WIR
WIRTSCHAFT REGIONAL
DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION
12 | 2013 | EUR 8,50 | 44861

Hat die CLOUD wirklich VORTEILE?

Office
Business-Software
Fort- und Weiterbildung
Unternehmenslogistik

Cloud & Mobile Services für KMU

Digitale Ausgabe unter:
epaper.wirtschaft-regional.net

Das Team Press Medien wünscht
allen Leserinnen und Lesern

eine frohe Weihnacht und
einen guten Start ins Jahr 2014 !!!



BRANDI
RECHTSANWÄLTE



WIR WÜNSCHEN IHNEN, IHREN FAMILIEN UND FREUNDEN FROHE WEIHNACHTEN UND EIN GUTES NEUES JAHR MERRY CHRISTMAS AND A HAPPY NEW YEAR JOYEUX NOËL ET BONNE ANNÉE FELIZ NAVIDAD Y UN PRÓSPERO AÑO NUEVO FROHE WEIHNACHTEN UND EIN GUTES NEUES JAHR MERRY CHRISTMAS AND A HAPPY NEW YEAR JOYEUX NOËL ET BONNE ANNÉE FELIZ NAVIDAD Y UN PRÓSPERO AÑO NUEVO FROHE WEIHNACHTEN

Fluch oder Segen?

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Heute fragt sich so manches mittelständisches Unternehmen, ob die „Cloud“ nun ein Segen oder ein Fluch ist. Die Unternehmen der Branche Informations- und Kommunikationstechnologie sehen den Trend zur Cloud positiv. Aber der Mittelstand fragt sich zurecht, ob eine Cloud-Lösung wirklich sicher ist.

Viele kleine und mittelständische Unternehmen haben Studien zufolge Sicherheitslücken in ihrer IT-Landschaft und machen es Hackern oft sehr leicht. Die Cloud bietet aber unter bestimmten Voraussetzungen auch hohe Sicherheitsstandards. Die Rechenzentren werden dann von Profis geschützt und die hieraus resultierenden Kosten werden auf alle Beteiligten verteilt. In unserem aktuellen Titelthema stellen wir Ihnen daher verschiedene Cloud-Applikationen vor und erläutern die jeweiligen Chancen und Risiken für Ihr Unternehmen.

Ich möchte nun die Gelegenheit nutzen, um mich bei unseren Lesern, Werbekunden und Lieferanten für die gute und vertrauensvolle Zusammenarbeit zu bedanken. Ich freue mich auf spannende Themen und Gespräche im nächsten Jahr.

Ein herzliches Dankeschön auch an meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für deren hervorragende Arbeit und Engagement.

Ich wünsche Ihnen nun viel Spaß beim Lesen der aktuellen Ausgabe.

Ihr

Peer-Michael Preß
Herausgeber

Kontakt: redaktion@wirtschaft-regional.net



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





INHALT

Office
- **08** Kreativ kombiniert
- **10** Die Paderborner Drei Hasen zum Anfassen

Titelthema – Hat die CLOUD wirklich Vorteile?
- **12** Wie sicher sind Cloud-Lösungen?
- **15** Hilfe für jedes Unternehmen: „FileMaker“
- **16** Welchen Nutzen haben CRM-Systeme wirklich?
- **18** IT-Nutzung in Unternehmen – akzeptiert oder geduldet?
- **20** So funktioniert‘s!
- **22** Moysing setzt auf Virtualisierung im CAD-Bereich
- **24** Professionelle Unternehmenssoftware für 7,99 Euro
- **26** Cloudlösungen

Fort- und Weilterbildung
- **28** Rezepte gegen den Fachkräfte-Mangel
- **29** Es gibt viele gute Gründe für Arbeitnehmerüberlassung
- **32** Beruf und Bildung systematisch verbinden

Unternehmenslogistik
- **36** Umdenken in Sachen Logistikindustrie
- **40** Rezepte gegen den Fahrermangel in OWL gesucht
- **42** Das Ziel im Blick. Der Mensch im Mittelpunkt.

Sicherheit
- **44** „Menschliches Versagen“

Recht & Finanzen
- **46** „Terrorlisten“-Screening
- **48** Gelangenheitsbestätigung

RUBRIKEN
- **04** Impressum
- **05** Award des Monats
- **06** Firmenportrait
- **53** Firmenkontakte

Verlag und Herausgeber

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

Redaktion und Anzeigen

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

Mitarbeiter der Redaktion

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

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

Anzeigen

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

Anzeigenpreisliste Nr. 21/ Januar 2013

Druck

Polygraph Print · www.polygraph-print.de

Erscheinungsweise

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

Gestaltung Titelthema

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

Lenze SE erhält Internationalen Deutschen Training-Preis in Silber

SPEZIALIST FÜR MOTION CENTRIC AUTOMATION BEKOMMT AWARD FÜR AUS- UND WEITERBILDUNGSKONZEPT IM BEREICH VERTRIEB VERLIEHEN



PERSONALLEITER RALF KLEMME (1. REIHE, 3. V.L.) UND LUKAS SITTIG (2. REIHE, 5.V.L.) FREUTEN SICH MIT DEM INTEM-TEAM ÜBER DIE AUSZEICHNUNG MIT DEM INTERNATIONALEN DEUTSCHEN TRAININGS-PREIS IN SILBER. (FOTO: LENZE)

Für sein herausragendes Aus- und Weiterbildungskonzept für den Vertrieb wurde Lenze jetzt mit dem Internationalen Deutschen Trainings-Preis in Silber ausgezeichnet.

Der Preis, der seit 1992 vom Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches (BDVT) in vier Kategorien vergeben wird, prämiert zukunftsorientierte und innovative Personalentwicklungsformate. Lenze erhielt den Preis zusammen mit seinem Konzeptpartner, der INtem Trainergruppe Seßler und Partner, in der Kategorie Verkauf, Vertrieb, Kundenorientierung & Marketing.

Ralf Klemme, Head of Human Resources bei Lenze und Lukas Sittig, kaufmännischer Geschäftsführer des Deutschland Vertriebs und Lenze Projektleiter für das Programm, nahmen den Preis zusammen mit den INtem-Experten in Empfang:

„Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung mit dem Internationalen Deutschen Trainings-Preis in Silber. Diese Wertschätzung der Fachjury bestätigt uns darin, dass wir mit unserem Trainingskonzept für den Vertrieb die richtigen Schwerpunkte setzen und unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter effektiv fördern. Von den positiven Effekten unseres Weiterbildungskonzepts können unsere Kunden für ihr tägliches Geschäft profitieren. Darüber hinaus zeigt die Auszeichnung, dass wir ein attraktiver Arbeitgeber sind."



In der Carl-Miele-Straße 68 fing alles an - ein kleiner Handwerksbetrieb mit einem Einzelhandelsgeschäft für Haushaltswaren, Lampen, Öfen sowie sämtlichen Elektrogeräten. 1959 bezog der Familienbetrieb ein eigenes Wohn- und Geschäftshaus an der Annenstraße 50.



60. FIRMENJUBILÄUM
(FOTO: BROCKBALS)



VON LINKS: SIBYLLE BROCKBALS, BURKHARD BROCKBALS, MAGDALENA BROCKBALS, CLAUS BROCKBALS (FOTO: CARSTEN BORGMEIER)



BURKHARD BROCKBALS MIT BHKW EC POWER
(FOTO: BROCKBALS)

IM JULI 2013 FEIERTE DIE FIRMA BROCKBALS IHR 60. FIRMENJUBILÄUM MIT 150 GELADENEN GÄSTEN IM ZELT AUF DEM FIRMENGELÄNDE

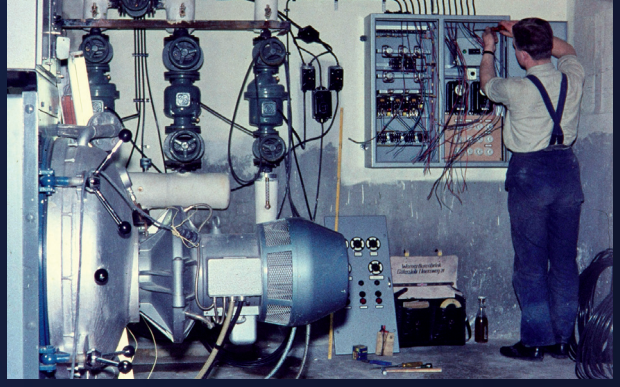
Aktuell beschäftigt die Brockbals GmbH 17 Mitarbeiter. Zu den Aufgabenbereichen gehören die klassische Elektro-Installation und das umfangreiche Programm der Gebäudetechnik. Die Auftraggeber kommen aus dem gesamten Regierungsbezirk und dem angrenzenden Ruhrgebiet: „Wir wollen unseren Kunden stets neue, innovative Energie-Lösungen bieten“, berichtet der 57 Jahre alte Betriebswirt und Elektrotechniker-Meister Burkhard Brockbals.

Im Oktober 2013 ist Sohn Claus Brockbals wieder ins Unternehmen zurückgekehrt. Nach dreijähriger Tätigkeit in einem Ingenieurbüro für Krankenhaustechnik freut er sich jetzt, seine Tatkraft wieder im Familienunternehmen einzusetzten. Claus Brockbals bringt Fachwissen im Bereich des Trafo-, dem Mittelspannungs- und Niederspannungs-Schaltanlagenbau in das Unternehmen ein. Ebenfalls verfügt er über Kompetenzen für Netzersatzanlagen und den damit möglichen Versorgungssicherheiten. Das Familienunternehmen wird nun in 3. Generation weitergeführt. Der 31-Jährige, eines von drei Kindern, führt seit acht Jahren den Meistertitel und studiert Betriebswirtschaft.

Brockbals bietet als ursprüngliches Elektro-Installationsunternehmen seit 1998 Dienstleistungen im Bereich der Kraft-Wärme-Kopplung an. Der Schwerpunkt liegt im Vertrieb und der Installation von Block-Heiz-Kraftwerken. Mittlerweile bietet das Familienunternehmen die gesamte handwerkliche Auftragsabwicklung, einschließlich der Auslegung und kompletten Planung an.

Darüber hinaus erstellen die Gütersloher projektbezogene Wirtschaftlichkeitsberechnungen und erarbeiten Energiekonzepte. Gerade auch bei den neuen Techniken vertrauen die Kunden auf die Kompetenz der Handwerksunternehmen.

OBEN:
EHEMALIGES KUNDENDIENSTFAHRZEUG
(FOTO: BROCKBALS)



FRÜHERE ELEKTRO-INSTALLATION (FOTO: BROCKBALS)

60 Jahre Brockbals



VON LINKS: BURKHARD BROCKBALS, CLAUS BROCKBALS (FOTO: CARSTEN BORGMEIER)

„Wir denken im Sinne unserer Kunden“, sagt Sibylle Brockbals.

Seit 2013 ist Brockbals Premium Partner des namhaften dänischen Block-Heizkraft-Werks Herstellers EC Power. Brockbals ist durch die Partnerschaft Regionalimporteur in den Postleitzahl-Gebieten 32, 33 und 59. Mit der Ausrichtung als Premium-Partner wurde die Marke „INEX“ Innovative Energielösungen entwickelt. In Verbindung mit regionalen und überregionalen Handwerksunternehmen setzt die Firma weiter auf die Vorteile der KWK.

Brockbals freut sich hier über die steigende Zusammenarbeit und das immer größer werdende Interesse an der Technologie. Zunehmend finden immer mehr Realisierungen von KWK-Anlagen mit Energieversorgern statt.

Die Gewerke Elektro- und Heizungsanlagenbau sind in den letzten Jahren, zum Vorteil für den Kunden, stark zusammen gewachsen. Brockbals bietet seinen Kunden die Dienstleistung der Gewerke aus einer Hand an. Die Vereinigung von Elektro-, Heizung- und Motorentechnik ist dem Familienunternehmen erfolgreich gelungen. Dem Kunden werden effiziente Energieversorgungslösungen angeboten.

INSBESONDERE DER KRAFT-WÄRME-KOPPLUNGSANLAGENBAU BIETET EINE DER WICHTIGSTEN BRÜCKENTECHNOLOGIEN ZUM ERREICHEN DES KLIMAWANDELS

Weit über 100 Kunden vertrauen seit 1998 auf die von der Firma Brockbals realisierten KWK-Anlagen. Dadurch wurde eine elektrische Anschlussleistung von über 1,5 MW (Megawatt) errichtet.

Die Geschäftsführer Claus und Burkhard Brockbals schauen zuversichtlich in die unternehmerische Zukunft und sind sich sicher, ihren Kunden ein hohes Maß an Beratung und handwerklichen Dienstleistungen zu bieten.

Anzeige

Kreativ kombiniert

KAUFMÄNNISCHES KNOW-HOW UND KUNSTHANDWERK



Angela Barbian vereint Sekretariats-Service und Kreativ-Atelier unter einem Dach. Seit dem 17. Oktober bereichert sie die Lüdinghausener und ihre Besucher gleich zweifach: Mit individuell gestalteten Kerzen aus ihrer eigenen Manufaktur einschließlich Schauwerkstatt auf der einen und ihrem Büroservice auf der anderen Seite. Beide Angebote teilen sich das Ladengeschäft an der Kirchstraße 9, Lüdinghausen.

Wie kommt es zu dieser eher ungewöhnlichen Koexistenz? Angela Barbian ist eben vielseitig und bereits seit 2004 erfolgreich selbständig mit ihren Dienstleistungen rund um das Sekretariat. Auch am Markt – oder besser gesagt, auf Kunsthandwerkermärkten – sind seit vielen Jahren ihre nach eigenen Ideen und Kundenwünschen gefertigten Kerzen und filigranen Heimtextilien. Was lag näher, als beides zu kombinieren?

Angela Barbians handgefertigte Kerzen krönen jedes Familienfest und eignen sich wunderbar auch als Geschenk. „Das muss nicht unbedingt ein runder Geburtstag sein“, findet die freundliche Geschäftsfrau, „über ein so persönliches Geschenk freut man sich immer.“ Ob

BARBIAN
Sekretariat & Büroservice
für Mittelstand, Selbstständige
und Privatpersonen

Wir unterstützen Sie…
… damit Sie sich um das Wesentliche kümmern können.
Wir bieten Ihnen alle Leistungen rund ums Sekretariat:

- Büroorganisation
- Telefonservice
- mobiles Sekretariat
- Tagungsservice
- Schreibarbeiten
- Präsentationen
- Anfertigen von Gutachten
- Schriftgutverwaltung/Archivierung
- Postbearbeitung mit eigener (temporärer) Firmenadresse

Sekretariat & Büroservice Barbian Tel. 02591 7949747 E-Mail: info@buero-barbian.de
Kirchstraße 9, 59348 Lüdinghausen Fax 02591 7949749 www.buero-barbian.de



ANGELA BARBIAN VEREINT SEKRETARIATS-SERVICE UND KREATIV-ATELIER UNTER EINEM DACH (FOTOS: SEKRETARIAT & BÜROSERVICE BARBIAN)

Namen, Ranken oder ein Symbol für ein Hobby – ihre Kerzen sind so unterschiedlich wie die Auftraggeber. Sie verwirklicht auch ausgefallene Ideen und tüftelt so lange, bis die Augen ihrer Kunden genauso leuchten wie das Kerzenlicht. Neben den Heimtextilien warten Lichtmühlen aus Thüringen darauf, das eine oder andere Zuhause in der dunklen Jahreszeit noch gemütlicher zu machen. Ein leckerer Tee, dazu erlesenes Porzellan aus Angela Barbians Sortiment – der Winter kann kommen!

Nostalgisch sind an Angela Barbians Sekretariats-Service nur die schönen alten Stücke wie Telefon und Schreibmaschine im Schaufenster. Ganz neuzeitlich sind ihr Fachwissen und ihre Ausstattung. Wer sich auf seine Hauptaufgaben konzentrieren und sämtliche anfallenden Arbeiten rund um das Büro in den allerbesten Händen wissen will, ist bei ihr gut aufgehoben: „Mein Portfolio umfasst den Telefon- und Post-Service; so sind meine Kunden jederzeit telefonisch und postalisch erreichbar. Dazu kommen Schreibarbeiten und vor allem die Organisation: Ich erstelle Checklisten für kaufmännische Vorgänge und strukturiere das papierne und elektronische Büro meiner Kunden so, dass sie einen deutlich leichteren Arbeitsalltag haben."

In Kooperation mit einem anderen Unternehmen bietet Angela Barbian auch Buchhaltung an und betont: „Diskretion ist für mich selbstverständlich."

Ob Sie mit einer außergewöhnlichen Kerze Ihr Dasein erhellen oder dank Angela Barbians Büroservice Licht ins Dunkel Ihrer Akten bringen wollen – oder gerne auch beides – ein Besuch in der Kirchstraße 9 lohnt sich auf jeden Fall.

