprunghaften Wachstums stieß man hier schnell an die Grenzen des Machbaren und entschloss sich, ein integ-

riertes ERP-System einzuführen. Der Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics blieb Wöstmann Markenmöbel treu: „Die Funktionalitäten sind einfach nach wie vor überzeugend und bestens geeignet, um unsere Prozesse abzubilden“, stellt der Geschäftsführer Technik/Service, Martin Schlautmann, heraus. Zunächst wurden insbesondere die Auftragsabwicklung sowie die Finanzbuchhaltung mit dem System realisiert. Mit dem ebenfalls in Gütersloh ansässigen IT-Partner MODUS Consult wurde gemeinsam die vertikale Branchensoftware MODUS FURNITURE speziell für den Möbelbereich konzipiert. Hierdurch hat Wöstmann heute eine absolut maßgeschneiderte Branchensoftware im Einsatz, die alle Prozesse und Abläufe des Unternehmens detailgetreu abbildet.

Ausgeprägter Service mit Sicherheitscheck

Durch die genaue Prozessplanung von Wöstmann werden schon beim Eingang der Bestellung eines Verkäufers aus dem Möbelhaus mögliche Fehler aus den Bestellungen herausgefiltert. Die Order wird von der Abteilung Verkauf erfasst. Von dort aus werden bei Bedarf sofort Rückfragen zur Klärung an den Verkäufer des Möbelhauses gestellt. Wenn dieser Vorgang abgeschlossen ist, geht der erfasste Auftrag an die Abteilung Service. Dort wird der komplette Auftrag noch einmal vollständig durchleuchtet, ob alle Angaben stimmig sind. Sind alle Fragen geklärt, wird die Bestellung an die Produktion und an den Kunden bestätigt und, wie mittlerweile bei 70 Prozent aller Aufträge, mit einer Skizze versehen. „So können wir am Ende dieser Kette zu 99,9 Prozent sagen, dass keine Fehler mehr in der Bestellung sind“, betont Martin Schlautmann. Diese Vorgehensweise wird vom Handel sehr gut angenommen, denn die Verkäufer sind auch bei Fehlern vollständig abgesichert und können sich auf eine hundertprozentige Bestellkontrolle durch Wöstmann verlassen. Natürlich sind als Folge auch die Beanstandungen insgesamt deutlich zurückgegangen und die Kundenzufriedenheit spürbar gestiegen.

Alle Unternehmensdaten im Blick

Wöstmann setzt die an Microsoft Dynamics angebundene Business Intelligence Software QlikView ein, die mit integrierter Qualitätssicherung arbeitet. Die Absatzdaten können mit QlikView beispielsweise nach Typen, nach Teilen oder nach Regionen in Deutschland klassifiziert werden. „Wenn man das System unternehmensweit einsetzt, decken QlikView-Reports alle Geschäftsbereiche und Unternehmensdaten, von Finanzen über Qualitätssicherung und Auftragsabwicklung bis hin zu Daten außerhalb des ERP-Systems ab. So profitieren wir unternehmensweit von besserer Arbeitsleistung“, erläutert Martin Schlautmann.

Bei Wöstmann wird mit MODUS Consult und der Branchensoftware MODUS FURNITURE weiterhin das Konzept eines durchgängigen Supply Chain Managements verfolgt: Alle Prozesse von der grafischen Auftragsplanung über die Bereiche Angebot, Bestellung, Material- und Fertigungslogistik bis zur Auslieferung an den Handel sind in die ERP-Software integriert. Das System stellt alle Funktionalitäten für die Segmente Bad/Küche, Wohnen/Schlafen, Büromöbel, Polstermöbel oder Objektfertiger zur Verfügung. Für Wöstmann als Allround-Anbieter eine wichtige Arbeitsgrundlage für den hohen Qualitätsanspruch.

▶ www.modusconsult.de



High-End-Qualität braucht nicht viel Zeit. Sondern nur etwas Knopfdruck.

Der digitale Produktionsdruck bietet echte Wettbewerbsvorteile. Produzieren Sie komplette Printprodukte in nur einem Arbeitsgang in offsetnaher Qualität. Und sogar in mittleren Auflagen erstaunlich wirtschaftlich.

Wie Sie mit Production Printing produktiver und flexibler werden, erläutern Ihnen die Spezialisten von Janson & Even. Rufen Sie an: **0 52 51/14 41-0**

Weitere Informationen: **www.janson-even.de**

Janson & Even
Office- & IT-Lösungen



Dokumenten-Management nimmt Fahrt auf

STEIGERUNG DER PRODUKTIVITÄT UND EFFIZIENZ IN DEN ARBEITSABLÄUFEN DURCH DOKUMENTEN-MANAGEMENT-SYSTEME

DIPL. BETRIEBSWIRT
ANDREAS BOENKE
GESCHÄFTSFÜHRER
ROSENBERGER GMBH & CO.KG

Über viele Jahre hat sich das Thema Dokumenten-Management am Markt entwickelt. Waren solche Systeme (DMS) lange der Großindustrie vorbehalten, hat sich die Nachfrage grundlegend geändert. Auch der Mittelstand hat die Vorteile von modernen Dokumenten-Management-Systemen erkannt – zumal sie mittlerweile absolut bezahlbar sind. Dazu sollte man wissen, dass Dokumenten-Management-Systeme mehr beinhalten als die reine Abspeicherung von Dokumenten und Daten. Vielmehr wollen DMS-Hersteller eine Erleichterung im gesamten Ablauf eines Betriebes im Bereich von papiergebundenen Dokumenten (z.B. Angebote, Bestellungen, Eingangsrechnungen, Lieferscheine, technische Zeichnungen und Dokumentationen, etc.) und Daten (z.B. Ausgangsrechnungen, Korrespondenz, E-Mails, etc.) erreichen. Die Einführung solcher Dokumenten-Management-Systeme bedingt jedoch eine genaue Prüfung in Bezug auf die eigene Organisation, die technischen Möglichkeiten und die sinnvolle Umsetzung.

Mehr dazu erfahren interessierte Unternehmen unter www.rosenberger-data.de bei der Rosenberger GmbH & Co. KG – dem Spezialisten für digitale Archivierung, Dokumenten-Management und Workflow-Systeme. Im Juni finden zu diesem Thema zudem Workshops statt. Die Termine sind unter workshops.rosenberger-data.de zu finden.

▶ www.rosenberger-data.de



Gute Mitarbeiter: gefragt aber schwer zu finden

MITARBEITER FINDEN, HALTEN UND ENTWICKELN - HINDERNISSE UND LÖSUNGEN

Gute Mitarbeiter sind gefragt, aber rar gesät, wie man derzeit von jeder Personalleitung erfahren kann. Und nicht nur das: die besonderen Talente werden so frühzeitig „gejagt“, dass sogenannte Talentscouts schon in Schulen unterwegs sind. Wenngleich in der anglo-amerikanischen Welt schon lange vom „Krieg um die Talente“ gesprochen wird (ich habe den Begriff zuerst Ende der 1990er Jahre in den USA gehört), so ist die Notwendigkeit einer systematischen und sehr frühzeitigen Kontaktierung zukünftiger Mitarbeiter hierzulande vergleichsweise spät erkannt worden. Umso interessanter sind allerdings aktuelle Wege und Ansätze.

