WIR

WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

09 | 2013 | EUR 8,50 | 44861



Bildung

Unternehmenslogistik

Information & Kommunikation

Sicherheit

BUNDESTAGS-WAHL 2013

Die angestrebte Politik für kleine und mittelständische Unternehmen

Digitale Ausgabe unter:
epaper.wirtschaft-regional.net



Messe Präsentation

Hochflexible Displaylösungen für einen perfekten Auftritt

LinkWall Messesystem

Flexibel und perfekt präsentieren

Mit dem innovativen LinkWall - Messesystem von Expand lassen sich einfach und schnell kreative Messe-Konzepte realisieren. Das hochflexible System ist erweiterbar und kann in Form und Größe an jedes Event angepasst werden. Das schafft Zeit für das Wesentliche: Kontakte und Messeumsätze.



…und wir unterstützen Sie dabei! Als Vollblut-Kommunikationsagentur kümmern wir uns um die Aktivitäten vor, während und nach der Messe. Von der Einladung bis zur Pressemappe. Und natürlich um Ihren Messestand.







- Von Infostand bis Messestand
- Jederzeit erweiterbar
- Handlich verpackt

tipp

In einem persönlichen Gespräch informieren wir Sie gerne über das vielseitige Messesystem. Jetzt Termin vereinbaren! Fon 05223–686860

Strategie · Konzeption · Kreation

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

WAN
marketing
kommunikation

www.wan-online.de

Kernthemen der künftigen Bundesregierung

Nicht selten werde ich gefragt, was den wirtschaftlichen Erfolg Deutschlands ausmacht. Ein zentraler Faktor ist meines Erachtens der für uns typische Unternehmensmix: Es gibt erfolgreiche große Aktiengesellschaften, unzählige engagierte Kleinunternehmen und einen – im internationalen Vergleich außergewöhnlich breiten - Mittelstand, vorwiegend Familienunternehmen. Diese stehen nicht immer im Rampenlicht, sind aber hoch innovativ und oft als „Hidden Champions“ auf den Weltmärkten erfolgreich. Zugleich tragen sie zur positiven regionalen Entwicklung am traditionellen Firmensitz in ihrer Heimat bei.
Die Politik sollte alles daran setzen, dass unsere erfolgreiche Wirtschaftsstruktur – diese gesunde Mischung aus großen und kleinen Unternehmen sowie einem breiten Mittelstand nicht in Gefahr gerät. Das heißt Finger weg von Steuererhöhungen – insbesondere von solchen, die Unternehmen in ihrer Substanz belasten! Denn gerade im Mittelstand wird ein Großteil der Gewinne wieder in das eigene Unternehmen investiert. Wer an der Steuerschraube dreht, belastet das dazu notwendige Eigenkapital. Weniger Investitionen, weniger Arbeitsplätze und am Ende weniger Wachstum und Wohlstand wären die Folge.

Deswegen lautet meine Botschaft an die künftige Bundesregierung: keine neue Vermögensteuer, keine Verschärfung der Erbschaftsteuer und keine Anhebung des Spitzensteuersatzes – schon gar nicht in Zeiten von Steuereinnahmen auf Rekordniveau!

Neben der demografischen Entwicklung wird auch die Energiewende eine zentrale Baustelle bleiben. Es sollte uns allen ein Warnsignal sein, dass derzeit über ein Drittel der Unternehmen negative Auswirkungen der Energiewende auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit spürt. Bei den Industrieunternehmen ist es sogar über die Hälfte. Der Kostennachteil vor allem im Vergleich zu den Strom- und Gaspreisen in den USA wächst. Niedrigere Energiepreise in den USA, niedrigere Lohnkosten in Asien – die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands wird derzeit im Weltmaßstab von mindestens diesen zwei Seiten in die Zange genommen. Die deutsche Wirtschaft ist deshalb auf konkurrenzfähige Strompreise und Versorgungssicherheit angewiesen. Die künftige Bundesregierung sollte sich zur Begrenzung der Kosten vor allem vornehmen, die Erneuerbaren Energien in den Markt zu integrieren: erforderlich dazu ist ein beschleunigter Netzausbau und kurzfristiges Auslaufen der festen Einspeisevergütungen.

Neben diesen dringenden Themen steht natürlich viel mehr auf der Agenda der künftigen Bundesregierung. Wie sich der Wähler am 22. September entscheidet, weiß niemand. Klar ist aber, dass der DIHK jeder Bundesregierung auch weiterhin konstruktiv-kritisch mit Empfehlungen auf Basis der betrieblichen Erfahrungen zur Seite stehen wird.

Dr. Eric Schweitzer,
Präsident des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK)



DR. ERIC SCHWEITZER,
PRÄSIDENT DES
DEUTSCHEN INDUSTRIE- UND
HANDELSKAMMERTAGES (DIHK)



INHALT

Bildung

08 Bye bye Burn-out
10 Das Plus für die Ausbildung
11 Endlich Führungskraft

Office

13 Endspurt für die Vertriebsziele 2013

Titelthema – Bundestagswahlen 2013

14 SPD: „Perspektiven für den Mittelstand – unsere Politik für KMU“
16 CDU: Die CDU – Partei des Mittelstands
18 Die Grünen: Weniger Bürokratie
20 FPD: Für einen starken Mittelstand

Unternehmenslogistik

24 Fit für heute und morgen

IKT – Business-Software

26 App geht die Post!
28 Geschäftsmodell für Cloud-Services
30 Auf Kundenservice abonniert
32 Dynamics GO: Software mieten statt kaufen
34 Keine Lösungen für technisches Dilemma?
38 Kreativität für Unternehmen

Sicherheit

39 Swoboda ist umgezogen
40 Der Zeit voraus

RUBRIKEN

04 Impressum
05 Award des Monats
06 Firmenportrait
22 Serie: Fachkräfte
47 Firmenkontakte

Bitte beachten Sie die Beilage unseres Kunden Jungheinrich Vertrieb Deutschland AG & Co. KG

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

Ausbildungsfreundliche Schule



ÜBER DAS SIEGEL FREUEN SICH (V.L.): SYLVIA LÖHRMANN, MINISTERIN FÜR SCHULE UND WEITERBILDUNG DES LANDES NRW; MILAN TODOROVIC, BERUFSKOORDINATOR AN DER REALSCHULE SCHLOSS VARENHOLZ, ALEXANDRA SCHLOTTHAUER-STULGYS, VORSTANDSVORSITZENDE DER WIRTSCHAFTJUNIOREN LIPPE SOWIE JÜRGEN SÜDKAMP, ARBEITSKREISLEITER BILDUNG UND WIRTSCHAFT BEI DEN WIRTSCHAFTSJUNIOREN LIPPE.

Einen elementaren Bestandteil der pädagogischen Konzeption der Privaten Realschule des Internates Schloss Varenholz bildet seit vielen Jahren die Vorbereitung der Schülerinnen und Schüler auf das spätere Berufs- bzw. Arbeitsleben. Entsprechend groß war deshalb die Freude der Varenholzer Pädagogen, als sie als Auszeichnung und positive Bestätigung für ihre Bemühungen aus den Händen von NRW-Bildungsministerin Lylvia Löhrmann und Alexandra Schlotthauer-Stulgys, Vorstandsvorsitzende der Wirtschaftjunioren Lippe, bereits zum fünften Mal das Siegel „Ausbildungsfreundliche Schule“ verliehen bekamen.

Um in Form des begehrten Siegels eine offizielle Zertifizierung im Bereich der Berufsorientierung zu erlangen, hatte die Realschule am school-rating-Wettbewerb der Wirtschaftsjunioren Lippe für allgemeinbildende, weiterführende Schulen teilgenommen. Ausgezeichnet von der Jury wurden schließlich im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung insgesamt 8 Schulen, die sich bei der Einbindung von Berufswahl- und Praxisaspekten in den Unterricht in besonderem Maße hervorgehoben haben.

Die private Ganztags-Realschule Schloss Varenholz erfährt im Bereich der Wirtschafts- und Berufsorientierung schon seit geraumer Zeit im Rahmen von festen Kooperationsvereinbarungen mit der örtlichen Kammern sowie regionalen Wirtschaftsunternehmen professionelle Unterstützung bei der Vorbereitung der Jugendlichen auf das spätere Berufsleben.

Berufseignungstests, Betriebspraktika, Betriebsbesichtigungen, Bewerbungstrainings und Projekttage für die Schülerschaft sowie interne und externe Weiterbildungsveranstaltungen für den Lehrkörper stellen flankierende Maßnahmen zur Umsetzung und Verwirklichung einer realitätsnahen und zukunftsgerechten Ausbildungs- und Berufsvorbereitung aller Schülerinnen und Schüler dar.

Bereits in der 8. Klasse erleben die Schüler zwei spannende Berufsorientierungswochen im Technologie- und Bildungszentrum Minden. In den Folgejahren werden weitere Praxiszeiten angeboten. Hierzu zählen unter anderem ein dreiwöchiges Betriebspraktikum in Klasse 9 sowie ein zweiwöchiges Sozialpraktikum in Klasse 10.



125

125 JAHRE HETTICH

HERKUNFT MIT ZUKUNFT

Zwei Daten prägen wesentlich die Geschichte der Hettich Unternehmensgruppe: 1888, das Jahr, in dem das Stammhaus im Schwarzwald gegründet wurde, und 1930, das Gründungsjahr des Schwesterunternehmens in Herford. 2013 feiert die Unternehmensgruppe ihr 125-jähriges Bestehen und spendet 125000 Euro an soziale Projekte, für die sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter engagieren.

Viele Hettich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter engagieren sich neben ihrem Beruf ehrenamtlich in sozialen Projekten weltweit.

„Wir möchten den Mitarbeitern unsere Anerkennung dafür aussprechen, dass sie ihre Freizeit für verschiedene Tätigkeiten im sozialen Bereich einbringen und dieses Engagement weiter fördern. Darum spendet die Unternehmensgruppe im Jubiläumsjahr 125000 Euro an die Projekte, in denen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv arbeiten. Gleichzeitig tun wir damit an unseren Standorten Gutes, indem wir Projekte unterstützen, von denen vielleicht auch unsere Mitarbeiter profitieren“, sagt Dr. Andreas Hettich.

Die Projekte richten sich an verschiedene Interessengruppen: Kinder/Jugend, Kranke/Pflegebedürftige, Arme/Bedürftige, Sport, Frauenförderung, Heimatverein, Völkerverständigung und Rettungsdienste. In Deutschland erhalten 53 Projekte eine Förderung von je 1250 Euro, davon 42 Projekte in OWL. Im Ausland sind es 14 Projekte.

HISTORIE DER UNTERNEHMENSGRUPPE



KARL HETTICH KONSTRUIERT EINE HANDBIEGEMASCHINE ZUR RATIONELLEN FERTIGUNG VON ANKERHAKEN UND GRÜNDET DAS STAMMHAUS IM SCHWARZWALD.

Die Wurzeln der Familienhistorie Hettich gehen zurück auf ein im Jahr 1888 von Karl Hettich gegründetes Gewerbe in Schramberg im Schwarzwald. Er entwickelte damals eine Handbiegemaschine, mit der sich Ankerhaken für Pendeluhren sehr effizient herstellen ließen.

Als dann 1928, 40 Jahre später, sein Sohn August Hettich eine 16 Meter lange Fertigungsstraße für Stangenscharniere entwickelt hatte, betrat er technisches Neuland und stellte die Weichen für den heutigen Geschäftsbereich Technik für Möbel. Schnell zeigte sich, dass es Vorteile bringen würde, den räumlichen Abstand zwischen der Produktionsstätte in Schramberg und dem Herzen der deutschen Möbelindustrie in Ostwestfalen zu verkleinern.



AUGUST HETTICH ENTWICKELT EINE FERTIGUNGSSTRASSE FÜR STANGENSCHARNIERE UND LEGT DEN GRUNDSTEIN FÜR DAS HEUTIGE GESCHÄFTSFELD „TECHNIK FÜR MÖBEL".



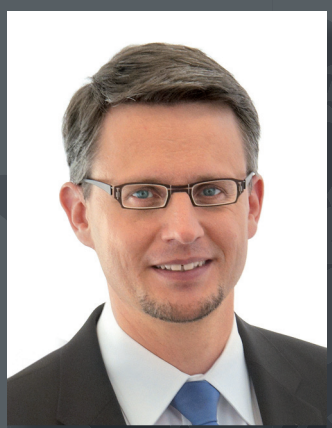
PAUL HETTICH SORGTE ALS DYNAMISCHER KAUFMANN UND GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER FÜR DIE ERFOLGREICHE ENTWICKLUNG DER PAUL HETTICH GMBH IN HERFORD.

Deshalb gründeten die drei Brüder Paul, August und Franz Hettich am 21. Mai 1930 das Schwesterunternehmen Paul Hettich GmbH in Herford. Im November des gleichen Jahres wurde mit einer Mannschaft von sieben Schwaben der Betrieb aufgenommen. Dies war der Beginn der Firmenhistorie in Ostwestfalen. Neben der technischen Leistung von August Hettich war für die erfolgreiche Aufwärtsentwicklung vor allen Dingen sein Bruder Paul Hettich als dynamischer Kaufmann und geschäftsführender Gesellschafter verantwortlich.

Im Jahr 1959 übernahm Anton Hettich, nach der Trennung vom Schwesterunternehmen Franz Hettich KG, Alpirsbach, in dritter Generation die Geschäftsleitung in Herford. Er holte später seinen Bruder Dr. Erwin Hettich ebenfalls in die Geschäftsleitung. Außerdem waren die Gesellschafter Helmut, Siegfried und Bruno Hettich im Unternehmen tätig und trugen zu der erfolgreichen Entwicklung der Unternehmensgruppe bei.



ANTON HETTICH ÜBERNAHM AM 1. JANUAR 1959 NACH DER GESELLSCHAFTSRECHTLICHEN TRENNUNG VOM STAMMHAUS IM SCHWARZWALD DEN VORSITZ DER GESCHÄFTSLEITUNG DER PAUL HETTICH GMBH & CO. KG IN HERFORD.



DR. ANDREAS HETTICH LEITET SEIT 2007 DIE UNTERNEHMENSGRUPPE IN DER VIERTEN GENERATION.

2007 zog mit seinem Sohn Dr. Andreas Hettich die vierte Generation in die Geschäftsleitung ein. Die Geschichte des Familienunternehmens Hettich ist geprägt von herausragenden Ingenieurleistungen und mutigem Unternehmertum und zeigt, dass Herkunft Zukunft hat. Denn auch in Zukunft gilt: Wo Hettich draufsteht, steckt 100 Prozent Hettich drin.

FOTOS: HETTICH

Bye bye Burn-out

ÜBER EINE MARKENGESTÜTZTE UNTERNEHMENSKULTUR ZU MEHR MITARBEITERZUFRIEDENHEIT



THOMAS HANS IST GESCHÄFTSFÜHRER VON HUSARE, AGENTUR FÜR INTERNE- UND VERTRIEBS-KOMMUNIKATION. AUSSERDEM IST ER PRÄSIDENT DES INTERNATIONALEN AGENTURVERBUNDS COMMWORLD UND DES MARKETING-CLUBS MÜNSTER/OSNABRÜCK.

Burn-out ist längst keine Randerscheinung unserer Gesellschaft mehr. Unternehmen sind in der Pflicht, ihre Mitarbeiter als wertvollste Ressourcen zu schützen und zu fördern. Die Realität ist vielerorts aber eine andere: Maschinen und Fuhrparks stehen weiterhin fast ausschließlich im Fokus eines Unternehmens. Für Maschinen werden Investitionspläne entwickelt, Zielplanungen aufgestellt, Einsatzbereiche definiert, Standorte bestimmt und die Inbetriebnahme geplant. Sie werden gewartet und gepflegt, ihre Bedienung und Pflege intensiv geschult.

Wer weiß, wofür sein Unternehmen steht?