▶ www.buero-barbian.de



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

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

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

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

Janson & Even
Office- & IT-Lösungen



V.L.:
EDUARD OLFERT,
BERATER FÜR DIE LÖSUNGEN RUND UM RAPID PROTOTYPING UND RAPID TOOLING BEI JANSON & EVEN MIT GESCHÄFTSFÜHRER **ELMAR MEIER**

(FOTO: JANSON & EVEN)

Die Paderborner Dreihasen zum Anfassen

DRUCKEN IN DER DRITTEN DIMENSION

Das Dreihasen-Fenster im Kreuzgang des Paderborner Doms war bislang nur eine touristische Sehenswürdigkeit. Geschäftsführer Elmar Meier kann es nun auch anfassen. Sein Unternehmen Janson & Even hat die neue 3D-Drucker-Technologie im Angebot, mit denen man jeden Gegenstand nahezu exakt reproduzieren kann. Und die erstaunlichen Möglichkeiten gehen sogar noch weiter.

Drucken in 3D? Was sich zunächst verwirrend anhört, ist eine der faszinierendsten Technologien der letzten Jahre. 3D-Drucker können reale Gegenstände aus Gips, Keramik, Kunstoffen und sogar Metall produzieren. Die Anwendungsgebiete sind nahezu grenzenlos. Denn bei der Entwicklung jedes Produkts kommt der Zeitpunkt, an dem es als erster Entwurf zum Anfassen erstellt werden muss. Diese Prototypen dienen zum Beispiel in der Automobilindustrie dazu, die Gestaltung oder Funktion von einzelnen Teilen zu prüfen. Für Architekten liefern die Modelle aus dem 3D-Drucker einen realistischen Eindruck ihrer Entwürfe. Im Maschinenbau tragen Vorserienbauteile unter anderem zur Optimierung der Produktionsprozesse bei. Dentallabore können hochpräzise Formen auf der Basis von 3D-Daten quasi taggleich erstellen. Entwicklungsabteilungen auf der ganzen Welt sind nun in der Lage, neue Bautei-

le direkt über den 3D-Drucker im Fertigungswerk zu produzieren und sofort den notwendigen Funktionstests unterziehen.

Rapid Prototyping und Rapid Tooling

Der Zeitraum hin zur Vermarktung des fertigen Produkts wird so wesentlich verkürzt und schafft erhebliche Wettbewerbsvorteile in umkämpften Märkten, auf denen Innovationen immer schneller realisiert werden müssen. Mit Geschwindigkeit können die neuen 3D-Drucktechnologien tatsächlich punkten. „Wo die Produktion herkömmlicher Prototypen oftmals mehrere Tage benötigte, sind entsprechende Teile heute bereits innerhalb weniger Stunden fertig“, erläutert Eduard Olfert, Berater für die Lösungen rund um Rapid Prototyping und Rapid Tooling bei Janson & Even. „Viele Drucker ermöglichen es sogar, mehrere Modelle in einen Arbeitsgang zu produzieren. Die Produktentwicklung wird damit flexibler, vielseitiger und wirtschaftlicher.“

Professionelle Ergebnisse

Die Objekte, die man den Geräten entnimmt sind tatsächlich erstaunlich realistisch. Je nach Einsatzgebiet empfiehlt sich das entsprechende Material. Wo die Gestaltung und Optik zählt, sind zum Beispiel hochauflösende Modelle aus stabilem Gips sinnvoll, die mit bis zu 6 Mio. Farbe faszinierende Resultate liefern. Wenn die Detailtreue oder mechanische Funktionalitäten im Vordergrund stehen, können Objekte mit unterschiedlichen Kunststoffqualitäten bis hin zu transparenten Materialien erstklassige und professionelle Ergebnisse erzielen.

Schnell im Einsatz

Ein besonderer Vorteil ist die einfache Bedienung der Geräte. Im Wesentlichen genügt die praxisorientierte Mitarbeiterschulung von Janson & Even, um die Produktion vorzubereiten, den Herstellungsprozess zu überwachen und die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Die Geräte benötigen mit ca. 6 qm nicht viel Platz und keine besonderen baulichen Voraussetzungen.

Die nächste Dimension ist da

Wie in der Bürokommunikation bieten die Paderborner Spezialisten auch hier alle Leistungen für den reibungslosen Betrieb aus einer Hand. Dazu zählen neben der passenden Geräte-Lösung und Workstations auch die Schulung und der technische Support sowie die Versorgung mit den optimalen Materialien für die Produktion.

„Unser Know-how in der Beratung, dem Service und dem Support sind auch in diesem Geschäftsbereich ein klarer Vorteil für den Kunden“, erklärt Elmar Meier das neue Angebot. „Um Kunden auch in der Produktionsvorbereitung zu unterstützen, war dieser Schritt eine logische Konsequenz für uns.“

Alles aus einer Hand

Um die neuen 3D-Druck-Technologien einzusetzen, sollte man sich zunächst ausführlich über die Möglichkeiten informieren. Für die unterschiedlichen Anwendungsbereiche gibt es viele Lösungen. Die Spezialisten von Janson & Even bieten dazu individuelle Entscheidungshilfen und die komplette Realisation zur Integration in wirtschaftlicheren Entwicklungs- und Produktionsprozessen.

Das Dreihasen-Fenster aus dem 3D-Drucker kann Elmar Meier übrigens relativ günstig anfassen. Denn mit rund 80 Euro ist das täuschend echte Modell viel preiswerter als das Original.

▶ www.janson-even.de



Hat die CLOUD wirklich VORTEILE?

Wie sicher sind Cloud-Lösungen?

WIR Wirtschaft Regional sprach exklusiv im Interview mit Dirk Backofen, Leiter Marketing Geschäftskunden der Telekom Deutschland, über professionelle Cloud-Lösungen für den Mittelstand.

Was genau sind Cloud-Lösungen?
Statt Software oder Server lokal im Unternehmen zu installieren, stellt ein professioneller Dienstleister wie die Telekom den Firmen die Services über das Internet bereit. Die Daten und Anwendungen speichert er in seinen Rechenzentren. Um auf die gebuchten Anwendungen zuzugreifen, brauchen die Nutzer keine Festplatte oder Software, sondern nur noch ein beliebiges Endgerät mit möglichst schnellem Internetanschluss. Im privaten Umfeld ist die Cloud übrigens schon längst angekommen: zum Beispiel wenn wir E-Mails über eine Webseite abrufen, Fotos im Netz speichern oder Musik streamen.

Für welche Bereiche gibt es Cloud-Applikationen?
Firmen können heute fast ihr gesamtes Büro virtualisieren. Angefangen von Office-Anwendungen wie zum Beispiel E-Mail-Software, über Anwendungen für Projektmanagement, Finanzen oder Warenwirtschaft, bis hin zur ganzen Telefonanlage. Darüber hinaus gibt es zum Beispiel auch Online-Besprechungsräume.

Wer sich in der Cloud statt vor Ort trifft, spart Zeit und Geld für Bahn, Flug und Co.

Welche Vorteile haben Cloud-Lösungen für den Mittelstand?

Zum einen müssen sich Firmen nicht mehr selbst um IT-Fragen kümmern. Sie haben keinen Installationsaufwand und keine Verwaltungs- und Wartungskosten. Die IT kommt sozusagen als gemieteter Service, denn der Dienstleister kümmert sich um diese Aufgaben. Das verschafft Firmen mehr Zeit für ihr eigentliches Kerngeschäft. Und da Server, Software und Co. gemietet sind, entfallen auch hohe Investitionskosten. Weiteres Plus: Beim Cloud Computing können Unternehmen ihre IT-Kapazitäten an den Geschäftsverlauf anpassen. Wer zum Beispiel im Weihnachtsgeschäft mehr Rechenkapazität benötigt, kann die Ressourcen mit wenigen Klicks bestellen und später auch wieder reduzieren. Bezahlt wird nur nach tatsächlichem Verbrauch – fast wie beim Strom aus der Steckdose. Da alle Programme einfach über das Browserfenster laufen und die Daten zentral gespeichert werden, können Mitarbeiter von überall darauf zugreifen, in der Firma genauso wie im Home Office, beim Kunden oder unterwegs. Die Cloud macht das Büro mobil.

Wie sehen Sie als Experte die Sicherheitsmaßnahmen der IT in mittelständischen Unternehmen mit lokalen Lösungen?

Viele Mittelständler verfügen weder über die notwendige Infrastruktur, noch haben sie das entsprechende Know-how, um ihre IT ausreichend zu schützen. Das brauchen sie ja auch gar nicht, denn es gehört nicht zu ihren Kernkompetenzen. Im Rechenzentrum eines professionellen Dienstleisters sind Server und Daten deshalb immer besser aufgehoben als im eigenen Unternehmen. Denn hier kümmern sich Experten rund um die Uhr darum und sorgen dafür, dass die Systeme optimal geschützt sind. Das kann ein Mittelständler selbst gar nicht leisten.

Welche Bereiche würden Sie in die Cloud bringen und welche sollten lokal verbleiben?

Das hängt von den Anwendungen ab, die eine Firma in die Cloud verlagern will. Zunächst einmal sollten sie ihren Einstieg im Vorfeld genau planen und einige Dinge dabei beachten. Es gibt zum Beispiel Systeme, die in der Cloud relativ viel Bandbreite benötigen, um vernünftig zu laufen. Also muss der Kunde bedenken, dass er gegebenenfalls seine Internetanbindung parallel aufstocken muss. Ein typisches Beispiel hierfür sind CAD-Anwendungen, die mit Datenbanken verknüpft sind und permanent große Datenmengen austauschen und synchronisieren. Neben der Bandbreite ist noch ein weiterer Aspekt entscheidend. Es gibt größere Mittelständler, die bis zu 100 Anwendungen einsetzen, die miteinander verbunden sind und sich auseinanderreißen lassen. Sollen sie in die Cloud wandern, kann die Migration aufwändig sein und muss gut vorbereitet werden, in dem man sämtliche Firmen-Prozesse betrachtet.



Dirk Backofen,
Leiter Marketing Geschäftskunden,
Telekom Deutschland

Sind Cloud-Lösungen individualisierbar oder kommen diese von der Stange?

Sowohl als auch. Mittelständler sollten aber auf standardisierte Lösungen und

Hat die CLOUD wirklich VORTEILE?

Produkte zurückgreifen. Denn diese sind in der Regel kompatibel mit der vorhandenen Infrastruktur und können sofort genutzt werden. Das heißt aber nicht, dass standardisierte Anwendungen über weniger Funktionen verfügen als individuelle Produkte. Ganz im Gegenteil: Standardisierte Cloud-Services decken alle gängigen Geschäftsprozesse ab – von der einfachen E-Mail-Lösung bis hin zum ERP-System für Maschinenbauer. Individuelle Cloud-Lösungen sind eher bei großen Konzernen im Einsatz. Diese Firmen haben zumeist eine viel umfangreiche IT-Landschaft, an die sich Standard-Produkte gar nicht andocken lassen.

Wie sehen Cloud-Lösungen der Telekom für den Mittelstand aus?

Wir bieten Mittelständlern Cloud-Services für alle Anforderungen – von Office-Programmen, über Telefonanlagen bis hin zu ganzen Rechenzentren. Dabei profitieren die Firmen von unserer langjährigen Erfahrung. Mit unseren dynamischen Cloud-Services für Großkunden beispielsweise sind wir schon seit 2005 am Markt. Und wir bringen die technischen Voraussetzungen mit und stellen die Leistung aus der Wolke über unsere hochperformanten Netze aus einer Hand bereit. Das unterscheidet uns von den anderen Anbietern im Markt. Die Telekom übernimmt die Ende-zu-Ende-Verantwortung für die Cloud-Services. Der Kunde erhält ein Rund-um-sorglos-Paket inklusive Bereitstellung, Betrieb und verschlüsseltem Datentransport. Dabei haben der Schutz und die Sicherheit der Daten oberste Priorität. Die meisten Cloud-Services erbringt die Telekom aus eigenen Cloud-Rechenzentren in Deutschland. Sie alle erfüllen höchste Anforderungen an die Sicherheit. Das Hosting und der Betrieb der Applikationen in Deutschland garantieren den Nutzern der Cloud-Services, dass ihre Daten der strengen Datenschutzgesetzgebung in Deutschland entsprechen.

Was sollte bei der Auswahl eines Cloud-Anbieters beachtet werden?

Zum einen ist es wichtig, dass der Kunde einen Anbieter auswählt, der über ausreichend Erfahrung im Bereich Cloud Computing verfügt und passende Produkte empfiehlt. Nicht jeder Prozess lässt sich in der Cloud vernünftig abbilden. Gleichzeitig sollte die Beratungsleistung stimmen. Zum Beispiel, wenn es darum geht, ob die Daten in die Public Cloud oder in die Private Cloud wandern. In der Public Cloud zum Beispiel teilen sich mehrere Unternehmen dieselbe Plattform. Das ist günstiger, aber sie müssen mit weniger Funktionen auskommen. Außerdem haben sie in der Public Cloud weniger Flexibilität. Die Private Cloud bietet mehr Freiheiten und ein größeres Maß an Individualisierung. Der Server oder die Anwendung werden exklusiv für einen Kunden im Rechenzentrum betrieben. Das hat aber auch seinen Preis. Die Verlagerung des E-Mail-Servers in die Private Cloud zum Beispiel lohnt sich nur dann, wenn die Firma auch den ganzen Server nutzt. Wandern nur wenige Postfächer in die Wolke, sind die Kosten zu hoch und man sollte überlegen, auf das Public Cloud-Modell umzuschwenken. Im Vorfeld sollten sich Unternehmen außerdem die AGB bzw. Service Level Agreements des Anbieters anschauen. Wichtig ist zum Beispiel, wie lange es maximal dauern darf, bis die gebuchte Anwendung bei einer Störung wieder läuft. Entscheidend ist außerdem der Standort der Rechenzentren. Kommt der Anbieter beispielswiese aus Deutschland und auch seine Rechenzentren stehen hier, greift das Bundesdatenschutzgesetz und damit die strengsten Gesetze weltweit.

▶ www.telekomcloud.de

Hilfe für jedes Unternehmen: „FileMaker“

Die faktordrei GmbH in Detmold bietet als IT-Systemhaus kostengünstige und individuelle Lösungen, intelligente Systeme und passgenauen Service.

Die vielseitige Datenbank-Software „FileMaker“ ist eine kostengünstige Alternative zu teuren Lösungen „von der Stange“. Die faktordrei GmbH konzipiert und programmiert für Unternehmen jeder Größe und Branche mit „FileMaker“ maßgeschneiderte IT-Lösungen. Sie können hiermit ihre Aufgaben mit einem iPad oder iPhone, einem Windows- oder Mac-Rechner oder im Web erledigen. Beispielsweise wurde für eine Werbeagentur ein Kundenmodul entwickelt, mit dem sich sämtliche kundenbezogenen Daten und Aktivitäten verwalten lassen. Sogar die Kosten externer Dienstleister lassen sich für Angebote und Rechnungen flexibel einspielen.

Ende der Zettelwirtschaft

Mit der kostenlosen App „FileMaker Go“ werden die individuellen Anwendungen auch komfortabel auf iPad und iPhone gebracht. Wie zum Beispiel für ein Garten- und Landschaftsbau-Unternehmen, das mit Hilfe von faktordrei der Zettelwirtschaft ein Ende setzte. Aktivitäten und Arbeitszeiten werden unterwegs erfasst und liefern so schnelle Daten für eine zeitnahe Rechnungsstellung. Eine KFZ-Werkstatt dagegen nutzt das iPad stationär zur Arbeitszeiterfassung. Faktordrei programmierte eine Mobil- wie auch Desktopanwendung basierend auf „File-Maker“, mit der die am Tablet eingegebenen Daten per WLAN an das weiterverarbeitende System übertragen werden. Entsprechend den individuellen Kundenwünschen bietet faktordrei neben der Konzipierung und schlüsselfertigen Entwicklung der „FileMaker“-Anwendung auch die passenden Server-Leistungen und schnell verfügbaren Support.



Michael Wolff (faktordrei): „Unser oberstes Ziel ist die Zufriedenheit der Kunden“

▶ www.faktordrei.de



Welchen Nutzen haben CRM-Systeme wirklich?

WIR Wirtschaft Regional im Gespräch mit dem Experten Sven J.F. Wahlers, Leitung Microsoft Dynamics CRM bei der TSO-DATA GmbH aus Osnabrück, über den praktischen Nutzen von CRM und ERP-Software für kleine und mittelständische Unternehmen.

Welche Produkte und Dienstleistungen bietet die TSO-DATA an?

Die TSO-DATA implementiert angepasst an die Anforderungen des jeweiligen Kunden Softwarelösungen auf Basis von Microsoft Dynamics NAV, Microsoft Dynamics CRM und Business Intelligence für den Versandhandel sowie für andere mittelständische Unternehmen aus dem Bereich Handel & Fertigung. Unser Business-Systemhaus bündelt und vereint seine Kompetenzen aus den verschiedenen Bereichen unter einem Dach. Somit können wir unseren Kunden ein Komplettpaket anbieten.

Was genau ist CRM?