Ich konnte jüngst die Arbeit der B&B Personal- und Unternehmensberatung in Osnabrück kennenlernen, die bereits in Schulen kommunikative Fähigkeiten als Vorbereitung für das Arbeitsleben vermitteln. In einem nächsten Angebot wenden sich die Berater an Auszubildende, um diese kompakt und systematisch im Bereich „soft skills“ - also Auftreten, Präsentation, Gesprächsführung etc. - zu qualifizieren. In enger Zusammenarbeit mit regionalen mittelständischen Unternehmen wird aus diesem Angebotsbündel jetzt eine Akademie für Auszubildende entstehen, die mit Sicherheit auch einen Standortfaktor darstellen wird.

Hier verstärkt sich ein Trend: Menschen zu finden, mit dem Unternehmen zu verbinden und gezielt zu entwickeln erfordert heute miteinander verknüpfte Maßnahmen, die bereits potenzielle Mitarbeiter im Jugendalter einbezieht. Die Kunst liegt vor allem darin, ein umfassendes Personalsystem zu schaffen, das den Beschäftigungszyklus abbildet, gleichzeitig aber in den Maßnahmen so flexibel zu bleiben, dass individuelle Bedürfnisse erkannt und adressiert werden.

Hier können die Personaler von den Marketingleuten lernen: Schon lange gibt es keine klar umrissenen und voneinander eindeutig abgrenzbare Zielgruppen für Produkte und Dienstleistungen mehr. Konsumenten sind vielmehr unberechenbar, widersprüchlich, nur begrenzt loyal. Ähnliches können wir auch für die Zielgruppen der Personaler feststellen. Es gibt nicht „die Nachwuchsgruppe“, es herrscht eine Atomisierung, der eher mit unscharfen Aktivitäten begegnet werden kann. es ist daher kein Wunder wenn die Unternehmen erkennen, dass sie als



WIR Juni 2013
Mitarbeiter frühzeitig finden, halten und entwickeln – Hindernisse und Lösungen

WIR Juli 2013
Handeln wie ein Unternehmer - 5 Erfolgsfaktoren
Erfolgsfaktoren für Wachstum und Entwicklung

WIR August 2013
Wirksame Führungsinstrumente - eine gezielte Auswahl
Mit den richtigen Methoden und Instrumenten zum Erfolg

potenzielle Arbeitgeber (schon dieser Begriff kann hinderlich sein) insgesamt attraktiv erscheinen. Lösungen liegen in Begegnungsplattformen, Projekten, gemeinsamen Aktionen, mit denen das Unternehmen sich in Szenen hineinwagt. Wir befinden uns in einem Stadium des Experimentierens.

Generationenübergreifende Kommunikation

Ein Sonderthema mit besonderer Hebelwirkung ist die Kommunikation zwischen verschiedenen Altersgruppen in den Unternehmen. Wie mir Philipp Ax, der Geschäftsführer der oben erwähnten Beratungsfirma B&B im Gespräch bestätigte, müssen Nachwuchskräfte heute vor allem kommunikativ, selbstbewusst, kompetent, repräsentativ und teamfähig sein. Aber die Herausforderung, so Philipp Ax, liege nicht einseitig bei den Auszubildenden oder den „young professionals“, die sich in einer für sie neuen Kultur zurechtfinden müssten.

Ebenso seien Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den unterschiedlichen Altersgruppen aufgefordert, die eigenen kommunikativen Fähigkeiten weiter zu entwickeln, um mit den jungen Menschen wirksam zusammen arbeiten zu können. Die Unternehmen, so Ax, seien gefordert, mehr als nur monetäre Reize zu bieten, denn für die neuen jungen Mitarbeiter stünden Wertschätzung, ein förderliches Arbeitsumfeld, Entwicklungsmöglichkeiten, Entscheidungsspielräume und zeitliche Freiräume für außerberufliche Aktivitäten an der Spitze der Erwartungen.

Mir persönlich fällt auf, dass die jungen Einsteiger, vor allem die Abgänger von den Hochschulen, mittlerweile hinsichtlich ihrer Gesprächs- und Präsentationstechniken so manchen älteren Vorgesetzten ins Schwitzen bringen. Tatsächlich haben viele ältere Führungskräfte die notwendigen Methoden und die einzelnen Instrumente nie systematisch trainiert und sich angeeignet. In meinen Beratungskontexten stelle ich dann häufig fest, dass diese Führungskräfte auf die Anwendung dieser Methoden und Instrumente dann ganz verzichten, sie retten sich mit Vermeidung und Improvisation, womöglich, um sich nicht vor den Jüngeren zu blamieren. Das ist kontraproduktiv, hier sind Nachqualifikationen der Älteren notwendig, um die Gesamtwirksamkeit zu steigern.

Positive Erfahrungen haben zahlreiche Unternehmen hingegen mit Projektarbeit gemacht, bei der Mitarbeiter aus unterschiedlichen Alters- und Hierarchiegruppen unter geeigneten Spielregeln zusammengearbeitet haben. Es zeigt sich, dass selbst Berufsstarter - zumindest die qualifizierten - selbstbewusst und kompetent ihren Beitrag zur Projektgruppe leisten können und wollen. Unternehmen sollten diese Lerngelegenheiten systematisch anbieten, um das Verständnis zwischen den Generationen und das Lernen voneinander zu fördern.

Anforderungen an Führungskräfte

Was sind eigentlich die Grundaufgaben von Führungskräften? Ruth Seliger unterstreicht in ihrem „Dschungelbuch der Führung“, dass es zwei vordringliche Aufgaben gebe: erstens die Schaffung von Verbindungen und von Austausch, zweitens das Herbeiführen von Entscheidun-

gen. Angesichts der weiter gestiegenen Anforderungen an Unternehmen in Sachen Mitarbeiterfindung, -bindung und Entwicklung lasten hier große Erwartungen auf den Vorgesetzten.

Ein Defizit liegt, wie schon ausgeführt, darin, dass zahlreiche ältere Führungskräfte ihre Methoden und Instrumente nicht ausreichend weiterentwickelt haben. Wie Fredmund Malik in seinem Buch „Führen Leisten Leben“ ausführt: es geht hier nicht um die ideale, sondern um die wirksame Führungskraft, die an ihren Resultaten gemessen werde. Der Prüfstein sei die Erreichung von Zielen und die Erfüllung von Aufgaben.

Malik macht sehr deutlich, dass für ihn „Management“ ein Beruf ist, der zu erlernen ist. Eine Führungskraft müsse vor allem die eigenen Kernaufgaben kennen, die Werkzeuge beherrschen, Grundsätzen und Prinzipien folgen und Verantwortung für das Handeln übernehmen. Um neue Mitarbeiter zu gewinnen, im Unternehmen zu halten und deren Fähigkeiten weiterzuentwickeln bedarf es, so können wir mit Malik fordern, darüber hinaus eines integren, vertrauenswürdigen Vorgesetzten (männlich oder weiblich). Ich ergänze an dieser Stelle, dass die Grundlage angemessener Mitarbeiterführung zunächst die Selbstführung ist, also Einstellungen und Methoden zur zielgerichteten Führung der eigenen Person (vgl. dazu die Artikel in Wirtschaft Regional März 2013).



Fazit

Wer nicht experimentiert, hat schon verloren. Unternehmen sind gut beraten, sich aus zu komplexen Geflechten der klassischen Maßnahmen der Personalgewinnung, - bindung und weiterentwicklung zu befreien. Individualisierte Angebote, Attraktivität als Arbeitgeber, Lern- und Begegnungsplattformen, generationsübergreifende Projekte - das sind die Ansätze, mit denen Menschen verschiedener Altersstufen gewonnen und gehalten werden können.