Investiert wird also vielfach nur in Dinge, die man mit Blaskapelle und Bratwurst einweihen kann. Und wie sieht es mit den Mitarbeitern aus? In welchem Unternehmen gibt es beispielsweise Verantwortliche oder gar ein Budget für die Interne-Kommunikation? Und weiß eigentlich jeder Mitarbeiter, wofür sein Unternehmen steht und welche Ziele es verfolgt? Laut der Workforce Study von Towers Perrin wissen im Schnitt lediglich 37 % der Mitarbeiter, was ihr Unternehmen erreichen will. Nur 20 % sind von den Zielen ihres Unternehmens begeistert und nur 15 % fühlen sich bei der Zielerreichung unterstützt. Übertragen auf eine Fußballmannschaft würde das bedeuten, dass nur vier Spieler wissen, wo das Tor steht, nur zwei Spieler sich für das Spiel begeistern und lediglich 1,5 Spieler fühlen, dass ihr Trainer hinter ihnen steht.

Entwicklungschancen und Work-Life-Balance bieten

Bei solchen Zahlen wundert es nicht, dass die Burn-Out-Fälle in Unternehmen so rapide ansteigen. Wie lässt sich dieser Entwicklung nachhaltig begegnen? Was macht Mitarbeiter zufriedener, glücklicher und motivierter? Grundsätzlich muss bei der Mitarbeiterführung darauf geachtet werden, dass heutige Arbeitnehmer die Befriedigung von physiologischen Grundbedürfnissen oder Fragen der Grundsicherung als selbstverständlich ansehen. Entscheidend ist vielmehr, wie ihre sozialen, individuellen und Selbstverwirklichungs-Bedürfnisse erfüllt werden. Dazu zählen neben persönlichen Entwicklungschancen insbesondere auch Angebote zur Work-Life-Balance, wie etwa Heimarbeitsplätze, Teilzeit-Modelle oder Kinderbetreuungsmöglichkeiten. Je besser ein Arbeitgeber diese Angebote kom-

Führungskompetenz
per Fernlehre erlernen.
Erwerben Sie zeitnah, kostengünstig,ortsunabhängig:
Managementkenntnisse, Psychologische Hintergründe, Instrumente des TQM
Generationengerechte Führungsmethoden
beim Experten für QM und TQM
ZUGELASSEN
cqa
Corporate Quality
Akademie für Unternehmensführung
Hansering 28, 59929 Brilon
Tel.: (02961) 908951
Fax: (02961) 908952
e-mail: info@cqa.de
Internet: www.cqa.de
QUACERT

munizieren und tatsächlich auch individuell befriedigen kann, desto besser fühlen sich seine Mitarbeiter aufgehoben und gefördert. Sie sind motivierter, zufriedener und finden Sinn in ihrer Tätigkeit. Und Sinnstiftung am Arbeitsplatz ist die ideale Voraussetzung, um Burn-Out-Tendenzen gar nicht erst entstehen zu lassen.

Unternehmenskultur schaffen, Marke verankern

Die Kommunikation sinnstiftender Angebote vollzieht sich am erfolgreichsten im Rahmen einer markengestützten Unternehmenskultur. Eine Kultur, in der alle Mitarbeiter gemeinsam ihre Marke leben. Dazu ist es zwingend notwendig, dass jeder Einzelne mitgenommen wird. Von den Produktionsmitarbeitern über die Einkäufer bis zu den Marketiers, von der Vertriebsmannschaft über die Qualitätssicherer bis zum Vorstand müssen alle auf dieselben Werte eingeschworen sein. Experten halten heute die Verankerung der Marke bei den Mitarbeitern und die persönliche Kommunikation für entscheidend, um Identifikation und Zufriedenheit des Mitarbeiters mit seinem Arbeitgeber zu erhöhen und damit letztendlich auch den Erfolg des Unternehmens zu steigern.

Erfolgshebel Interne-Kommunikation

Um diese Kultur zu entwickeln, bedarf es einer ernsthaft verfolgten und auch budgetär entsprechend ausgestatteten Internen-Kommunikation im Unternehmen – mit festen Verantwortlichkeiten. Interne-Kommunikation umfasst alle strategischen Instrumente, um die Mitarbeiter im Sinne der Unternehmensziele und Markenwerte zu erreichen. Alle Maßnahmen der Internen-Kommunikation zielen darauf ab, die Zusammenarbeit auf dieser gemeinsamen Basis zu verbessern und die Mitarbeiter zu befähigen und zu motivieren, diese Kultur auch überzeugt nach außen zu tragen. Eine erfolgreich implementierte Interne-Kommunikation ist das Fundament für ein glaubwürdiges Employer Branding, also der Darstellung als überzeugende Arbeitgebermarke. Employer Branding umfasst alle strategischen Instrumente, um als Arbeitgeber intern & extern attraktiv zu sein.

Machen Sie Ihr Unternehmen attraktiv für Ihre Mitarbeiter und zukünftige Bewerber. Definieren Sie Ziele und Markenwerte – und verankern Sie diese bei jedem Einzelnen durch konsequente Interne-Kommunikation. Zeigen Sie individuelle Chancen und Möglichkeiten auf. Stiften Sie Sinn und Zufriedenheit im Rahmen einer gelebten Unternehmenskultur!

▶ www.husare.de



Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW) gGmbH



Sicher starten in den Beruf

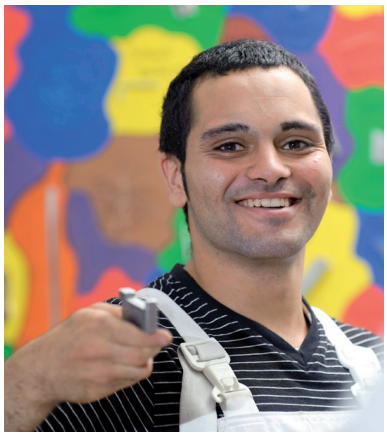
Wir bereiten den Weg in die Ausbildung

Für Auszubildende:
So gelingt ein erfolgreicher Start ins Berufsleben: „*Gestatten* – Benimm-Kurse für Berufsanfänger"

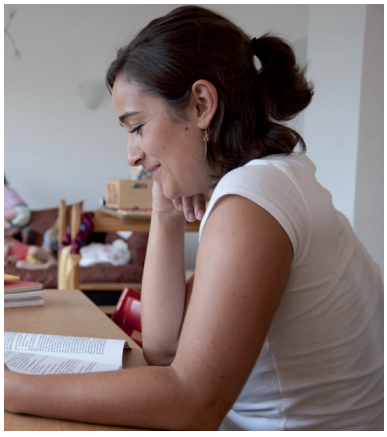
Für Unternehmen:
Wir unterstützen Sie bei der Auswahl und Begleitung Ihrer künftigen Auszubildenden. Sprechen Sie uns an – wir haben das passende Angebot für Ihr Unternehmen.

Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihren Ansprechpartnern vor Ort.
Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW) gGmbH, Akademie Bielefeld
Zimmerstr. 15, 33602 Bielefeld, Tel. 0521 – 521 92 - 11
Ansprechpartnerin: Frau Tina Roth-Bauer, Mail: tina.roth-bauer@faw.de, Internet: www.faw.de

Partner für eine starke berufliche Zukunft. **www.faw.de**



Fotos: FAW



Das Plus für die Ausbildung

INDIVIDUELLE BETREUUNG FÜR AUSZUBILDENDE

Auch zu Beginn dieses Ausbildungsjahres sind fast 150.000 Lehrstellen unbesetzt. Doch auch wenn Betriebe endlich einen Auszubildenden gefunden haben, heißt das nicht immer, dass die Ausbildung auch beendet wird.

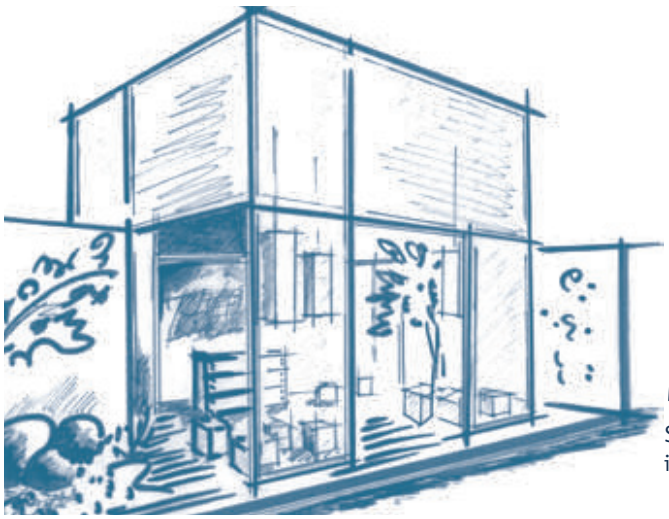
Um zu vermeiden, dass junge Menschen vorzeitig die Flinte ins Korn werfen, bietet die Fortbildungsakademie der Wirtschaft (FAW) Bielefeld eine individuell zugeschnittene Betreuung für Auszubildende an.

Die Schwierigkeiten, mit denen Unternehmen heute zu kämpfen haben sind vielschichtig. Häufig bleiben die genauen Gründe für das vorzeitige Ende einer Ausbildung im Dunkeln. Doch immer mehr Personalverantwortliche sehen sich mit den persönlichen Problemen ihrer Auszubildenden überfordert: mal ist es eine drängende Schuldenproblematik, mal sind es desolate Familienverhältnisse ein anderes Mal eine psychische Erkrankung, die häufig im Vorfeld nicht erkannt war.

Für die allermeisten Arbeitgeber – insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen – ist die dann erforderliche Begleitung nicht alleine zu leisten, da sie weit über das normale Maß an fachlicher Anleitung hinausgeht. Hier unterstützt das Angebot der FAW: nach Absprache und in enger Zusammenarbeit mit dem Arbeitgeber und dem Auszubildenden stellt die FAW ein individuell zugeschnittenes Beratungs- und Begleitprogramm zusammen.

Als weiteres Plus für Ausbildungsunternehmen stellt die FAW Akademie Bielefeld außerdem ein umfangreiches Assessmentangebot zur Verfügung: es reicht von vorgeschalteten Benimm-Kursen bis zur individuellen Eignungsfeststellung.

▶ www.faw.de



Endlich Führungskraft

FÜHREN LERNEN DURCH LEARNING BY DOING



Am Ziel der Karriereleiter überkommen manchen Zweifel, ob dies die richtige Position für einen ist. Aber wo kann man Führen lernen? Sicherlich am besten durch Learning by doing.

Wer nicht ganz blauäugig in das Abenteur „Führen einer Abteilung“ – gleich in welcher Branche - rutschen möchte, sollte sich rechtzeitig über Führungsstrategien und vor allem die psychologischen Hintergründe des miteinander Arbeitens informieren. Eine gute Hilfestellung hierzu bietet die neue Lehrgangsreihe des Managementlehrinstitutes Corporate Quality Akademie in Brilon (CQa).

Generationengerechte Führung als Bestandteil eines TQM-orientierten Nachhaltigkeitsmanagementes heißt das neueste Lehrgangsangebote von CQa. In mehreren Heimstudienheften kann die interessierte Führungskraft oder derjenige, der in Zukunft eine Abteilung leiten möchte herausfinden, welches die Themen einer modernen Unternehmens- und Mitarbeiterführung sind. Sowohl die angehende Führungskraft als auch derjenige, der schon einige Führungserfahrung hat, erfährt, warum Menschen verschiedenen Alters so oder anders ticken und welche Aspekte von einer Führungskraft im modernen ganzheitlich (TQM) ausgerichteteten Management zu berücksichtigen sind. Die für Selbststudien geeigneten Lehrhefte enthalten die verschiedenen psychologischen Ansätze der Kommunikation und der Persönlichkeits- und Führungsstile bis hin zum neuesten Ansatz altersgemischter Teams und generationengerechter Führung. Damit die Führung eine nachhaltige Wirkung hat, sind die Total Quality Management (TQM) Führungsinstrumente umfassend dargestellt.

▸ www.cqa.de





Foto: amh-online.de

Weiter mit Bildung

KREISHANDWERKERSCHAFT STEINFURT-WARENDORF: PARTNER BEI BILDUNG FÜR BETRIEBE UND MENSCHEN IN DER REGION

Als regionaler Unternehmensverband von Deutschlands vielseitigsten Wirtschaftsbereich, dem Handwerk, weiß die Kreishandwerkerschaft Steinfurt-Warendorf wie wichtig eine qualifizierte berufliche Aus- und Weiterbildung für die Zukunftsentwicklung der Handwerksunternehmen in den Kreisen Steinfurt und Warendorf und für das berufliche Fortkommen der Beschäftigten ist.

Rund 8.000 Handwerksunternehmen mit fast 54.000 Mitarbeitern müssen sich hier den Herausforderungen stellen, die sich aufgrund der demographischen Entwicklung und der ständigen technischen Weiterentwicklung ergeben. Die Kreishandwerkerschaft Steinfurt-Warendorf und ihre vier nach DIN EN ISO 9001 zertifizierten BildungsCentern in Beckum, Ibbenbüren, Rheine und Warendorf bieten der heimischen mittelständischen Wirtschaft hierfür Zukunftslösungen.

Das Bildungsangebot ist bei der Kreishandwerkerschaft so vielfältig wie die Unternehmen und die Menschen, die sich weiterbilden wollen, und reicht von Seminaren zur Unternehmensführung, über Lehrgänge zu individuellen Qualifizierung in den Bereichen EDV, Technik, Sprachen oder im kaufmännischen Bereich bis hin zur anerkannten Qualifizierung zum Fachkaufmann der Handwerkswirtschaft und der klassischen Meister-Ausbildung im Handwerk. Als Partner der kleinen und mittleren Unternehmen in der Region beschränkt sich die Kreishandwerkerschaft aber nicht nur auf handwerksspezifische Fortbildungsthemen, sondern entwickelt ebenfalls bedarfsgerechte Qualifikationsangebote für andere Wirtschaftsbereiche.

Die Kreishandwerkerschaft Steinfurt-Warendorf ist auch eine der landesweit anerkannten Beratungsstellen für den Bildungsscheck NRW, mit dem das Land Nordrhein-Westfalen die berufliche Weiterbildung fördert, sowie der Bildungsprämie des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, die ebenfalls Arbeitnehmern die individuelle berufliche Fortbildung durch einen finanziellen Zuschuss erleichtert und damit ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt sichert und verbessert. Die geschulten Beraterinnen und Berater der Kreishandwerkerschaft in den BildungsCentern in Beckum und Rheine haben Kenntnisse des lokalen und regionalen Arbeits- und Weiterbildungsmarktes. Sie informieren die Weiterbildungsinteressierten gezielt und sorgen für den nötigen Durchblick in der Vielfalt der Angebote.

▶ www.kh-st-waf.de

Mittelstands Motoren
VERTRIEBSEXPERTEN AUS MÜNSTER



Mittelstandsmotoren GmbH
Mendelstr. 11 * D-48149 Münster
Tel. +49 (0) 251 / 980 - 2540
Mail info@mittelstandsmotoren.de
Web www.mittelstandsmotoren.de

Endspurt für die Vertriebsziele 2013



DREI KÖPFE EINE PROFESSION (V.L.):
HILDEGARD BÖCKENHOLT
WERNER POHL
PETER ELTFELD

TELEFONMARKETING KANN DEN WEG EBNEN

Das ist in vielen Unternehmen so: Über die Jahre haben sich eine Menge Kontakte und Adressen angesammelt, aber auf dem neuesten Stand, fehlerfrei und mit den richtigen Ansprechpartnern versehen ist der Datenberg selten. Hand auf's Unternehmerherz: Kontakte zu pflegen und zu halten, ist im Vertrieb zwar das A und O – doch wo bleibt schon genügend Zeit, dieses Potenzial wirklich systematisch zu bearbeiten?

Wer im zweiten Halbjahr im Vertrieb noch mal richtig Gas geben will, muss also nicht unbedingt aufwändige Akquiseaktionen starten: Häufig ist es einfacher und lohnender, das schlummernde Firmenkapital zu aktivieren. Dabei kann professionelles Telefonmarketing helfen.

Telefonmarketing entlastet den Außendienst

„Gerade Mittelständler sind oft überrascht, wie gewinnbringend das gezielte Telefonieren sein kann", berichtet Hildegard Böckenholt. Die Geschäftsführerin des münsterschen Unternehmens Office-Call hat sich mit ihrem kleinen Team auf Qualitätstelefonie für KMU spezialisiert. In engem Kontakt mit Verkauf und Vertrieb entwickelt sie bedarfsgerechte, effiziente Lösungen. So werden alte Adressbestände überprüft und die Kontaktdaten der richtigen Ansprechpartner ausfindig gemacht. Häufig werden die schlummernden Kontakte auch direkt telefonisch reaktiviert – mit charmantem Ton, einer kleinen Unternehmensvorstellung und gezielter Bedarfsabfrage. Auch der Versand von E-Mails oder Werbematerialien und natürlich Nachfass und Terminvereinbarung lassen sich auslagern – und damit zugleich effizienter und wirtschaftlicher gestalten.