Beim Customer Relationship Management oder kurz CRM handelt es sich um ein Kundenbeziehungsmanagement. Hierbei stehen die intensive Kundenpflege und damit die konsequente Ausrichtung des Unternehmens auf seine Kunden im Mittelpunkt. Microsoft Dynamics CRM bietet dabei die Möglichkeit alle Aspekte der Kundenbeziehung im Vertrieb, Marketing und Service abzubilden. Durch die systematische Gestaltung vereinfacht es die Prozesse in der Kundenkommunikation. Mit Hilfe von Microsoft Dynamics CRM können nicht nur Anschriften und Kontakte, sondern jegliche Informationen, die für den Vertrieb, Marketing oder Service notwendig sind verwaltet werden. So kann jeder Mitarbeiter, der mit einem Kunden Kontakt aufnimmt, feststellen welche Kommunikation mit dem Kunden bereits stattgefunden hat und wie der aktuelle Status ist. Die doppelte Kommunikation mit dem Kunden wird somit vermieden, wodurch die Kundenzufriedenheit steigt.

Heutzutage bildet das CRM nicht nur Informationen über den Kunden ab, sondern auch jegliche andere Informationen wie beispielsweise Lieferantenkontakte. Daher spricht man statt von CRM schon von XRM.

Um die Effektivität von Microsoft Dynamics CRM zu steigern, können zusätzliche weitere ERP-Systeme (NAV, SAP, etc.) an Microsoft Dynamics CRM angebunden werden. Dies ermöglicht den Datenaustausch zwischen den Systemen. Schon in mehreren Projekten hat die TSO-DATA erfolgreich Microsoft Dynamics CRM mit anderen Systemen, wie Microsoft Dynamics NAV, verbunden.

Welche Vorteile bringt ein CRM-System für kleine und mittelständische Unternehmen?

Eine CRM-Software bringt im Allgemeinen eine Verbesserung der Kommunikation mit dem Kunden. Oft gibt es in einem Unternehmen viele verschiedene Stellen, an denen Kundeninformationen erfasst und abgelegt werden. Microsoft Dynamics CRM bietet nun die Möglichkeit, alle Informationen zentral in einem System ab-

zubilden. Des Weiteren kann mithilfe des CRMs die Neukundengewinnung gezielt gesteuert werden. Durch die in Microsoft Dynamics CRM erfassten Informationen können potenzielle Neukunden identifiziert werden. Ihr Vertrieb lässt sich mithilfe von CRM gezielt steuern, wodurch die Neukundengewinnung effizienter und dadurch kostensparender gestaltet werden kann. Viele verschiedene Studien zeigen, dass es sich langfristig lohnt ein CRM-System aufzubauen. Der große Vorteil von Microsoft Dynamics CRM ist das „look and feel", die einheitliche Benutzeroberfläche, der Microsoft-Produktwelt. Ein weiterer Pluspunkt der Lösung ist die direkte Integration in Microsoft Outlook ohne Extrasoftware oder Schnittstellen.

rianten können auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst werden. So können die von der TSO-DATA entwickelten CRM-Module sowohl in der CRM On-Premise als auch in der CRM Online Version eingesetzt werden.



Können die Microsoft-Lösungen an individuelle Kundenbedürfnisse angepasst werden?

Mit Microsoft Dynamics CRM haben wir den großen Vorteil, dass durch sogenanntes „Customizing" vieles angepasst werden kann. Selbst der Kunde ist in der Lage, kleinere Anpassungen selbst vorzunehmen.

Sind die Lösungen cloudfähig?

Microsoft Dynamics CRM gibt es in zwei Varianten. Erstens gibt es die Microsoft On-Premise-Version, die direkt beim Kunden auf dem Server installiert wird. Als Zweites gibt es als Online-Version Microsoft Dynamics CRM Online, welche in einem Rechenzentrum von Microsoft zur Verfügung gestellt wird. Für beide Varianten gibt es spezielle App-Entwicklungen von Microsoft. Aktuell steht eine Vertriebs-App, die speziell für den Außendienst konzipiert wurde, dem Kunden zur Verfügung. Für den Bereich Marketing und Service sind weitere Apps in Planung.

Ist die Online-Lösung auch individualisierbar?

Ja, beide Microsoft Dynamics CRM Va-

Wie lässt sich ein bestehendes ERP-System mit einem CRM-System verbinden?

Die TSO-DATA nutzt als Schnittstelle zwischen verschiedenen Systemen die Software Scribe. Mithilfe dieser Software sind wir in der Lage jegliche Systeme von ERP über CRM bis zu Websystemen miteinander zu verbinden. Somit kann der Mehrwert eines Verbunds von verschiedenen Systemen optimal ausgenutzt werden.

Sie haben auch eine Branchenlösung mit dem Namen „KatarGo". Was verbirgt sich dahinter?

Hinter „KatarGo" verbirgt sich unsere zertifizierte ERP-Branchenlösung für den Versandhandel auf Basis von Microsoft Dynamics NAV. KatarGo ist eine ERP-Plattform für den Multi-Channel-Vertrieb und findet sowohl im B2B als auch im B2C-Bereich Einsatz. Zudem kann KatarGo als eCommerce-Backend-System fungieren. Ziel von KatarGo ist es in einer integrierten Gesamtlösung eine möglichst hohe Prozessabdeckung im Versandhandel zu erreichen.

Vielen Dank für das Gespräch!

Sven J.F. Wahlers, Leitung Microsoft Dynamics CRM bei der TSO-DATA GmbH aus Osnabrück

▶ www.tso.de

Hat die CLOUD wirklich VORTEILE?

IT-Nutzung in Unternehmen – akzeptiert oder geduldet?

2. IT-Klimastudie im Emsland untersucht Stellenwert von IT im Unternehmen



Michael Schnaider, Geschäftsführer der it.emsland

Glaubt man IT-Dienstleistern und Software-Herstellern, können sich erfolgreiche Unternehmen heute nur durch verstärkten Einsatz von IT behaupten. „Dennoch werden viele Chancen zur Verbesserungen durch neue IT-Lösungen am Arbeitsplatz nur selten konsequent wahrgenommen“, weiß Michael Schnaider, Geschäftsführer der it.emsland. Aus diesem Grund unterstützt die it.emsland kleine und mittlere Unternehmen (KMU) kostenlos zu Fragen der IT.

Warum scheuen viele Unternehmensführer davor zurück, IT möglichst effektiv für ihr Unternehmen zu nutzen? Zur Beantwortung befragt die it.emsland seit 2012 mit ihrer IT-Klimastudie die Geschäftsleitung von kleinen und mittleren Unternehmen im Emsland.

Bereits bei der ersten IT-Klimastudie (2012) ermittelte die it.emsland, dass die Mehrheit der emsländischen Unternehmen der IT zwar einen hohen Stellenwert im Betrieb zuschreibt, jedoch auch verstärkt von Vorbehalten gebeutelt ist. Zu den am meist genannten Gründen zählten damals hohe Kosten.

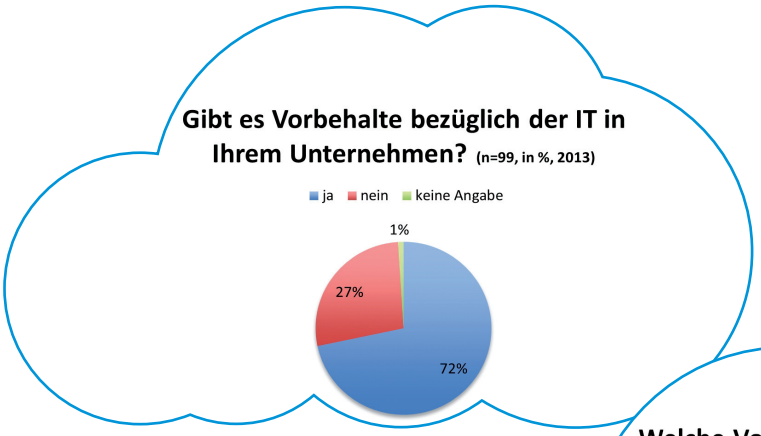
Daten-Affären und Hacker-Angriffe

Die Auswertung der zweiten Klimastudie bestätigte diese Annahme und zeigte eine weitere prägnante Entwicklung auf: Waren es im Jahr 2012 circa die Hälfte der befragten Unternehmen, die Vorbehalte hegten, sind es im diesem Jahr fast dreiviertel.

„Es ist gut möglich, dass sich die aktuellen Debatten um Daten-Affären und Hacker-Angriffe auf das Sicherheitsgefühl der Unternehmen im Emsland auswirken“, berichtete Schnaider. Zu der Frage, welche Vorbehalte Unternehmen gegenüber der IT haben, wurden am häufigsten Sicherheitsbedenken geäußert. Weitere Vorbehalte sind hohe Kosten und die entstehende Abhängigkeit von der Technik.

IT als Wertschöpfungsfaktor

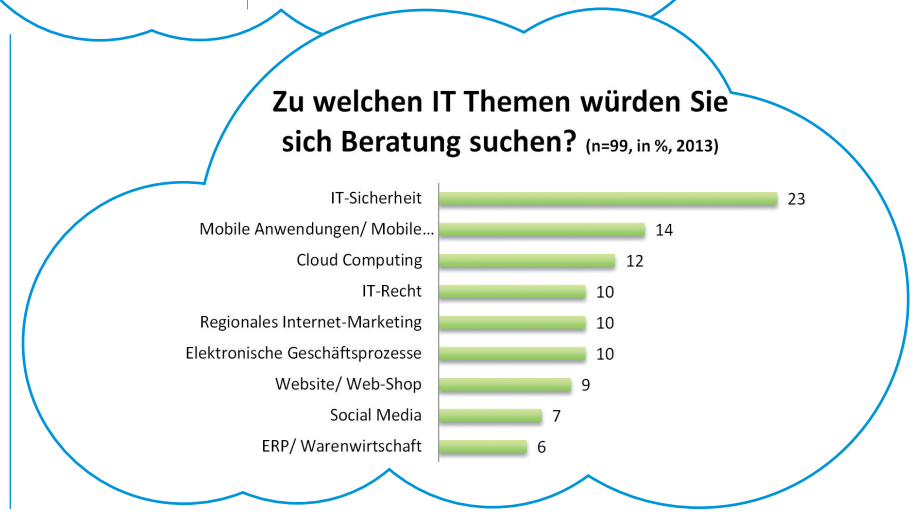
Auch wenn die Sicherheitsbedenken in Unternehmen beachtlich sind, zeigten die Umfrage-Ergebnisse doch sehr deutlich, dass emsländische Unternehmen den Wertschöpfungsfaktor „IT“ sehr wohl im Blick haben. Dies zeigt sich in der Frage nach möglichen IT-Beratungsthemen.



Grafiken zu der Studie



Knapp jedes vierte Unternehmen wünscht sich Beratung zu IT-Sicherheit. Darauf folgen die Themen „Mobile Computing“, „Cloud Computing“ und „IT-Recht“. Nach diesen Themen richtet sich auch das Veranstaltungsangebot der it.emsland unterstützend an KMU. Regelmäßig werden im Rahmen des Projektes „eBusiness-Lotse Emsland“ Experten ins IT-Zentrum eingeladen, die zu oben genannten Themen referieren und ausgewählte Praxisbeispiele zeigen.



▶ www.it-emsland.de



Hat die CLOUD wirklich VORTEILE?

So funktioniert's!

Top Suchmaschinen-Platzierungen für kleine- und mittelständische Unternehmen

Die Websites für E-Commerce, Online-Shops oder Firmenpräsentationen von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) müssen sich beim Ranking in den Suchmaschinen oft mit größeren Anbietern messen. Damit auch sie im WorldWideWeb wahrgenommen werden, spielt gerade bei den KMUs das Suchmaschinenmarketing (SEM) und hier insbesondere die Suchmaschinenoptimierung (SEO) eine bedeutende Rolle.

Vielfach versucht, aber oft gescheitert, müssen Unternehmen nach ein paar Wochen feststellen, dass Suchmaschinenoptimierung (SEO) nichts ist, was sich ohne Konzept erledigen lässt. Bei Suchanfragen auf den vordersten Plätzen zu landen ist Arbeit, die nach gewissen Regeln passiert. Kontinuierlich beachtet, zahlt sich diese Arbeit aus, führt zu einer besseren Platzierung in den Suchanfragen und mehr Besuchern auf der Internetseite.

Suchmaschinenoptimierung für den Mittelstand - so funktioniert's



So tickt Google

Google und auch andere Suchmaschinen sind ständig darum bemüht, den Nutzern relevante und wertvolle Suchergebnisse zu liefern. Da Google mit einem Marktanteil von über 90% in Deutschland die meist genutzte Suchmaschine ist, werden wir uns in unseren Ausführungen ausschließlich mit den Google Gepflogenheiten auseinander setzen. Um „Spam-Seiten" zu enttarnen, entwickelt Google fortwährend neue Updates.

Das wichtigste Kriterium, das Google für das Ranking einer Website zugrunde legt ist „Trust – Vertrauen". Wer sich mit seiner Website – ob Groß oder Klein, mit viel Budget oder wenig – das Vertrauen von Google erarbeitet hat, wird mit gutem Ranking belohnt.

Wie erhalten KMUs Googles Vertrauen?

Selbstverständlich verfügen die Gobal Player Ihrer Branche über mehr Budget für ihre vertrauensbildenden Online-Marketing-Maßnahmen, aber das ist kein Grund untätig zu bleiben. Denn wer als kleines oder mittelständisches Unternehmen mit oder ohne Online-Shop die folgenden 7 Punkte einer vertrauensbildenden Suchmaschinenoptimierung beachtet, kann weit vorne mitspielen.

1. Eine saubere Programmierung macht's

Nur eine optimal programmierte Website kann von Google und Co. überhaupt gefunden werden.

2. Lokale Präsenz weckt Vertrauen

Geben Sie Ihrem Unternehmen ein lokales Gesicht. Das heißt, wer in seinem lokalen Umfeld von sich reden macht, dort gesehen und weiterempfohlen wird, erhöht sein Ansehen bei den Kunden und somit bei Google ungemein. Gestärkt wird die lokale Präsenz durch den Einsatz von Google+ Local. Google+ hat automatisch bereits einen Firmeneintrag von den meisten Unternehmen anhand der existierenden Branchenverzeichnisse erstellt. Suchen Sie nach Ihrem Unternehmensnamen und Sie werden einen Google+ Eintrag finden. Zu empfehlen ist es, diesen Eintrag zu vervollständigen

und mit aussagekräftigen Bildern zu füllen. Kunden haben nun die Möglichkeit, Sie besser zu finden und vertrauensbildende Kommentare zu hinterlassen.

3. Hochwertiger Content überzeugt

Liefern Sie Ihren Kunden Inhalte, den sogenannten Content, mit einem großen Mehrwert.

Websites mit hochwertigem Content kommen bei den Usern besser an und haben eine geringere Absprungquote, was Google registriert und mit einem besseren Ranking belohnt.

4. Exklusive Inhalte reizen

Bieten Sie Ihren Besuchern einen Mehrwert. Ziehen Sie sie in Ihren Bann, in dem Sie Inhalte zur Verfügung stellen, die es nur auf Ihrer Homepage gibt. Bestimmte Anleitungen, Bedienvideos, Fotos, Gewinnspiele, SOS-Chat bei Fragen rund um die Produkte u.v.m.

5. Kostenlose Vorteile binden Kunden

Seien Sie großzügig mit den Materialien auf Ihrer Website. Gute Bilder von bestimmten Produkten oder Anwendungssituationen sind oft schwer zu finden. Stellen Sie Ihren potentiellen Kunden Bildmaterial, Zeichnungen, Skizzen, Texte oder Textbausteine zum gratis Download zur Verfügung. Mit der Bitte, die verwendeten Materialien mit dem entsprechenden Quellennachweis oder einem Link zu Ihrer Homepage zu versehen. Somit erhöhen Sie die Verweise auf Ihre Seite.

6. Linkbuilding vernetzt

Google mag keine sinnlosen Links, diese sind nicht besonders vertrauenserweckend. Hochwertige Links auf fremden, aber sinnvoll ausgewählten Seiten, verbessern das Ansehen und somit das Vertrauen in Ihre Seite. Ebenso Links von und zu verwandten Websites, die dem Nutzer einen zusätzlichen Mehrwert liefern.

7. Soziale Netzwerke erhöhen die Präsenz

Nutzen Sie die Sozialen Netzwerke Facebook, Twitter etc. zusätzlich, um auf sich und die exklusiven Inhalte auf ihrer Homepage aufmerksam zu machen. Eine gute Präsenz auf verschiedenen Kanälen erhöht die Sichtbarkeit. Aber Achtung, nicht jeder Kanal macht für jedes Unternehmen Sinn. Finden Sie heraus, welche Kanäle von Ihrer Zielgruppe am meisten genutzt werden und gehen Sie diese gezielt an. Hier erhöhen Sie Ihre Präsenz im Netz und das Vertrauen, indem Sie auch auf Posts, Tweets und Kommentare anderer Firmen reagieren.