Der Autor

Burkhard Bensmann, Jahrgang 1959, Dr. phil., selbstständiger Organisationsberater und Coach für Führungskräfte und Autor mit Basis Osnabrück. Bensmann setzt in der Begleitung von Organisationen und Führungskräften auf Vertrauen, Wirksamkeit und Nachhaltigkeit. In den über fünfundzwanzig Jahren seiner freiberuflichen Beratertätigkeit begleitete er Unternehmen insbesondere in Veränderungsprozessen.

Seit 1990 Lehrtätigkeit an Hochschulen. Im Dezember 2010 wurde er zum Honorarprofessor für Kommunikation und Organisationsentwicklung an der Hochschule Osnabrück berufen.

Seit 2008 führt er eine Interviewreihe mit Führungskräften zum Thema Selbstführung durch, bisher wurden über neunzig Gespräche geführt. Als Zwischenergebnisse legte er zwei Fachbücher vor.

BURKHARD BENSMANN
SELBSTSTÄNDIGER ORGANISATIONSBERATER UND COACH FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE UND AUTOR MIT BASIS OSNABRÜCK.



LENNARD STARK, 10. KLASSE DER VARENHOLZER REALSCHULE PRÄSENTIERT VOR DEM VERSAMMELTEN SCHÜLERFORUM DIE ERGEBNISSE DES WORKSHOPS „MEDIENNUTZUNG“. EINE SEINER HAUPTFORDERUNGEN: „WIR WÜNSCHEN UNS FREIEN ZUGANG ZUM INTERNET.“

Demokratie leben

GROSSES SCHÜLERFORUM ZUM THEMA PARTIZIPATION UND BESCHWERDE AUF SCHLOSS VARENHOLZ

Mitbestimmung, Teilhabe und Beschwerdemöglichkeiten von Kindern und Jugendlichen sollen zukünftig im pädagogischen Alltag des Internates Schloss Varenholz noch mehr an Bedeutung gewinnen. So haben die Schülerinnen und Schüler z. B. in Gremien wie der Internatsschülervertretung oder dem Klassenrat, aber auch über gewählte Vertreter wie die Gruppen- und Klassensprecher die Möglichkeit, ihre Interessen zu vertreten und aktiv am Internats- und Schulgeschehen mitzuwirken. Nachdem in der jüngsten Vergangenheit zur besseren Verzahnung dieser demokratischen Elemente schon ein Schülerparlament ins Leben gerufen wurde, veranstalteten Schule und Internat nun ein großes Schülerforum, an dem alle Schülerinnen und Schüler aus Schloss Varenholz wie auch aus den Partnereinrichtungen Gut Böddeken in Büren–Wewelsburg und der Grabbe-Jugendwohngemeinschaft in Detmold teilnahmen. Ziel der Veranstaltung war es, sowohl bei den Kindern und Jugendlichen als auch bei den pädagogischen Fachkräften ein erweitertes Demokratieverständnis zu implementieren. „Das Thema Partizipation von Kindern und Jugendlichen erfordert auch bei unseren Mitarbeitern eine Veränderung ihrer pädagogischen Haltung. Wenn wir die Schüler zu mehr Initiative und Teilhabe bewegen wollen, müssen wir mehr Vertrauen in sie entwickeln und auf mehr Verlässlichkeit und Verbindlichkeit achten.“, so Peter Greitemann, Internatsleiter auf Schloss Varenholz und Mitglied des Arbeitskreises Partizipation.

Eingeläutet wurde die Veranstaltung durch eine Vorstellungsrunde aller 21 Internatsgruppen der drei Einrichtungen im Innenhof des Schlosses Varenholz. Anschließend hatten die Schüler die Gelegenheit, an der Kennenlernparty mit Livemusik und Breakdance teilzunehmen und sich bei Geländespielen, einer Fackelwanderung sowie an einem Kletterbaum auszutoben. Am darauf folgenden Tag fand dann in der Aula der privaten Realschule das große Schülerforum für

die insgesamt ca. 300 Kinder und Jugendlichen im Alter von 7 – 18 Jahren statt. Im Rahmen dieses Forums wurde den Schülerinnen und Schülern die Möglichkeit gegeben, in einem großen Plenum über ihre Rechte und Pflichten zu diskutieren sowie Mitbestimmungs- und Beschwerdewege kennen zu lernen. In insgesamt 18 Workshops, unter anderem zu den Themen Mediennutzung, Gruppenregeln und Sanktionen, Schulkleidung, Zivilcourage oder Lernen und Hausaufgaben, entwickelten die Schülerinnen und Schüler zahlreiche Ideen und Vorschläge zur Verbesserung ihres Schul- und Internatsalltages. Anschließend präsentierten sie diese im Plenum allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern am Schülerforum.

Durchweg positiv und hoffnungsvoll äußerten sich die Kinder und Jugendlichen zum neuen Demokratieverständnis in ihren Internatseinrichtungen. So war der 16jährige Matthias aus Schloss Varenholz der Meinung, „dass wir jetzt viel häufiger als früher die Gelegenheit haben, offen zu diskutieren und zu kritisieren“. Die Wünsche und Erwartungen der Kinder und Jugendlichen waren aufgrund der unterschiedlichen Altersstruktur jedoch sehr unterschiedlich.

„Ich wünsche mir mehr Neonfarben bei der Schulkleidung“, lautete der sehnlichste Wunsch von 3. Klässler Jan-Luca aus dem Internat Gut Böddeken. Dem gegenüber äußerte sich Sina Groß, 17 Jahre, aus der Grabbe-Jugendwohngemeinschaft in Detmold vorausschauender:



„Die demokratischen Strukturen nehmen zu. Wichtiger ist allerdings, welche unserer Wünsche und Vorschläge letztendlich umgesetzt werden.“ Dies wird sich in den nächsten Wochen und Monaten entscheiden. In dieser Zeit obliegt es den 12 in das Schülerparlament gewählten Schülervertretern, die gesammelten Vorschläge und Wünsche nach Priorität zu ordnen und mit der Geschäfts- und Internatsleitung der drei beteiligten Einrichtungen Umsetzungsmöglichkeiten auszuhandeln.

▶ www.schloss-varenholz.de

PETER GREITEMANN
INTERNATSLEITER VON SCHLOSS VARENHOLZ UND MITGLIED IM ARBEITSKREIS PARTIZIPATION, HIESS DIE SCHÜLERINNEN UND SCHÜLER AUS SCHLOSS VARENHOLZ, GUT BÖDDEKEN UND DER GRABBE-WG AUS DETMOLD ZUM „GROSSEN SCHÜLERFORUM“ WILLKOMMEN.

(FOTOS: PRIVATSCHULINTERNAT SCHLOSS VARENHOLZ)

REFA-Grundausbildung 2.0

Ihr Basis-Know-how in Industrial Engineering.

inklusive dem neuen praktischen Methodentraining zur Erweiterung der Handlungskompetenz. Das ist Industrial Engineering in der Praxis!

Die erste REFA-Sommerakademie in OWL mit 2 Startseminaren:

1. Angebot komplett in 4 Wochen
vom 22.07.2013 – 16.08.2013

2. Angebot in 2 x 2 Wochen
vom 19.08.2013 – 30.08.2013
und 21.10.2013 – 31.10.2013



Weitere Infos unter www.refa-owl.de



REFA OWL-GESCHÄFTSFÜHRER
LARS PIELEMEIER
(FOTO: REFA OWL)

REFA-Grundausbildung 2.0

NEUE BASIS FÜR INDUSTRIAL ENGINEERING

REFA, Deutschlands traditionsreicher Verband für Arbeitsgestaltung, Betriebsorganisation und Unternehmensentwicklung, gilt heute als die Referenz in Industrial Engineering. Vor diesem Hintergrund hat der Verband seine allseits anerkannte und bewährte Grundausbildung komplett überarbeitet und aktualisiert. Die neue Generation heißt REFA-Grundausbildung 2.0 und versteht sich als das Basis-Know-how in Industrial Engineering.