Den richtigen Dienstleister finden

Der passende Partner ist das A und O: „Intensive Einarbeitung, individuelle Strategien und ein festes, überschaubares Team können Qualitätsmerkmale sein", sagt Hildegard Böckenholt, „und auch die ‚Chemie' muss stimmen". Schließlich solle die Telefonie dem Unternehmen eine sympathische Stimme geben – gerade im Mittelstand zählt ein sensibler, guter Draht zum Kunden.

▶ www.office-call.de





BUNDES TAGS WAHL 2013



Perspektiven für den Mittelstand

UNSERE POLITIK FÜR KMU

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) bieten 60% aller sozialversicherten Arbeitsplätze und 80% aller Ausbildungsplätze in Deutschland. Sie brauchen Gestaltungsspielräume und verlässliche politische Rahmenbedingungen.

Im Vergleich zu größeren Betrieben haben Mittelständler durch ihre Flexibilität und Innovationsfähigkeit besondere Chancen. Sie müssen aber auch mit spezifischen Herausforderungen umgehen: Mittelständische Betriebe stehen mit Konzernen oft in einer harten Konkurrenz um Fachkräfte, haben einen eingeschränkteren finanziellen Spielraum und sind von Bürokratie stärker betroffen. Auf all diesen Gebieten wollen wir den Mittelstand unterstützen.

Grundsätzlich orientieren wir unsere Politik an der realen Wertschöpfung. Die vergangenen Jahre – die Irrungen in anderen Ländern wie England und Irland, die primär auf den Ausbau der Finanzwirtschaft gesetzt haben – zeigen uns, wie richtig und wichtig nicht nur die industrielle Grundlage Deutschlands, sondern die reale Wertschöpfung insgesamt ist. Der Finanzsektor hat sich diesem Primat unterzuordnen.

Moderne und stabile Infrastruktur

Wir werden nicht länger hinnehmen, dass die großen Infrastrukturnetze – Verkehr und Kommunikation – verrotten und die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen gefährden.

Deshalb werden wir im Rahmen unseres Zukunftsinvestitionsprogramms die Investitionsmittel im Verkehrshaushalt um 20% auf jährlich 12 Mrd. Euro erhöhen. Die rasante Digitalisierung auch der mittelständischen Wirtschaft erfordert weitere Investitionen in den Breitbandausbau insbesondere im ländlichen Raum. Deshalb werden wir mit Hilfe von neu aufzulegenden Bürgerfonds den Ausbau forcieren, um die Wettbewerbsfähigkeit von Mittelständlern im ländlichen Raum zu sichern.

Sichere und bezahlbare Energie

Die Energiewende muss ganzheitlich, nachhaltig und systemisch gestaltet werden. Auch hier erleben wir seit Jahren Stillstand. Die Strompreise steigen und gefährden unseren Wirtschaftsstandort. In einem ersten Schritt werden wir deshalb die Stromsteuer um 25% absenken und das Erneuerbare Energien Gesetz grundlegend reformieren.

Ausreichend viele und gut qualifizierte Fachkräfte

Schon heute klagen viele KMU darüber, dass sie nicht mehr ausreichend viele und gut qualifizierte Fachkräfte finden. Dabei ist unsere duale Ausbildung ein Standortvorteil, um den uns viele Länder beneiden. Wir werden nicht hinreichend qualifizierte junge Erwachsene, Frauen und ältere Arbeitslose besonders fördern. Mit unserem Sofortprogramm „2. Chance auf Berufsausbildung“ werden wir viele der 1,5 Millionen 25- bis 35-Jährigen ohne abgeschlossenen Schul- oder Berufsabschluss zu einem qualifizierten Abschluss führen. Frauen werden wir mit unseren Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf (Investitionen in Kitas und Ganztagsschulen, flexible Pflegezeiten mit Lohnersatzleistungen) als Fachkräfte für den Mittelstand gewinnen. Für Ältere werden wir den derzeit bis Ende 2014 befristeten Eingliederungszuschuss unbefristet verlängern und die Arbeitslosenversicherung zu einer Arbeitsversicherung umbauen.

Im Mittelpunkt stehen hierbei Weiterbildung und Qualifizierung. Für Berufsfelder, in denen weiterhin ein Mangel an qualifizierten Arbeitskräften besteht, werden wir eine Flexibilisierung der bestehenden „Blue Card“-Regelung zur gezielten Zuwanderung einleiten.

Ausreichende Kreditversorgung und Zugang zum Kapitalmarkt

Wir wollen ein Trennbankensystem, damit die Einlagen der Mittelständler und Sparer nicht zum Spielball von Spekulationen der Investmentbanken werden. Die Geschäftsbanken, und hier insbesondere die Sparkassen und Genossenschaftsbanken sollen sich vielmehr um die Stärkung der Kreditversorgung des Mittelstands kümmern, d.h. Basel III muss entsprechend umgesetzt werden. Wir wollen Leasing und Factoring als alternative Finanzierungsinstrumente weiterentwickeln. Eine Mittelstandsratingagentur bei der KfW oder Landesförderbanken kann Mittelständlern in Zukunft mit geringen Ratingkosten den Zugang zum Kapitalmarkt erleichtern. Hier bieten sich zugleich Anlagechancen für Versicherungen und Pensionsfonds.

Existenzgründungsförderung und Wachstumsfinanzierung für innovative Unternehmen

Wir werden den Existenzgründungszuschuss der Bundesagentur für Arbeit als gesetzliche Pflichtleistung als gesetzliche Pflichtleistung wieder einführen sowie die Wachstumsfinanzierung mit Beteiligung von privatem Kapital sichern. Forschung in KMU werden wir durch einen zeitlich befristeten, wachstumsorientierten Personalkostenzuschuss, unser Forschergeld, fördern.

KMU- und wachstumsfreundliche Steuerpolitik

Von unseren beabsichtigten steuerpolitischen Maßnahmen wird der Mittelstand nicht betroffen sein. Insbesondere sichern wir zu, dass es keine Substanzbesteuerung in den Betrieben geben wird und Eigenkapitalbildung sowie Investitionsspielräume nicht belastet werden.

Soziale Partnerschaft mit Gewerkschaften und Arbeitnehmervertretern

Sie ist ein echter deutscher Standortvorteil. Wir werden den flächendeckenden gesetzlichen Mindestlohn einführen und die Mitbestimmung bei der Einhaltung fairer Bedingungen bei Leiharbeit und Werkverträgen stärken.

Stärkung und Stabilisierung des europäischen Wirtschaftsraums

Wir brauchen eine Wachstumsperspektive für unsere europäischen Nachbarn – gerade im Interesse unseres häufig exportorientierten deutschen Mittelstands. Mit Hilfe der Finanztransaktionssteuer kann europaweit stärker in Bildung und Infrastruktur investiert und der europäische Wirtschaftsraum gestärkt werden.



PEER STEINBRÜCK, MDB,
SPD-KANZLERKANDIDAT
BEI DER BUNDESTAGSWAHL 2013





BUNDES TAGS WAHL 2013



Die CDU

PARTEI DES MITTELSTANDS

Deutschland geht es gut. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind trotz der anhaltenden Herausforderungen gut. Seit der Wiedervereinigung hatten noch nie so viele Menschen Arbeit. Die Tariflöhne sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Die Steigerungen der Nettolöhne liegen seit 2009 über der Inflationsrate. Hier zeigt sich, dass die CDU-geführte Bundesregierung in der Krise richtig gehandelt hat.

Nicht nur durch finanzielle Investitionen, sondern vor allem durch den Ideenreichtum, die hohe Flexibilität und den Unternehmergeist sind deutsche Unternehmen die Innovativsten weltweit. Die deutsche Industrie stellt mehr Waren her. Die Exportzahlen steigen weiter an. Mit ihren Produkten sind sie Weltmarktführer und machen unser Land zu einem der führenden Exportnationen. Unter ihnen sind vor allem mittelständische Unternehmen, die sich zum größten Teil in Familienbesitz befinden.

Trotz des wirtschaftlichen Aufschwungs müssen wird uns immer wieder neuen Herausforderungen stellen, um unseren Wohlstand zu halten und den Wirtschaftsstandort Deutschland weiter zu stärken. Dafür ist es von enormer Wichtigkeit, dass Deutschland Industrieland bleibt. Nur wenn wir um jeden Arbeitsplatz kämpfen, sichern wir den Menschen die Zukunft und könne diese gemeinsam gestalten.

Steuererhöhungen wirken dagegen kontraproduktiv. Denn gerade der rot-grüne Steuer-Hammer trifft die kleinen und mittelständischen Unternehmen in unserem Land. Das Drehen an der Steuerschraube führt zu Mehrbelastungen bei den Betrieben. Durch die Erhöhung der Einkommenssteuer und der Einführung der Vermögenssteuer wären in Deutschland nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) 1,8 Millionen Arbeitsplätze gefährdet. Unternehmen würden damit für ihre Anstrengungen nicht belohnt, sondern bestraft. Durch eine derart verfehlte Wirtschaftspolitik würden die wenigen, bis gar nicht vorhandenen tragfähigen, mittelständischen Strukturen in unserem Land weiter destabilisiert.

Unser Wirtschaftsverständnis und unsere Wirtschafts- und Industriepolitik setzt nicht auf die alleinige Förderung von Großunternehmen. Die CDU hat sich zum Ziel gesetzt, die mittelständi-

schen und industriellen Unternehmen zu stärken und deren Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen. Denn es ist gerade die Industrie, die heute maßgeblich zur Wertschöpfung unseres Landes beiträgt. Sie ist die Basis für zukunftssichere Arbeitsplätze, wettbewerbsfähige Ausbildungsplätze und ein intaktes Gemeinwesen. Industrieunternehmen investieren in moderne und immer umweltverträglichere Technologien und Infrastrukturen, die zur Weiterentwicklung der Regionen beitragen. Das alles schafft Arbeitsplätze und stärkt die regionale sowie lokale Wirtschaftskraft. So weist beispielsweise die Region Südwestfalen heute mehr industrielle Arbeitsplätze als das Ruhrgebiet auf.

Bereits die kommende Bundestagswahl wird den Nachweis erbringen, dass die CDU, auch die nordrhein-westfälische, die Partei für kleine und mittelständische Unternehmen ist und bleiben wird. Wir wollen, dass unsere attraktive Wirtschaftsstruktur aus Großindustrie und Mittelstand, in der produzierende Unternehmen und Dienstleister weiterhin Hand in Hand arbeiten und ein Erfolgsindikator darstellen. Deshalb werden wir nicht zulassen, dass Unternehmen durch erhöhte Energieabgaben weiter belastet werden und Wachstum gebremst wird. Die CDU setzt im Rahmen der Energiewende auf bezahlbare Energiepreise, sowohl für Bürger wie auch für die Unternehmen. Denn sie bilden die Grundlagen einer erfolgreichen Mittelstands- und Wirtschaftpolitik, ermöglichen gleichzeitig Wachstum, schaffen Arbeitsplätze und sichern Wettbewerbsfähigkeit. Damit Energie für Bürger und Unternehmen bezahlbar bleibt, brauchen wir eine Generalrevision des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes (EEG) mit mehr marktwirtschaftlichen Elementen.

Der Staat nimmt derzeit so viele Steuern ein wie nie zuvor. Steuerschätzer gehen davon aus, dass die Steuereinnahmen in den kommenden Jahren weiter ansteigen werden. Dementsprechend bedarf es keiner Mehrbelastung für Bürger und Unternehmen. Wir wollen stattdessen mit verlässlichen Rahmenbedingungen sowie gezielter Förderpolitik die Wettbewerbsfähigkeit unserer Betriebe stärken. Dazu zählt für uns die Einführung einer steuerlichen Forschungsförderung. Damit wollen wir die Forschungsanstrengungen insbesondere des Mittelstands weiter steigern und einen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit gerade mit Blick auf die internationale Konkurrenz leisten. Zudem wollen wir die steuerlichen Rahmenbedingungen für Investoren verbessern, die mit ihrem Geld junge, wachstumsstarke Unternehmen unterstützen. Auch durch die Weiterführung des Bürokratieabbaus soll die Wettbewerbsfähigkeit von Industrie und Wirtschaft erhöht werden.



ARMIN LASCHET,
CDU-LANDESVORSITZENDER
STELLV. VORSITZENDER DER CDU DEUTSCHLANDS
MITGLIED DES LANDTAGES (MDL)

Die kleinen und Mittelständischen Unternehmen sind der Motor unserer Wirtschaft. Durch verlässliche, wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, einer attraktiven Steuerpolitik und bezahlbaren Energiepreisen entlasten wir die Unternehmen, stärken die Wirtschaftskraft und schaffen so Wachstum für zukünftige Investitionen.





BUNDES TAGS WAHL 2013



Weniger Bürokratie

Dass kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) das Rückgrat der deutschen Wirtschaft sind und entsprechend unterstützt werden müssen, haben sie vermutlich schon häufig in Politikerreden gehört. Passiert ist in den letzten Jahren wenig. Oft ist es sogar so, dass es in die gegenteilige Richtung läuft. Zum Beispiel wenn KMU immer mehr die Zeche für große oder energieintensive Unternehmen zahlen müssen. Besonders auffällig ist das bei den Strompreisen und den unterschiedlichen Steuerzahlungen.

Mehr als 8 Milliarden Euro im Jahr zahlen die privaten Haushalte und KMU für große Unternehmen bei den Strompreisen mit. Sei es bei der EEG Umlage, den Befreiungen bei den Netzentgelten, der Konzessionsabgabe und den diversen kleineren Umlagen. Die Tendenz ist hier stark steigend, weil die Bundesregierung auf breiter Front die Befreiungskriterien abgesenkt hat. Hier wollen wir als Grüne mehr Gerechtigkeit schaffen. Es kann nicht sein, dass ein Handwerksbetrieb die Stromrechnung für Versicherungen, Aldi-Kühlhäuser oder Erdölraffinerien bezuschusst.

Der Wettbewerb wird aber auch durch die vielen Steuerschlupflöcher verzerrt, die multinationale Konzerne nutzen können. Sei es durch Starbucks, Amazon oder die deutschen Großbanken. Letztere haben insgesamt von 1999 bis 2009 lediglich 4,5 Milliarden Euro Steuern in Deutschland gezahlt - die Sparkassen einschließlich der Landesbanken und die Genossenschaftsbanken mit rund 40 Milliarden Euro dagegen fast das Zehnfache dieses Steueraufkommens. Handwerksbetriebe und mittelständische Unternehmen mit vorwiegender Tätigkeit im Inland müssen ihre Steuerlast in vollem Umfang tragen. Es ist ein Gebot der Gerechtigkeit, die Steuerschlupflöcher für international tätige Großunternehmen wirksam zu schließen. Stichworte sind hier für die Grünen Zinsschranke, Verrechnungspreise und Switchover Klauseln oder die europäische Angleichung der Körperschaftssteuersätze. Wenn die Gegenmaßnahmen zur Steuergestaltung der Konzerne wirken, kann damit das Ungleichgewicht in der realen Steuerlast der Unternehmen gemildert und das Steueraufkommen aus der Unternehmenssteuer erhöht werden. Diese Mehreinnahmen wollen wir zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft zielgerichtet einsetzen. Und zwar über

eine 15prozentige Steuergutschrift für Forschungsausgaben für Unternehmen bis zu 250 Beschäftigten und so die innovativen Kräfte kleiner und mittelgroßer Unternehmen unbürokratisch stärken.

Ein anderes wichtiges Thema ist die Reduzierung von Verwaltungsaufwand. Bürokratische Notwendigkeiten müssen immer so geregelt werden, dass sie möglichst geringe Belastungen mit sich bringen. So wollen wir beispielsweise Kleinstunternehmen generell von der Bilanzierungspflicht befreien. Darüber hinaus sollen kleine Unternehmen Sozialabgaben immer erst nach dem Monatsende feststellen und bezahlen müssen. Die Umsatzsteuer muss dringend im Hinblick auf Administrierbarkeit und Betrugsanfälligkeit überarbeitet werden. Das ist gerade für den Mittelstand wichtig, der im Gestrüpp unterschiedlicher europäischer Regelungen einen nicht zu rechtfertigende bürokratischen Aufwand hat.