SEO für KMUs zusammengefasst

Kurz gesagt ist ein professioneller Internetauftritt eines kleinen oder mittelständischen Unternehmen eine wichtige Voraussetzung dafür, von Google wahrgenommen zu werden. Spielen die KMUs ihren lokalen Bonus durch die Pflege von Google+ Local und das Mitmischen in den sozialen Netzwerken geschickt aus, ist ein wesentlicher Schritt in Richtung guter Suchmaschinenplatzierungen bereits getan. Optimiert werden können diese durch den Einsatz unterschiedlicher Online-Marketing-Tools zur Keywordrecherche, Linkbuilding und kontinuierlichem Monitoring der Seite. Um den Aufwand für Ihr Unternehmen im Rahmen zu halten, empfiehlt es sich, den Rat einer professionellen Online-Marketing oder SEO-Agentur einzuholen.

www.coupling-media.de



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

Hat die CLOUD wirklich VORTEILE?

Moysig setzt auf Virtualisierung im CAD Bereich

Dropbox & Co: Online Speicher haben sich durchgesetzt. Der gesamte „virtuelle“ Desktop in der Cloud bleibt aber die Ausnahme. Die Firma moysig zeigt, dass es anders geht: CAD Anwendungen aus der eigenen Cloud – mit Desktop Virtualisierung.



Peter Jong, Geschäftsführer vom IT-Systemhaus JOBRI aus Bielefeld, unterscheidet seit über 25 Jahren bei der Unternehmens-IT zwischen vorübergehenden Trends und echten Effizienzsteigerungen. (Foto: IT-Systemhaus JOBRI in Bielefeld / JOBRI GmbH)

Die Firma moysig retail design, Spezialisten für Shop-Design, macht es vor: Das Arbeitsumfeld der CAD-Anwender zeigt keine Unterschiede zwischen Lokal und Extern - Leistung und Daten sind gleich.

Ermöglicht wird dies durch die Virtualisierung der IT-Umgebung. Klassische CAD Workstations, meist mehrere High-Performance-Systeme, werden ersetzt durch eine zentrale Hardware. Diese ermöglicht es, die zur Verfügung stehende Leistung allen Usern nach Bedarf bereitzustellen.

Die Investitionen in viele nicht, oder oft nur schwach ausgelastete CAD Systeme wird so vermieden.

Die geschaffenen Ressourcen stehen somit allen Anwendern für eine optimierte Auslastung zur Verfügung. So können die leistungsintensiven Grafikanwendungen in bester Performance auch auf leistungsschwachen Endgeräten betrieben werden – benötigt wird nur eine ausreichend gute Internetverbindung, was heute zumeist kein Problem mehr darstellt. Präsentationen und die Bearbeitung von Projektdaten können auf diese Weise z.B. mit dem iPad im Kundengespräch erfolgen. Das war bis vor kurzem noch undenkbar.

Besonderer Vorteil: Trotz dieser neugeschaffenen Möglichkeiten verlassen sensible Daten nicht das Unternehmen. Die Cloud, in der die virtuellen Desktops liegen, ist nämlich eine sogenannte Private Cloud. Das heißt die virtuellen Desktops, Anwendungen, Dateien und Einstellungen liegen alle auf der eigenen zentralen Hardware und nicht in ominö-

Die Firma Moysig aus Herford mit ihrem Standort auf der grünen Wiese setzt für die Gestaltung ihrer Shop-Lösungen auf CAD-Anwendungen. Diese liegen - dank intelligenter Desktop Virtualisierung - in der Private Cloud. Eine regionale Erfolgsgeschichte. (Foto: moysig Luftaufnahme / moysig retail design GmbH)



sen Übersee-Rechenzentren. „Mit der CAD Arbeitsplatz Virtualisierung kann unser Team flexibel und performant, lokal und über das Internet, die täglichen Anforderungen effizient erfüllen“ bestätigt Jörg Walter, IT-Verantwortlicher der Firma moysig, die geschaffenen Mehrwerte.

Ermöglicht wurde die anspruchsvolle technische Umsetzung durch die Experten vom IT-Systemhaus JOBRI aus Bielefeld mit Hardware-Unterstützung der Wortmann AG aus Hüllhorst.

In enger Abstimmung mit JOBRI wurde zunächst eine konstruktive Testumgebung geschaffen. Sie war es, die moysig letztendlich überzeugte, CAD fähige Workstations virtuell auf zentraler Hardware laufen zu lassen. Im Anschluss an die erfolgreiche Testphase konnte die Testgruppe in ein Produktivsystem überführt werden, schnell und unkompliziert durch die praxiserfahrenen Experten vom IT-Systemhaus JOBRI.

Aufgrund der identischen Handhabung war eine Unterscheidung zwischen realen und virtuellen Desktops kaum mehr möglich – in Testläufen wurden keine Unterschiede im Vergleich zu einer hardwarebasierenden Installation der CAD Software festgestellt.

IT-Verantwortliche, Administratoren und neugierige Geschäftsführer benachbarter Branchen sind durchaus aufgeschlossen gegenüber der neugeschaffenen Möglichkeit, nun auch endlich CAD und andere leistungsintensive Anwendungen auf virtuellen Desktops laufen zu lassen.



Performanceintensive Anwendungen, z.B. CAD auf virtuellen Desktops in der Cloud: Was lange in der Unternehmens-IT als ohne Weiteres nicht realisierbar galt, wurde nun vom IT-Systemhaus JOBRI aus Bielefeld gemeinsam mit der Wortmann AG bei der Firma moysig in Herford eingerichtet. (Foto: Fotolia Kollage / JOBRI GmbH)

▶ www.jobri.de

Hat die CLOUD wirklich VORTEILE?

Professionelle Unternehmenssoftware für 7,99 Euro

Neue Chancen für Kleinunternehmen

Webbasierte Services sind jetzt auch im Bereich Unternehmenssoftware verfügbar. Hier bietet Cloud Computing gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen die Chance, professionelle und bewährte Software hochflexibel und kostengünstig einzusetzen. Über die Cloud werden lediglich die Lizenzen pro Monat und User, die das Unternehmen wirklich benötigt, angemietet. Die Kosten für den Erwerb der Lizenzen entfallen und die Vorteile einer leistungsstarken Unternehmenssoftware können ohne größere Anfangsinvestition genutzt werden. Gleichzeitig wird IT zur Dienstleistung: IT-Ressourcen lassen sich einfach an den aktuellen Bedarf anpassen und das Unternehmen gewinnt durch diese so genannte „Skalierbarkeit“ neue Flexibilität, denn für arbeitsintensive Monate können zusätzliche User freigeschaltet und nach einer saisonalen Spitze einfach wieder deaktiviert werden.

Datenschutz

Mit der Cloud ist natürlich auch das Thema Datensicherheit verbunden: Entgegen mancher Besorgnis sind in einem professionellen Rechenzentrum deutlich stärkere Sicherungen integriert (Datensicherung, Alarm, Videoüberwachung, Klimatisierung, abgesicherte Stromversorgung, etc.) als in den Serverräumen der meisten Unternehmen. Die Datensicherheit in der Cloud ist also höher als bei der eigenen Datenhaltung. Natürlich sollten Betreiber und Standort des Rechenzentrums sorgfältig gewählt und die Leistungen überprüft werden. Grundsätzlich gilt, dass Rechenzentren in Deutschland und Europa sehr weitreichende Anforderungen an den Datenschutzerfüllen.

Software zur Miete

Heute werden auch „reine“ Software-Mietmodelle, die von Cloud Computing unabhängig sind, angeboten. In solch einem Modell nutzt ein Unternehmen Software in klassischer Weise, das heißt, die Software wird auf der eigenen Hardware im Unternehmenbetrieben: Die Daten werden nicht in einem externen Rechenzentrum gelagert. Gleichzeitig profitiert das Unternehmen von den mit der Cloud verbundenen Vorteilen: Ohne größere Investitionen in Lizenzen kann eine professionelle, bewährte Software das Wachstum des Unternehmens unterstützen.

MODUS PRODUCTION ist ein Beispiel für ein solches Modell, das es Unternehmenermöglicht, Softwarelizenzen nach Bedarf zu mieten und sie direkt mit weiteren wertvollen Tools – wie Software und Terminals zur Betriebsdatenerfassung oder einen grafischen Leitstand – zu kombinieren. So besitzen Unternehmer mit MODUS PRODUCTION jederzeit den Überblick über ihre Produktion, Daten und Prozesse.

Neu: Microsoft Dynamics NAV mieten

Das neue Mietangebot basiert auf Microsoft Dynamics NAV, der Unternehmenssoftware für kleine und mittelständische Unternehmen. Die Standardsoftware bildet alle Funktionsbereiche eines Unternehmens ab und wird durch Branchenfunktionen, von MODUS Consult speziell für Produzenten von Kunststoff- und Metallteilen konzipiert, ergänzt. So können beispielsweise über Planungsfunktionen Ressourcen optimal eingesetzt und die Maschinenauslastung verbessert werden. Mit dieser maßgeschneiderten Lösung wird die Produktion von Unternehmen, die Serien fertigen, optimal unterstützt: Produktionsausfälle werden verringert, Durchlaufzeiten reduziert und die Auslastung der Anlagen optimiert.



In der monatlichen Miete sind zusätzlich Software Updates enthalten, d. h. Investitionen für neue Versionen entfallen und User können jederzeit auf den neuesten Stand der Software zugreifen. Für weniger als 10 Euro pro Tag und User können Unternehmen von umfangreichen Funktionen profitieren und ihr Wachstum unterstützen. Auf www.dynamics2rent.de erhalten Interessenten Informationen zur Miete von MODUS PRODUCTION und können per Video einen ersten Blick in die Software werfen und ein individuelles Angebot selbst kalkulieren.

▶ www.modusconsult.de



Hat die CLOUD wirklich VORTEILE?

Cloudlösungen

Salesforce.com

Nach eigenen Angaben ist Salesforce.com mit über 100.000 Nutzern einer der führenden CRM-Cloudanbieter. Das amerikanische Unternehmen wurde im Jahr 1999 gegründet und entwickelte sich erfolgreich am weltweiten Markt. Die Besonderheit ist das nutzerfreundliche Zusammenspiel von modernen sozialen und mobilen Cloud-Technologien. Unternehmen können sich nun auf einfache Weise mit Kunden, Partnern und Mitarbeitern vernetzen. Das lässt mehr Raum für wirklichen Kundenservice. Der TÜV bescheinigt Salesforce.com einen geprüften Datenschutz, denn Kundendaten sind sensibel.

▶ www.salesforce.com/de

Telekom Business Marketplace

Der Business Marketplace der Telekom bietet eine gute Übersicht von Geschäftsanwendungen direkt in der Cloud – von Microsoft Office über Buchhaltungs-Software bis hin zu Kundenmanagement und Videokonferenzen.

▶ www.telekomcloud.de

Scopevisio

Die Scopevisio AG entwickelt eine neue Generation von Unternehmenssoftware, die ausschließlich in der Cloud bereitgestellt wird. Das Produktspektrum umfasst eine integrierte Online-Lösung für die Bereiche Vertrieb, Verkauf, Finanzen und Buchhaltung. Die Software ist speziell auf die Bedürfnisse von kleinen und mittleren Unternehmen ausgerichtet. Scopevisio wurde im Jahr 2007 gegründet und beschäftigt am Firmensitz in Bonn derzeit mehr als 40 Mitarbeiter.

▶ www.scopevisio.com

CenterDevice

Die CenterDevice GmbH bietet Kunden einen professionellen Cloudspeicher mit verschlüsselter Datenspeicherung zur Organisation und Zusammenarbeit an. Das Unternehmen garantiert eine Cloud mit Datenspeicherung in Deutschland.

▶ www.centerdevice.de



Messestand mit Hintergrund-beleuchtung

Erhöhen Sie die Werbewirksamkeit

Fotos: Expand

Hinterleuchtete Messestände

Lichtakzente für mehr Traffic auf Messen

Erhöhen Sie mit einer Hintergrundbeleuchtung die Werbewirksamkeit Ihres Messeauftritts. Setzen Sie Ihren Messestand in Szene: Beleuchten Sie Ihren gesamten Messestand oder setzen Sie einzelne Lichtakzente. Die Hintergrundbeleuchtung erfolgt durch energiesparende LED-Technik. Sie werden selbst in gutbesuchten Messehallen schneller wahrgenommen.

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



Starke Eindrücke mit einer beleuchteten Werbewand

tipp

In einem persönlichen Gespräch informieren wir Sie gerne über hinterleuchtete Messestände. 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



Rezepte gegen den Fachkräfte-Mangel

OSTWESTFALENLIPPE GMBH BIETET INFO-PROGRAMM FÜR KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN

V.R.: **HERBERT WEBER**, GESCHÄFTSFÜHRER DER OSTWESTFALENLIPPE GMBH UND PROJEKTMANAGER **KLAUS-PETER JANSEN**

(FOTO: OSTWESTFALENLIPPE GMBH)

Alle reden vom Fachkräftemangel: Immer mehr Unternehmen haben Schwierigkeiten, qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu finden. Gleichzeitig wird es immer wichtiger, Fachkräfte dauerhaft an das eigene Unternehmen zu binden. Die OstWestfalenLippe GmbH bietet Unternehmen aus der Region konkrete Lösungen an – schließlich sind Fachkräfte ein zentraler Faktor für die Leistungsfähigkeit und damit den Erfolg.

Die Gewinnung, Bindung und Entwicklung von Fachkräften erfordert insbesondere in kleinen und mittelständischen Unternehmen schnell einsetzbare und praxisnahe Instrumente. Hier setzt das Projekt „Fachkräfte sichern – Branchen stärken in OstWestfalenLippe“ an: Kleineren und mittleren Unternehmen aus der Region werden erprobte Werkzeuge, übertragbare Beispiele und wirksame Beratungsangebote zur aktiven Fachkräftesicherung an die Hand gegeben.

Zahlreiche Veranstaltungen des Projekts bieten die Möglichkeit, sich zu informieren, von erfolgreichen Beispielen zu profitieren, Erfahrungen auszutauschen und sich zu vernetzen. Versierte Praktiker und Unternehmen werden zusammengebracht – die Interessierten erfahren aus erster Hand, welche Lösungsansätze funktionieren und wie sie diese Konzepte für ihr eigenes Unternehmen nutzen können.

Die OstWestfalenLippe GmbH und ihre Projektpartner – Wirtschaftsförderungen, Brancheninitiativen und Kammern - bieten sowohl branchenübergreifende Ansätze als auch spezifische Angebote für Schwerpunktbranchen der Region.
Dazu gehören in erster Linie der Maschinenbau, die Elektro- und Automatisierungstechnik, der Bereich IT sowie die Pflege- und Gesundheitswirtschaft in OWL.

▶ www.fachkraefte-owl.de

Wir bewegen etwas.



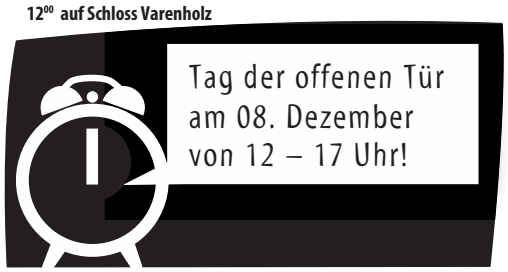
dr. pries gmbh

Coaching
Training
Personalsuche

dr. pries GmbH
Ewerbeckstr. 41
32657 Lemgo

Tel.: +49.5261.127.34
Mobil: +49.171.890.7553
Mail: hdp@hdp-consult.de

12⁰⁰ auf Schloss Varenholz

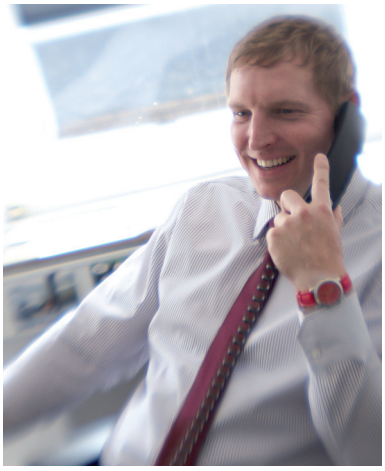


Schloss Varenholz
Internat mit Privater Real- und Sekundarschule

Lern- und Leistungsprobleme in der Schule? Wir helfen unseren Internats- und Tagesschülern mit Geduld, Zuwendung und viel Fachkompetenz.

Schloss Varenholz
32689 Kalletal
Tel.: 0 57 55 - 962-0
www.schloss-varenholz.de

Es gibt viele gute Gründe für Arbeitnehmerüberlassung



ALEXANDER FÜRST,
GESCHÄFTSFÜHRER
HKF-PERSONALPROJEKTE

(FOTO: WAN)

Alexander Fürst ist Geschäftsführer und Inhaber der HKF Personalprojekte. Seit 2006 führt er das Unternehmen. HKF ist ein regionales Unternehmen mit Sitz in Bünde. Zeitarbeit ist das Kerngeschäft. Die Mitarbeiter, sowohl intern als auch extern, kommen aus der Region. Ca. 125 Personen sind bei HKF beschäftigt, fast alle mit unbefristeten Arbeitsverträgen und Stundenlöhnen über den aktuell diskutierten Mindestlöhnen.

