WIR

WIRTSCHAFT REGIONAL

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE IN DER REGION

12 | 2014 | EUR 8,50 | 44861

Fort- und Weiterbildung:

Potenziale erkennen Potenziale fördern



Recht | Steuern | Finanzen

Unternehmenslogistik

Sicherheit im Unternehmen

Information & Kommunikation | Office

Der schnellste Weg zum WIR E-Paper

DREKOPF
ENTSORGUNG · RECYCLING

Entsorgung nach Maß

Unser Team wünscht Ihnen
ein frohes
Weihnachtsfest!



Mehr im Internet: http://www.drekopf.de

DREKOPF Recyclingzentrum Bünde GmbH
Enger Straße 259 • 32257 Bünde
Tel.: 05223/1771-0 • Fax: 05223/1771-21

Verjährt . . .?

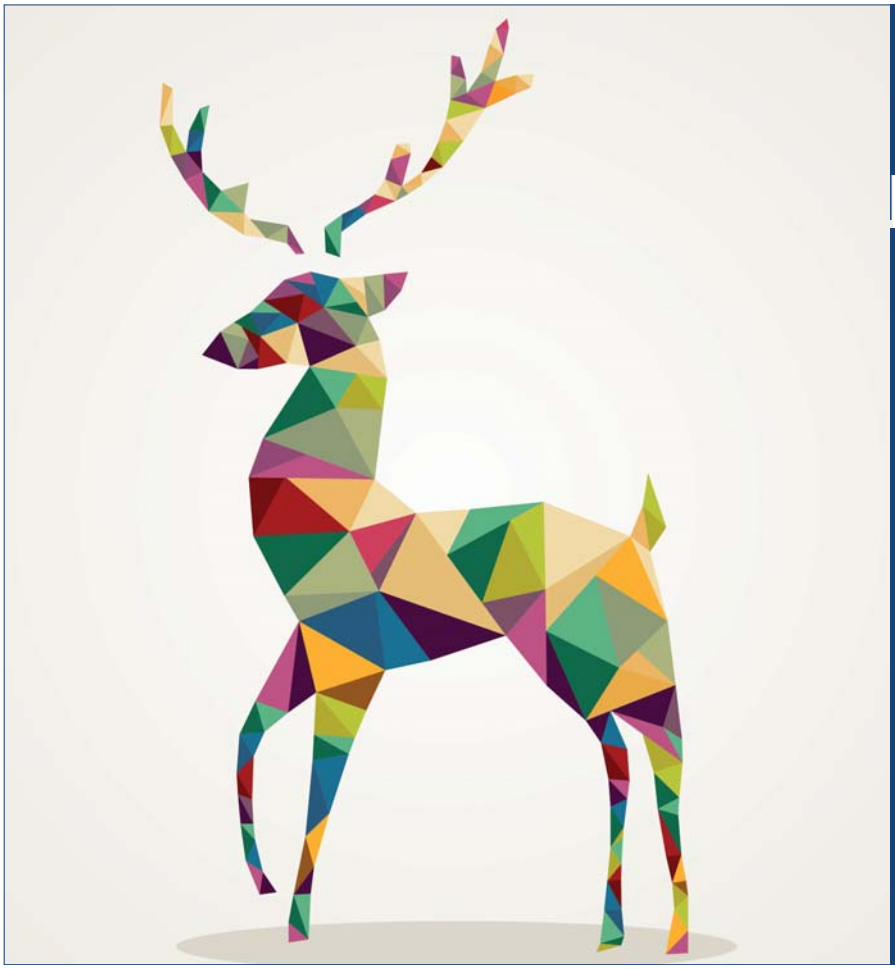


Geben Sie uns Ihre Forderung –
Wir kümmern uns!

CREDITREFORM

Creditreform

Creditreform Herford & Minden Dorff KG
Tel.: 0 57 32 / 90 25-110 · www.creditreform-herford.de



BRANDI

RECHTSANWÄLTE

WIR WÜNSCHEN IHNEN, IHRER FAMILIE UND IHREN FREUNDEN FROHE WEIHNACHTEN UND EIN GUTES NEUES JAHR 2015! MERRY CHRISTMAS AND A HAPPY NEW YEAR JOYEUX NOËL ET BONNE ANNÉE FELIZ NAVIDAD Y UN PRÓSPORO AÑO NUEVO FROHE WEIHNACHTEN UND EIN GUTES NEUES JAHR 2015 MERRY CHRISTMAS AND A HAPPY NEW YEAR JOYEUX NOËL ET BONNE ANNÉE

Ein erfolgreiches Jahr 2015

LIEBE LESERINNEN UND LESER!