An dieser Stelle werden Sie vielleicht sagen „Schön&Gut“, aber die Grünen wollen doch extrem an meinen Geldbeutel über höhere Steuern und das ist das Gegenteil von Wirtschaftsunterstützung. Bei der Berichterstattung über die grünen Steuerpläne konnte dieser Eindruck entstehen. Wenn man sich die Fakten anschaut, wird eine andere Realität deutlich: So fallen bei einem Einkommen von 70.000 nur 50 pro Jahr höhere Steuern an, wenn man unsere vorgeschlagene Erhöhung des Spitzensteuersatzes betrachtet. Ein Single mit einem Bruttoeinkommen von 90.000 hat heute einen durchschnittlichen Steuersatz von 30 %. Mit unserem erhöhten Satz wären es 31,6 Prozent.

Steuererhöhungen sind extrem unpopulär, auch geringe. Warum sagen wir das auch noch vor einer Wahl? Wir wollen Schulden abbauen, den Verfall der öffentlichen Infrastruktur stoppen, in Bildung, Betreuung, in Gerechtigkeit und in die Energiewende investieren. Weil wir nichts versprechen, was wir nicht halten können, sagen wir ehrlich, wie wir das finanzieren wollen. Dabei haben für uns Ausgabenkürzungen an anderer Stelle und Subventionsabbau Vorrang vor Steuererhöhungen. 65 Prozent unserer Vorschläge sind Ausgabenkürzungen und Subventionsabbau. So wollen wir u.a. auf teure und unsinnige Rüstungsprojekte und das Betreuungsgeld verzichten. Damit können wir Milliarden einsparen.



BÄRBEL HÖHN, MDB, IST SEIT 2006 STELLVERTRETENDE VORSITZENDE DER BUNDESTAGSFRAKTION BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN. (FOTO: BÄRBEL HÖHN)

Aber auch die Einnahmeseite des Staates muss verbessert werden, denn die öffentliche Hand ist trotz guter Steuereinnahmen mit mehr als 2 Billionen Euro tief verschuldet. Seit zehn Jahren investiert der Staat weniger als zum Erhalt der Infrastruktur notwendig wäre. Sie können es am Zustand der Schulen und Straßen bei sich vor Ort direkt sehen. Um Deutschlands Bildungsausgaben auf ein international vergleichbares Niveau zu heben, bräuchten wir mehr als 20 Mrd. Euro. Doch ohne höhere Einnahmen werden die Länder künftig auch bei der Bildung kürzen müssen, um die Schuldenbremse einzuhalten. Gerade das kann Unternehmen, die auf qualifizierte Mitarbeiter angewiesen sind, nicht egal sein.





BUNDES TAGS WAHL 2013



Für einen starken Mittelstand

Deutschland geht es gut. Noch nie in der Geschichte unseres Landes waren so viele Menschen in Beschäftigung, noch nie wurde ein höherer Wohlstand erwirtschaftet, noch nie waren die Steuereinnahmen auf einem solchen Rekordniveau. Daran haben mittelständische Betriebe – oft in Familienhand wie insbesondere in Ostwestfalen-Lippe – einen erheblichen Anteil.

Die Alternative zu unserer ausgezeichneten Wirtschaftslage gibt es derzeit in Frankreich zu besichtigen: steigende Arbeitslosigkeit, steigende Verschuldung und Katerstimmung in der Wirtschaft. Trotzdem hat Rot-Grün Frankreich als Blaupause für Deutschland ausgerufen. Bei der Bundestagswahl im Herbst stehen wir folglich vor einer Richtungswahl: Gehen wir den erfolgreichen Weg der letzten Jahre weiter oder wollen wir steuer- und wirtschaftspolitische Experimente wie in Frankreich?

Die FDP setzt dabei mit Blick auf die Herausforderungen von kleinen und mittelständischen Unternehmen drei Schwerpunkte.

Erstens. Die FDP tritt ein für solide Finanzen statt teurer Versprechen – in Deutschland und Europa. Wir stehen für seriöses Wirtschaften, um den Einstieg in die Schuldentilgung und einen nächsten Entlastungsschritt für die Bürgerinnen und Bürger und die kleinen und mittleren Unternehmen zu schaffen. Alle Parteien links der Mitte proklamieren das Gegenteil. Wie auf einer Auktion lautet des Motto: Wer bietet mehr? Mehr Aufgaben. Höhere Ausgaben. Welche Folgen diese Politik hat, sehen wir in NRW schon heute: Rot-Grün begeht notorischen Verfassungs- und Wortbruch, weil die Landesregierung die Haushaltskonsolidierung scheut und keinen Beitrag zu einer wachstumsorientierten Wirtschaftspolitik leistet. Schwarz-Gelb im Bund hingegen ist bei den großen Fragen erfolgreich. Es wird möglich sein, im kommenden Jahr den strukturellen Haushaltsausgleich zu erreichen

und 2015 eine schwarze Null. Allerdings ist auch klar: Die FDP wird in Berlin als Kompass der Koalition gebraucht. Ob Mütterrente, Frauenquote oder Mietpreisbremse – die CDU legt ein Wahlprogramm ohne Preisschild vor, das jedem alles verspricht. Dabei hat uns die Staatsschuldenkrise gerade erst vor Augen geführt, welche Gefahren eine Politik auf Pump birgt – und wie schnell ein Mittelständler den entfesselten Gewalten des Finanzmarktes ausgeliefert sein kann.

Zweitens. Einkommensteuer, Vermögenssteuer, Vermögensabgabe, Beitragsbemessungsgrenze der Krankenversicherung, Grundsteuer, Abschaffung des Ehegattensplittings, Erbschaftsteuer – Rot-Grün will weitere 40 Milliarden Euro bei Mittelschicht und Mittelstand abkassieren, wohin gegen Schwarz-Gelb die Bürger und Unternehmen in den vergangenen vier Jahren um insgesamt 22 Milliarden Euro entlastet hat. Betroffen von den rot-grünen Steuerplänen wären nicht Banker und Manager, sondern die fleißigen und qualifizierten Menschen in der Mitte der Gesellschaft. Die rot-grünen Steuerpläne gefährden aber vor allem auch die wirtschaftliche Dynamik unseres Landes – gerade die geplante Substanzbesteuerung durch eine Vermögensabgabe und eine Vermögensteuer würde zulasten der Investitions- und Innovationsfähigkeit des Mittelstandes gehen. Nach Schätzung des Instituts der deutschen Wirtschaft würden die rot-grünen Pläne bis zu 300.000 Arbeitsplätze kosten und zu einem Rückgang des Wachstums von 0,7 Prozent führen. Deshalb brauchen wir neben einer Schuldenbremse auch eine Belastungsbremse als Leitplanke im Grundgesetz.

Drittens. Steigende Energiepreise – für viele mittelständische Unternehmen ein existentielles Problem. Die deutschen Strompreise sind durch Steuern und EEG-Subventionen inzwischen die höchsten in Europa. Weil die Energiepreise aber nicht zum Wettbewerbsnachteil für den Standort Deutschland werden dürfen, brauchen wir einen marktwirtschaftlichen Neuanfang in der Energiepolitik. Die Förderung der Erneuerbaren Energien hat ihren Zweck erfüllt und sie von der Nische in den Massenmarkt geführt. Wenn die Energiewende gelingen soll, brauchen wir jetzt ein EEG-Ausstiegsgesetz sowie ein Projektmanagement aus einer Hand, damit die Energiewende nicht ein teures Risiko für den Mittelstand bleibt.

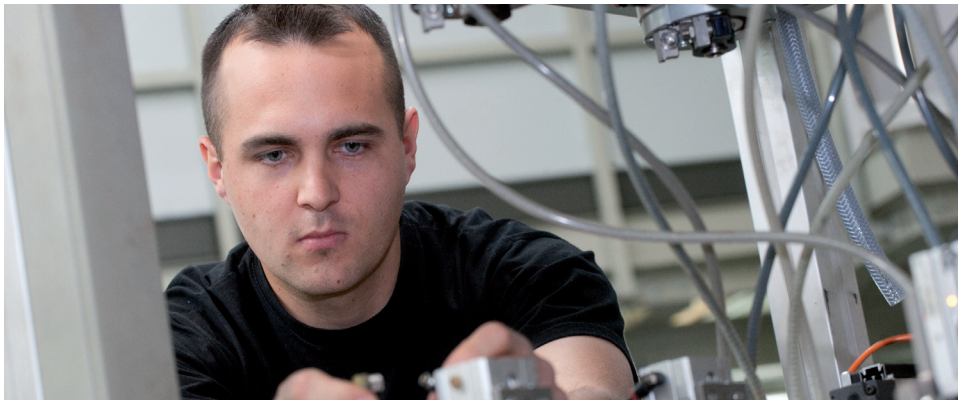


CHRISTIAN LINDNER, MDL, VORSITZENDER DER LANDTAGSFRAKTION UND DES LANDESVERBANDES DER FDP IN NRW

Drei Beispiele, die zeigen, wie eine liberale Politik mittlere und kleinere Unternehmen stärken kann. SPD-Chef Sigmar Gabriel hat der FDP kürzlich vorgeworfen, sie würde sich für „reiche Erben“ einsetzen. Vererbt werden in Deutschland aber vor allem Familienunternehmen. Was Gabriel Klientelpolitik nennt, ist in Wahrheit ein Angriff auf unseren Einsatz für den Mittelstand. Jene Unternehmen also, in denen zwei Drittel der Beschäftigten und 80 Prozent der Azubis einen sicheren Arbeitsplatz finden. Betriebe, in denen Menschen persönlich haften und nicht Manager Quartalsgewinne maximieren. Wenn das unsere Klientel ist, dann setzen wir uns gerne weiter für das Rückgrat unseres Landes ein.



Fachkräftenachwuchs für OWL



DIE ENTSCHEIDUNG ZU EINER AUSBILDUNG ALS MECHATRONIKER FIEL VITALI NICHT SCHWER.

VITALI KLAN – MECHATRONIKER BEI DER HETTICH UNTERNEHMENS-GRUPPE IN KIRCHLENGERN

Obwohl er in der Schulausbildung am Berufskolleg war, nahm Vitali Klan entschlossen die Gelegenheit war, eine Ausbildung als Mechatroniker bei der Hettich Unternehmensgruppe zu machen und arbeitet nun schon seit 2008 im Unternehmen.

Vitali Klan stammt aus Alma Ata in Kasachstan. Der heute 27-Jährige kam 1990 mit seinen Eltern in die Bundesrepublik. Er machte seinen Realschulabschluss an der Erich-Kästner-Gesamtschule Kirchlengern. Danach ging er zum August-Griese-Berufskolleg in Löhne, um sein Fachabitur zu machen. Doch dann bot sich ihm die Gelegenheit zu einer dualen Ausbildung und er griff sofort zu. „Am Berufskolleg sah ich einen Aushang mit dem Angebot der Hettich-Unternehmensgruppe. Die Entscheidung für eine Ausbildung als Mechatroniker war nicht schwierig. Hettich hat einen guten Ruf in Kirchlengern, ich habe Verwandte, die dort arbeiten, und meine Eltern haben mich auch darin bestärkt, eine Ausbildung zu machen."

Vitali Klan ist überzeugt, dass er mit dem Einstieg in die duale Ausbildung die richtige Entscheidung getroffen hat.

„Der Beruf passt genau, wenn man technisch interessiert ist. Er umfasst viele Tätigkeiten aus dem Elektrobereich und der Metallbearbeitung." Die Aufgabe eines/r Mechatronikers/in ist es, komplexe Anlagen und Maschinen zu montieren, zu programmieren und in Betrieb zu nehmen, sie zu warten und gegebenenfalls zu reparieren. Das erfordert vielseitige und umfassende Kenntnisse in Metallbearbeitung, Elektrotechnik und Elektronik. So gehört zur Ausbildung das Schweißen genauso wie das Installieren von Software. Vitali Klan hat seinen Migrationshintergrund bei Hettich nie als Hindernis erlebt: „Dass ich Migrant bin, war hier nie ein Problem." Und auch Klaus Krückemeier, Personalleiter bei der Hettich Unternehmensgruppe betont: „In einem Unternehmen, das so international orientiert ist wie unseres, sind Menschen mit Migrationshintergrund, die ihre Sprach- und Kulturkennt-

Unternehmensinformationen

Die Hettich Unternehmensgruppe feiert in diesem Jahr ihr 125-jähriges Firmenjubiläum. Das Unternehmen entstand 1888 im Schwarzwald. 1930 wurde in Herford die Paul Hettich GmbH gegründet, die mit sieben Mitarbeitern Stangenscharniere herstellte. Inzwischen hat die Hettich Unternehmensgruppe weltweit über 6.000 Mitarbeiter, von denen 3.000 in Deutschland arbeiten, und erwirtschaftet einen Umsatz von mehr als 857 Mio. Euro. Zurzeit werden in der Unternehmensgruppe über 200 Auszubildende in 18 verschiedenen Berufen ausgebildet. Dabei haben die Auszubildenden in verschiedenen Berufen die Gelegenheit zu einem Auslandspraktikum. Die Hettich Unternehmensgruppe legt Wert darauf, die Auszubildenden nach der Ausbildung in feste Beschäftigung zu übernehmen.

Berufsinformationen

http://berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/?dest=profession&prof-id=2868
http://www.planet-beruf.de/Mechatroniker-in.2498.0.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



nisse mitbringen und bereit sind sich zu integrieren, in jedem Fall ein Gewinn für uns.“ Nach der Ausbildung wurde Vitali Klan von der Hettich Unternehmensgruppe übernommen. „Ich arbeite jetzt schon einige Jahre als Prozessoptimierer und meine Hauptarbeit ist das Programmieren von Maschinen.“ Und er sieht eine weitere berufliche Karriere vor sich. „Im Moment geht die Familie vor. Wir haben ein kleines Kind und ein Haus gebaut. Da ist die Zeit zu knapp für eine Fortbildung. Aber später kann ich mich z. B. zum Techniker ausbilden lassen und das Unternehmen würde das auch unterstützen.“ Beispiele für mögliche Aufstiegsweiterbildungen sind der/die Techniker/in mit der Fachrichtung Maschinentechnik aber auch der/die Industriemeister/in in den Fachrichtungen Elektrotechnik oder Mechatronik.

Vitali Klan rät auch anderen Jugendlichen mit Migrationshintergrund zu einer dualen Berufsausbildung: „Ohne Ausbildung sind Erfolg und Sicherheit im Beruf kaum möglich. Deshalb ist es wichtig, die Gelegenheit zu einer Berufsausbildung wahrzunehmen, wenn sie sich bietet.“

Anzeige

Fit für heute und morgen



Foto: Rainer Sturm_pixelio.de

DIE LOGISTIK ERHÄLT IN DEUTSCHEN UNTERNEHMEN EINE IMMER GRÖSSERE BEDEUTUNG

Die Zeiten, in denen Logistik lediglich als Transport, Lagerung und Umschlag von Gütern verstanden wurde, sind vorbei. Firmen sind genötigt sich an globalere Anforderungen anzupassen. Die neusten EDV – Lösungen, mit all ihren Vorteilen, brauchen für die Bedienung qualifiziertes Personal. Neuste Lösungen für Logistikprozesse und Geschäftsoptimierungen sind gefragter denn je. Die Frage ist nur: Wie kann man all diese neuen Modelle, Techniken und die Software den Mitarbeitern vermitteln?

Der Konkurrenzkampf auf den Märkten ist hart und alle Stellschrauben, die die Wettbewerbsfähigkeit steigern, können das Unternehmen nachhaltig zukunftsfähiger machen. Schon seit einer ganzen Weile haben führende Unternehmen weltweit und auch Wissenschaft und Lehre an Universitäten und Fachhochschulen die Bedeutung der Logistik erkannt und entsprechende Schwerpunkte gesetzt. Der postgraduierte Studiengang Logistik an der Fachhochschule Münster beispielsweise, kann den großen Ansturm von interessierten, jungen Akademikern kaum bewältigen. Nur zwanzig Studienplätze stehen in diesem Bereich zur Verfügung. Dabei werden Logistikfachleute händeringend gesucht. In Betrieben herrscht deutschlandweit ein ernster Fachkräftemangel. Es ist kein Geheimnis, dass der Erfolg eines Unternehmens maßgeblich von der Ausbildung seiner Mitarbeiter abhängt. Logistik betrifft faktisch das ganze Unternehmen und sollte auf gar keinen Fall vernachlässigt werden. Genau das geschieht aber leider häufig.