Firmen greifen immer öfter auf die Dienste der Verleiher zurück, sie können durch das Einsetzen von Leiharbeitern flexibler reagieren und Auftragsspitzen abdecken. So können sie auch kurzfristig auf personalrelevante Entwicklungen reagieren. Außerdem übernimmt HKFPersonal das Recruiting des Personals für die Kunden. Die Suche nach geeigneten Mitarbeitern ist zeit-, arbeits- und kostenintensiv. Für Herrn Fürst ist es allerdings wichtig festzuhalten, dass die Kunden einen großen Einfluss auf die „Behandlung" der Leiharbeiter durch die Mitgestaltung von Löhnen und Arbeitsbedingungen haben.

Für die Arbeitnehmer ist Zeitarbeit auch oft das Sprungbrett in ein dauerhaftes Arbeitsverhältnis. In den Jahren 2011/2012 sind 53 HKF Mitarbeiter übernommen worden, ein Beweis für die gute Arbeit bei HKF. Viele Mitarbeiter sind allerdings aus einer unbefristeten HKF Position in eine befristete Position beim neuen Arbeitgeber gewechselt, deshalb sind auch einige wieder zurückgekehrt.

Trotz des großen Wettbewerbs in der Zeitarbeitsbranche seien die Verleiher derzeit gut ausgelastet. Herr Fürst macht sich keine Sorgen über die Branche, denn dazu ist sie für die Kunden zu wichtig.

▸ www.hkf-personal.de

Hochschule Osnabrück
University of Applied Sciences

INSTITUT FÜR DUALE STUDIENGÄNGE



LEADERSHIPPROGRAMME

- Projektmanagement
- Personalmanagement
- Controlling and Finance
- Businessmanagement (Betriebswirtschaft für Ingenieure)

Weitere Informationen unter 0591 - 800 98 700 oder www.ids.hs-osnabrueck.de
Hochschule Osnabrück · Institut für Duale Studiengänge · Kaiserstraße 10 b · 49809 Lingen (Ems)



IN DIE NEUE SEKUNDARSCHULE SCHLOSS VARENHOLZ KÖNNEN UNABHÄNGIG VON DER EMPFEHLUNG DER ABGEBENDEN GRUNDSCHULE SCHÜLER/-INNEN MIT HAUPT- UND REALSCHULQUALIFIKATION, ABER AUCH MIT EINER EMPFEHLUNG FÜR DAS GYMNASIUM AUFGENOMMEN WERDEN.

Schulinformationstag

INFORMATIONSTAG UND WEIHNACHTSMARKT IM INTERNAT SCHLOSS VARENHOLZ – ANGEBOTE AUCH FÜR TAGESSCHÜLER

Am Sonntag, den 08. Dezember 2013 veranstaltet das Internat Schloss Varenholz in der Zeit von 12.00 - 17.00 Uhr einen Schulinformationstag, zu dem alle interessierten Eltern gemeinsam mit ihren Kindern herzlich eingeladen sind. Eingebunden in einen von den Schülern selbst gestalteten Weihnachtsmarkt informieren die Pädagogen in entspannter und ungezwungener Atmosphäre über das Schulprofil der Privaten Real- und Sekundarschule, mögliche Schullaufbahnen sowie über das Leben im Internat.

Tagesschulangebot für externe Schüler

Zu der Veranstaltung sind insbesondere auch Eltern und Kinder eingeladen, die an einen Besuch der Real- und Sekundarschule als Tagesschüler Interesse zeigen, was Schülerinnen und Schülern aus einem Umkreis von ca. 35 km um Varenholz herum möglich ist. Der Einzugsbereich für Tagesschüler reicht also nicht nur bis nach Vlotho oder Rinteln, sondern darüber hinaus bis nach Minden im Norden, Herford im Westen, Hameln im Osten und Lemgo im Süden. Über den Schulbesuch bis 15.20 Uhr (freitags bis 11.30 Uhr) hinaus umfasst das Tagesschulangebot von montags bis donnerstags auf Wunsch auch die Teilnahmemöglichkeit am Freizeitprogramm des Internates sowie eine umfassende Betreuung der Kinder und Jugendlichen durch die pädagogischen Fachkräfte bis 18.45 Uhr. Zur Verpflegung der Tagesschüler zählt dabei neben dem Mittagessen auch das Abendessen sowie ein gemeinsames Kaffeetrinken mit Kuchen im Anschluss an den Schulbesuch. Wer nach der Schule lieber direkt nach Hause fahren möchte, kann dies ebenfalls tun.

Veranstaltungsprogramm

In einer zentralen Veranstaltung um 14.00 Uhr stellt die Schul- und Internatsleitung auf dem Infotag in kompakter Form das pädagogische Gesamtkonzept von Schloss Varenholz vor. Darüber hinaus haben Eltern die Gelegenheit, zwischen 12.45 und 15.45 Uhr an vier unterschiedlichen Diskussions- und Beratungsforen





SCHLOSS VARENHOLZ IST EIN HAUS DES LERNENS, IN DEM SCHÜLERINNEN UND SCHÜLER ALLER GESELLSCHAFTLICHEN GRUPPEN WILLKOMMEN SIND. EIN WICHTIGES SCHULPÄDAGOGISCHES ZIEL BESTEHT DARIN, DASS ALLE KINDER UND JUGENDLICHEN SICH IN EINEM LEISTUNGSORIENTIERTEN UMFELD WOHL FÜHLEN.

teilzunehmen, in denen Schwerpunktthemen der pädagogischen Arbeit auf Schloss Varenholz, zum Beispiel die schulischen Förderkonzepte oder der Umgang mit ADHS, noch einmal im Detail präsentiert und anschließend gemeinsam diskutiert werden können. Während die Internatskinder für die vorweihnachtliche Unterhaltung sorgen und auf dem Weihnachtsmarkt Produkte aus den laufenden Arbeitsgemeinschaften präsentieren, bietet die Schlossküche neben Getränken Gelegenheit zu einem kräftigen Imbiss.

Selbstverständlich können auch alle Räumlichkeiten in Schule und Internat Schloss Varenholz besichtigt sowie persönliche Beratungsgespräche geführt werden.

Internat Schloss Varenholz – Kurzportrait

Das Internat Schloss Varenholz befindet sich neben der Privaten Real- und Sekundarschule Schloss Varenholz auf dem Gelände des Schlosses Varenholz im lippischen Kalletal/NRW. Als anerkannter Träger der freien Jugendhilfe kann eine Aufnahme in das Internat über öffentliche Kostenträger erfolgen, aber auch privat finanziert werden. Bedingt durch die hohe Betreuungsdichte wie auch durch den ausschließlichen Einsatz von pädagogischen Fachkräften in den Wohn- und Internatsgruppen finden Kinder und Jugendliche auf Schloss Varenholz einen pädagogisch gestalteten Lern- und Entwicklungsraum vor, der in Schule und Internat von zuverlässigen und stabilen Bindungen und intensiver Beziehungsarbeit geprägt ist. Alle Kinder und Jugendlichen auf Schloss Varenholz besuchen die Private Real- oder Sekundarschule Schloss Varenholz. In den beiden staatlich genehmigten Ersatzschulen in Ganztagsform können mit Hilfe eines passgenauen schul- und erziehungspädagogischen Konzeptes besonders Schülerinnen und Schüler mit ADHS, Teilleistungsschwächen wie z. B. LRS oder Dyskalkulie sowie sonstigen Lern- und Leistungsdefiziten intensiv unterstützt und gefördert werden.

▶ www.schloss-varenholz.de



Vorteile auf einem Blick

- Fachbereichsbezogenene Fortbildungsprogramme auf akademischem Niveau
- Praxisorientierte Lehrveranstaltungen unter Leitung von Dozenten aus Wissenschaft und Praxis
- Berücksichtigung von fach- und führungsspezifischen Inhalten, die auch den Ausbau wichtiger Schlüsselkompetenzen umfassen
- Sicherung der nachhaltigen Kompetenzentwicklung durch Praxistransferprojekte
- Möglichkeit zur Anerkennung der Leadershipprogramme auf Module ausgewählter Studiengänge

Beruf und Bildung systematisch verbinden



BERUFSINTEGRIERENDE LEADERSHIPPROGRAMME DES INSTITUTS FÜR DUALE STUDIENGÄNGE DER HOCHSCHULE OSNABRÜCK

Speziell für Fach- und Führungskräfte bietet das Institut für Duale Studiengänge eine berufsintegrierende Qualifizierung an, die sowohl eine fachliche Weiterbildung als auch eine Qualifizierung im Bereich der Personalführungskompetenzen beinhaltet.

Alle Leadershipprogramme erstrecken sich über zwei Semester und umfassen jeweils sechs Module, die innerhalb von einem Jahr an sechs Wochenenden studiert werden. Die Qualifizierung innerhalb dieser Programme umfasst neben den theoriebasierten Lehrinhalten auch eine praxisorientierte Ausrichtung. Durch das Kleingruppenprinzip wird ein intensiver Erfahrungsaustausch zwischen Dozenten und den Teilnehmerinnen und Teilnehmern ermöglicht und ein Perspektivenwechsel angeregt.

Interessentinnen und Interessenten werden vier verschiedene Leadershipprogramme angeboten:

- Projektmanagement
- Personalmanagement
- Controlling and Finance
- Businessmanagement (Betriebswirtschaft für Personen in technischen Berufen)

Weiterbildung nach dem Dualen System

Das Studienkonzept sieht analog zum Dualen System eine konsequente Verbindung von Theorie und Praxis vor. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Leadershipprogramme verknüpfen eine wissenschaftsbezogene Weiterbildung mit ihrem individuellen beruflichen Arbeitsfeld in den Unternehmen. So werden die Vermittlung von aktuellem Fachwissen der jeweiligen Disziplin und die Kompetenzentwicklung zur personalen Führung direkt mit der Erprobung und der Reflexion auf das betriebliche Arbeitsfeld verbunden.

Speziell entwickelte Elemente, die The-

orie und Praxis miteinander verbinden, ermöglichen eine intensive und praxisorientierte Wissensvermittlung, die ein fester Bestandteil der individuellen beruflichen Praxis ist und gleichzeitig die Nachhaltigkeit der Weiterbildung sichert. Betreut werden die Module von Dozenten aus der Wissenschaft und aus der Praxis

Die Leadershipprogramme

Das Leadershipprogramm Projektmanagement richtet sich an Führungskräfte in Projekten, Projektmitglieder und -mitgliederinnen und angehende Projektmanager und -managerinnen. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen erlangen Kenntnisse über die systematische Organisation von Projekten, um diese von der Projektinitiierung über die -durchführung bis zum erfolgreichen Abschluss zu führen. Hierbei werden unter anderem Themen wie Methoden und Instrumente einer erfolgreichen Projektplanung und -steuerung, Stakeholdermanagement, Projektrisikoanalyse, Projektcontrolling und das Projektteammanagement berücksichtigt.

Im Bereich des Personalmanagements können sich Führungskräfte im Personalwesen, Trainees oder auch angehende Personalreferenten und -referentinnen qualifizieren. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen werden auf operative und strategische Aufgabengebiete der Personalwirtschaft vorbereitet. Dazu gehören unter anderem arbeitsrechtliche Grundlagen, Informationen zu Entgeltstrukturen, Personalmarketing und Methoden zur Beurteilung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Ein weiterer wichtiger Bestandteil des Programms bilden die Bereiche Personalentwicklung und Personalführung.

Das Leadershipprogramm Controlling and Finance richtet sich an erfahrende und angehende Führungskräfte in den Bereichen Controlling und Finanzen. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen erlangen zum Beispiel Kenntnisse über die modernen Instrumente des Controllings von der Jahresabschlussrechnung bis hin zur Investitions- und Finanzplanung. Daneben lernen sie unter anderem Methoden und Instrumente der Bonitätsbeurteilung von Unternehmen und Finanzierungsinstrumente kennen. Das Programm beinhaltet Methoden und Instrumente des internen und des externen Controllings und deren konkrete Ausgestaltung.

Das Businessmanagement-Leadershipprogramm bietet Fachkräften und Mitarbeitern in technischen Abteilungen ohne oder mit geringen betriebswirtschaftlichen Kenntnissen ein Angebot, um das betriebswirtschaftliche Wissen aufzubauen. Ziel ist es hier, den Teilnehmern und Teilnehmerinnen Kenntnisse über eine sachgerechte Beurteilung der wirtschaftlichen Lage sowie über die Kostenplanung und -steuerung bis hin zur Personalführung zu geben.

Organisation

Alle Leadershipprogramme erstrecken sich über ein Jahr bzw. zwei Semester und umfassen jeweils sechs Module. Die Lehrveranstaltungen finden je Modul an drei Tagen (donnerstags bis samstags) statt.

Zum Abschluss des Leadership-Programms erhalten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer eine Teilnahmebescheinigung für jedes einzelne Modul. Bei erfolgreicher Absolvierung der entsprechenden Prüfungen wird ihnen ein Zertifikat der Hochschule Osnabrück ausgestellt.

▶ www.ids.hs-osnabrueck.de




WIR SIND
FLEXIBEL
Die fünf Hallen im A2 Forum bieten einzeln nutzbare Ausstellungsflächen zwischen 1.250 bis 2.500 m²

WIR SIND
MITTEN DRIN
Beste Verkehrslage für Ihre Feiern, Meetings oder Hauptversammlungen

WIR SIND
LECKER
„Wursthorn Kochen lassen“ Cateringservice bietet exzellente Küche mit hervorragendem Service.
BESUCHEN SIE UNS ONLINE
WWW.A2-FORUM.DE



Was Sieger- von Verlierertypen unterscheidet

EINE NEUROWISSENSCHAFTLICHE SICHT

Warum fällt es uns schwer, Ziele zu erreichen? Der eine nimmt sich ein konkretes Umsatzwachstum vor, die andere ihre Promotion. Beide wissen, was zu tun ist: drei zusätzliche Anrufe pro Tag; wöchentlich drei Mal vier Std. Arbeit an der Promotion. Der erste Elan verfliegt jedoch schnell. Der Plan geht nicht auf und jeder fragt sich: Warum?

Wieso ist der Biss verloren gegangen, wo doch die Ziele konkret formuliert waren?

Schon lange suchen Menschen Antworten darauf, weshalb die einen durchhalten und die anderen nicht. Was unterscheidet Siegertypen von Verlierertypen? Gängige Ansätze lauten etwa so:

- Der Sieger hat immer einen Plan - Der Verlierer immer eine Ausrede.
- Der Sieger findet für jedes Problem eine Lösung. - Der Verlierer findet in jeder Lösung ein Problem.
- Der Sieger: „Es mag schwierig sein, aber es ist möglich.“ - Der Verlierer: „Es ist möglich, aber es ist zu schwierig.“

So gesehen müsste nur jeder wie ein Sieger denken und alles wäre gut. Die Erfahrung zeigt jedoch, so einfach kann es nicht sein! Die Gehirnforschung geht noch einen Schritt zurück: Wovon hängt es eigentlich ab, welche Ziele wir uns stecken?

Wie Entscheiden und Handeln entsteht

Die persönliche Zielsetzung hängt stark von der individuellen emotionalen Konditionierung ab. Dieser Prozess beginnt bereits vor der Geburt. Seine stärkste Phase liegt in den ersten Lebensmonaten und Jahren. Die emotionale Konditionierung bildet die Grundlage für die Persönlichkeit.

Bestimmungsgrößen für die emotionale Konditionierung:

- die individuelle genetische Ausrüstung
- die individuelle Gehirnentwicklung vor und kurz nach der Geburt
- die persönlichen (Bindungs-) Erfahrungen kurz vor und nach der Geburt
- die psychosozialen Einflüsse im Kindes- und Jugendalter

Das, was als Persönlichkeit gilt, ist ein zeitlich überdauerndes Muster auf Basis dieser Bestimmungsgrößen. Sie prägen die persönlichen Entscheidungen, Handlungen und Ziele.

Die emotionale Konditionierung zeigt sich in einem ganz individuellen charakteristischen Mix aus Persönlichkeitsmerkmalen wie: Temperament, Gefühlsleben und Intellekt. Auch die Art zu handeln und zu kommunizieren zählt dazu. Was jeden Mitarbeiter von seinen Kollegen unterscheidet, ist seine individuelle Ausprägung dieser Merkmale.

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

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

„The Big Five“ – Die Grundfaktoren der Persönlichkeit

Die Grundfaktoren haben zwei Seiten: eine positive und eine negative. Einigkeit besteht darin: Die Persönlichkeitsmerkmale stabilisieren sich sehr früh. Sie sind somit entweder hochgradig genetisch bedingt oder sie sind eine unauflösliche Kombination aus genetischen, vorgeburtlichen, frühkindlichen und entwicklungsbedingten Merkmalen.