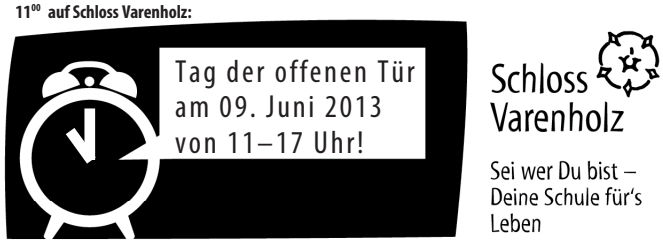
Seit Jahrzehnten gilt die Grundausbildung von REFA als Grundstein für einen erfolgreichen beruflichen Werdegang in Industrie und Wirtschaft, da sie handfest, praxisnah sowie umfassend war und ist. Größter Wert wurde seit eh und je darauf gelegt, dass die Inhalte mit den Tarifpartnern abgestimmt sind – eine Besonderheit unter der Vielzahl der sonstigen Aus- und Weiterbildungsangebote.

Mit der neuen Generation 2.0 sind darüber hinaus nun die sich abzeichnenden Markttrends und Kundenbedürfnisse berücksichtigt worden. Die aktualisierten und neuen Inhalte leiten sich jetzt umfassend vom Industrial Engineering ab. Dementsprechend sind die klassischen REFA-Standards angepasst und erweitert worden, und zwar immer unter Berücksichtigung der oft wegweisenden Vereinbarungen der Tarifpartner. Die Methodenkompetenz wird nun verstärkt vermittelt und trainiert: Dies erfolgt ganz neu in einer extra dafür vorgesehenen Praxiswoche.

Mit der Straffung der Ausbildungsdauer auf vier Wochen konnte zudem einem echten Bedürfnis der Unternehmen und der Teilnehmenden entsprochen werden.

▶ www.refa-owl.de

11[00] auf Schloss Varenholz:



Schloss Varenholz
Sei wer Du bist – Deine Schule für's Leben

Lern- und Leistungsprobleme in der Schule?
ADHS oder LRS? Wir helfen Ihrem Kind mit Geduld, individueller Zuwendung und viel Fachkompetenz.

Schloss Varenholz – Private Realschule
mit Internat für Mädchen und Jungen
32689 Kalletal | Tel.: 0 57 55 - 962-0
www.schloss-varenholz.de

Machen Sie, dass Sie weiterkommen



BERUFLICHE QUALIFIZIERUNG AUSBAUEN: DER BILDUNGSSCHECK HILFT BEI DER FINANZIERUNG

MELANIE TAUBE VON DER REGIONALAGENTUR OWL BERÄT UNTERNEHMEN UND BESCHÄFTIGTE ÜBER FÖRDERPROGRAMME ZUR BERUFLICHEN ENTWICKLUNG. (FOTO: REGIONALAGENTUR OWL/OSTWESTFALENLIPPE GMBH)

Flexibilität, Innovation, Qualität - ohne gut qualifizierte Mitarbeiter können Unternehmen im Wettbewerb nicht mehr bestehen. Weil die Anforderungen an die Qualifizierung in vielen Berufen ständig steigen, wird lebenslanges Lernen immer wichtiger. Bei der Finanzierung beruflicher Bildung können Unternehmen und Beschäftigte in Nordrhein-Westfalen den Bildungsscheck nutzen. Die Landesregierung fördert unter dem Motto „Machen Sie, dass Sie weiterkommen“ private und betriebliche Weiterbildungsausgaben mit bis zu 50 Prozent der Kosten, maximal 500 Euro pro Bildungsscheck. Dieses Angebot können Betriebe mit maximal 249 Beschäftigten, Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte, Selbstständige in den ersten fünf Jahren nach der Firmengründung und Berufsrückkehrende nach der Familienphase nutzen. Ältere Mitarbeiter, An- und Ungelernte, Beschäftigte, die seit mehr als vier Jahren nicht mehr in ihrem erlernten Beruf arbeiten, befristet Beschäftigte und Zeitarbeiternehmer können Bildungsschecks seit 2011 häufiger nutzen als bisher. Betriebe unter 250 Beschäftigten können 20 Schecks pro Jahr nutzen. Voraussetzung für den Erhalt eines Bildungsschecks ist ein Fördergespräch in einer der 41 Bildungsscheck-Beratungsstellen in Ostwestfalen-Lippe. Hier können Unternehmen und Beschäftigte Fragen zur Personalentwicklung und zu individuellen beruflichen Planungen klären. Viele dieser Stellen beraten auch zum Bundesprogramm Bildungsprämie, das zusätzliche Fördermöglichkeiten bietet.

Die Regionalagentur OWL unter dem Dach der Ostwestfalen-Lippe GmbH ist verantwortlich für die Umsetzung des Bildungsschecks in OstWestfalenLippe. Sie berät Unternehmen und Beschäftigte zum Bildungsscheck und koordiniert den Erfahrungsaustausch aller Beratungsstellen in der Region.

▶ www.regionalagentur-owl.de

A2 FORUM
ZENTRUM FÜR
MESSE KONGRESS EVENT
Perfekte Verkehrsanbindung
Variables Raumprogramm
Flexibler Service
Hervorragendes Catering



+49 (0)5242 969-0
info@a2-forum.de
www.a2-forum.de



VL:
WILFRIED JOLMES
PROF. DR. NANCY V. WÜNDERLICH
JÜRGEN JOLMES
(FOTO: PRESS MEDIEN)

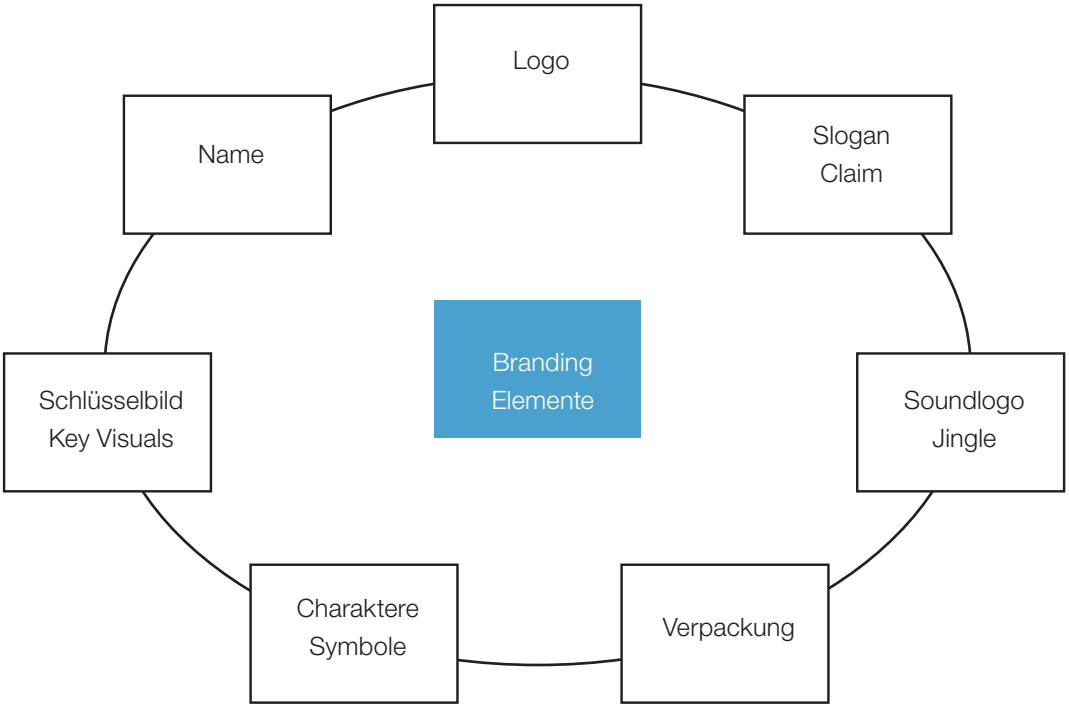
Eine Marke wird entwickelt

DIE IN PADERBORN ANSÄSSIGE JOLMES-GRUPPE STARTETE MIT DEM LEHRSTUHL FÜR DLM DER UNIVERSITÄT PADERBORN EIN SPANNENDES PRAXISPROJEKT ZUR MARKENENTWICKLUNG