Viele Mittelständler belassen es bei ihrer althergebrachten Logistiklösung, die nicht selten aus wenig oder fremd ausgebildeten Mitarbeitern besteht, die das Fach Logistik nicht gelernt haben, sondern häufig innerhalb des Unternehmens irgendwie dort hineingewachsen sind. Die Vielschichtigkeit des Faches und die professionelle Sichtweise bleiben da oft auf der Strecke. Natürlich haben viele

Vallée und Partner
BERATUNG FÜR LOGISTIK & IT

Unternehmen unterschiedlichster Branchen schätzen die maßgeschneiderten Lösungen unserer Logistik- und IT-Beratung.



Dürfen wir Maß nehmen?
Dann kontaktieren Sie uns:
Dr. Marcus Schulte in den Bäumen
Tel. 0251/980 1390
www.vallee-partner.de



kleine und mittelständische Unternehmen gar nicht die Möglichkeit einen ausgelernten Akademiker mit einem Bachelor Abschluss oder einem Master in Logistik einzustellen. Allerdings wird auch der Bereich der Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter viel zu häufig vernachlässigt. Gerade an dieser Stelle wäre es möglich sich selbst in der Breite zu verstärken indem man die Menschen im Unternehmen schult, die ohnehin diesen Bereich auf ihre Weise im Unternehmen ausfüllen. Auf Nachfrage erfährt man von so manchem Mittelständler, dass sich oft seit Jahrzenten nichts im Bereich der eigenen Logistik getan hat. Das habe man immer schon so gemacht und es funktioniert. Ein sicheres Anzeichen dafür, dass hier buchstäblich Zeit und Geld verschenkt wird. Logistiktechnologie und -organisation entwickeln sich rasant und dementsprechend groß ist der Rückstand, wenn man einige Jahre untätig geblieben ist.

Dabei gibt es gerade im Bereich der Fort- und Weiterbildung Angebote genug, die das eigene Team fit für die Zukunft machen können. Die Logistikberater von Vallée und Partner aus Münster bieten regelmäßig entsprechende Veranstaltungen an. Im Programm der Münsteraner findet sich bspw. das VuP-Forum im Frühjahr, an dem Praktiker über Logistik- und IT-Projekte aus der Praxis für die Praxis berichten, oder auch verschiedene Weiterbildungsmaßnahmen unter der Leitung von Prof. Dr. Franz Vallée. Programmankündigungen können Interessierte der Webseite entnehmen (www.vallee-partner.de). Vallée und Partner verriet in diesem Zusammenhang, dass die Bedeutung dieser Weiterbildungsprogramme in den Köpfen der Mittelständler angekommen sei. Für alle, die sich an die Zukunftsanforderungen der Logistik anpassen, geht damit ein bedeutender Wettbewerbsvorteil vor der Konkurrenz einher, eine geschärfte Sichtweise auf ganzheitliche, logistische Lösungen und natürlich Zeit-und Kostenersparnis. Ein Vorteil, den sich mehr und mehr Unternehmer zu Nutze machen wollen.

Der Mittelstand hat den Wert einer vertieften Weiterbildung erkannt. Es wird sich nicht mehr länger die Frage gestellt, ob die eigene Logistik im Augenblick noch gerade so die Anforderungen erfüllt, sondern ob man auch morgen noch fit genug ist. Aus- und Weiterbildung sind der Schlüssel zum Erfolg und ein Trend, der die Qualität der Logistik im engeren Sinne und die Effizienz des Unternehmens insgesamt verbessern kann. Verschlafen sollte man diesen Trend nicht. Der große Bedarf an qualifizierten Logistikern und der bestehende Fachkräftemangel sprechen eine deutliche Sprache.

▶ www.vallee-partner.de





App geht die Post!

MIT ENTERPRISE-APPS INS MOBILE BUSINESS EINSTEIGEN

FÜR DEN KANTENSPEZIALISTEN HAT NIONEX EINE SHOPPING-APP ENTWICKELT UND IMPLEMENTIERT, MIT DER HANDWERKER ÜBER IHR MOBILGERÄT PRODUKTE AUS DEM KOMPLETTEN SORTIMENT VON OSTERMANN BESTELLEN KÖNNEN.

Viele Unternehmen entdecken mobile Technologien. Business-Apps vereinfachen Unternehmens- und Geschäftsprozesse: Vertriebsmitarbeiter können Protokolle vor Ort erfassen und an das ERP-System übermitteln, während Servicemitarbeiter Daten und Fotos in der Unternehmens-IT hinterlegen, Ersatzteile ordern oder Anleitungen nutzen können. Zudem lassen sich Daten austauschen und synchronisieren, und dem Management ist es möglich, das operative Geschäft auszuwerten.



Integration

Business-Apps sind meist über Schnittstellen zu CRM-, ERP- oder BI-Systemen in die Unternehmensprozesse integriert. Denn um eine Produktübersicht auf einem Tablet zu präsentieren, muss die App auf Beschreibungen, Bilder, Preise etc. zugreifen können.

Distribution

Die Distribution einer App erfolgt über App-Stores und auch per Mobile Application Distribution (MAD) aus einer Mobile Device Management-Software (MDM) heraus: Mobilgeräte werden zentral verwaltet, und Apps sind nur bestimmten Nutzergrupppen zugänglich.

Sicherheit

Auch darf es ohne Passwort keinen Zugriff auf sensible Daten geben. Weiterer Schutz ist garantiert, wenn sich Endgeräte nur SSL-verschlüsselt mit dem MDM-System verbinden und wenn Daten bei Geräteverlust gesperrt oder komplett gelöscht werden können.

Für jeden Bedarf

Es gibt verschiedene Arten von Enterprise-Apps: Web-Apps, Native Apps und Hybrid-Apps.

- Native Apps: sind für einen Endgerätetyp entwickelt, unterstützen Funktionen wie Kamera, GPS, Gravity Sensor etc. und benötigen nicht zwingend Webzugriff.

- Web-Apps: sind über den Browser verfügbar, funktionieren wie native Apps, unterstützen bestimmte Funktionen wie die Touch-Bedienung und haben eine für Mobilgeräte angepasste Benutzeroberfläche.

- Hybrid-Apps: vereinen die Vorzüge nativer und Web-Apps. Ihr nativ entwickelter Rahmen erlaubt die Nutzung von Gerätefunktionen, HTML-Inhalte passen sich grafisch automatisch an.

Webcontent kann auch über Mobile Sites verfügbar sein. Dank Responsive Webdesign und HTML5 sind Websites

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

so umsetzbar, dass sie sich an die Anforderungen eines Mobilgeräts bzgl. Auflösung und Darstellung anpassen. Die Konzeption responsiver Websites ist aber komplex und bedarf eines erfahrenen Dienstleisters. Welches Konzept zu einem Unternehmen passt, ist abhängig von der IT, der Zielgruppe, den Features und der Strategie.

Aus einer Hand

Die App-Entwicklung ist komplex und erfordert einen professionellen Anbieter, der sich mit strategischen Fragen beschäftigt: Wie tief soll die App in die Unternehmens-IT integriert sein? Wie fügt sie sich in das Geschäftsmodell ein? Welche Prozesse soll sie abbilden? Auch sollte man einen Anbieter wählen, der den ganzen Entwicklungsprozess abdeckt – von der Beratung und Analyse über Konzeption, Frontend-Design, Implementierung und Backend-Integration bis hin zum Tracking. Dann kann man das Nutzerverhalten selbst im Offlinemodus bis zu sieben Tage nachverfolgen und Daten abrufen und zurückspielen, sobald das Mobilgerät wieder online ist.

So erhält man wichtige Informationen zur Nutzung und kann die App bei Bedarf optimieren. Nicht zuletzt sollten Anbieter einen dedizierten Ansprechpartner zur Verfügung stellen und das Update- und Releasemanagement übernehmen.

Durchgängige Prozesse

Enterprise-Apps erlauben meist Zugriff auf unterschiedliche IT-Systeme. Mit der App erfasste Daten müssen sich schnell im Backend speichern lassen, ohne die Performance zu beeinträchtigen. Es gilt also, durchgängige Prozesse zwischen Front- und Backend abzubilden.

Apps lokalisieren

Viele Unternehmen agieren global und liefern Apps lokalisiert aus. Hierfür müssen sie die Zielmärkte, Zielgruppen sowie die Kultur kennen und wissen, welche Sprache man spricht und ob es Konventionen gibt. Wichtig ist auch der Gebrauch korrekter Maßeinheiten, Metriken und Zahlensysteme.

Besseres Image bei Kunden und Stakeholdern

Für den Erfolg einer Business-App sind auch das Design der Benutzeroberfläche und die Usability entscheidend. Nur wenn eine App ansprechend gestaltet und einfach zu bedienen ist, werden Mitarbeiter, Partner und Kunden sie einsetzen – um ihre Effizienz zu steigern und um das Image des Unternehmens zu verbessern. Führt man eine App ein, die diese Anforderungen erfüllt, spricht nichts gegen den erfolgreichen Einstieg ins Mobile Business.

▶ www.nionex.de



DIE ENTERPRISE-APPS VON NIONEX KOMMT BEI BRILLUX, ANBIETER VON MALERBEDARF UND INDUSTRIELACKEN, ZUM EINSATZ: BRILLUX NUTZT EINE PRODUKT- UND FARBAUSWAHL-APP.

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.
10. September 2013: Webcast Microsoft Dynamics CRM: CRM für präzises Servicemanagement. Anmeldung und weitere Infos unter www.tso.de.

Geschäftsmodell für Cloud-Services

MIT MR DATENTECHNIK IN DIE CLOUD-WELTEN

MICHAEL BRAND
MR-DATENTECHNIK-
NIEDERLASSUNGSLEITER IN MELLE



IT-Abteilungen stehen aktuell vor der Aufgabe, die bestehende Infrastruktur hinsichtlich der Unternehmensanforderungen auf den Prüfstand zu stellen. Es gilt sich Gedanken zu machen, wie das Thema „Cloud“ optimal für die steigenden Anforderungen der Endbenutzer (BYOD, Tablets, Smartphones), der Geschäftsleitung (geschäftsprozessoptimierend, kosteneffizient) und seitens der Compliance genutzt werden kann.

Deshalb hat die MR Datentechnik schon vor vielen Jahren damit begonnen, seine Kunden mit Managed-Services-Lösungen zu bedienen. Für das Führungsteam der MR Datentechnik war es eine strategische Entscheidung, das Portfolio von dedizierten Modellen hin zu Cloud-Services zu erweitern. Eine schnelle Bereitstellung, Automatisierung und eine nutzungsabhängige Abrechnung sind exemplarische Gründe, sich für die flexible Cloud-Lösung zu entscheiden. Dieser für viele Bereiche der MR Datentechnik evolutionäre Prozess wurde durch klare Strategievorgaben des Managements und entsprechende Schulungsmaßnahmen begleitet. Cloud Computing hat somit das klassische Systemhaus Portfolio um die Technologie eines Cloud Service Providers und um die Disziplinen Cloud-Consulting und Cloud-Integration erweitert.

Jede Organisation muss Ihre individuelle Strategie für sein Cloud-Projekt entwickeln.

Eines ist jedoch abzusehen: „Die Mehrheit der Unternehmen wird das Private-Cloud-Modell favorisieren. Es bietet den Vorteil, selbst zu entscheiden, wo und wie Anwendungen und Daten gespeichert werden. Das ist besonders bei hohen Compliance-Anforderungen wichtig – erweitert um die Möglichkeit, aus Public-Clouds bei Bedarf unlimitierte IT-Leistun-

gen, z. B. für temporäre Lastspitzen - zu ergänzen“, weiß Michael Brand, MR-Datentechnik-Niederlassungsleiter in Melle.

Daraus gilt es eine sprechende Strategie zu entwickeln, diese anhand eines Proof-of-Concepts zu validieren und dann in Pilotprojekten Erfahrungen für die weitere Implementierung zu gewinnen. Mit den MR Cloud-Services wie: Infrastructure-/Platform- und Desktop as-a-Service bietet die MR Datentechnik ihren Kunden eine flexible Möglichkeit, deren IT-Umgebungen und Arbeitsplätze kosteneffizient und nach Bedarf einzurichten, zu betreiben oder zu ergänzen. Die Unternehmens-Lösungen basieren auf Citrix und VMware Technologien und werden ergänzt durch E-Mail- und Web-Security Services.

„Etliche erfolgreich realisierte Projekte haben ein umfangreiches Know-how und einen ausführlichen Erfahrungsschatz geschaffen. Damit sind wir in der Lage, unsere Kunden bei der Transformation hin zur Cloud ganzheitlich zu unterstützen, so Michael Brand, „die Frage, wie sicher und an welchem Ort Daten aufbewahrt werden, ist dabei für Unternehmen elementar wichtig und existenziell. Dies war auch bei unserer Konzeption und dem Design der dynamischen, serviceorientierten Infrastruktur entscheidend. Deshalb haben wir uns für die neueste Building-Block Technologie der führenden Hersteller entschieden, die von uns ausschließlich über Rechenzentrum-Standorte in Deutschland bereitgestellt wird.“

Geschäftsführer Gerhard Reinhard und Thomas Probst sind überzeugt: „Unsere Strategie hat sich ausgezahlt. Heute sind wir bestens aufgestellt, um unsere Kunden auf dem Weg zu einem verbrauchsorientierten IT-Modell zu begleiten.

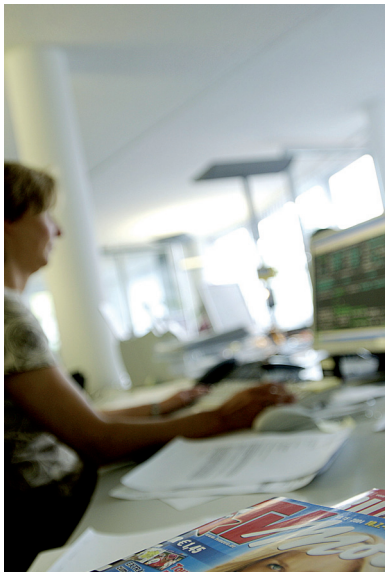
Die steigende Nachfrage unserer Kunden nach Cloud-Services zeigt, dass wir unser Leistungsangebot in die richtige Richtung erweitert haben und wir werden dieses dynamisch an den Kundenanforderungen weiter ausbauen.“

▶ www.mr-daten.de



Auf Kundenservice abonniert

DIE ZUNEHMENDE VERBREITUNG DES INTERNETS HAT DEN VERTRIEB VON ZEITSCHRIFTENABOS NICHT GERADE VEREINFACHT.



DYNAMICS CRM UNTERSTÜTZT DIE MITARBEITER DER INTAN MEDIA-SERVICE GMBH MIT TRANSPARENTEN KUNDENINFORMATIONEN UND EFFIZIENTEN KOMMUNKATIONSFUNKTIONEN.

Umso wichtiger ist es für den Marktführer intan media-service GmbH im Kerngeschäft gut aufgestellt zu sein. Binnen kürzester Zeit wechselte das Unternehmen die Groupware aus und führte eine moderne CRM-Software ein.

Mit ihren fünf Tochterunternehmen kümmert sich die Osnabrücker intan group unter anderem um Services wie Abo-Betreuung und Vertrieb, Cross-Sales, Online-oder Dialog-Marketing. Für die Abo-Vermarktung ist die intan media-service GmbH verantwortlich. Deren Schwerpunkt lag bislang auf private Haushalte.

Neues Geschäftsfeld, neue Software

Um mehr Konstanz in das Geschäft zu bringen, entschied der Dienstleister den Aktionsradius auszuweiten. Künftig sollten auch Arztpraxen, Friseure, Fitness-Center oder Autohändler beliefert werden.