Motivation aus der Sicht der Neurowissenschaften

Generell strebt der Mensch nach Ereignissen, die positive Gefühlszustände anregen. Negative Gefühlszustände vermeidet er lieber. Positive wie negative Gefühle erfolgen über die Ausschüttung von Botenstoffen im Gehirn. Serotonin und Dopamin stehen mit positiven Gefühlen wie Freude, Zufriedenheit und Glück in Zusammenhang. Serotonin hat auch eine beruhigende, angstmindernde Wirkung. Dopamin regt an, beflügelt. Bei Gefühlen wie Angst oder Verzweiflung werden z.B. Cortisol oder Noradrenalin ausgeschüttet. Diese Substanzen bewirken Stress- oder Bedrohungsgefühle. Das limbische System verarbeitet Emotionen. Die Ausschüttung der genannten Botenstoffe lassen Rückschlüsse auf den Emotionszustand zu. Körperliche Signale (Herzschlag, Atemfrequenz, Zittern der Hände) geben messbare Auskünfte. Motivation entsteht, wenn die Zentren des limbischen Systems Ereignisse registrieren und über Botenstoffe so auf das Gehirn einwirken, dass sie das Verhalten steuern.

Besonders interessant zu wissen: Motivierender als positive Gefühle zu erleben oder negative Gefühle zu vermeiden ist das Streben nach diesen Zuständen. Uns motiviert die Vorstellung davon, wie wir uns auf dem Weg zur Zielerreichung fühlen - nicht aber das Ziel selbst! Nicht der Umsatzzuwachs am Jahresende, nicht die Promotionsurkunde motivieren, es sind die spannenden Erkenntnisse auf dem Weg dahin. Wissenschaftliche Untersuchungen haben gezeigt, Dopamin wird bei Erwartung einer Belohnung ausgeschüttet. Wird das angestrebte Ziel erreicht, ist die Dopamin-Ausschüttung gering.

Das erklärt auch, weshalb viele Incentives in den Unternehmen nicht wirken. Der Anreiz liegt meist auf dem Zielpunkt jedoch nicht auf dem Weg dorthin. Diese Erkenntnisse der Gehirnforschung sind bisher wenig bekannt. Deshalb kommen weiterhin die traditionellen Rezepte zum Zuge, auch wenn die Erfolge ausbleiben.

Vielen Mitarbeitern und Führungskräften ginge es besser, wenn das Augenmerk auf den Weg gelegt würde. Allen würde man dennoch nicht gerecht, denn die unbewussten persönlichen Motive und die konkreten betrieblichen Ziele müssen in Einklang gebracht werden.

Warum das so ist und wie das zu erreichen ist, beantwortet auch die Gehirnforschung.

▶ www.dr-pries.com

lindahl
DIENSTLEISTUNGEN

Kaiserstraße 23
33330 Gütersloh
Fon: 05241/212 67 - 0
Fax: 05241/212 67-16
e-mail: dispo@lindahl.nl

www.lindahl-personal.de

Allen Kunden und Freunden wünschen wir ein frohes Weihnachtsfest und ein gutes neues Jahr.

flexibel
fair
zuverlässig

Umdenken in Sachen Logistikindustrie gewünscht





V.L.: **PETER VOSS**, GESCHÄFTSFÜHRER DES **CLUB OF LOGISTICS E.V.** UND **ARNOLD SCHROVEN**, VORSTANDSVORSITZENDER DES CLUBS

(FOTOS: CLUB OF LOGISTICS E.V.)

CLUB OF LOGISTICS FORDERT POLITIK ZUR WAHRNEHMUNG DER LOGISTIKINDUSTRIE AUF

Mit Blick auf die derzeit laufenden Koalitionsverhandlungen in Berlin erinnert der Club of Logistics e.V. (Dortmund) den Politikbetrieb daran, welche Bedeutung die Logistikwirtschaft sowie eine Weiterentwicklung der Verkehrsinfrastruktur für den Wirtschaftsstandort Deutschland hat. „Die künftige Verkehrspolitik in Deutschland darf sich nicht länger als Reparaturbetrieb für marode Brücken und Kanäle verstehen“, fordert Peter Voß, Geschäftsführer des Clubs. „Wir wünschen uns ein Umdenken in Sachen Logistikindustrie, die zu den wichtigsten Wachstumsbranchen des Landes zählt“, so der Geschäftsführer.

Der Club of Logistics mahnt, Verkehrs- und Infrastrukturfragen deutlich stärker als bisher in den politischen Fokus zu rücken. „Leider werden im Hinblick auf die Logistikindustrie viele Dinge als selbstverständlich vorausgesetzt: die 24-Stunden-Zustellung, eine alles in allem funktionierende Infrastruktur und der Zugang zu individueller Mobilität – das alles sehen Politiker und Bürger als nicht sonderlich gefährdet an“, meint Arnold Schroven, der Vorstandsvorsitzende des Clubs. Es gebe jedoch deutliche Warnsignale, dass es nicht immer so bleiben könnte. „Die verzögerte Inbetriebnahme eines Großflughafens sowie gigantische Finanzlücken im Etat für den Bau und Erhalt der

Verkehrswege sind keine Kleinigkeiten für die Logistikindustrie."

Club-Geschäftsführer Peter H. Voß ärgert sich beim Blick auf den Politikbetrieb auch über die mangelnde Unterstützung für innovative Projekte. „Nehmen wir einmal den kürzlich preisgekrönten Drei-Kammer-Auflieger der Großhandelsfirma Lekkerland. Dieser ermöglicht die Zusammenfassung von Tiefkühl-, Frische- und Ambient-Produkten auf nur einem Auflieger und damit eine deutliche Optimierung des Transportgeschehens", so Voß. Was zuvor auf drei verschiedene Fahrzeuge verladen werden musste, werde jetzt mit einem einzigen LKW befördert. „Warum kommen derartige Innovationen nicht von den Universitäten? Weil dort nicht genügend Geld für anwendungsbezogene Forschung bereitgestellt wird." Das wiederum liege daran, dass die Politik von der Verkehrs- und Logistikforschung nach wie vor die siebenundzwanzigste Studie zum Verkehrswachstum oder die dreiundzwanzigste Methode zur effektiven Messung des CO2-Ausstoßes verlange.

Schroven und Voß kritisieren auch die mangelnde Durchsetzungsfähigkeit der zahlreichen Verbände der Logistikindustrie. Viel zu oft würde dieser vielstimmige Chor entweder nur unzureichend gehört, oder gar gegeneinander ausgespielt. Für den Club of Logistics ist es deshalb höchste Zeit, eine gemeinsame Position der Logistikwirtschaft zu entwickeln und zu kommunizieren. Arnold Schroven: „Was in der Welt der Industrie und der Finanzen so gut funktioniert, kann doch auch in der Logistik endlich einmal angegangen werden: ein Lobbyismus, der seinem Namen alle Ehre macht."

▸ www.club-of-logistics.de



Gabelstapler und mehr

WENN ES UM GABELSTAPLER GEHT, IST DIE FÖRDERTECHNIK RIETBERG GMBH SEIT ÜBER 15 JAHREN DER RICHTIGE PARTNER VON INDUSTRIE UND HANDWERK

Gabelstaplervertriebsprogramm

- Toyota / BT – Gabelstapler / Lagertechnik
- Jumbo – Diesel-, Treibgas-, Elektro-, Seiten-, Geländestapler
- Genkinger-Hubtex – Lagertechnik / Vierwegestapler / Sondergeräte
- Dulevo – Kehrsaugmaschinen
- Pramac Lifter – Lagertechnik / Hubwagen
- Cargotec Mitnahmestapler (Hiab / moffett / Kooii)
- Kalmar Großstapler
- Anbaugeräte der verschiedensten Hersteller für Ihre Anforderungen
- Zubehör

„Unsere Kunden sollen von unserer Kompetenz und Erfahrung im Bereich der Flurförderzeuge profitieren. Der Verkauf und die Vermietung von neuen und gebrauchten Gabelstaplern sowie deren Wartung und Servicedienstleistungen ist für unser Unternehmen dabei selbstverständlich“, berichtet Robert Niehoff, Geschäftsführer der Fördertechnik Rietberg GmbH. Um den Kauf der Flurförderzeuge finanziell überschaubarer zu gestalten, bietet das Unternehmen den Abnehmern von Gabelstaplern zusätzliche individuelle Finanzierungsangebote an.

Am Firmensitz verfügt das Unternehmen über 18 Mitarbeiter, davon jeweils sechs als festes Werkstattpersonal und Servicemonteure im Außendienst.

„Ein gut sortiertes Ersatzteillager und unsere Transportmöglichkeiten geben uns die Möglichkeit, jederzeit flexibel und spontan auf Ihren Bedarf zu reagieren“, erläutert Robert Niehoff weiter.

Die Fördertechnik Rietberg sieht sich selber als kompetenten Partner für jeden Einsatzbereich. Neu- und Gebrauchtgeräte unter anderem aus den Bereichen Front-, Seiten-, Gelände- und Vierwege-Stapler, Kehrmaschinen, Anbau- und Sondergeräte sowie Hubwagen werden von den Rietbergern vertrieben.

Mit den gut ausgebildeten Servicetechnikern sowie einem KFZ-Meister bietet das Unternehmen seinen Kunden außerdem einen schnellen und kompetenten Service. Die geschulten Servicetechniker gewährleisten eine fachgerechte und zügige Reparatur bei dem Kunden vor Ort oder in der firmeneigenen Meister- Werkstatt.

Im Bedarfsfall kann dem Kunden für die Zeit der Reparatur auch ein Ersatzgerät aus der eigenen Flotte zur Verfügung gestellt werden.

▶ www.foerdertechnik-rietberg.de



MöllerGroup gewinnt Auszeichnung

BESTER MITTELSTÄNDISCHER AUTOMOBILZULIEFERER 2013

Mit der erfolgreichen Lean Einführung konnte die MöllerTech GmbH – ein Unternehmen der MöllerGroup Bielefeld – die Experten-Jury überzeugen und wurde Anfang November in Wolfsburg mit dem „Automotive Lean Production Award 2013“ ausgezeichnet. Bei dieser Auszeichnung handelt es sich um einen internationalen Preis, der für besondere Produktions-Expertise in der Lean Production vergeben wird. Die MöllerTech GmbH Bielefeld liefert Kunststofftechnik für die Automobilbranche. Mit über 400 Mitarbeitern fertigt das Bielefelder Werk in erster Linie Kunststoff-Innenverkleidungsteile, Handschuhkästen und Sitzverkleidungen für namhafte Kunden wie Audi, BMW, Daimler, Honda, Rolls Royce, Toyota und Volkswagen.

Vor drei Jahren begann das Unternehmen mit der professionellen Lean-Einführung mit dem Ziel jeweils höherer Flexibilität, Veränderungsbereitschaft und größerer Verbesserungsgeschwindigkeit in allen Bereichen. Um die Produktion effizienter und wettbewerbsfähiger aufzustellen, wurde die Methodik nach KAIZEN (Japanisch: KAI= Veränderung; ZEN= zum Besseren) eingeführt. Organisatorische Grundlage für die intensiven Verbesserungen ist der tägliche „Just-do-it“-Regeltermin, an dem alle Funktionen für einen intensiven Austausch entlang der Prozesskette zusammen kommen von Engineering, Vertrieb, Einkauf, Controlling sowie der Geschäftsführung. Dies verbessert die interne Kommunikation und löst effektiv Schnittstellenprobleme. Damit werden alle Mitarbeiter aktiv miteingebunden inklusive der Übernahme von Verantwortung für Problemlösungen und Verbesserungen. Das Ergebnis der dreijährigen Implementation ist ein fast flächendeckender, stark Bottom-Up gerichteter, kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP).

„Unsere Kunden erkennen, dass wir bereit sind, uns zu verändern. Sie nehmen dies sehr positiv wahr und bestärken uns, diesen Weg weiter zu gehen.“, sagt Behram Pamuk, Produktionsleiter im Werk Bielefeld. „Wir sind noch lange nicht am Ziel, der LEAN Production Award stärkt unseren Willen, diesen Weg weiter zu gehen – gemeinsam.“

Die MöllerGroup sieht den Prozess der ständigen Veränderung als wesentlichen Beitrag zur Stärkung und Sicherung des Standortes Deutschland.

▶ www.moellergroup.com



V.L.: DR. **RONALD MÄRTINS**, GESCHÄFTSFÜHRER **MÖLLERTECH GMBH** UND **BEHRAM PAMUK**, PRODUKTIONSLEITER **MÖLLERTECH GMBH**



Rezepte gegen den Fahrermangel in OWL gesucht

ETWA 530.000 BERUFSKRAFTFAHRER SIND DERZEIT IM GÜTERVERKEHR AUF DEUTSCHEN STRASSEN UNTERWEGS, EIN FÜNFTEL DAVON IN NRW

Doch der demografische Wandel und verschärfte gesetzliche Rahmenbedingungen zur Qualifikation stellen die Logistikbranche vor ein großes Problem: Etwa 200.000 Fahrer werden in den nächsten zehn Jahren aus Altersgründen aus ihrem Job ausscheiden, es gibt aber kaum Nachwuchs. Der in Bad Salzuflen ansässige Logistikdienstleister Dachser startet deshalb eine Offensive zur Förderung der Berufskraftfahrerausbildung.

Die sinkende Zahl von Fahrern, die sich bisher überwiegend in den Ballungszentren bemerkbar machte, hat mittlerweile auch Ostwestfalen erreicht. Obwohl im Logistikzentrum OWL keine eigenen Fahrer angestellt sind, sondern mit selbstständigen Transportunternehmern zusammengearbeitet wird, stellt sich Dachser seiner Verantwortung gegenüber den Kunden und Partnerunternehmern. In Kooperation mit den Transportunternehmern werden jährlich etwa 10 Ausbildungsplätze zum Berufskraftfahrer angeboten. „Viele Unternehmer sehen sich nicht mehr in der Lage, entsprechend der steigenden Nachfrage nach Transportleistungen zu expandieren, weil kaum qualifiziertes Fahrpersonal zu finden ist. Wir können die hohe Qualität unserer Transporte aber nur mit einer ausreichenden Zahl von gut ausgebildeten Fahrern sichern. Sie sind unsere täglichen Repräsentanten bei unseren Kunden, die mit den Waren den Ansprüchen der Kunden entsprechend verantwortungsvoll umgehen. Verlader, die sich bei der Wahl ihres Logistikdienstleisters in erster Linie vom Preis lenken lassen, werden dies zukünftig im Zweifelsfall mit dem Zurückschrauben ihrer Qualitätsansprüche kompensieren müssen“, sagt Speditionsleiter Andreas Nitschke.

Neben einem aktiven Bewerbermarketing auf Messen und in Schulen bietet Dachser für Interessenten regelmäßig Praktika an. So sollen die vielfältigen Anforderungen, denen sich ein Fahrer heute





ALEXANDER HALTT, FAHRER BEI LINNENKAMP, IST GUT AUSGEBILDET FÜR **DACHSER** UNTERWEGS.

stellen muss, schon vor einer Ausbildung erlebbar werden: Die Kommunikation mit Kunden und Disponenten, Kenntnisse über Vorschriften und gesetzliche Regelungen, das eigenständige Handling von Frachtpapieren, ein versierter Umgang mit IT-Anwendungen und Fähigkeiten in der Fahrzeugpflege prägen heute das Berufsbild.

Die Verbundausbildung ist ein wesentlicher Bestandteil des Engagements. Zur Deckung der etwa 30.000 Euro betragenden Kosten der dreijährigen Ausbildung trifft Dachser eine partnerschaftliche Einigung mit den Transportunternehmern. Die erste Zeit der Ausbildung, in der die künftigen Berufskraftfahrer noch nicht „auf dem Bock“ sitzen dürfen, absolvieren sie zum Teil im Umschlaglager, in der KFZ-Werkstatt und im Büro bei Dachser. Der Transportunternehmer Jan-Hendrik Linnenkamp bestätigt: „Die Qualität der Ausbildung wird deutlich gesteigert, wenn unsere Azubis so die andere Seite der Rampe kennenlernen können. Außerdem bietet Dachser im Gegensatz zu manchen anderen Auftraggebern den Auszubildenden auch die Möglichkeit, als Beifahrer mit auf Tour gehen zu können. Dachser hat das Problem der Ausbildungssituation erkannt und leistet eine hilfreiche Unterstützung.“

Fahrer und Auszubildende werden durch den Dachser Fuhrparkmanager in allen Fragen vor Ort sehr eng betreut.

Die schwierige Nachwuchssituation, die es im Lagerbereich vor einigen Jahren gab, konnte Dachser mit gezielten Maßnahmen bereits erfolgreich verändern. Die hohe Qualität der Ausbildung hat dazu beigetragen, das Image der Fachlageristen und der Fachkräfte für Lagerlogistik deutlich zu verbessern. Ein ähnlicher Effekt ist für die Berufskraftfahrer ebenfalls zu erwarten und auch dringend notwendig. Zum heutigen Bild des Fahrers gehören die anspruchsvollen Aufgaben im Berufsalltag und gesetzlich vorgeschriebene regelmäßige Aufbauschulungen, die in den letzten Jahren zu deutlich gestiegenen Löhnen führten. Dazu kommt die persönliche und finanzielle Anerkennung, die den Berufskraftfahrern von verantwortungsbewussten Logistikdienstleistern entgegen gebracht wird.