Das Jahr neigt sich langsam dem Ende zu und das Resümee fällt äußerst positiv aus. Mit frischen und kreativen Ideen blicken auch wir voraus in das nächste Jahr.

Eine dieser Ideen ist der WIR | WIRTSCHAFT REGIONAL Seminarkalender, der speziell für Fort- und Weiterbildungsinstitute in unserer Region entwickelt wurde. In diesem Kalender können die aktuellen Seminardaten und Informationen veröffentlicht werden. Er verschafft interessierten Leserinnen und Lesern einen Überblick zu den angebotenen Seminar- und Fortbildungsveranstaltungen. Der Kalender wird mit einem entsprechenden digitalen Angebot begleitet werden.

Andere kreative Ideen sind noch am Start und werden in den nächsten Monaten bekanntgegeben. Freuen Sie sich darauf und nutzen Sie die interessanten Angebote.

Ich möchte mich an dieser Stelle ganz besonders herzlich bei unseren Leserinnen und Lesern, Kunden sowie Lieferanten für das entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit bedanken. Ich wünsche allen ein frohes Weihnachtsfest und ein gutes und erfolgreiches Jahr 2015!

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

FINANZEN | RECHT | STEUERN

08 UniCredit mit 1. BPO-Transaktion in Deutschland
10 100 Jahre Deutsche Bank Bielefeld
11 Sofortmeldung gewinnt an Brisanz
13 Nachhaltigkeit beim Unternehmensverkauf
14 Win-Win im offenen Kooperationsverbund
16 Family Office – Nur etwas für ganz große Vermögen?
17 CrefoZert: AP Automaten erfolgreich

TITELTHEMA
FORT- UND WEITERBILDUNG | COACHING

22 Erfolgspraktiken im B2B Vertrieb
24 Besser, erfolgreich, kundenfokussiert
27 Entspannt zur Mitarbeitergesundheit
30 Chancen nutzen durch Leadershipprogramme

IKT | OFFICE

32 Kostenkontrolle durch intelligente Druckersteuerung
34 Stresskiller Grünpflanze
37 Büromassage ist eine betriebliche Notwendigkeit
38 Knackpunkt Vertrauen
40 Dokumenten- Management ist mehr als nur Archivierung!

LOGISTIK | FUHRPARKSERVICE

42 Plug-and-Play- Lösung für das Flottenmanagement
44 Firmenfahrzeuge von Volvo
46 Reiseplanung vom Profi spart Zeit und Geld

SICHERHEIT IM UNTERNEHMEN

48 Zimmermann Datenvernichtung: Die Nachfolge im Familienunternehmen ist gesichert
49 Dachlasten? – Nein, danke!
51 Wachstumsimpulse für Sicherheitsdienstleistungen

RUBRIKEN

04 Impressum
06 Regionalgeflüster
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

Pressemitteilungen bitte an
redaktion@wirtschaft-regional.net

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

Anzeigen

PLZ-Bereich 32

Sandra Puhl
Tel.: (0 52 31) 98 100-21
s.puhl@wirtschaft-regional.net

PLZ-Bereich 33

Ines Heuer
Tel.: (0 52 31) 98 100-20
i.heuer@wirtschaft-regional.net

PLZ-Bereiche 48, 49 und national

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

Anzeigenpreisliste Nr. 22/Januar 2014

Druck

Press Medien · www.press-medien.de

Erscheinungsweise

12 Hefte kosten jährlich im Abonnement 24,00 Euro netto. 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



„Von hier und wärmstens zu empfehlen.“

osnatel
Ihr zuverlässiger Partner für Telekommunikation

„Als Fachbetrieb für Heizung, Sanitär und Elektrotechnik sind wir auf eine schnelle und effiziente Kommunikation angewiesen. Schließlich arbeiten wir meist beim Kunden zuhause. Und auch dort müssen wir jederzeit für unsere Kollegen und die Zentrale erreichbar sein. osnatel hat uns deshalb mit modernen Firmenhandys, schnellem Internet und einer leistungsstarken Telefonanlage versorgt. Das macht vieles einfacher und bequemer. Das Beste aber: Wenn wir einmal Hilfe benötigen, ist sofort jemand für uns da. Weil osnatel von hier kommt – genau wie wir!“

Bernd Laskowski,
Geschäftsführer Laskowski Heizungs-, Sanitär- und Elektrotechnik GmbH

Überzeugen Sie sich selbst! Infos unter:
Geschäftskunden-Hotline: 0800 433 4331
E-Mail: business@osnatel.de

- **osnatel** – eine Marke der EWE TEL GmbH
  Luisenstraße 16, 49074 Osnabrück, www.osnatel.de

osnatel
Vertrauen verbindet.