Die grundsätzliche Idee für ein solches Projekt kam von Sylvia Willer, Marketing & Presseverantwortliche der Jolmes-Gruppe. „Ich konnte unsere Geschäftsleitung Wilfried und Jürgen Jolmes sehr schnell dafür begeistern“, erläutert Sylvia Willer und Wilfried Jolmes ergänzt „Unser Ziel ist eine ganzheitliche Strategieentwicklung für die gesamte Jolmes-Gruppe. Das Projekt mit der Universität Paderborn bietet uns die Chance ein Feedback von Fremden zu unserer Markenentwicklung zu bekommen. Wir wollen wissen, ob unsere vergangenen Werbestrategien auch mit den aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen korrespondieren.“

Die Kick off Veranstaltung der Kooperation war der Startschuss zu den Themenschwerpunkten „ Selbst- und Fremdbild, Branding Elemente und Branding-Varianten der verschiedenen Einzelmarken“. In einer kurzen Präsentation gab Prof. Dr. Nancy V. Wünderlich, Lehrstuhl für Dienstleistungsmanagement (DLM), einen kurzen Überblick zu den allgemeinen Erkenntnissen in der Theorie und stellte eine Analyse der Branding-Elemente der Einzelmarken der Jolmes-Gruppe vor. „Wir freuen uns sehr ein Unternehmen wie die Jolmes Gruppe gefunden zu haben, welches mit den Studenten ein praxisorientiertes Semester durchlaufen möchte. Die Studierenden haben eine Möglichkeit den Mittelstand kennen zu lernen und finden schneller die Verknüpfung zwischen Theorie und Praxis“, so Prof. Dr. Wünderlich.

Im nächsten Schritt wird die Markenwahrnehmung analysiert. Hierzu werden die Studierenden persönliche Interviews mit Geschäftsführern, Kunden und auch potenziellen Kunden führen, um ein Feedback über das Selbst- und Fremdbild der Einzelmarken zu erhalten. Das bisherige Fazit zum Projekt fasst Wilfried Jolmes folgendermaßen zusammen: „Wir freuen uns mit den Studierenden so eng zusammen zu arbeiten und hoffen ihnen interessante Beispiele aus der Jolmes-Gruppe für ihre Abschlussarbeiten geben zu dürfen. Ich freue mich besonders auf die



Analyseschema für Branding-Elemente nach Keller et al. (2011)

spannenden Analysen der Studenten und denke, dass auch unser Unternehmen aus diesen Erkenntnissen etwas für die Zukunft gewinnen kann“, so Wilfried Jolmes.

Die Jolmes-Gruppe

Das Unternehmen Jolmes wurde 1956 durch Hans Jolmes gegründet und bis heute stehen unter der Jolmes-Gruppe zwölf Unternehmen mit rund 1.800 Mitarbeitern in ganz Deutschland. Die Brüder Jürgen und Wilfried Jolmes leiten nun das Unternehmen in der zweiten Generation. Die Leistungen der Jolmes-Gruppe gliedern sich in folgende Fachbereiche auf: Gebäudereinigung, Renovierung/Sanierung, Sicherheit, Personaldienstleistungen, Systembau/Projektgesellschaft, Küchenmanagement/Catering, Telekommunikation & IT, Trink-/Brauchwasserdesinfektion.

▸ www.jolmes-gruppe.de



STADTWERKE WESTMÜNSTERLAND

Energie für den Mittelstand



JÖRG DORROCH
VERTRIEBSLEITER UND PROKURIST DER
STADTWERKE WESTMÜNSTERLAND
IM GESPRÄCH MIT
UNSERER REDAKTION
(FOTO: STADTWERKE COESFELD GMBH)

Seit Jahresanfang 2013 sind die Stadtwerke Westmünsterland nun offiziell am Start. Bei der Vertriebsgesellschaft handelt es sich um eine Kooperation der Stadtwerke Coesfeld, Dülmen und Ahaus, sowie der SVS (Stadtlohn, Vreden und Südlohn). Jörg Dorroch, Vertriebsleiter und Prokurist der Stadtwerke Westmünsterland, spricht im Interview mit unserer Redaktion darüber, wie sich das Unternehmen den regionalen und überregionalen Anforderungen des Wettbewerbs um zufriedene Kunden stellt.

Welches Ziel haben die Stadtwerke Westmünsterland?
Unser primäres Ziel ist es, den Vertrieb außerhalb der bestehenden vier Netzgebiete weiter auszubauen. Dabei richten wir unser Hauptaugenmerk auf die persönliche Präsenz vor Ort und die Entwicklung von individuellen Lösungsansätzen gemeinsam mit unseren Kunden.

Welche Vorteile bietet die Stadtwerke-Kooperation ihren Kunden?
Ich denke, dass der Leitspruch der Stadtwerke Westmünsterland – Energie im starken Verbund – die Vorteile für unsere Kunden hervorragend ausdrückt: Wir bündeln unsere Energie und unser Know-how zum Vorteil unserer Kunden. Durch unsere Erfahrung, Kompetenz und Leistungsbereitschaft sind wir ein starker Partner für den Mittelstand.

Welches Produktportfolio bieten die Stadtwerke Westmünsterland?
Was uns auszeichnet, ist unser breites Produktspektrum im Bereich Strom, Gas und natürlich unsere individuelle Beratung. Egal welchen Energieverbrauch der Kunde hat – wir bieten ihm ein maßgeschneidertes Angebot.

Ob börsenindiziertes Tranchenmodell, Festpreisangebot oder back to back Beschaffung, wir beschaffen Energie bedarfsgerecht zum Vorteil unserer partnerschaftlich verbundenen Kunden.

Was machen die Stadtwerke Westmünsterland im Wettbewerb um Großkunden besser als die Konkurrenz?
Regionale Nähe, regionales Vertrauen durch die etablierten Mutterhäuser und Kundenverständnis. Wir sprechen die mittelständisch geprägten Unternehmen persönlich an. Unsere Kunden besuchen wir im Unternehmen und analysieren die Energiesituation vor Ort. Erst dann bieten wir dem Kunden ein auf ihn persönlich zugeschnittenes Preismodell an.

Wann würden Sie sagen ist Ihr Unternehmen erfolgreich?
Erfolg bedeutet für uns, dauerhaft zufriedene Kunden zu haben.

▶ www.stadtwerke-westmuensterland.de

Ihre Homepage für alle Endgeräte!