▶ www.dachser.com

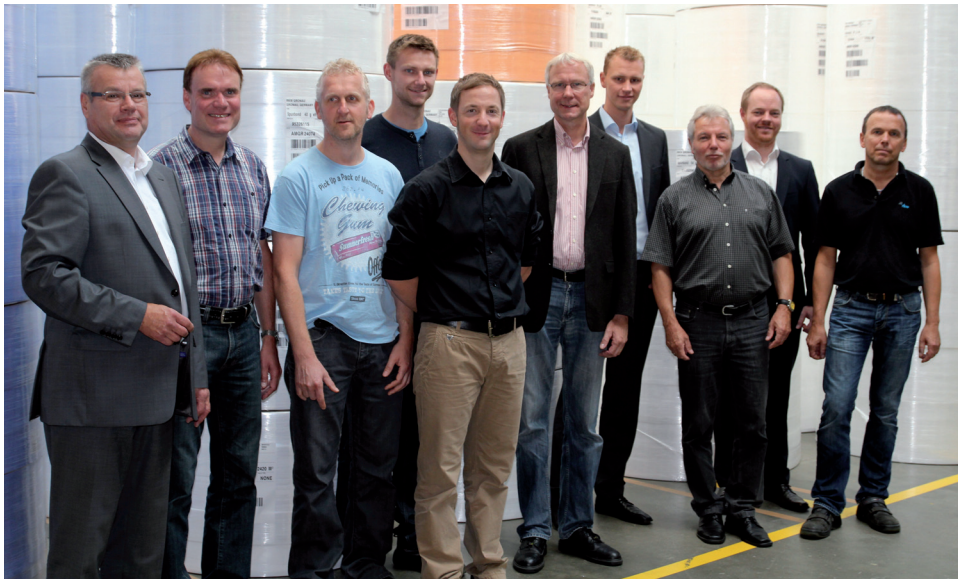
pietig
Schutzgitter
maßgeschneidert
Telefon (0 52 45) 86 08 08
www.pietig-lagertechnik.de

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


Das Ziel im Blick. Der Mensch im Mittelpunkt.

LOGISTIK UND PRODUKTION SIND BEI RKW GRONAU KLAR GEREGELT



EIN ERFOLGREICHES TEAM: RKW GRONAU UND VALLÉE UND PARTNER

Es war eine Herausforderung für den Standort Gronau die Prozesse in der Logistik neu auszurichten. Das Ziel hat man während des fast ein Jahr dauernden Projektes aber nie aus den Augen verloren. Die gesamte Einlagerung von Fertigwaren wurde überarbeitet. Ermöglicht wurde dies durch den Einsatz eines ausgeklügelten Scannersystems. Das Logistikprojekt, welches in Zusammenarbeit mit Vallée und Partner, einer Logistikberatung aus Münster, durchgeführt wurde, ist ein voller Erfolg. Es ergeben sich sowohl quantitative als auch qualitative Vorteile für RKW am Standort Gronau.

Da ist er nun: Der Stichtag. Zum 01.10.2013 wollte man die zentralsten Faktoren des Projektes umgesetzt haben. Es ist gleichermaßen ein Verdienst der Mitarbeiter, des Managements und

Hallenkonstruktionen mit Holzleim-Binder F-30 B



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

Timmermann GmbH – Hallenbau & Holzleimbau

59174 Kamen | Tel. 02307-4484 | Fax 02307-40308

www.hallenbau-timmermann.de | E-Mail: info@hallenbau-timmermann.de

des Beraterteams von Vallée und Partner, dass man nun auf diese erfolgreiche Zusammenarbeit zurückblicken kann. Die Schnittstelle zwischen Logistik und Produktion wurde klar definiert. Zeiten, in denen die Produktionsabteilung die Einlagerung übernehmen musste, gehören nun der Vergangenheit an. Sämtliche Aufgaben der Logistik werden nun aus einer Hand durch das Team der Logistik durchgeführt.

Direkt am Ort der Einlagerung werden die Produkte nun per Scanner gebucht. Die manuelle Eingabe durch einen Mitarbeiter per Tastatur fällt weg. Dadurch werden Material- und der Informationsfluss übereinander gelegt und absolut synchron. Eine erhebliche Kosten- und Zeitersparnis sind die Folge. Auch die Übergabeflächen zwischen Produktion und Logistik wurden im Zuge dieser Umstellung neu dimensioniert. Jeder Produktionsbereich hat nun seine eigene Fläche, über welche die Übergabe der Fertigware an die Logistik organisiert und abgewickelt wird.

Ohne die Einbeziehung der Mitarbeiter wäre dieser Erfolg nicht möglich gewesen. Deshalb wurden von Anfang an Meinungen und Einwände aller Projektmitarbeiter berücksichtigt. Wichtig war dies vor allem bei der Überarbeitung des Schichtplans, dessen Ausrichtung verändert werden musste, um dem neuen, dynamischen System gerecht zu werden. Um die Ver- und Entsorgung der Produktion zu gewährleisten, wurde im neuen Schichtplan für das Logistik-Team auch das Wochenende berücksichtigt. In der nicht besetzten Nachtschicht dienen die Übergabelager als Puffer. Nach zähem Ringen brachten die Beteiligten alle Interessen in Einklang.

Von diesem Erfolg profitiert das Unternehmen enorm. Ein Ergebnis ist die höhere Flexibilität bei starkem Verladeaufkommen. In der Vergangenheit konnte, vor allem in der Urlaubszeit, der Verladeaufwand nicht von nur einer Person bewältigt werden. Die Transparenz im Lager wurde maßgeblich verbessert. Lagergänge zu Überprüfungszwecken fallen weg. Und nicht zuletzt wurden auch die Gefahrenpotenziale verkleinert, da die Fahrwege im Lager in unübersichtlichen Bereichen neu ausgerichtet wurden.

Logistik ist ein schnelllebiges Geschäft. So hat sich durch einen Wandel in der Kundenstruktur der Verpackungsaufwand wenige Monate nach dem Projektstart deutlich erhöht. Durch die Flexibilität und die hohe Einsatzbereitschaft des Logistik-Teams kann jedoch auch diese Hürde genommen werden.

Daher bleibt die Bilanz des Projektes durchweg positiv. Sämtliche Lagerbewegungen inklusive der Einlagerungen von Fertigwaren bietet nun das Logistik–Team aus einer Hand. LKW–Standzeiten konnten deutlich reduziert werden und der Scannereinsatz sorgt für eine Übereinstimmung von Ist- und Systembeständen. So konnte die relativ geringe Inventurdifferenz des Vorjahres nochmals um satte 75% gesenkt werden. Ein Erfolg, der sich wirklich sehen lassen kann.

▶ www.vallee-partner.de

Fördertechnik Rietberg
DER

GABELSTAPLER
Inselweg 25 • 33397 Rietberg • Tel. 0 52 44 / 97 20 40 • Fax 0 52 44 / 97 20 49
www.foerdertechnik-rietberg.de • info@foerdertechnik-rietberg.de

„Menschliches Versagen“

SOGENANNTES „MENSCHLICHES VERSAGEN“ IST LAUT STUDIEN DIE URSACHE FÜR CIRCA 70 PROZENT DER BRANDSCHÄDEN IN EINEM INDUSTRIEUNTERNEHMEN



Foto: Fotolia.com

Durch Fehlverhalten von Mitarbeitern oder Fremdfirmen tritt erst ein Schadenereignis ein oder das Ausmaß des vorliegenden Schaden wird vergrößert. Der aktive Umgang im Unternehmen mit Brandschutzorganisation birgt ein großes Potenzial für die Gefahrenabwehr und einer Schadensbegrenzung. Für das Unternehmen ist dies ein großer Vorteil. Es entsteht erst gar kein Brand oder dieser wird mit den richtigen Maßnahmen eingedämmt, welches Geschäfts- und Maschinenausfallzeiten erheblich reduziert. Die vorhandene Brandschutztechnik kann hierdurch verstärkter und gezielter eingesetzt werden. Menschen handeln in Gefahrensituationen immer nach gelernten Verhaltensmustern. In der betrieblichen Umsetzung heißt das, durch sich immer wiederholende Trainings Verhaltensmustern einzustudieren. Es müsseneinfache und verständliche Regeln und Aufgaben erstellt und kommuniziert werden. Ohne Nachfragen muss jeder Mitarbeiter wissen, was er in einer Gefahrensituation zu tun hat. Brandschutzübungen sind hier wichtig, um das erlangte Wissen mit Erfahrungen umzusetzen. Ein praktisches Beispiel ist der kompetente Umgang von Feuerlöschern.

Checkliste Brandschutzorganisation

1. Brandschutz analysieren und definieren
2. Bestellung eines Brandschutzbeauftragten
3. Mitarbeitergespräche führen
4. Aufgaben verteilen
5. „Brandschutzführerscheine“ erteilen
6. Sicherheitshinweise an Fremdfirmen
7. Sicherheitseinweisungen von neuen Mitarbeitern
8. Regelmäßige Trainings und Aktionen

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



Brandschutz bei apetito

BEREITS SEIT 2005 SCHÜTZT DAS BRANDVERMEIDUNGSSYSTEM OXYREDUCT ERFOLGREICH EIN 31.500 KUBIKMETER GROSSES TIEFKÜHLHOCHREGALLAGER DER APETITO AG IN RHEINE

Das 1958 gegründete Familienunternehmen apetito bietet Kindertagesstätten, Schulen, Unternehmen, Kliniken, Senioreneinrichtungen und Essen auf Rädern-Menüdiensten spezifische Verpflegungslösungen in Form von Tiefkühlprodukten und -systemen. Darüber hinaus hat sich apetito im Lebensmitteleinzelhandel als Produzent für tiefgekühlte Mahlzeiten etabliert. Die aktive Brandvermeidung mit OxyReduct hat sich bewährt. Aufgrund der sehr guten Erfahrungen setzt der Verpflegungsanbieter auch bei seinem aktuellen Neubau erneut auf diese Brandschutzlösung von Wagner. Das neue Logistikzentrum wurde am 9. Oktober 2013 offiziell eröffnet und bietet fortan Platz für 77.500 Karton-Stellplätze.

Die aktive Brandvermeidung OxyReduct von Wagner senkt den Sauerstoffgehalt in dem 21 m hohen Logistikzentrum ab und bildet so eine extrem brandhemmende Atmosphäre. Der Vorteil: Eingelagerte Waren sind zuverlässig geschützt und die Lieferfähigkeit bleibt gewährleistet. Die Begehbarkeit bleibt dabei erhalten. Aus gutem Grund hat sich das System mittlerweile zur Standardlösung für den Brandschutz im Bereich der Tiefkühllager entwickelt.

Das neue große Logistikzentrum verfügt über neueste und vollautomatische Kommissionier- und Sortieranlagen, so dass bei -24 °C ca. 3.200 Kartons pro Stunde ein- und ausgelagert werden können. Die auf einer Fläche von 3.300 m² gelagerten Tiefkühlgerichte decken das Bestellvolumen der nächsten zwei Tage ab. Im Fall eines Brandes würden hier schnell gravierende Engpässe entstehen.

▶ www.apetito.de



DAS NEUE LOGISTIKZENTRUM VON APETITO MIT DEM BRANDVERMEIDUNGSSYSTEM OXYREDUCT. (FOTO: APETITO AG, RHEINE)








Maaß INDUSTRIEBAU

Lagerhallen
Produktionshallen
Bürogebäude
Hallensanierungen

Maaß Industriebau GmbH
Richthofenstraße 107
32756 Detmold

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

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







IHRE BRANDI-ANSPRECHPARTNER (V.O.):

DR. ANDREA PIRSCHER
RECHTSANWÄLTIN
FACHANWÄLTIN FÜR ARBEITSRECHT

DR. CHRISTOPH REMPE
RECHTSANWALT

DR. MARIO BERGMANN LL.M.
RECHTSANWALT
MAGISTER DES WIRTSCHAFTSSTRAFRECHTS
FACHANWALT FÜR STRAFRECHT

(FOTOS: BRANDI)

„Terrorlisten"-Screening

AUCH EINE AUFGABE DER PERSONALABTEILUNG

Eine der Reaktionen auf die Anschläge vom 11. September 2001 waren die sog. „Anti-Terror Verordnungen" der EU. In den darauf basierenden „Sanktionslisten" sind Personen aufgeführt, die als terrorverdächtig eingestuft worden sind. Es ist u.a. verboten, solchen Personen Arbeitsentgelt zu zahlen, damit diese damit keine terroristischen Angriffe finanzieren können.

Darüber hinaus hat der Arbeitgeber Mitteilungspflichten gegenüber der deutschen Bundesbank – sogar wenn er nicht im Bereich der Außenwirtschaft tätig ist.

Was passiert, wenn der Arbeitgeber sich nicht an die Regelungen hält?
Wird Arbeitsentgelt vorsätzlich an einen „gelisteten" Mitarbeiter gezahlt, droht dem verantwortlich Handelnden je Tat eine Freiheitsstrafe von mindestens drei Monaten bis zu fünf Jahren, bei fahrlässiger Begehung immerhin eine Geldbuße bis zu jeweils 500.000,00 EUR. Darüber hinaus drohen dem Unternehmen die Gewerbeuntersagung, eine gesonderte Unternehmensgeldbuße bis zu 10 Mio. EUR je Tat, die Eintragung im Gewerbezentralregister und die Nichtberücksichtigung bei der Vergabe öffentlicher Aufträge. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass Unternehmen mit AEO-Zertifikat dieses verlieren oder der Arbeitgeber selbst auf einer der Sanktionslisten „landet".

Verstößt der Arbeitgeber „nur" gegen die Mitteilungspflichten, drohen Geldbußen bis 500.000,00 EUR.

Wie nimmt man das Screening vor?
Die konsolidierte Sanktionsliste kann unter http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/consol-list_en.htm abgerufen werden. IT-Unternehmen bieten eine Vielzahl von Prüfungs-Tools für das Screening an, deren Einsatz für größere Unternehmen empfehlenswert ist.

Wie oft/wie genau müssen die Sanktionslisten abgeglichen werden?
Auf jeden Fall müssen die Listen anlassbezogen abgeglichen werden; z.B. bei

- Bewerbung oder Anstellung
- neuer Bankverbindung oder Adresse des Arbeitnehmers
- Änderung der Sanktionsliste

Die Durchführung des Screenings muss dokumentiert werden.

Was muss man tun, wenn man einen gelisteten Mitarbeiter findet?
Ist der Mitarbeiter in einem sicherheitsrelevanten Bereich tätig, so dass seine dortige Tätigkeit für das Unternehmen gefährlich ist, sollte dieser sofort widerruflich von der Arbeitspflicht freigestellt werden.

Der Arbeitgeber muss seiner Mitteilungs-

pflicht gegenüber der zuständigen Behörde nachkommen, die sich aus der Anlage zur jeweiligen aktuellen Verordnung ergibt. Der Sachverhalt sollte unter Heranziehung eines Rechtsanwalts vollständig aufgearbeitet und zusammengefasst der Behörde vorgestellt werden. Auf eine Vollständigkeit der Angaben ist besonders Wert zu legen. Die Mitteilung sollte aber auch Angaben über die vorschriftsmäßige Anwendung der Regelungen und das regelmäßige Screening sowie Ausführungen zum Kenntnisstand der zuständigen Mitarbeiter enthalten.

Das Vertragsverhältnis mit dem Mitarbeiter muss so schnell wie möglich beendet werden. Durch die Fortzahlung von Arbeitsentgelt würde sich der Unternehmer sonst strafbar machen. Nichtsdestotrotz muss vor der Kündigung der Betriebsrat angehört und ein eventueller Sonderkündigungsschutz beachtet werden.

Ist das Screening datenschutzrechtlich zulässig?

Der Arbeitgeber gerät in ein Dilemma: Aus den EU-Verordnungen, die auch in Deutschland unmittelbar geltendes Recht sind, ergibt sich für ihn eine Screening-Pflicht. Beim Screening werden die Stammdaten der Arbeitnehmer mit den Listen verglichen und damit verarbeitet. Die Datenerhebung ist aber nicht bereits deshalb zulässig, weil die EU-Verordnungen diese zur Erfüllung der Screening-Pflicht voraussetzen. Das ist im Hinblick auf den datenschutzrechtlichen Bußgeldtatbestand, der Bußgelder bis zu 300.000 EUR vorsieht, problematisch.

Das Terrorlisten-Screening ist aber zur Wahrung berechtigter Interessen des Arbeitgebers erforderlich und somit gem. § 28 Abs. 1 Nr. 2 BDSG datenschutzrechtlich zulässig. Andernfalls wäre das oben beschriebene Dilemma für den Arbeitgeber nicht lösbar. Er hat ein berechtigtes Interesse daran, seine gesetzliche Pflicht zum Terrorlisten-Screening zu erfüllen.

Dem stehen keine überwiegenden Interessen des Arbeitnehmers entgegen, zumal zum Abgleich nur die Stammdaten wie Name und Geburtstag herangezogen werden.

▶ www.brandi.net





Gelangensbestätigung ab 01.01.2014 – Was müssen Unternehmer jetzt vorbereiten?