KLEVE I BERLIN

FEIERLICHE GÜTEZEICHENVERLEIHUNG IN BERLIN

Am 12. November 2014 wurden im Rahmen der 10. Mitgliederversammlung der RAL Gütegemeinschaft Personaldienstleistungen e.V. zwei weitere Gütezeichen für geprüfte Dienstleistungsqualität feierlich verliehen.
Die Auszeichnung ging an die Unternehmen karrierePLUS Personaldienstleistung aus Kleve und expertime aus Bad Homburg. Die zwei Unternehmen hatten zuvor in einem offenen, transparenten Verfahren unter den kritischen Augen der TÜV Rheinland Cert GmbH als Fremdprüfer bewiesen, dass sie die hohen Anforderungen der Güte- und Prüfbestimmungen erfüllen. Nach einem musikalischen Auftakt begrüßte die Geschäftsführerin der RAL Gütegemeinschaft Personaldienstleistungen, Frau Ursula Ebert, die Unternehmensvertreter und Gäste. Frau Miha Mitrovic, Account Director von der Agentur Weber Shandwick in Berlin, stellte in ihrer Festrede die Moralstudien und die Kampagne „Und die MoRAL von der Geschicht – Vision 2014“ von RAL Deutsches Institut für Gütesicherung und Kennzeichnung vor.

BAD SALZUFLEN

DEN TRENDS AUF DER SPUR

Rund dreißig Entscheidungsträger aus der Zulieferindustrie erhielten am 12. November einen exklusiven Einblick in die Zukunft der Möbelbranche: ZOW-Trendscout Lidewij Edelkoort präsentierte in Frankfurt am Main im Rahmen des Trendforecast-Seminars Zulieferern und Designern erste Ergebnisse ihrer Trendforschung, die auf der kommenden ZOW – Internationalen Zuliefermesse für Möbelindustrie und Innenausbau – auf der trend_works-Fläche gezeigt werden. Dabei ging Edelkoort auch auf den Entstehungsprozess der Trends ein. „Die Entwicklung einer vereinzelten Strömung zu einem Trend ist immer ein evolutionärer Prozess. Viele Ideen kommen mitten aus der Gesellschaft, da sie in unseren Köpfen entstehen“, so Edelkoort.

www.zow.de

OSNABRÜCK

VIELE KÖPFE, VIELE IDEEN

Das ist das Motto des ICO-Coworking. Mit dem Coworking bietet das InnovationsCentrum Osnabrück eine neue Arbeitswelt, die an Flexibilität nicht zu überbieten ist. Existenzgründerinnen und –gründer, Freiberufler und Pro-jektteams aus Firmen der Region können im ICO-Coworking Arbeitsplätze für einen Tag, eine Woche oder ganze Monate mieten. Die Coworking Räume werden mit anderen Nutzern geteilt. So ist innovativer Austausch und Inspiration garantiert.



v.l. Harald Vogt (ICO-Coworker) und Thomas Büdden (Centrumsleiter Innovations-Centrum Osnabrück). Foto: ICO GmbH

www.innovationscentrum-osnabrueck.de/coworking

BIELEFELD

WIRTSCHAFT UND WISSENSCHAFT IM DIALOG

Für ihre überragende Doktorarbeit zum Thema: „Berufsbegleitendes Studieren als Transition in der Biografie“ wurde Dr. Claudia Lobe vor zwei Wochen der von dimension21 gestiftete Sonder-Dissertationspreis im Bereich Personal- und Organisationsentwicklung der Westfälisch-Lippischen Universitätsgesellschaft verliehen.

www.dimension21.de



(v.r.) Jürgen Heinrich, Geschäftsführer der Westfälisch-Lippischen Universitätsgesellschaft, Impulsredner Prof. Dr. Rainer Zech, Geschäftsführer der ArtSet FBB GmbH, Dr. Claudia Lobe, Preisträgerin, Helge Werner und Dr. Christian Kuhlmann, geschäftsführende Gesellschafter der dimension21.

SASSENBERG

TECHNOTRANS WÄCHST WEITER

„Die ersten neun Monate liegen hinter uns und technotrans ist strategisch auf Kurs. Wie erwartet, verlief auch das dritte Quartal 2014 für die technotrans Gruppe weiter erfolgreich. Mit 27,9 Millionen und 6,3 Prozent EBIT-Marge im dritten Quartal ist es uns erneut gelungen, sowohl Umsatz als auch Ertrag gegenüber dem Vorjahr aber auch im Jahresverlauf 2014 zu steigern. Unser Umsatzanteil außerhalb der Druckindustrie wächst stetig“, erläutert Henry Brickenkamp, Sprecher des Vorstandes der technotrans AG.