Wir realisieren Ihre Firmenpräsenz:
Schnell, unkompliziert und professionell.

1. Design wählen

Wir präsentieren Ihnen eine Auswahl an Gestaltungsvarianten. Sie entscheiden sich für eine Version.

2. Inhalte bestimmen

Wir erstellen die Inhalte und stimmen sie mit Ihrem Unternehmensauftritt ab. Wenn notwendig, machen wir neue Fotos und Videos.

3. Ihre Homepage live schalten

In Ihre Homepage werden alle Inhalte eingepflegt. Nach der Freigabe stellen wir Ihre Homepage online.

tipp

Nach einer kurzen Einweisung sind Sie selbst in der Lage, Ihre neue Homepage jederzeit zu aktualisieren. Als Vollblut-Kommunikationsagentur unterstützen wir Sie auch gerne im Onlinemarketing. Fon 05223 686860

Strategie · Konzeption · Kreation

Werbeagentur Anker & Naber
Büssingstraße 52-54
32257 Bünde
Fon +49(0)5223 68686-0
www.wan-online.de
info@wan-online.de

WAN
marketing
kommunikation

Shopping der Extraklasse

VOM 03. BIS 05. MAI 2013 FAND DIE MESSE MY WAY FÜR LIFESTYLE & GENUSS IN DER GERRY WEBER WORLD IN HALLE/WESTFALEN ZUM ZWEITEN MAL STATT



OBEN: SIEGERIN **CATHARINA LEERS** MIT MODEL TIJANA BECKER



UNTEN: MIELE´S TAFELKÜNSTLER ANDREAS PÖSCHEL VERWÖHNTE MIT DREIEINHALB STERNEN DAS PUBLIKUM AUF DER MY WAY IN HALLE

Über 140 nationale sowie internationale Unternehmen verwandelten das Gerry Weber Event Center und die Aussenanlagen in eine Genuss und Shoppingmeile der besonderen Art und präsentierten zum Teil einzigartige Produkte und Dienstleistungen.

Den rund 7.000 Besuchern der my way wurde eine für OWL einzigartige Veranstaltung geboten. Im Mittelpunkt standen die Themen: Feinkost & Genuss, Beauty & Mode, Automobile & Bikes, Wohnen, Kunst und Reisen sowie Sport & Fitness.

Vor Ort konnten sich die Besucher an den drei Messetagen eine Auszeit vom Alltag gönnen und nach Herzenslust shoppen. Wer einmal in einem handgebauten Super-Sportwagen oder Oldtimer Platz nehmen wollte, hatte auf der my way Gelegenheit dazu. Zu den Ausstellern gehörten unter anderen auch die Premiummarken Bentley und Ferrari.

Bekannte Golfmarken sowie Golfclubs präsentierten ihre Angebote einem breiten Publikum. Wer noch nie Golf gespielt hat oder aber auch sein Können zeigen wollte, hatte an dem Golfsimulator die Möglichkeit dazu. Unter den verschiedenen Künstlern und Galerien präsentierte zB. Tinus D. aus den Niederlanden vor Ort seine außergewöhnlichen Freaky Steel



FERRARI LUMANI KRÜGER & HUBLOT

Kunstwerke, welche er unter anderem auch bei den internationalen Filmfestspielen in Cannes zeigte. Gaumenfreuden auf höchstem Niveau versprachen die verschiedenen Gourmetanbieter. Auf der Showbühne zeigte Spitzenkoch Andreas Pöschel live, worin die Kunst des Pastamachens liegt und das Beef nicht nur Männersache ist. Die Besucher konnten sich bei den Ausstellern einen Überblick über die neuesten Wohn- und Möbelideen verschaffen.

Neben den hochklassigen Ausstellern und Manufakturen warteten zahlreiche spektakuläre Show-Events auf die Besucher. Designer aus der Modewelt zeigten während der Fashion Shows ihre neuesten Kollektionen. Am Samstagabend wurde auf der my way 2013 die Gewinnerin des Modelcontests „my way to model“ gekürt. Catharina Leers hat die Chance auf eine große Karriere – sie erhält einen Profimodelvertrag der Agentur Effenberg. Außerdem wird sie das Gesicht der nächsten my way 2014.

Genießen, Flanieren und Bummeln – das taten auch die Gäste.

Neuer Termin: 19. - 21. September 2014

▶ www.myway-OWL.de



Fotos: Paderborn-Lippstadt Airport



Der Sommer kommt

NACH EINEM LANGEN UND KALTEN WINTER STEHT ENDLICH DER FRÜHLING VOR DER TÜR UND MIT IHM DIE FREUDE AUF SONNE, SOMMER UND URLAUB

Am Paderborn-Lippstadt Airport werden diese Urlaubsträume wahr.

Seit dem 01. Mai lockt der neue Sommerflugplan mit attraktiven touristischen Destinationen und einem weiterem Linienziel: London - die pulsierende Hauptstadt zwischen Moderne und britischer Tradition ist immer einen Besuch wert und jetzt nonstop vom Paderborn-Lippstadt Airport zu erreichen.

Zahlreiche Sehenswürdigkeiten wie die berühmte Glocke Big Ben, die Tower Bridge, der Buckingham Palace, das Riesenrad London Eye oder rote Doppeldeckerbusse sind jetzt zum Greifen nah.

Seit dem 22. April ist die irische Fluggesellschaft Cityjet am Paderborn-Lippstadt Airport vertreten. Sechs Mal wöchentlich fliegt die Air France-Tochter mit einer Fokker 50 zum zentral gelegenen London City Airport und bringt Urlauber und Geschäftsreisende direkt ins Herz der britischen Metropole. Nur etwa 10 km östlich der City of London entfernt, ist der Airport der zentralst gelegene aller Londoner Flughäfen und bietet Touristen und Geschäftsreisenden eine direkte und sehr schnelle Verbindung mit öffentlichen Verkehrsmitteln in die Innenstadt.

Für zeitbewusste Geschäfts- und Freizeitreisende ist die kurze Check-in Zeit bis 15 Minuten vor Abflug am London City Airport besonders ideal. Vielen Fluggästen bietet sich durch die Anbindung an den internationalen Verkehrsflughafen die Möglichkeit, viele weitere, innereuropäische Ziele anzusteuern. Mit sehr guten Anschlussverbindungen im Hin-und Rückflug sind von Paderborn-Lippstadt über London City auch die Hauptstädte Edinburgh in Schottland und Dublin in Irland buchbar.

Die Flüge mit CityJet sind in allen Reisebüros am Airport, unter www.cityjet.com oder unter www.airfrance.de buchbar. Die günstigsten Flüge für Hin- und Rückflug werden bereits ab 119 EUR (all incl.) angeboten - keine Gepäckgebühren und kostenloser Bordservice.

Das touristische Angebot des Sommerflugplans am Paderborn-Lippstadt Airport beinhaltet aber noch viele weitere Direktverbindungen zu Baderegionen rund ums Mittelmeer oder auf die Kanaren. Schwerpunkte bilden hierbei Mallorca und die türkische Riviera.

Mehr als 29 Ziele in aller Welt stehen den Reisenden im Sommer ab Paderborn-Lippstadt zur Auswahl - darunter insgesamt 15 nonstop Destinationen. Dann geht es direkt, schnell und bequem ab Airport PAD nach Antalya, Burgas, Enfidha, Fuerteventura, Gran Canaria, Heraklion, Hurghada, Ibiza, Korfu, Kos, Lanzarote, London, München, Palma de Mallorca und Teneriffa. Durch tägliche Verbindungen zu den Drehkreuzflughäfen München und Palma de Mallorca sind ab Paderborn-Lippstadt Airport aber schon jetzt nahezu alle Ziele zu erreichen.