ANKUNFT VON WAREN IM EU-AUSLAND MUSS NACHGEWIESEN WERDEN – VORGEHEN SOLLTE GRÜNDLICH GEPLANT WERDEN

PAWEL SULIGA,
STEUERBERATER BEI DER OSNABRÜCKER WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS- UND STEUERBERATUNGSKANZLEI DR. KLEIN, DR. MÖNSTERMANN + PARTNER

Ab dem 1. Januar 2014 werden die Nachweispflichten für Lieferungen ins EU-Ausland verschärft. Unternehmer müssen dann nachweisen können, dass die gelieferten Waren tatsächlich an ihrem Bestimmungsort angekommen sind. Dazu kann unter anderem die neue Gelangensbestätigung dienen. Welche Nachweismethoden weiterhin anerkannt sind und wie sich Unternehmer optimal auf die Neuerung vorbereiten, erklärt Pawel Suliga, Steuerberater bei der Osnabrücker Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei Dr. Klein, Dr. Mönstermann + Partner.

Worauf müssen sich Unternehmer, die Waren in das EU-Ausland liefern, ab dem 1. Januar 2014 einstellen?
Sie müssen ab 2014 für jede Lieferung nachweisen können, dass die Waren tatsächlich beim Empfänger angekommen sind. Können sie dies nicht, versagt das Finanzamt unter Umständen die Steuerfreiheit, die derzeit für Exporte aus Deutschland in die EU gilt, und setzt für die Lieferung Umsatzsteuer fest. Hierfür hat die Finanzbehörde einen neuen Vordruck, die Gelangensbestätigung, veröffentlicht.

Welche Angaben verlangt das Finanzamt darauf?
Um von der Finanzbehörde anerkannt zu werden, muss die Gelangensbestätigung Name und Anschrift des Abnehmers, Menge und handelsübliche Bezeichnung der Ware, Angabe von Ort und Monat des Erhalts der Lieferung oder den Ort und Monat der erfolgten Beförderung,

Ausstellungsdatum des Nachweisdokumentes sowie Unterschrift des Abnehmers enthalten.

In welcher Form muss die Gelangensbestätigung dem Unternehmer vorliegen?

An den liefernden Unternehmer kann die Gelangensbestätigung postalisch, aber auch elektronisch sowie als monatliche oder vierteljährliche Sammelbestätigung vom Abnehmer oder eines Beauftragten übermittelt werden. Der Unternehmer sollte bei einem elektronischen Erhalt unbedingt darauf achten, dass die eingehende E-Mail archiviert wird. Andernfalls erkennt das Finanzamt den Nachweis unter Umständen nicht an.

Wie verhält es sich, wenn die Ware persönlich im Unternehmen abgeholt wird?

Auch hier besteht ab dem nächsten Jahr Handlungsbedarf. Künftig muss auch die Ankunft der Ware im EU-Ausland durch den Empfänger bescheinigt werden. Das bedeutet, der Kunde muss nach seiner Ankunft am Bestimmungsort aus dem Ausland eine Gelangensbestätigung an das liefernde Unternehmen zurücksenden. Eine Alternative hierzu gibt es in diesem Fall grundsätzlich nicht.

Gibt es für die weiteren Versandwege alternative Nachweise?

Ja. Neben dem Vordruck der Gelangensbestätigung erkennt die Finanzbehörde auch andere Nachweise gleichberechtigt an. Dies können beispielsweise vollständig ausgefüllte CMR-Frachtbriefe mit Unterschriften des Empfängers und des Absenders oder eine Spediteurbescheinigung sein, die unter anderem Monat und Ort der Übergabe enthält. Der Beleg ist ohne die Unterschrift des Spediteurs gültig. Wird für den Versand ein Kurierdienstleister beauftragt, genügt als Nachweis das bei der Beförderung erstellte Transportprotokoll gemeinsam mit der Auftragserteilung. Bei Postsendungen ist eine Empfangsbescheinigung des Postdienstleisters über die Entgegennahme der Sendung nebst Zahlungsnachweis ausreichend. Bei Alternativnachweisen ist allerdings besonders zu beachten, dass diese nur gelten, wenn der Lieferant selbst die Versendung beauftragt.

Worauf müssen Unternehmer achten, wenn sie sich für eine dieser Methoden entscheiden?

Jedes Nachweisdokument erfordert unterschiedliche Angaben wie Bezeichnung und Menge der Ware und Ausstellungsdatum des Nachweises. Hier sollten sich Unternehmer gründlich über die Anforderungen informieren, um keine Fehler zu riskieren.

Was raten Sie Unternehmern zur Vorbereitung auf die Umstellung?

Um den Umstellungsprozess möglichst überschaubar zu gestalten, sollten insbesondere die einfachen Nachweismethoden genutzt werden, die bei einem Versand über Spedition, Kurier oder Postdienstleister anerkannt werden. Wichtig ist auf jeden Fall, dass man im Unternehmen die Liefervorgänge analysiert, die Versand- und Beförderungsprozesse erkennt und für die jeweiligen Prozesse ein einheitliches Vorgehen im gesamten Unternehmen organisiert. Dieses ist mit allen Beteiligten ausführlich zu besprechen. Vordrucke, die von allen Mitarbeitern genutzt werden und die alle geforderten Angaben erhalten, sollten rechtzeitig erstellt werden.

▶ www.kmp-osnabrueck.de

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

Wirtschaftsjunioren & Energie Impuls OWL zeichnen Auszubildende der Jowat AG aus

PREISVERLEIHUNG ZUM WETTBEWERB „RESSOURCEN-& ENERGIE-SCOUTS“ 2013

Deutschlands erster Wettbewerb für Auszubildende zum Thema Ressourcen-& Energie-Scouts ist entschieden. Frank Meyer zur Heide von den Wirtschaftsjunioren Lippe, Klaus Meyer von Energie Impuls OWL und Gabriele Passgang von der Effizienzagentur NRW haben heute die drei Siegerteams auf der Energie Arena in Bad Salzuflen prämiert. Die überreichten Urkunden wurden zuvor von Umweltminister Johannes Remmel persönlich unterzeichnet.

Die Projektbeiträge der 40 Auszubildenden aus lippischen Unternehmen wurden in einer Posterausstellung auf der Energie Arena an drei Kongresstagen der Fachöffentlichkeit präsentiert. Ausgezeichnet wurden Beiträge, die sich über die Energieeinsparung hinaus mit der Materialeffizienz, Zeiteinsparung im Prozess und mit der Umweltentlastung beschäftigt haben. Den ersten Platz holte das Auszubildendenteam der Jowat AG, Detmold. Das Siegerteam überzeugte die Jury in ihrer Arbeit durch eine Erhöhung der Produktqualität und der Arbeitssicherheit. Hierzu wagten sich die Auszubildenden an einen Produktionsprozess und konnten den Einsatz von teurer Druckluft durch den Einsatz mehrerer Verteilerdüsen und einer speziellen Wasserpumpe ersetzen. Dies sorgt nicht nur für eine Energie- und Materialeinsparung, sondern auch für einen hochwertigeren Bearbeitungsprozess. Hierdurch kann das Unternehmen 30.000 Euro pro Jahr einsparen.

Das zweitplatzierte Team von Müller Umwelttechnik GmbH & Co KG, Schieder-Schwalenberg, hat in Eigenleistung nicht nur lange Druckluftnetz vermessen, in einer CAD-Zeichnung dokumentiert, 79 Undichtigkeiten mit einem Ultraschall-



AUSZUBILDENDE BEI DER PREISVERLEIHUNG AUF DER ENERGIEARENA DER FMB 2013

(FOTO: WIRTSCHAFTSJUNIOREN LIPPE E.V.)

messgerät gefunden und Leckageverluste von über 40% ermittelt, sondern sich auch beim Chef ein Budget beschafft, Materiallisten erstellt und das Druckluftnetz selbst instandgesetzt.

Das drittplatzierte Team von Gebr. Brassler GmbH & Co KG aus Lemgo hat sich gleich an zwei Themen heran gewagt und so eine herausragende Projektstruktur umgesetzt. Neben Druckluftleckagen wurden die Wasserverbräuche im Unternehmen untersucht und innovative Wassereinsparsysteme eingebaut.

„Der Wettbewerb zeigt, dass sich nicht nur die Auszubildenden in ihren Projekten mit den Themen Ressourcen und Energieeffizienz auseinander setzten, sondern der Funke schnell auf die anderen Mitarbeiter übersprang. Wurden die Ideen der jungen Auszubildendenteams anfangs vielleicht noch von einigen erfahrenen Kollegen belächelt, stieg die Wertschätzung doch schnell, denn die aufgezeigten Einsparpotentiale waren so groß, dass viele Betriebe die Scoutidee mit weiteren Auszubildenden regelmäßig fortführen wollen“, so der Projektleiter der Wirtschaftsjunioren, Meyer zur Heide.

„Die Motivation und die Ergebnisse begeistern uns und zeigen, dass technologische Lösungen allein längst nicht alle Einsparpotenziale erschließen. Wesentlich ist immer noch das Engagement der beteiligten Menschen selbst in den Betrieben. Mit dieser Unternehmenskultur der Effizienzsteigerung wird der richtige Weg beschritten“, so Klaus Meyer von Energie Impuls OWL.

Auch für die Wirtschaftsjunioren Lippe selbst ist das Projekt ein großer Erfolg. Das Projekt wurde im August 2013 in München auf der Bundeskonferenz der Wirtschaftsjunioren Deutschland ausgezeichnet. Das Thema „Ressourcen- und Energieeffizienz“ soll in der Ausbildung weiter vorangetrieben werden und so wurde am 27. November 2013 in der Weidmüller Akademie in Detmold der erste Workshop mit 40 Auszubildenden durchgeführt. Dieser Termin war der Auftakt für das erste „Auszubildenden-Netzwerk“ zum Thema „Ressourcen- & Energieeffizienz“ in Deutschland.

▶ lippe.wjd.de
▶ www.energie-impuls-owl.de
▶ www.jowat.de

Studierende der Kunstakademie gefördert



PROFESSOR CHRISTIAN JAHNDORF (R.), EINER DER KANZLEI-GESCHÄFTSFÜHRER VON HLB DR.SCHUMACHER & PARTNER IN MÜNSTER, BEGRÜSST PROFESSOR KLAUS MERKEL (2.V.R.) UND SEINE STUDIERENDEN VON DER KUNSTAKADEMIE MÜNSTER BEI DER VERNISSAGE IN DEN KANZLEIRÄUMEN.

(FOTO: HLB SCHUMACHER & PARTNER/K. HERCHEN)

HLB DR. SCHUMACHER & PARTNER ÜBERREICHT SPENDE AN MALER-NACHWUCHS

Mit rund 5.000 Euro hat die Münsteraner Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungskanzlei HLB Dr. Schumacher & Partner die Studierenden der Malerei-Klasse an der Kunstakademie Münster gefördert. Mit dem Geld wurden die gesamten Herstellungskosten für einen Katalog gedeckt, der begleitend zu einer Ausstellung von Bildern der Studierenden in den Kanzleiräumen ausliegt.

Zusätzlich hat die Kanzlei der Klasse einen Reisekostenzuschuss gewährt, mit dem eine Exkursion der Studierenden ermöglicht wird.

„Wir möchten jungen Künstlern eine Plattform und zugleich unseren Mandanten einen echten Mehrwert geben, wenn sie uns besuchen“, sagte Professor Christian Jahndorf, einer der Kanzlei-Geschäftsführer, bei der Vernissage zur Ausstellung. Die Bilder der 19 Studierenden, zu denen auch einige Meisterschüler gehören, bleiben bis zum 9. Mai des nächsten Jahres in den Kanzleiräumen.

Professor Klaus Merkel von der Kunstakademie Münster bemerkte: „Das Engagement von HLB Dr. Schumacher & Partner bedeutet auch eine willkommene finanzielle Anerkennung unserer Arbeit. Die Ausstellung in den Kanzleiräumen schafft eine interessante Begegnung von Wirtschaft und Kunst.“

Besonders herausfordernd bei der Auswahl der Bilder sei gewesen, dass sie, nicht wie gewöhnlich, in einem klassischen Ausstellungsraum gezeigt würden, sondern sich nun in einem alltäglichen Arbeitsumfeld einem Publikum vermitteln müssten.

▶ www.schumacher-partner.de

FIRMENKONTAKTE

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

Adresspflege

Deutsche Post Adress GmbH & Co. KG
Am Anger 33 33332 Gütersloh
05241/5393-0 05241/5393-49
info@postadress.de
www.postadress.de

Container

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

Druckerei

Press Medien GmbH & Co. KG
Unternehmensbereich Druckerei
Richthofenstr. 96 32756 Detmold
05231/98100-0 05231/98100-33
info@press-medien.de
www.press-medien.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

Gitterroste

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

Gummiwalzen

Nowack Gummiwalzen GmbH & Co. KG
Werkstr. 10 32139 Spenge
05225/1044+45 05225/6444
info@nowack-gummiwalzen.de
www.nowack-gummiwalzen.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

IT-Systemhaus

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

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

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

Linde-Gabelstapler

NEOTECHNIK Fördersysteme
Göthe & Prior GmbH & Co. KG
Industriestr. 57 33689 Bielefeld
05205/1091-0 05205/1091-77
info@neotechnik.de
www.neotechnik.de

Messen

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

Messen & Kongresse

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

Office-Lösungen

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

Personalmanagement

Gisela Lindahl
Personaldienstleistungen
Kaiserstr. 23 33330 Gütersloh
05241/21267-0 05241/21267-16
dispo@lindahl.nl
www.lindahl-personal.de

Zeitarbeit
Personalvermittlung
Professionelle
Personalberatung
personal meyer

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

Rechtsanwälte

BRANDI
RECHTSANWÄLTE

BRANDI Rechtsanwälte
Adenauerplatz 1 33602 Bielefeld
0521/96535-0 0521/96535-99
bielefeld@brandi.net
www.brandi.net

Recycling

Drekopf Recyclingzentrum Bünde GmbH
Engerstr. 259 32257 Bünde
05223/1771-0 05223/1771-21
info@drekopf.de
www.drekopf.de

Servicegeräte

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

Speditionen

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

Steuerberatung

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

Technische Übersetzungen

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

Telefonmarketing

OfficeCall Telefonmarketing
Wüllnerstraße 3 48149 Münster
0251/237763-0 0251/237763-2
info@office-call.de
www.office-call.de

Weiterbildung

Institut für duale Studiengänge
Kaiserstr. 10b 49809 Lingen
0591/80098-700 0591/80098-797
j.biedendieck@hs-osnabrueck.de
www.ids.hs-osnabrueck.de

Werbeagenturen

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

MACHEN SIE MIT! GEMEINSAM GESTALTEN!
WIR - SOCIAL



Innovativer HALLEN- & MODULBAU vom Großflächen-Profi

HALLENBAU MODULBAU BÜROCONTAINER PAVILLONS SEECONTAINER



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

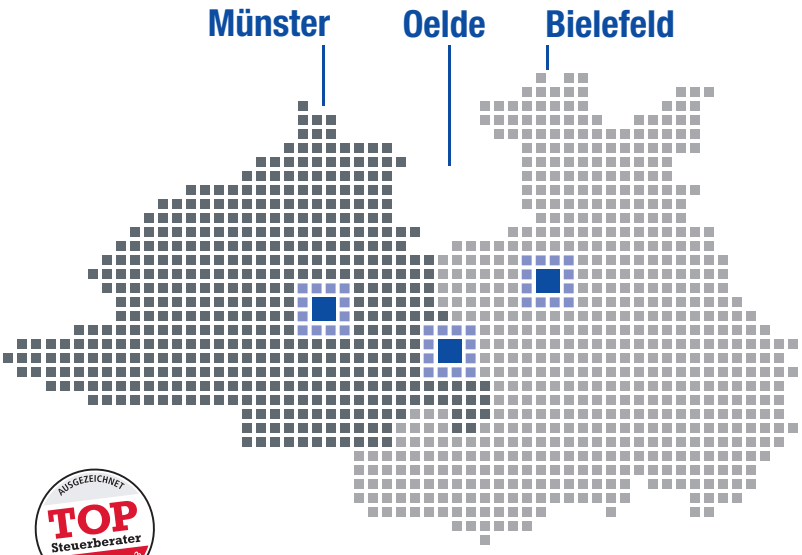
Musterausstellungen + Showroom Design & Ambiente im Modulabau!



W1RT5CH4FT5PRÜF3R
DIE WIRTSCHAFTSPRÜFER IN DEUTSCHLAND

Ostwestfalen · Münsterland

Gemeinsam stark vor Ort!



Oelde · Bielefeld · Münster

WPW GmbH

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

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

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

Ausgezeichnet TOP Steuerberater Focus-Money Test 2013

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

D-59302 Oelde
Obere Bredenstiege 7
Tel. (02522) 9349-0
Fax (02522) 9349-10

D-33611 Bielefeld
Johannisstraße 1
Tel. (0521) 98203-50
Fax (0521) 98203-33

D-48155 Münster
Steuerkanzlei Schosterweg 10
Tel. (0251) 961900
Fax (0251) 609170 0

www.wpwitte.de

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

OFFSETDRUCK - Der Allrounder.
DIGITALDRUCK - Der Spezialist.
VEREDELUNGEN - Für das Image!

Fordern Sie jetzt Ihr persönliches Druckangebot an
...
05231 98100-16