BIELEFELD

KOMPETENZNETZ E.V. FEIERT 10 JAHRE ERFOLGREICHES NETZWERKEN



Von der ersten Sekunde an hatte Leo Martin, Ex-Geheimagent und Bestseller-Autor, die rund 120 Gäste des Bielefelder KompetenzNetzes e.V. fest im Griff. Sein Vortrag über die „Geheimwaffen der Kommunikation“ war für alle Zuhörer spürbar mit viel Praxiswissen aus seiner Tätigkeit als Anwerber von V-Männern für den deutschen Geheimdienst angereichert. Die 21 Gastgeber, die seit 10 Jahren als kompetente Dienstleister für den Mittelstand in OWL miteinander verbunden sind, konnten sich diesem Credo durchaus anschließen. Im Anschluss an den Vortrag folgte der lebhafte Austausch mit geladenen Geschäftspartnern - ganz im Sinne des Netzwerkgedankens. „Dieser Abend war bestes Infotainment mit Impulsen, die jeglicher beruflichen Kommunikation förderlich sein können“, bestätigt Thorsten Grabbe als erster Vorsitzender des Vereins. www.kompetenz-netz.net

LIPPSTADT

LIPPSTÄDTER UNTERNEHMERINNEN BESICHTIGEN DIE LIPPSTÄDTER HARTSCHAUMVERARBEITUNG GMBH

EPS (Expandierter Polystyrol-Hartschaum) ist den meisten eher unter dem geschützten Markennamen „Styropor“ bekannt. Es ist ein Stoff, der in nahezu jedem Lebensbereich Verwendung findet. Ob zur Wärme- und Trittschalldämmung oder zu Verpackungszwecken. LUNA (Lippstädter Unternehmerinnen aktiv – eine Initiative der Wirtschaftsförderung Lippstadt) war nun zu Gast in einem Lippstädter Betrieb, der aus EPS-Granulat zahlreiche unterschiedliche Produkte herstellt. Seit über 20 Jahren ist die Lippstädter Hartschaumverarbeitung GmbH, deren Geschäftsführerin Violetta Wroblewski die Unternehmerinnen begrüßte, am Markt. Das Unternehmen fertig zwar überwiegend just in time, dennoch sind zur Aufrechterhaltung der Lieferflexibilität, die das Familienunternehmen im Vergleich zu vielen großen Mitbewerbern auszeichnet, auch große Lagerflächen erforderlich. Neben der Fertigung der Standardmaße konnten die Unternehmerinnen auch den Bereich des Unternehmens besichtigen in dem für individuelle Bedarfe „fast alles möglich gemacht wird“, so Geschäftsführerin Violetta Wroblewski. Denn die enorme Flexibilität und hohe Mitarbeiterbindung der über 80 Beschäftigten sichert das Überleben in dem sehr umkämpften Markt. In diesem Teil der Fertigung werden Teile für die Möbelverpackung, Transportsicherungen und - mit sehr hohem Präzisionsgrad - Einschubteile für Fensterprofile und Rollladenkästen zugeschnitten und geschliffen. Mit eigenen LKW, die die Unternehmerinnen sicher demnächst bewusster in Lippstadt wahrnehmen werden, liefert die Hartschaumverarbeitung ihre Produkte von Hamburg bis Frankfurt selbst aus.



UniCredit mit 1. BPO-Transaktion in Deutschland

WARUM BANK PAYMENT OBLIGATION (BPO)?

VON LINKS:
KAI WIENS, MARIE-LUISE EWERT UND CHRISTIAN PIERRE
GLOBAL TRANSACTION BANKING GERMANY
UNICREDIT BANK AG IN MÜNSTER
FREUEN SICH ÜBER DIE ERSTE BPO-TRANSAKTION

(FOTO: UNICREDIT BANK)

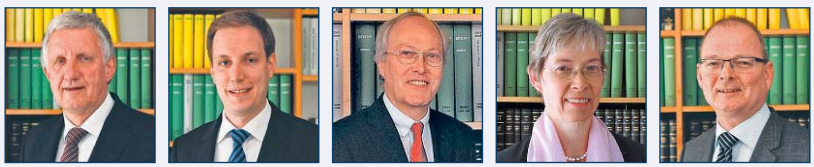
In den letzten Jahrzehnten hat sich Außenhandel zu einem durch Innovation geprägten Markt entwickelt. Eine dieser Innovationen ist die Bank Payment Obligation (BPO). Die BPO ist ein Instrument der Exportfinanzierung, das alle Vorteile einer Bankabsicherung bietet, ohne aufwändigen „Papierkram". Damit können Unternehmen Zeit und Geld sparen. Die Abwicklung einer BPO dauert in der Regel sieben Tage, verglichen mit geschätzten 21 Tagen, die bei dokumentärer Abwicklung im Akkreditivgeschäft anfallen können.