Allerdings gab es beim Projektstart im September 2012 ein kleines Problem: Die Software, mit der die intan media-service GmbH das Privatkundengeschäft abwickelt, ist für Firmenkunden ungeeignet.

Ganz oder gar nicht

Bei der Suche nach einer passenden Groupware- und Customer Relationship Management (CRM)-Software entschied sich die intan group für einen radikalen Schnitt: An die Stelle des altgedienten Lotus Notes-Systems rückte die Kombination aus Microsoft Exchange Server und Microsoft Outlook. Ergänzend hierzu sollte Microsoft Dynamics CRM das Kundenmanagement übernehmen. „Dynamics CRM und Exchange Server arbeiten Hand in Hand. Viele Prozesse gehen nahtlos ineinander über. Unsere Mitarbeiter können so beide Systeme parallel nutzen, ohne dass die Datentransparenz darunter leidet“, unterstreicht Thorsten Demski. Zudem brachte Dynamics CRM die notwendige Flexibilität mit, um die speziellen Anforderungen des Abo-Vertriebs umzusetzen. Der Zuschlag für die Implementierung ging an den Microsoft-Partner TSO-DATA GmbH. „Die TSO bewies ein feines Gespür für unsere mitunter spezielle Ablauforganisation. Das half uns, geschäftskritische Prozesse sicher zu identifizieren“, begründet Thorsten Demski die Entscheidung im November 2012.

Anpassungen ließen sich leicht umsetzen

Um nicht unnötig Zeit zu verlieren, starte das Projekt noch in der Vorweihnachtszeit. Dabei setzte der Mediendienstleister auf ein paritätisches Modell: Prozesse und Funktionen wurden zunächst vorgegeben. Anschließend bekamen die Mitarbeiter Gelegenheit, Verbesserungsvorschläge einzubringen. Dank der





MIT DYNAMICS CRM IST DIE INTAN MEDIA SERVICE GMBH IN DER LAGE, SICH SCHNELL AUF NEUE ANFORDERUNGEN BEI DER ABO-VERMARKTUNG EINZUSTELLEN.

flexiblen Programmstruktur ließen sich notwendige Anpassungen zumeist problemlos umsetzen. Um Dynamics CRM mit der Unternehmenssoftware von SAP zu verknüpfen, setzte das Projektteam den Connector „Scribe Insight“ von Scribe Software ein. Heute wird der Rechnungslauf in SAP mit der Übergabe der Auftragsdaten aus Dynamics CRM automatisch angestoßen. In umgekehrter Richtung übermittelt das ERP-System die fertiggestellten Rechnungen an die CRM-Software. Lücken in der Kontakthistorie werden so vermieden.

Die größte Herausforderung des Projekts war jedoch die Tatsache, dass zwei unterschiedliche Gesellschaften künftig auf Basis des gleichen Datenbestands arbeiten. „Die Kontaktdaten sollten gemeinsam genutzt werden. Korrespondenz und Aktivitäten jedoch nicht. Mithilfe von Berechtigungen konnten wir die Anforderung umsetzen, doch das war alles andere als einfach“, blickt Demski zurück.

Kundeninformationen per Knopfdruck

Seit März 2013 arbeiten 15 Mitarbeiter der intan media-service GmbH intensiv mit Dynamics CRM. Weitere 40 Kollegen nutzen die CRM-Software als verlässliches zentrales Adressbuch. Dynamics CRM unterstützt die operativen Geschäftsprozesse des Mediendienstleisters und konnte die Datentransparenz deutlich verbessern. Heute benötigen die Mitarbeiter nur einen Blick, um sich über den aktuellen Status der Geschäftsbeziehung zu informieren. „Fragen können wir dadurch sofort beantworten. Dank der bidirektionalen Anbindung an SAP wissen unsere Mitarbeiter, ab welcher Ausgabe das Abo startet oder welche Preise vereinbart sind“, betont Thorsten Demski. Mit Dynamics CRM verfüge der Abo-Spezialist über eine flexible CRM-Software, die optimal in angrenzende Systeme eingebunden ist und sich zumeist mühelos anpassen lässt.

▶ www.tso.de





MR Datentechnik – Ihr IT-Partner!

persönlich. /// kompetent. /// ein Team.

Professionelle Konzepte aus den Bereichen IT-Betrieb, IT-Lösungen sowie IT-Service.

- Virtualisierung der Server-, Storage- und Arbeitsplatzumgebung
- Managed Services
- Complete Printing Solutions
- Mobility Solutions & Lösungen aus dem Professional Service
- Präsentationstechnik
- IT Consulting & IT-Security

Vertriebs- und Service GmbH
Sandweg 1
49324 Melle

Tel.: +49 (0) 5422 9 21 36 0
Fax: +49 (0) 5422 9 21 36 14
E-Mail: melle@mr-daten.de

www.mr-daten.de

MR Datentechnik

Dynamics GO: Software mieten statt kaufen



WOLLTE EIN UNTERNEHMEN IN DER VERGANGENHEIT EINE BESTIMMTE SOFTWARE NUTZEN, SO WAR DER KAUF VON LIZENZEN FÜR DIE BENÖTIGTEN USER DER REGELFALL

Heute wird Software immer häufiger mit flexiblen Nutzungsmöglichkeiten versehen, beispielsweise werden nach Bedarf User in Bearbeitungsspitzen hinzugefügt oder später wieder reduziert. So können Kosten für die Softwarenutzung eingespart werden. Damit ein Unternehmen von steigender Flexibilität und geringeren Kosten profitieren kann, muss es nicht zwangsläufig mit seiner IT „in die Cloud gehen“. Denn auch die „normale“ Anmietung einer Software bringt oft ein Plus an Flexibilität und Wirtschaftlichkeit. Mit einem Software-Mietmodell spart das Anwenderunternehmen direkt zu Beginn Kosten, die beim Kauf einer Software entstehen würden. Zusätzlich bietet das Mietmodell den Vorteil, dass das Unternehmen – falls es sich gegen den langfristigen Einsatz der Software entscheiden sollte – den Vertrag mit dem Anbieter beenden kann und nur solange für die Software Miete entrichtet, wie diese auch im Einsatz ist. Ein Beispiel für dieses neue Modell ist die App „Dynamics GO“, die der Softwarespezialist MODUS Consult AG aus Gütersloh ab sofort zur Miete anbietet.

Echtzeitdaten auch unterwegs

Dynamics GO ist die App für die Unternehmenssoftware Microsoft Dynamics und bietet dem Anwender vielfältige Möglichkeiten, von unterwegs direkt mit der eigenen Unternehmenssoftware (ERP-System) zu kommunizieren, Daten in Echtzeit abzufragen und neue Informa-

VMS

Gesellschaft für Archivierung mbH
Ihr Partner und Dienstleister
für den Bereich digitale Archivierung
im Bereich Osnabrück / Bremen / Paderborn
Geschäftsführer: Rainer König

Blumenhaller Weg 86
49078 Osnabrück
0541/404730 - info@vms-archiv.com
www.vms-archiv.com

tionen direkt im ERP-System zu erfassen. Beispielsweise können Vertriebsmitarbeiter im Kundentermin neue Aufträge direkt im System erfassen, Auswertungen und Diagramme zu bestimmten Artikeln, Kunden oder Aufträgen anzeigen lassen. Der User filtert einfach die gewünschten Daten aus dem ERP-System. Dynamics GO bietet jedoch selbst dann die Option, neue Daten oder Dateien in die Unternehmenssoftware einzugeben, wenn der Mitarbeiter unterwegs keine Netzabdeckung besitzen sollte. Die Daten werden direkt bei der nächsten Verbindung mit der ERP-Software „zuhause“ synchronisiert. So ist der neue Auftrag direkt im System vorhanden und kann in die Fertigung eingeplant werden. Werden neue Daten in die Unternehmenssoftware zurückgeschrieben, das heißt eingetragen, erfolgt direkt eine Prüfung der Daten durch die in Microsoft Dynamics enthaltene Businesslogik. Falls ungültige Werte in das System eingegeben wurden, erhält der User sofort eine entsprechende Rückmeldung und kann seine Eingabe korrigieren. Dabei bietet Dynamics GO für jeden User ein individuelles Menü: Es werden genau die Informationen, die der Nutzer für seine tägliche Arbeit benötigt, im App-Menü hinterlegt, wodurch die App sich noch bequemer einsetzen lässt.



App im Mietmodell

Mit dem Mietmodell profitieren Unternehmen von einer flexiblen Möglichkeit, per App mit ihrer ERP-Software zu kommunizieren. Je nach gewünschtem Funktionsumfang und Userzahl mietet das Anwenderunternehmen die entsprechenden Pakete. Dadurch erlaubt es das Mietmodell die App Dynamics GO einfach und günstig zu testen. Sollen dann nach dem Test weitere User die App einsetzen, können entsprechende Nutzer leicht hinzugefügt werden.

MODUS Consult ist von dem neuen Mietmodell überzeugt: „Mit dem Mietmodell bieten wir noch mehr Unternehmen die Möglichkeit, kostengünstig von intelligenter Software zu profitieren und so die eigenen Prozesse zu beschleunigen und noch effizienter zu gestalten“, erklärt Johanna Höpker, Marketingsprecherin des Gütersloher Unternehmens. Folgerichtig plant MODUS Consult auch bald ein Warenwirtschaftssystem zur Miete auf den Markt zu bringen.

▶ www.modusconsult.de



Druckluferzeugung, -aufbereitung und -zubehör

Kompressoren von der Nr. 1

- Kolbenkompressoren bis 15 kW und 1.650 l/min.
- Schraubenkompressoren bis 315 kW und 51.200 l/min.
- Druckbehälter bis 10.000 l und 30 bar
- Kältetrockner und Druckluftfilter
- Adsorptionstrockner kalt und warm regeneriert
- Intelligente Kompressor-Management-Systeme
- Kondensataufbereitungs-Technik
- Druckluft-Zubehör



FLACO

FLACO-Geräte GmbH
Isselhorster Str. 377 - 379
33334 Gütersloh
Tel. 0 52 41 603-0
Fax 0 52 41 603-29
Info@flaco.de
WWW.FLACO.DE



SEBASTIAN LAHRKAMP, GESCHÄFTSFÜHRER DER FIRMA BLS INTEGRATION MÜNSTER.

(FOTO: BLS INTEGRATION GMBH & CO. KG)

Keine Lösungen für technisches Dilemma?

STANDARD-ERP-SOFTWARE ERFÜLLT SELTEN DIE ANFORDERUNGEN VON UNTERNEHMEN

ERP-Systeme: Sie sollen die Ressourcenplanung des gesamten Unternehmens unterstützen und sämtliche grundlegenden Prozesse abbilden. Dazu gehören nicht nur Materialwirtschaft, Produktion und Rechnungswesen. Damit ein unternehmensübergreifendes Arbeiten innerhalb einer Plattform möglich ist, müssen auch betriebliche Informationen hinterlegt und die Möglichkeit der Kommunikation zu Partnern und Kunden integriert sein. In den monolithischen Architekturen traditioneller ERP-Systeme sind diese Prozesse allerdings häufig nicht vorgesehen – mit der Folge, dass sich der Datenaustausch innerhalb eines Unternehmens nicht optimal steuern lässt. In vielen Betrieben sorgt diese Tatsache für große Unzufriedenheit.

Denn durch die geringe Anpassungsfähigkeit von Standard-Software stoßen die Anwender schnell an technische Grenzen. Dabei ist gerade Flexibilität einer der wichtigsten Anforderungen von Firmen – schließlich sind ERP-Systeme kostenintensiv und sollen viele Jahre zum Unternehmen passen. Der rasante technologische Fortschritt und die oft nicht vorhersehbare innerbetriebliche Entwicklung erfordern heute mehr Flexibilität denn je. Das können eigentlich nur individuell programmierte Systeme bieten – mit dem entscheidenden Nachteil, dass sie eine langfristige Abhängigkeit zum Dienstleister schaffen und zudem sehr teuer sind.

Standard zu starr, Individualprogrammierung zu teuer: Ein Dilemma ohne passable Lösung?

Sebastian Lahrkamp, Geschäftsführer der Firma BLS Integration Münster, kennt das Problem aus seinen langjährigen Praxiserfahrungen: „Die Anforderungen der Unternehmen passen selten in die Formen, die wir Softwarehersteller uns wünschen. Die Firmen benötigen ein Produkt, das flexibel und leistungsstark ist, aber gleichzeitig dem Menschen dient, der damit arbeiten soll.“ Den optimalen Mittelweg zu finden, war für das Unternehmen die logische Konsequenz aus dieser Erkenntnis. „Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, eignen sich nur moderne Systeme, welche alle wesentlichen Prozesse, darunter nicht nur ERP, sondern auch CRM und Dokumentenmanagement unter einem Dach vereinen. Wir lösen diesen Spagat mit unserem Framework Jonyx.“

▶ www.bls-integration.de



Mehr als nur Archivierung

EIN DIENSTLEISTER AUS OSNABRÜCK STELLT SICH VOR

Die Anforderungen an ein modernes Datenmanagement werden immer komplexer. Längst geht es nicht mehr nur um die reine Archivierung. Die Bereitstellung von Daten und Dokumenten am Arbeitsplatz, der rasante Informationsfluss und die beschleunigte Vorgangsbearbeitung werden immer mehr zu Wettbewerbsfaktoren – auch und insbesondere für den Mittelstand.Um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein, benötigen Sie Systeme, die den problemlosen und schnellen Zugriff auf Ihre wichtigsten Unternehmensdaten ermöglichen. Integriert in das bestehende ERP-Konzept und die speziellen Anwendungen. Die VMS-Gesellschaft für Archivierung mbH in Osnabrück, versteht es als ihre Aufgabe, Kunden mit den modernen Möglichkeiten des Datenmanagements vertraut zu machen. Mit der Erfahrung von über 30 Jahren stellt das Unternehmen effektive Dienstleistungen und Geräte zur Verfügung. VMS begleitet Interessierte von der Analyse bis zur Systemabnahme. Persönliche Beratung sowie die Entwicklung bedarfsorientierter Lösungen für Mitarbeiter und die Einbindung der Anwender sind bei VMS selbstverständlich. Unkompliziert und leistungsbereit.

VMS Leistungen

- Projekt-Beratung – Erstellung einer Bedarfsanalyse
- Lieferung, Aufstellung und Installation der Hard- und Software
- Einweisung/Schulung Ihres Personals
- Abholung der zu verarbeitenden Dokumente
- Scannen und/oder Verfilmung des übernommenen Datenbestandes
- Qualitätsprüfung
- Entsorgung der Belege nach strengen Datensicherheitsbestimmungen
- Wartung und Systempflege, telefonischer Kundendienst
- Ersatzteil-Versorgung, fachgerechte Entsorgung von Altgeräten

Die Orientierung auf ein solides Beratungskonzept wird insbesondere im Mittelstand erwartet. Die Umsetzung im Unternehmen sollte sich an den praktischen Erfahrungen orientieren und nicht allein an den technischen Möglichkeiten.

▸ www.vms-archiv.com



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:
Mit unseren Lösungen haben Sie immer alles im Blick.
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

Besuchen Sie uns in Bad Salzuflen auf dem Forum Maschinenbau Halle 20, B20



Daten-Bedrohung durch Cyber-Attacken

PADERBORNER IT-DIENSTLEISTER BREKOM WARNT VOR ZUNEHMENDEN DDOS-ANGRIFFEN, DIE GANZE SYSTEME LAHMLEGEN

Der blanke Horror für Betreiber von Websites und vor allem von Webshops ist ein DDoS-Angriff, der über das Internet eine ganze Datenflut aussendet. Das erfolgt so lange, bis der Webserver völlig überlastet ist und lahmgelegt wird. DDoS steht für „distributed denial of service“ und ist ein verteilter Angriff, der zur Dienstverweigerung führt. Auf diese Art und Weise kommt es immer häufiger zu Attacken durch Hacker und Kriminelle. Sie versuchen, sich so durch Geldforderungen zu bereichern. Wer nicht die Erpressung im Sinn hat, sucht vielleicht nur Rache oder will den Betreiber „bestrafen“ oder Datendiebstahl begehen.