Ab November wird dies sogar noch einfacher: Dann bietet sich für alle die Möglichkeit, mit der Fluggesellschaft Condor weltweit ab PAD zu fliegen. Traumstrände auf Mauritius, Safaritouren in Afrika, Wasserparadiese in der Dominikanischen Republik oder die Faszination des kubanischen Flairs, sind ab sofort ab Paderborn-Lippstadt Airport im Buchungsportal auf www.condor.de buchbar. Vom Paderborner Flughafen mit Zubringerflügen der Lufthansa über München, geht es dann von dort mit Condor in die große, weite Welt.

Weitere maßgeschneiderte Urlaubsreisen zu günstigen Pauschalangeboten werden ab Paderborn-Lippstadt jetzt auch durch das erweiterte Reiseportal der Lufthansa möglich. Unter www.lufthansaholidays.com sind traumhafte Ziele jetzt über das Portal ab Paderborn-Lippstadt freigeschaltet.

Das heißt: Ab sofort stehen Reisenden ab Paderborn-Lippstadt nicht nur Lufthansa Flüge, sondern gleich der komplette Urlaub in Lufthansa Qualität zur Verfügung,. Ob Badeurlaub, Kurztrip, Städte- oder Fernreisen, ab Paderborn-Lippstadt Airport können Urlauber jetzt direkt in den Traumurlaub starten.

▶ www.airport-pad.com

MIT UNSEREN INTERFACE-LÖSUNGEN WERDEN MESSWERTE ZU ERGEBNISSEN.

DIE BOBE-BOX:
Für alle gängigen Messmittel, für nahezu jede PC-Software und mit USB, RS232 oder Funk.

BOBE INDUSTRIE-ELEKTRONIK

IHRE SCHNITTSTELLE ZU UNS:
www.bobe-i-e.de

pietig
Schutzgitter maßgeschneidert

Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.de

FIRMENKONTAKTE

REGIONAL VERNETZT - HIER FINDEN SIE SCHNELL, UNKOMPLIZIERT UND KOSTENFREI DEN PASSENDEN EXPERTEN UND PARTNER AUS DER REGION.

Agrarbau

Feist Bauunternehmen GmbH & Co. KG
Gallenweg 3 33397 Rietberg
05244/8824 05244/70975
info@feist-bau.de
www.feist-bau.de

Arbeitsschutzfachhandel

TEUTO-Arbeitsschutz GmbH
Nickelstr. 10 33378 Rheda-Wiedenbrück
05242/5796-0 05242/5796-29
info@teuto-arbeitsschutz.de
www.teuto-arbeitsschutz.de

Container

ELA Container GmbH
Zeppelinstr. 19-21 49733 Haren (Ems)
05932/506-0 05932/506-10
info@container.de
www.container.de

Energieversorgung

Stadtwerke Coesfeld GmbH
Dülmener Str. 80 48653 Coesfeld
02541/9290 02541/929280
www.stadtwerke-coesfeld.de

Eventlocation

Schloß Ippenburg
Schloß Ippenburg 49152 Bad Essen
05472/4475 05472/2764
v.bussche@ippenburg.de
www.ippenburg.de

Expresslogistik

GO! Express & Logistics Bielefeld GmbH
Gildemeisterstr. 100 33689 Bielefeld
05205/9822-0 05205/9822-22
bielefeld@general-overnight.com
www.go-bielefeld.de

Flottenmanagement

Senger GmbH
Lingener Damm 1 48429 Rheine
05971/7910-0 05971/7910-39
info@auto-senger.de
www.auto-senger.de

Gitterroste

K60 - Gitterrost Systeme
Lippstädter Str. 182 33449 Langenberg
05248/82349-0 05248/82349-29
info@k60-gitterroste.de
www.k60-gitterroste.de

Hallenbau

Stahlhallen Janneck GmbH
Zum Gewerbegebiet 23 49696 Molbergen
04475/92930-0 04475/92930-99
info@stahlhallen-janneck.de
www.stahlhallen-janneck.de

Industriebau

Deutsche Industriebau
Am Siek 24-26 59557 Lippstadt
02941/9765-0 02941/9765-111
info@deu-bau.de
www.deu-bau.de

Maaß Industriebau GmbH
Richthofenstr. 107 32756 Detmold
05231/91025-0 05231/91025-20
info@maass-industriebau.de
www.maass-industriebau.de

Industrieböden

Feist Bauunternehmen GmbH & Co. KG
Gallenweg 3 33397 Rietberg
05244/8824 05244/70975
info@feist-bau.de
www.feist-bau.de

Informationssicherheit

ConSecur GmbH security & consulting
Schulze-Delitzsch-Str. 2 49716 Meppen
05931/9224-0 05931/9224-44
info@consecur.de
www.consecur.de

IT-Systemhaus

COBUS ConCept GmbH
Nickelstr. 21 33378 Rheda-Wiedenbrück
05242/4054-0 05242/4054-199
info@cobus-concept.de
www.cobus-concept.de

faktordrei GmbH
Niemeierstr. 12 32758 Detmold
05231/94408-0 05231/94408-22
info@faktordrei.de
www.faktordrei.de

IntelliTrend GmbH
Otto-Brenner-Str. 119 33607 Bielefeld
0521/557716-0 0521/557716-55
info@intellitrend.de
www.intellitrend.de

Kommunikationstechnik

BREKOM GmbH Niederlassung Paderborn
Rolandweg 80 33102 Paderborn
05251/54644-0 05251/54644-1399
vertrieb@brekom.de
www.brekom.de

Bunsieck & Partner GmbH
Mergenthalerstr. 10 48268 Greven
02571/91818-0 02571/91818-700
info@bunsieck.com
www.bunsieck.com

Kompressoren

Gnizia-Kompressoren GmbH
Ing. Werner Gnizia
Am Zubringer 24 32007 Herford
05221/71133 05221/71123
info@gnizia-kompressoren.de
www.gnizia-kompressoren.de

Lagertechnik

PIETIG Lagertechnik GmbH
Samtholzstr. 11 33442 Herzebrock-Clarholz
05245/8608-08 05245/8608-88
info@pietig-lagertechnik.de
www.pietig-lagertechnik.de

Messen & Kongresse

A2 Forum Management GmbH
Gütersloher Str. 100
33378 Rheda-Wiedenbrück
05242/969-0 05242/969-102
info@a2-forum.de
www.a2-forum.de

Microsoft Business Solutions

tso-data GmbH
Preußenweg 10 49076 Osnabrück
0541/13950 0541/139550
info@tso.de
http://www.tso.de

Office-Lösungen

Janson & Even GmbH
Pagendarmweg 9-11 33100 Paderborn
05251/1441-0 05251/1441-55
info@je-office.de
www.je-office.de

Personalmanagement

personalmeyer
Bielefelder Str. 8 32756 Detmold
05231/2505-0 05231/2505-2
info@personalmeyer.de
www.personalmeyer.de

Qualitätssicherung

BOBE Industrie-Elektronik
Sylbacher Str. 3 32791 Lage
05232/95108-0 05232/64494
info@bobe-i-e.de
www.bobe-i-e.de

Servicegeräte

FLACO-Geräte GmbH
Isselhorster Str. 377-379 33334 Gütersloh
05241/603-0 05241/603-30
info@flaco.de
www.flaco.de