Oliver Spitz, bei der UniCredit für das Produktmanagement Traditionelle Handelsprodukte zuständig, erklärt, warum immer mehr Unternehmen die Vorteile von Bank Payment Obligations entdecken.

Durch effizientere Logistik erfolgt die Auslieferung im internationalen Güterverkehr heute erheblich schneller als die Bearbeitung der zur Bezahlung eingesetzten Akkreditive. Hier können BPOs am Markt eine wichtige Rolle spielen. Sie ermöglichen neben der Finanzierung und Risikoabsicherung auch eine schnelle Abwicklung von Transaktionen.

Finanzierung und Risikoabsicherung

In vielen Fällen erscheint Unternehmen der mit der Verwendung von Akkreditiven verbundene Zeit- und Kostenaufwand zu



Geschäftsführer:
Prof. Dr. Fritz-Ulrich Diers
Dr. Philipp Diers
Wilfried Beermann
Dr. Marie-Theres Stolze
Heinz Stolze

Stolze – Dr. Diers – Beermann GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft · Steuerberatungsgesellschaft

Unser Angebot umfasst eine breite Spanne von Dienstleistungen insbesondere für mittelständische Unternehmen und deren Gesellschafter von der Einkommensteuererklärung über die Abschlusserstellung bis zur Jahresabschluss- und Konzernabschlussprüfung. Weiterhin beraten wir in Fragen des Steuerrechts – insbesondere im Bereich des Umwandlungssteuerrechts, des internationalen Steuerrechts und der Unternehmensnachfolge.

Zu unserem Dienstleistungsspektrum zählt auch die betriebswirtschaftliche Beratung. Jeder Mandant hat bei uns einen persönlichen Ansprechpartner, der das Unternehmen langjährig betreut und die Verhältnisse sehr gut kennt. Über unsere örtlichen Niederlassungen in Emsdetten und Rheine hinaus kooperieren wir im Rahmen der CW&S mit anderen Praxen, insbesondere in NRW, um auch überregional zur Verfügung stehen zu können.

CW&S
Cooperation von Wirtschaftsprüfern & Steuerberatern
www.cw-s.de

Neubrückenstraße 5
48282 Emsdetten
Tel. (0 25 72) 40 85
Fax (0 25 72) 8 56 47
Stolze-Diers@stodibe.de

Timmermanufer 142
48429 Rheine
Tel. (0 59 71) 8 08 22-6
Fax (0 59 71) 8 08 22-75
Beermann@stodibe.de

groß, sodass sie oft gegen besseres Wissen Risiken eingehen und Geschäfte auf offene Rechnung abwickeln – in der Hoffnung, dass in Bezug auf den Vertragspartner schon alles gut gehen wird. Die BPO bietet eine Alternative:

- BPO verbindet die Schnelligkeit bei der Zahlungsabwicklung mit allen Vorteilen der Zahlungsinstrumente mit Banksicherheit – wie Finanzierung und Risikoabsicherung.
- Banken können Exporteuren wie Importeuren Risiken abnehmen, indem sie ein Geschäft finanzieren.
- Die Kreditorenlaufzeit für den Importeur verlängert sich dadurch, dass die Bank in Vorleistung tritt und den Exporteur bezahlt. Damit wird den Erfordernissen beider Parteien Rechnung getragen.

Die UniCredit gehört auf diesem Gebiet sicherlich zu den Vorreitern und hat durch Nutzung ihres weltweit verzweigten Korrespondenzbanknetzes für weitere Innovationen gesorgt. Durch langjährige Geschäftsbeziehungen zu vielen regionalen Banken, haben beide Seiten keine Bedenken, Geschäfte miteinander zu machen. Entscheidend für den Erfolg einer BPO ist, dass die erforderlichen Unterlagen - wie etwa „Know-your-Customer"-vorliegen. Indem sie das Kontrahentenrisiko auf regionale Korrespondenzbanken verlagert, kann die UniCredit wesentlich mehr Geschäfte für ihre Kunden finanzieren, als dies sonst der Fall wäre. Und dies ist eine wichtige Voraussetzung für das Angebot der Bank im Bereich Supply Chain Finance.