Um tatsächlich einen verteilten Angriff durchzuführen, benötigen die Täter eine Vielzahl von Rechnern, von denen aus sie die Attacken starten können. „Die Hacker nutzen dabei Computer, die nicht gegen Sicherheitslücken geschützt sind, auf denen keine Windows-Updates eingespielt sind oder auf denen ein veraltetes oder gar kein Antivirenprogramm installiert ist“, erläutert Markus Krieg, Leiter der BREKOM-Niederlassung in Paderborn. Die Programme, die die DDoS-Angriffe steuern, „übernehmen“ den Computer, und der Täter kann diesen dann von außen kontrollieren. Die Nutzer merken davon in der Regel nichts. Der IT-Dienstleister BREKOM weiß um dieses Risiko und empfiehlt, die Sicherheitsrisiken mit geeigneten Lösungen zu minimieren.

Abwehrstrategien und Maßnahmen

Auch das Bundesamt für Sicherheit und Informationstechnik (BSI) hat die Gefahr erkannt und rät zu Maßnahmen, mit deren Hilfe DDoS-Angriffe abgewehrt wer-

Kärcher Scheuersaugmaschine BD 80/120 W

Leistungsstark
Zuverlässig
Robust

Vorführung kostenlos!



KÄRCHER
CENTER *Sielhorst*

Nickelstraße 5
33415 Verl
Tel.: 05246 3604
www.kaercherprofi.de

den sollen. Zum einen sind dies Traffic-Analysen. Sie zeigen, wie der Verlauf der Auslastung von Unternehmensressourcen in Bezug auf die Leitungen, Server und Sicherheitssysteme ist. Ein anderer Weg zur Abwehr ist, das Ziel des Angriffes temporär auszuschalten und es somit nicht erreichbar zu machen. Eine weitere Möglichkeit besteht in der Filterung von Quelladressen. Sind diese so eingestellt, dass die Quelladresse im Bereich der angreifenden IP-Adresse liegt, kann Letztere vom Router verworfen werden.

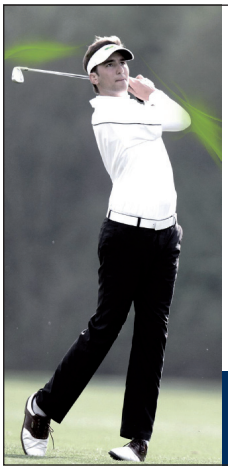
Um wirklich sichere Abwehrmechanismen zu implementieren, setzt der IT-Dienstleister BREKOM als zertifizierter Partner auf das Know-how des führenden Security-Herstellers Fortinet. Der weltweit tätige Spezialist für Netzwerksicherheitsapplikationen hat für jedes bedrohte Zielsystem und sämtliche angreifbaren Infrastruktur-Teile Schutzlösungen entwickelt. Diese helfen, die durch DDoS-Angriffe entstehenden Schäden abzuwenden. Ein mehrstufiges Abwehrmodell innerhalb des FortiGate-Systems von Fortinet entlastet die vorhandenen Ressourcen und sorgt somit für einen weiterhin flüssigen Arbeitsablauf innerhalb des Hauptprozessors, also der sogenannten CPU. Der DoS-Sensor (Denial of Service) erkennt sogar bereits den Angriff, bevor klassische Firewallregelungen greifen. Aktuell



MARKUS KRIEG
NIEDERLASSUNGSLEITER
BREKOM, PADERBORN
(FOTO: BREKOM GMBH)

erkennt der Sensor zwölf verschiedene Typen von Netzwerk-Anomalien. Das Fortinet-System hat auch Lösungen für eine hardwarebasierte sowie eine webapplikationsbasierte Abwehr im Angebot. Für Unternehmen mit bereits hohen Sicherheitsstandards, die trotzdem vor einem hochvolumigen DDoS-Angriff kapitulieren würden, gibt es Möglichkeiten, sich exakt vor der Hochleistungs-DDoS-Attacke zu schützen. „Wichtig ist, dass die Systeme zu jeder Zeit verfügbar bleiben und auch bei DDoS-Angriffen eine hohe Frequenz sichergestellt ist“, erklärt Markus Krieg von BREKOM.

▶ www.brekom.de



Kreativität für Unternehmen

IN VIELEN KLEINEN UND MITTELSTÄNDISCHEN UNTERNEHMEN IST ES GEWÜNSCHT KREATIVAUFGABEN INTERN ZU LÖSEN



MICHAEL WOLFF
GESCHÄFTSFÜHRER
FAKTORDREI GMBH
(FOTOS: FAKTORDREI GMBH)

Es werden Veranstaltungsflyer gestaltet, Briefbögen angepasst, Anzeigen neu gestaltet oder auch Verkaufspräsentationen für Messen oder Web vorbereitet. Neben dem erforderlichen Fachwissen zu Bildbearbeitung und Gestaltungsgrundlagen ist es auch notwendig professionelle Programm-Lösungen zu nutzen. Kostenlose Werkzeuge, wie zum Beispiel das mit Windows mitgelieferte Paint oder die Open-Source-Software Gimp, können vieles, aber machen dann später bei der Umsetzung des Gesamtprojektes Schwierigkeiten. Weltweit führend für Kreativwerkzeuge ist der Hersteller Adobe. Agenturen, Druckereien und Verlage jeder Größe nutzen zu meist diese Softwarelösungen. Der Vorteil liegt in den hohen Integrationsmöglichkeiten der verschiedenen Programme zueinander. Ein Standard-Beispiel: Sie verändern ein Foto im Bildbearbeitungsprogramm Photoshop und es wird automatisch im Layout-Programm InDesign aktualisiert. Auch das direkte öffnen und bearbeiten von Bilder aus InDesign heraus ist möglich. Auch lassen sich die Daten je nach Ausgabemedium für Web, Mobile oder Print automatisch umwandeln und optimieren. Adobe-Experte und Fachhändler Michael Wolff der faktordrei GmbH aus Detmold: „Ich empfehle meinen Kunden das neue Produkt Adobe Creative Cloud. In einem einzigen Software-Abo sind fast alle Kreativ-Programme von Bildbearbeitung über Videoproduktion, Webdesign und professionelle PDF-Erstellung miteinander vereint. Der Kunde nutzt nur das, was er wirklich gebrauchen kann. Und mit dem Abo haben Sie immer die neueste Software und Features im Zugriff zu kalkulierbaren Kosten."

Adobe® Creative Cloud™

Die Adobe Creative Cloud City Tour

Allen Interessierten bietet faktordrei am 25. September 2013 im Rahmen der offiziellen Adobe Creative Cloud City Tour die Möglichkeit sich einen persönlichen Eindruck von den neuen kreativen Möglichkeiten und deren einfachen Handhabung zu machen. Es erwarten Neuerungen von der Ideenfindung, über die Erstellung und Abstimmung bis hin zu unterschiedlichen Ausgabekanälen. Erfahren Sie mehr über die effiziente, schnelle Erstellung von Mobile Apps und über format-unabhängigen Layouts für flexible und dynamische Publikationen ohne großen Aufwand. Einer der wichtigesten Bereiche für kleine und mittelständische Unternehmen ist der Bereich Digital Imaging. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Bilder effizient in Lightroom organisieren, entwickeln und ausgeben können. Retuschen und kreative Bildmontagen erledigen Sie mit Photoshop in atemberaubender Geschwindigkeit. Verwalten können Sie all Ihre Fotos zentral in der Creative Cloud. Außerdem bekommen Sie einen spannenden Einblick in den Ablauf eines professionellen Video Workflows mit den Adobe Produkten.

Veranstaltungsort ist das LENKWERK in Bielefeld. Um eine vorherige Anmeldung bei faktordrei unter unten stehendem Link wird gebeten.

▶ www.faktordrei.de

Swoboda ist umgezogen



AUF NUNMEHR 1500 QM FLÄCHE PRÄSENTIERT SICH DIE FIRMA SWOBODA IN IHREN NEUEN RÄUMLICHKEITEN

Unweit des alten Firmensitzes ist sie nun in der gleichen Straße unter der Hausnummer 109b zu finden. Neben dem großzügigen Montagebereich ist ein Präsentationsbereich geschaffen worden, indem eine Fahrzeugeinrichtung in Verbindung mit zahlreichen Exponaten direkt mit dem Kunden geplant und ausprobiert werden kann. Durch die Erweiterung ist nun lagermäßig, eine große Auswahl an Ladesicherungselementen vorhanden, die sofort ohne Lieferzeit erworben werden können.

Dieses großzügige Leistungsspektrum ist nun Anlass am 26.09.13 in Verbindung mit der Polizei, der Dekra und zahlreichen Nutzfahrzeugherstellern einen Ladesicherungstag für den Transporterbereich zu veranstalten. Dieser Tag soll Gewerbekunden die Möglichkeit bieten die gesetzlichen und die technischen Möglichkeiten in Augenschein zu nehmen.

Die Polizei zeigt Ihnen auf, was der Gesetzgeber fordert. Was muss getan werden, wer bezahlt und wer bekommt Punkte.

Die Dekra zeigt Ihnen die technischen Möglichkeiten um eine optimale Ladesicherung zu ermöglichen. Eine ordnungsgemäße Ladesicherung ist jeden Tag gefordert.

Am 26.09.13 ist zwischen 11.00 -18.30 Uhr ausgiebig Zeit Ihre Ladesicherung von morgen zu planen.

Neben der Ladesicherung wird auch das Thema Zubehör für Ihren Transporter nicht zu kurz kommen. Welche Bauteile sind heute Stand der Technik. Wie kann ich in meinem Handwerk morgen noch effizienter arbeiten.

Unterstützt wird dieser Tag durch zahlreiche Aktionsangebote, die Sie sich nicht entgehen lassen sollten.

▶ www.Fahrzeugeinrichtungen-owl.de

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

Der Zeit voraus

FIRMA ISGUS FEIERT JUBILÄUM



FIRMENGRÜNDER **JAKOB SCHLENKER**, GESCHÄFTSFÜHRER 1888-1913

Die ISGUS GmbH, das führende Softwareunternehmen für Zeit- und Personalmanagement, feiert in diesem Jahr 125-jähriges Bestehen; ein nicht alltägliches Jubiläum. Das Portfolio des Lösungsanbieters umfasst Module wie Zeiterfassung, Zutrittskontrolle, Betriebsdatenerfassung, Manufacturing-Execution-Systems und Personaleinsatzplanung. Das Traditionsunternehmen hat derzeit 130 Mitarbeiter am Hauptsitz in Villingen-Schwenningen und ist mit weiteren 140 Beschäftigten in den regionalen Vertriebszentren in ganz Deutschland vertreten. Die wichtigsten Auslandsmärkte sind USA, Großbritannien und Frankreich. Die Isgus Unternehmensgruppe gehört seit Jahrzehnten zu den Marktführern für Lösungen im Bereich Zeitmanagement. Langjährige Erfahrung, Know-how und Zuverlässigkeit sind Basis für die Qualität der Produkte.

Das Isgus Vertriebszentrum Nord-West wird seit Ende 2010 von Niederlassungsleiter Andreas Lange geführt. Gegründet wurde der Standort bereits 1998. Das Team ist mittlerweile auf 10 Mitarbeiter aus den Bereichen Technik, Vertrieb und Administration angewachsen. Das kontinuierliche Wachstum sorgte für die Notwendigkeit nach neuen Räumlichkeiten. Im nordwestlichen Niedersachsen werden über 500 Systemkunden aus den Bereichen Industrie, Öffentlicher Dienst, Transport & Logistik, Gesundheitswesen, sowie Banken & Versicherungen betreut. Fachkundige Beratung und Schulungen sowie zuverlässiger Service und Support sind für das Vertriebszentrum selbstverständlich. Ausgewählte Kunden sind:

- Bernard Wolke GmbH & Co. KG
- Stadt Osnabrück
- Heyform Bramsche GmbH

In den vielen Phasen der langen Unternehmensgeschichte standen Technologie und Innovation immer mit an erster Stelle. Nur dank dieser stetigen Innovationskraft war es möglich, sich von der ursprünglichen Uhrenfabrik hin zu einem modernen Software-Systemhaus zu entwickeln. Die Freude am „Neuen“ ist in der Isgus Kultur bis heute prägend und sichert somit einen Vorsprung an Know-how und Erfahrung. Die Softwarelösung ZEUS® ist bei über 14.000 Kunden im Einsatz.

Ständige Weiterentwicklungen sorgen für eine dauerhafte und erfolgreiche Partnerschaft. Beispiel dafür ist die Kooperation mit der Deutschen Sport-Marketing GmbH, wo Isgus seit 2010 für die Sicherheit in den Deutschen Häusern sorgt. Nach den Winterspielen in Vancouver und den Spielen in London laufen derzeit die Vorbereitungen für Sotschi 2014 und bringen das erfolgreiche Projektmanagement während der Veranstaltung klar zum Ausdruck. Sotschi, die 330.000 Einwoh-



Terminals für die Zutrittskontrolle aus der Isgus Produktion



ner zählende Stadt am Schwarzen Meer, ist mit seinem subtropischen Klima und seiner palmenreichen Küste ein beliebter Urlaubsort für viele Einheimische. Von 7. bis zum 23. Februar 2014 wird Sotschi zum Schauplatz des olympischen Wintersports. Über allem steht das offizielle Motto „Hot. Cool. Yours“.

Parallel dazu projektiert die Isgus Unternehmensgruppe die Ausstattung des Deutschen Hauses. Die Teams stehen, Flüge und Unterkünfte sind gebucht. Nun geht es ans „Eingemachte“. Aktuell wird die Detailplanung über die Anbindung der Isugs Zutrittsterminals, der Gates zur Personenvereinzelung und der Zutrittskontrollzentralen erstellt, die über das Internet akkreditierten Besuchern und Gästen, die sich spontan vor Ort einchecken, den Zugang zu den vielfältigen Angeboten des Deutschen Hauses ermöglichen.

Insgesamt werden während den Winterspielen und den Paralympics 9 Personen von der Isgus Unternehmensgruppe vor Ort in Sotschi die Funktionen rund um das Thema Zutrittskontrolle realisieren und für einen reibungslosen Ablauf sorgen. Jeder, der schon einmal dabei war, kennt die einzigartige Atmosphäre, aktiv am Gelingen eines Projektes dieser Größenordnung teilhaben zu dürfen. Alle Teammitglieder sind hochmotiviert und voller Vorfreude, das dritte Großprojekt in Angriff zu nehmen.

Auch regional setzt Isgus auf langjährige Partnerschaften. So besteht die Zusammenarbeit mit Hansalog, dem führenden Lohnanbieter, bereits seit über 3 Jahren. Gemeinsam werden Projekte zwischen 200-2000 Mitarbeitern umgesetzt. Die Schnittstelle ist bidirektional, die Stammdaten von Hansalog werden übernommen und die abrechnungsrelevanten Daten werden von Isgus an Hansalog zurück geliefert. Gemeinsame Kunden von Hansalog und Isgus haben die Sicherheit, dass die Kommunikation zwischen den Lösungen der Partner ständig gepflegt und weiterentwickelt wird.

▶ www.isgus.de



STEFAN BEETZ FÜHRT DAS TRADITIONSREICHE FAMILIENUNTERNEHMEN BEREITS IN DER 5. GENERATION. (FOTOS: ISGUS GMBH)

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



Die „BetrSichV“

DIE BETRIEBSSICHERHEITSVERORDNUNG ALS ERFOLGSTURBO NUTZEN



DR.-ING. FRANK HAMELMANN,
GESCHÄFTSFÜHRER DER
PROTECTUM – PRÜFTEC GMBH
(FOTO: PROTECTUM - PRÜFTEC GMBH)

Nach elf Jahren Betriebssicherheitsverordnung und den Bestrebungen diese grundlegend zu überarbeiten ist es an der Zeit ihren Nutzen aus einem neuen moderneren Blickwinkel zu betrachten. Die Betriebssicherheitsverordnung hat für die Bereitstellung von Arbeitsmitteln eine Fülle von Aufgaben für die Betreiber geschaffen, deren Abarbeitung häufig noch nicht so umfänglich erfolgt, wie Aufsichtsbehörden und Berufsgenossenschaften dies fordern. Die Organisation und Wirksamkeit dieser Aufgaben wird in der Praxis häufig als lästiges Beiwerk zum eigentlichen Wertschöpfungsprozess wahrgenommen und vielfach nur mangelhaft verfolgt.