Speditionen

Hellmann Worldwide Logistics GmbH & Co. KG
Elbstraße 16 49090 Osnabrück
0541/605-0 0541/605-1211
info@de.hellmann.net
www.hellmann.net

red line Internationale Spedition GmbH
Meierweg 1 32108 Bad Salzuflen
05222/9271-0 05222/9271-11
info@red-line.biz
www.red-line.biz

Schulte-Lindhorst GmbH & Co.
Hauptstr. 102 33397 Rietberg
05244/9269-16 05244/1248
info@schulte-lindhorst.de
www.schulte-lindhorst.de

Steuerberatung

WPW GmbH Dipl.-Kfm. Rainer Witte
Obere Bredenstiege 7 59302 Oelde
02522/9349-0 02522/9349-10
rw@wpwitte.de
www.wpwitte.de

Strandkörbe & Gartenmöbel

>> Die Schatztruhe << Heim & Garten
Detmolder Straße 627
33699 Bielefeld-Hillegossen
0521/926060 0521/9260636
info@sonnenpartner.de
www.sonnenpartner.de

Technische Übersetzungen

JABRO GmbH & Co. KG
Johann-Kuhlo-Str. 10 33330 Gütersloh
05241/9020-0 05241/9020-41
post@jabro.de
www.jabro.org

Telefonanlagen

AGFEO GmbH & Co. KG
Gaswerkstr. 8 33647 Bielefeld
0521/44709-0 0521/44709-50
info@agfeo.de
www.agfeo.de

Veredelung/Offsetdruck

Polygraph Print
Richthofenstr. 96 32756 Detmold
05231/98100-16 05231/98100-816
info@polygraph-print.de
www.polygraph-print.de

Weiterbildung

REFA-RV-Ostwestfalen-Lippe
Hermann-Delius-Str. 4 33607 Bielefeld
0521/60206 0521/5216341
info@refa-owl.de
www.refa-owl.de

Werbeagenturen

WAN GmbH
Büssingstr. 52-54 32257 Bünde
05223/68686-0 05223/68686-10
info@wan-online.de
www.wan-online.de

Zutrittskontrolle

ISGUS Vertriebs GmbH
Niederlassung Osnabrück
Hakenbusch 3 49078 Osnabrück
0541/40902-0 0541/409570-0
info@isgus-nw.de
www.isgus.de

MACHEN SIE MIT! GEMEINSAM GESTALTEN!

WIR - SOCIAL

WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

www.wirtschaft-regional.net

Abonnieren zum Vorzugspreis!

☐ ÜBERZEUGEN SIE MICH!
Ich möchte WIRTSCHAFT REGIONAL
2 Monate kostenlos zur Probe.

☐ OK!
Ich bestelle ein WIRTSCHAFT REGIONAL Abonnement.

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement € 20,00. Das Abonnement läuft ein Jahr und verlängert sich nur dann um ein weiteres Jahr, wenn es nicht spätestens drei Monate vor Ablauf des Abonnements gekündigt wird.

Versandadresse:

Name

Adresse

PLZ/Ort

Widerrufsrecht:
Innerhalb von 10 Tagen kann ich von meinem Auftrag zurücktreten. Ich werde meine Absicht dem Verlag schriftlich mitteilen.

Datum Unterschrift

WIRTSCHAFT REGIONAL – ABONNEMENT SERVICE – Press Medien GmbH & Co. KG
Richthofenstraße 96 · 32756 Detmold oder per Fax: 05231-98 100 33

Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-Profi

HALLENBAU



MODULBAU



BÜROCONTAINER



PAVILLONS



SEECONTAINER



DEUTSCHE INDUSTRIEBAU | GROUP

Besuchen Sie uns auf 100.000 m² Ausstellungsfläche:
TOP JAHRES-MIETRÜCKLÄUFER 40% unter NP!
Standort Geseke: B1/Hansestraße 4, 59590 Geseke
Tel.: 0 29 42 / 98 80 0 - www.deu-bau.de

Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!

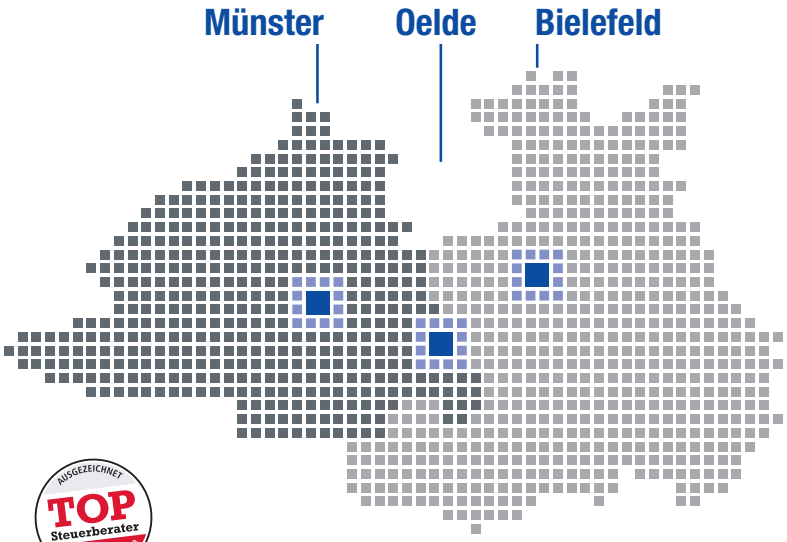






W1RT5CH4FT5PRÜF3R
DIE WIRTSCHAFTSPRÜFER IN DEUTSCHLAND

Ostwestfalen · Münsterland
Gemeinsam stark vor Ort!



Oelde · Bielefeld · Münster

WPW GmbH

- Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Steuerberatungsgesellschaft
- Fachberater für Internationales Steuerrecht*
- Sachverständiger für Unternehmensbewertung*

Geschäftsführer:
WP/StB Dipl.-Kfm. Rainer Witte*
WP/StB Dipl.-Kfm. Bernd Tillmanns

Zertifizierte Steuerberater-Kanzlei nach DIN EN ISO 9001:2008
Steuerberaterverband Westfalen-Lippe e.V.

AUSGEZEICHNET TOP Steuerberater FOCUS-MONEY TEST 2013

Die Finanzzeitschrift FOCUS MONEY hat auch in 2013 die Qualität unserer Kanzlei getestet und uns in ihrer Ausgabe 7/2013 zum siebten mal in Folge als ausgezeichnete Steuerexperten gelistet.

D-59302 Oelde
Obere Bredenstiege 7
Tel. (0 25 22) 93 49-0
Fax (0 25 22) 93 49-10

D-33611 Bielefeld
Johannisstraße 1
Tel. (0 521) 9 82 03-50
Fax (0 521) 9 82 03-33

Bürogemeinschaft Münster:
Rechtsanwälte, Notare und Steuerkanzlei
D-48143 Münster · Aegidiistraße 42
Tel. (0 251) 4 18 49 40 · Fax (0 251) 4 18 49-20

www.wpwitte.de









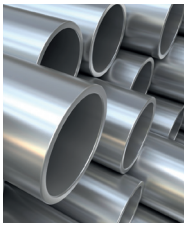
WARUM JÖRG LOSKE GAS GIBT, AUCH WENN ES UM BREMSEN GEHT.

Schnelligkeit, Zuverlässigkeit, Flexibilität und Kostenbewusstsein – das sind die Anforderungen an moderne Logistikdienstleister. Wir bei Hellmann leben danach und bieten individuelle Transportlösungen, die diesen Prinzipien und den Wünschen unserer Kunden gerecht werden.
www.hellmann.net/loske









hellmann Worldwide Logistics