Maßnahmen zur Erhöhung der Akzeptanz

Um den unterschiedlichen Arbeitsabläufen bei jedem Kunden gerecht zu werden muss jede Lösung ein hohes Maß an Anpassungsfähigkeit bieten. Nur so können BPOs mit nur wenigen Veränderungen an organisatorischen Abläufe und IT-Infrastruktur eingesetzt werden. Aus diesem Grund schafft die UniCredit eine IT-Umgebung, die eine reibungslose Abwicklung („Straight Through Processing") ermöglicht.

Für eine größere Akzeptanz ebenfalls sehr wichtig ist das von der Internationalen Handelskammer (ICC) im Juli letzten Jahres verabschiedete Regelwerk URBPO (Uniform Rules for Bank Payment Obligations). Es ist allgemein zugänglich und in einer Art und Weise geschrieben, mit der Außenhandelsspezialisten vertraut sind. Das ICC-Regelwerk soll den Unternehmen Sicherheit geben, wie sie das Produkt in ihre Arbeitsabläufe integ-rieren können.

Das Timing von Zahlungen und die Bereitstellung von Liquidität sind für die Finanzabteilungen von Unternehmen entscheidend. Insofern ist die Geschwindigkeit von BPOs ein höchst überzeugendes Argument. Die UniCredit hat eine Reihe von Seminaren für Kunden entwickelt, um den Finanz- und Vertriebsabteilungen von Unternehmen die Vorteile von BPOs nahezubringen. Ziel ist es dabei, miteinander ins Gespräch zu kommen und Fachwissen weiterzugeben, um das Bewusstsein für BPOs und das Verständnis dieses Instruments zu fördern. Die UniCredit ist der Meinung, dass auf diesem Gebiet der Schlüssel zu größerer Effizienz im Außenhandel liegt.

▶ www.unicredit.de

weiduschat & beckervordersandfort

Erbrecht | Nachfolge | Vermögen

Dr. Ansgar Beckervordersandfort LL.M., EMBA
Rechtsanwalt und Notar, Mediator, Fachanwalt für Erbrecht

Klaus Weiduschat
Rechtsanwalt und Notar

Cathrin Beckervordersandfort
Rechtsanwältin

Andreas Sielker
Rechtsanwalt

www.wbvds.de
Telefon 02 51/49 09 32-10

TOP RECHTSANWALT 2014 ERBRECHT FOCUS DEUTSCHLANDS GROSSE ANWALTSLISTE

Ausgezeichnet wurde Dr. Beckervordersandfort



Deutsche Bank Bielefeld: Seit 100 Jahren im Zentrum Ostwestfalens



OBEN:
MARTIN RENKER
VORSITZENDER DER REGIONALEN GESCHÄFTSLEITUNG WEST

UNTEN:
UWE HADELER
SPRECHER DER GESCHÄFTSLEITUNG IN BIELEFELD

(FOTOS: DEUTSCHE BANK)

MIT EINER JUBILÄUMSVERANSTALTUNG IM RINGLOKSCHUPPEN, DEM EHEMALIGEN EISENBAHNBETRIEBSWERK, FEIERTE DIE DEUTSCHE BANK BIELEFELD IHR HUNDERTJÄHRIGES BESTEHEN

Im Jahr 1914 hatte die Deutsche Bank die Bergisch Märkische Bank in Elberfeld mit ihrem dichten Filialnetz übernommen. Erstmals trat die Deutsche Bank in einer ganzen Region unter eigenem Namen auf – auch in Bielefeld – und wurde quasi über Nacht „zur größten Bank der Welt“, wie die damaligen Zeitungen titelten. Jürgen Fitschen, Co-Vorstandsvorsitzender der Deutschen Bank, Martin Renker, Vorsitzender der Regionalen Geschäftsleitung West und Uwe Hadeler, Sprecher der Geschäftsleitung Bielefeld, begrüßten rund 300 geladene Gäste, darunter auch den Oberbürgermeister der Stadt Bielefeld, Pit Clausen. In seiner Festansprache sagte Jürgen Fitschen: „In Ostwestfalen nehmen wir als Partner des Mittelstands eine besondere Rolle ein.“ Traditionell hatte die Deutsche Bank eine Vorreiterrolle bei der Finanzierung von Firmenkunden inne. „An der Philosophie hat sich im Laufe eines Jahrhunderts im Grunde nichts geändert. Als globale Universalbank kennen wir die Pläne unserer Kunden, verstehen ihre Herausforderungen und zeigen Lösungen auf.“