Richtig angewandt kann die Betriebssicherheitsverordnung den Erfolg eines Unternehmens beflügeln. Richtig und Nachhaltig geprüft wird die Verfügbarkeit von Anlagen und Prozessketten garantiert und sichert die vertraglichen Lieferverpflichtungen. Durch Reduzierung von Ausschuss und Materialeinsatz werden Ressourcen eingespart und der Verbrauch von Energie wird minimiert. Dies ergibt einen Baustein im Bereich des Energie-, Abfall- und Abwassermanagement. Durch exakt prognostizierte Instandhaltungszeitpunkte wird erforderliches Fachpersonal (extern/intern) und Ersatzteile punktgenau bereitgestellt. Hierdurch lassen Stillstandzeiten minimieren und teure unvorhergesehene Ausfälle von Anlagen vermeiden. Durch Lebensdauersimulation mit dazugehörigen Inspektionen werden teure Bauteilwechsel seltener - bei steigender Anlagenverfügbarkeit.

Ebenso steigt die Motivation der Mitarbeiter, wenn diese täglich erfahren, dass ihre Sicherheit im Unternehmen nicht nur Slogan der Personalabteilung, sondern gelebter Alltag ist. Die Bereitschaft sich für sein Unternehmen mit sozialer Kompetenz stark zu machen ist heute unbestritten. Nutzen Sie diesen Turbo für Ihr Unternehmen und machen Sie aus der Pflicht eine Tugend – Durch die Betriebssicherheitsverordnung und deren intelligenten Umsetzung in Ihrem Unternehmen wirtschaftlichen Nutzen ziehen, ein wirkliches Erfolgskonzept.

- www.ProTectum.eu
- www.Prueftec.com







DIE GESCHÄFTSFÜHRER, **WP/STB DIPL.-KFM. RAINER WITTE** UND **WP/STB BERND TILLMANNS**. (FOTO: WPW GMBH)

Für mehr Kunden- und Servicenähe

WPG GRÜNDET WEITERE NIEDERLASSUNG IN BIELEFELD

Nach einem Jahrzehnt erfolgreicher Entwicklung an den Standorten in Oelde und in Münster hat die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft WPW GmbH eine weitere Niederlassung in Bielefeld, Johannisstraße 1, gegründet. Mit diesem dritten Unternehmensstandort möchte WPW auch die Wege für die Mandanten aus Ostwestfalen zur Erreichung optimaler Service- und Kundennähe abkürzen.

Das Beratungsunternehmen hat seine Anfänge in Oelde, wo Ostwestfalen und das Münsterland angrenzen. Das Einzugsgebiet Ostwestfalen-Münsterland ist durch viele Mittelstandsunternehmen geprägt, so dass sich für WPW der Bedarf ergab, diese Zielkunden mit der Gründung der Niederlassungen in Bielefeld und Münster optimal zu bedienen.

WPW ist neben der Wirtschaftsprüfung und der Steuerberatung auf den Gebieten der Unternehmensstrukturierung/-bewertung und der steuerlichen Spezialberatung, auch als vereidigter Sachverständiger für Unternehmensbewertung und als Fachberater für Internationales Steuerrecht, tätig. Die betriebswirtschaftliche Ausrichtung von Mittelstandsunternehmen steht für WPW bei der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung klar im Vordergrund. Von der organisatorischen Ausrichtung der Buchhaltung unter Nutzung aktueller Informationstechnologie über ein effektives Unternehmenscontrolling bis hin zur Unterstützung bei der Einrichtung eines auf die jeweilige Unternehmenssituation zugeschnittenes Risikomanagement mit einer angemessenen Compliance reicht die Zusammensetzung der Beratungsbausteine. Insbesondere für kleinere Unternehmen ist hier ein erhöhter Organisationsbedarf festzustellen. Stetiger Wandel sichert den Unternehmenserfolg. Aus dieser Erkenntnis heraus analysiert WPW einmal gefundene Unternehmens- und Organisationsstrukturen und liefert damit auf der Grundlage der Unternehmensbedürfnisse wichtige Bausteine für eine erfolgreiche Unternehmensstrategie unter dem Vorzeichen regionaler Verbundenheit: Gemeinsam stark vor Ort in Ostwestfalen und dem Münsterland.

▶ www.wpwitte.de

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



MY JOB-OWL 2013: MEHR ALS 24.000 BESUCHER BEDEUTETEN EINEN NEUEN BESUCHERREKORD, MEHR ALS 220 VERTRETENE UNTERNEHMEN UND INSTITUTIONEN EINEN NEUEN REKORD AUF AUSSTELLERSEITE.

OWL´s größte Recruiting-Plattform

DIE MY JOB-OWL FESTIGT IHREN STELLENWERT

Fachkräftesicherung ist das bestimmende Thema auf dem Beschäftigungsmarkt in OWL, eine Veränderung in den kommenden Jahren scheint unwahrscheinlich – zu stark ist perspektivisch der Rückgang an potenziellen Auszubildenden und Fachkräften. An vielen Standorten werden betriebliche Unterstützungsangebote auf den Weg gebracht, um die drohenden Lücken im Personal der regionalen Wirtschaft zu schließen. Doch auch die besten Projekte und Programme benötigen Zeit, um ihre Wirkung zu entfalten. Da ist es beruhigend, dass der Markt breit aufgestellt ist und ein Forum bietet, das Bewerber und Unternehmen direkt zusammenführt – die my job-OWL, größte Jobmesse der Region. Die Bedeutung der my job-OWL für die regionale Arbeitswelt wurde bei der sechsten Auflage im März 2013 wieder mehr als deutlich: Über 24.000 Besucher bedeuteten einen neuen Besucherrekord, mehr als 220 vertretene Unternehmen und Institutionen einen neuen Rekord auf Ausstellerseite. Die Gründe hierfür liegen auf der Hand. Das persönliche Gespräch ist nach wie vor ein sehr wirkungsvoller und dabei gleichzeitig schneller Weg für Unternehmen, die Eignung eines Bewerbers einzuschätzen und sich gleichzeitig als Arbeitgeber zu präsentieren. Das Spektrum der Stellensuchenden auf der Messe ist dabei breit gefächert. Ob Fachkräfte, High Professionals, Schüler, Studenten, Wiedereinsteiger, Weiterbildungswillige, Bewerber 50+ oder Existenzgründer – sie alle knüpfen hier konkrete Kontakte für berufliche Perspektiven. So schreibt die my job-OWL ihre eigene Erfolgsgeschichte mit vielen individuellen Erfolgskapiteln, wie zahlreiche Aussteller im Nachgang der Messe 2013 berichten:

„Wir haben durch den Kontakt auf der my job-OWL 2013 Herrn Warner für die Leitung unseres Bereichs „Oberflächeninspektion“ gewinnen können. Diese Stelle war äußerst schwer zu besetzen – eine absolute Success-Story!“ ***K. Flörkemeier, Leiterin Personal, eltromat GmbH.***

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

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



„Bei unserer ersten Teilnahme auf der my job-OWL konnten wir in diesem Jahr bereits einen großen Erfolg verbuchen. An unserem Messestand knüpften wir den Kontakt zu einer Absolventin des Studiengangs International Business Studies mit Erfahrungen in der Modebranche, sehr guten Fremdsprachenkenntnissen und mehrmonatiger Auslandserfahrung. Mit diesem vielversprechenden Kontakt konnten wir eine schwierige und anspruchsvolle Position im Bereich International Sales im Juni erfolgreich besetzen." ***W. Kopsieker, Personalreferentin, BRAX | Leineweber GmbH & Co. KG.***

„Wir sind eines der größten Unternehmen der Region und für uns ist die regionale Personalgewinnung extrem wichtig. Professionelle Karrieremessen wie die my job-OWL helfen uns qualifizierte Fach- und Nachwuchskräfte zu finden, so konnten wir durch die my job-OWL im letzten Jahr 9 duale Studenten und Azubis gewinnen." ***Alexander Schön, HR Marketing & Recruiting Services der Phoenix Contact GmbH & Co. KG.***

Die Entwicklung des Messeprogramms wird stets auf die Optimierung der Kontakte zwischen Bewerbern und Unternehmen ausgerichtet. „Wir haben 2013 zum ersten Mal das Job-Speed-Dating als Recruiting-Instrument eingesetzt", berichtet Messechefin Melanie Welzel, „in der Planungsphase haben wir hier und da gehört, dass Zweifel an der Auslastung der Bewerberplätze bestehen. Schlussendlich hatten wir mehr Anfragen als Termine, die Gespräche verliefen erfolgreich, sodass wir das Angebot im kommenden Jahr sogar noch erweitern werden." (Informationen ab Januar 2014 unter www.myjob-owl.de, Job-Speed-Dating.)

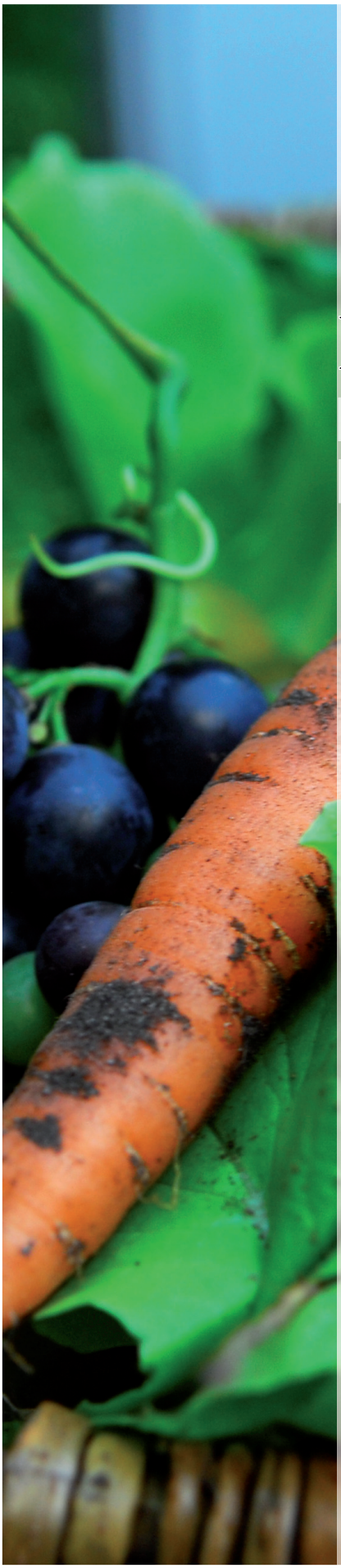
Momentan wird außerdem der Schüler- und Studententag am Freitag neu strukturiert. Um die Qualität der Kontakte zu erhöhen, wird mit einem neuen Terminvergabesystem gearbeitet. Die Schülerinnen und Schüler haben im Vorfeld die Gelegenheit, feste Termine mit den Unternehmen bei der Messeorganisation zu buchen und können sich dadurch gezielt auf die Gespräche mit den Unternehmensvertretern vorbereiten. Um Motivation und Ernsthaftigkeit der Schülerinnen und Schüler zusätzlich zu fördern, informiert Melanie Welzel persönlich an vielen Schulen über das Messeangebot.

Zieht man ein Fazit, sticht heraus: Nirgendwo zeigt sich das regionale Bewerberpotenzial in so gebündelter Form wie auf der my job-OWL, eine Chance, die sich viele Unternehmen nicht entgehen lassen, wie die große Zahl aktueller Anmeldungen für die siebte Ausgabe vom 07. bis 09. März 2014 – erneut in der Messehalle 20 des Messezentrums Bad Salzuflen – belegt. Insbesondere die große Gruppe neuer Aussteller verdeutlicht dabei den steigenden Stellenwert der Messe für die regionale Wirtschaft.

my job-OWL 2014: 07. - 09. März 2014
www.myjob-owl.de

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

Moderne Vielzweckräume
Einfach mieten:
Büro-, Wohn-, Sanitär-, Lager-Container
ELA®
Mobile Räume mieten
www.container.de
Zeppelinstraße 19-21 · 49733 Haren (Ems)
Tel.: 05932 506-0 · Fax: 05932 506-10





Ländliches Herbstfest

SCHLOSS IPPENBURG FEIERT DEN SCHLUSSAKKORD!

HERBSTLICHE FÜLLE MIT KÜRBIS, KUNST UND KÜCHENGARTEN!

Der Herbst naht und mit ihm das Ende der Ippenburger Gartensaison 2013!

Am 14. und 15. September verabschiedet sich Schloß Ippenburg mit dem traditionellen Herbstfestival und zeigt ein letztes Mal die Fülle und Schönheit der Gärten, mit Deutschlands größtem Küchengarten, dem neuen „Rosarium 2000+“ und den 15 Schaugärten im Heckenlabyrinth . In der Remise zeigen die Künstlerin Feodora Hohenlohe aus Berlin und die Floristikmeisterin Gudrun Gosmann aus Osnabrück in ihrer Ausstellung „Nature Morte“ mit herbstlichen Stillleben auf Leinwand und Tafel, dass es die Kunst ist, die der Schönheit Dauer verleiht.

Vor der Remise geben die Blumenzwiebelzüchter aus Amsterdam mit ihrer verschwenderischen Tulpenpracht einen Vorgeschmack auf den Frühling. Blühende Tulpen im Herbst? Auch das gibt es in Ippenburg. Hier können Blütenform – und Farbe der Blumenzwiebeln für den kommenden Frühling genau betrachtet werden – und die Zwiebeln liegen zum Kauf bereit. Über 100 Aussteller bieten darüber hinaus ländliche Produkte, Pflanzen, Accessoires für Haus und Garten, Kunst, Schmuck, Mode und alles, was das Herz begehrt. Ein Höhepunkt ist die „Ippenburger Kürbismeisterschaft“, die 2013 zum 2. Mal stattfindet und von dem Niedersachsensieger 2012, Wolfgang Willmann aus Melle, geleitet wird. „Riesenkürbiszüchter“ aus der Region treten am Sonntag 15.September mit ihren Kürbissen zum Ippenburger Kürbisswiegen an. Den ersten drei Siegern winken attraktive Preise. Im Herbst 2012 wog der schwerste Kürbis etwas über 100 Kilo. Gegen den Niedersachsensieger 2012 mit über 460kg noch durchaus steigerungsfähig. Vielleicht wird ja schon zur zweiten Ippenburger Kürbismeisterschaft die 200kg –Marke „geknackt“!

Ein herbstliches, buntes Treiben rund um das Ippenburger Schloß. Gastronomische Angebote herzhaft und süß und in herbstlicher Fülle, „Kunst und Kürbisschnitzen“ für Kinder und Eltern am „Alten Gartenschuppen“ mit KUBIKUS aus Bad Essen, Gartenführungen durch Küchengarten und Rosarium – begleitet von den Klängen der „Seifensieders“, die traditionell zum Ippenburger Herbstfestival aufspielen.

▶ www.ippenburg.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

Film- & Videoproduktion

Press Medien GmbH & Co. KG
Unternehmensbereich Agentur
Richthofenstr. 96 32756 Detmold
05231/98100-0 05231/98100-817
info@press-medien.de
www.press-medien.de

Gabelstapler

Jungheinrich Vertrieb Deutschland AG & Co. KG - Niederlassung Bielefeld
Elpke 112 33605 Bielefeld
0521/92436-0 0521/92436-19
jh-bielefeld@jungheinrich.de
www.jungheinrich.de/bielefeld

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

IT Sicherheit

MR-Datentechnik Vertriebs- und Service GmbH
Sandweg 1 49324 Melle
05422/92136-0 05422/92136-14
melle@mr-daten.de
www.mr-daten.de

IT Systemhaus

Modus Consult AG
James-Watt-Str. 6 33334 Gütersloh
05241/9217-10 05241/9217-400
contact@modusconsult.de
www.modusconsult.de

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

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

G&W Messekonzept GmbH
Falkstraße 9 33602 Bielefeld
0521/98735438 0521/98761250
info@gwmessekonzept.de
www.gwmessekonzept.de

Messebau

Multi-Line Messebau GmbH
Südstr. 12 32683 Barntrup
05263/9481-0 05263/9481-29
info@multiline-messebau.de
www.multiline-messebau.de

Microsoft Business Solutions

TSO-DATA
Gesellschaft für angewandte Datentechnik
Preußenweg 10 49076 Osnabrück
0541/1395-0 0541/139550
info@tso.de
www.tso.de

Mobile Räume

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