Uwe Hadeler sagte bei seiner Begrüßung: „Unserer Geschichte fühlen wir uns verbunden und verpflichtet. Wir haben heute viele gute Gründe, stolz auf das Geleistete zu sein und blicken auf eine bewegte und traditionsreiche Geschichte in Bielefeld zurück. Eines aber ist unverändert aktuell: Die Deutsche Bank hat eine einzigartige Stellung im deutschen Markt. Als eine der führenden globalen Universalbanken bieten wir unseren Kunden ein starkes Filialnetz mit Ansprechpartnern in ihrer Nähe und gleichzeitig Zugang zum weltweiten Netzwerk und Knowhow der Deutschen Bank. In diesem Konzert spielt Bielefeld als einer der acht Hauptstandorte des inländischen Filialgeschäftes eine wichtige Rolle.“

▶ www.db.com

Unterm Strich zählt Vertrauen!



Zahlmann Klose Nolting
Wirtschaftsprüfer Steuerberater

FOCUS MONEY TOP Steuerberater

Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft mbB Steuerberatungsgesellschaft
Löhner Straße 78 · D-32584 Löhne
T +49 5731.86 68-00 · F +49 5731.86 68-399
info@zahlmann.de · www.zahlmann.de

Sofortmeldung gewinnt an Brisanz

Für Wirtschaftsbereiche, in denen ein erhöhtes Risiko für Schwarzarbeit und illegale Beschäftigung besteht, haben Arbeitgeber eine Sofortmeldung spätestens bei Aufnahme der Beschäftigung abzugeben. Diese Regelung aus dem Aktionsprogramm „Recht und Ordnung auf dem Arbeitsmarkt“, mit dem die Bundesregierung der Schwarzarbeit den Kampf angesagt hatte, entwickelt sich mehr und mehr zu einer Bußgeldfalle.

Schon seit 1. Januar 2009 sind die Arbeitgeber bestimmter Branchen verpflichtet, Sofortmeldungen zu erstatten. Sie melden bei Einstellung eines neuen Mitarbeiters den Tag des Beginns des Beschäftigungsverhältnisses spätestens bei dessen Aufnahme und nicht erst – wie sonst üblich – mit der ersten Lohn- oder Gehaltsabrechnung. Es handelt sich um eine zusätzliche Meldung an die Deutsche Rentenversicherung (DSRV) und entbindet nicht von der regulären Anmeldung des Beschäftigungsverhältnisses bei der Annahmestelle der Sozialversicherungsträger, nämlich über die individuelle Krankenkasse des Beschäftigten.

Die Arbeitnehmer in den Wirtschaftszweigen, in denen die Pflicht zur Sofortmeldung besteht, sind verpflichtet, ihren Personalausweis, Pass, Passersatz oder Ausweisersatz bei der Arbeit mitzuführen. Hierüber müssen die Arbeitgeber sie nachweislich und schriftlich aufklären; der Nachweis ist aufzubewahren.

Die Sofortmeldung ist ein Instrument zur Verbesserung der Bekämpfung der Schwarzarbeit und der illegalen Beschäf-

AUTORIN:
SUSANNE ULRICH,
ZERTIFIZIERTE LOHNBUCHHALTERIN
BEI
BPP BECKER PATZELT POLLMANN




(FOTO: BPP)

tigung. Die Meldungen werden bei der DSRV gespeichert und den Behörden der Zollverwaltung in einem Online-Abrufverfahren zur Verfügung gestellt. Bei Vor-Ort-Prüfungen durch den Zoll soll insbesondere die Ausrede nicht mehr möglich sein, der angetroffene Beschäftigte sei erst an diesem Tage eingestellt worden und die Anmeldung würde noch folgen. Um dies auszuschließen, muss für jeden angetroffenen Beschäftigten in den betreffenden Wirtschaftsbereichen eine Sofortmeldung vorliegen. Dies gilt auch für geringfügig Beschäftigte (Minijobber). Eine fehlende Sofortmeldung bei der Prüfung gilt als Indiz für eine illegale Beschäftigung.

Bei Feststellung einer Ordnungswidrigkeit oder Verletzung der Mitwirkungspflichten sind folgende Bußgelder vorgesehen:

- Wer als Arbeitgeber die Sofortmeldung nicht rechtzeitig übermittelt: bis zu 25.000 EUR
- Wer als Arbeitnehmer gegen die Mitführungs- und Vorlagepflicht von Ausweispapieren verstößt: bis zu 5.000 EUR.

In jüngster Zeit wird aber auch durch die Dienststellen des Zolls vermehrt ein Datenabgleich vorgenommen, bei dem alle durchgeführten Beschäftigungsverhältnisse, egal ob aktuell oder aus der Vergangenheit, auf das Vorhandensein der entsprechenden Sofortmeldungen geprüft werden. Sollten entsprechende Sofortmeldungen fehlen, wird gegen den Arbeitgeber persönlich ein Ermittlungsverfahren wegen des Verdachts einer Ordnungswidrigkeit eingeleitet. Im Rahmen dieses Ermittlungsverfahrens wird nicht nur eine schriftliche Stellungnahme, sondern auch eine Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse des Arbeitgebers zum Zwecke der Bußgeldbemessung eingefordert! Der systematische und flächendeckende Datenabgleich Anmeldung/ Sofortmeldung legt den Vergleich nahe, dass hier durch die Zollbehörden wie mit einem Schleppnetz jeder Verstoß gegen die Meldepflicht aufgefischt wird, um eine möglichst hohe Ausbeute an Bußgeldern zu erzielen. Die Tatsache, dass reguläre Anmeldungen abgegeben und Beiträge abgeführt wurden, bleibt völlig außer Betracht.

So werden auch Ermittlungsverfahren wegen des Verdachts einer Ordnungswidrigkeit gegen Arbeitgeber eingeleitet, die vollumfänglich und termingerecht allen Arbeitgeberpflichten nachkommen, aber lediglich über ihre Verpflichtung zur Abgabe der Sofortmeldung nicht hinreichend informiert sind.

Von der Pflicht, Sofortmeldungen abzugeben, sind alle Arbeitgeber betroffen, die folgenden Wirtschaftsbereichen zuzuordnen sind:

- Baugewerbe
- Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe
- Personenbeförderungsgewerbe
- Speditions-, Transport- und damit verbundenen Logistikgewerbe
- Schaustellergewerbe
- Unternehmen der Forstwirtschaft
- Gebäudereinigungsgewerbe
- Unternehmen, die sich am Auf- und Abbau von Messen und Ausstellungen beteiligen
- Fleischwirtschaft

Über die Zugehörigkeit zu einer dieser Branchen entscheiden die tatsächlichen Verhältnisse im Betrieb, d. h. der Betriebszweck oder die wirtschaftliche Tätigkeit des überwiegenden Teils der Beschäftigten.

Zur Prüfung, ob ein Unternehmen als zu einer dieser Branchen zugehörig betrachtet werden muss, stehen auf der Homepage der Deutschen Rentenversicherung Bund umfassende Erläuterungen zu den einzelnen Gewerbezweigen zur Verfügung. Im Zweifelsfall kann auch eine Statusfeststellung durch eine Krankenkasse eingefordert werden.

Versäumnisse der Vergangenheit können nicht durch nachträgliche Sofortmeldungen geheilt werden, aber künftigen Ordnungswidrigkeiten und damit verbundenen Bußgeldern sollte unbedingt vorgebeugt werden, denn Unkenntnis schützt vor Bußgeld nicht!

▶ www.b-p-p.de

Nachhaltigkeit beim Unternehmensverkauf



IST DER HÖCHSTE KAUFPREIS DER BESTE?

Steht ein Unternehmer vor der Entscheidung sein Unternehmen zu verkaufen, liegt es nahe, dass das wichtigste Ziel des Verkaufsprozesses die Identifizierung des Käufers ist, der den höchsten Preis zu zahlen bereit ist. Das – statistisch sehr hohe – Risiko, dass die Akquisition scheitert, interessiert aus dieser Perspektive nicht mehr (getreu der Devise „nach mir die Sintflut"). Das gilt natürlich nur, wenn der Kaufpreis keine Komponenten enthält, die von der zukünftigen Entwicklung abhängig sind („Earn-Out"). Neben einer möglichen Erlösmaximierung spielt aber oft auch die langfristige Perspektive des Unternehmens nach dem Verkauf eine wichtige Rolle. Dafür können verschiedene Gründe ausschlaggebend sein: Zunächst die Tatsache, dass der Unternehmer am Ort wohnt und er eine Missstimmung im Nachgang zum Verkauf so persönlich spüren würde. Dann besteht in der Regel eine emotionale Verbundenheit zwischen Unternehmer und Betrieb bzw. dessen Mitarbeitern verknüpft mit einem Gefühl der Verantwortlichkeit. Bestehen weitere unternehmerische Aktivitäten droht ein mißglückter Verkauf den Ruf des Verkäufers zu beschädigen. Statt alleine der Erlösmaximierung die Priorität einzuräumen, sollte dann eine nachhaltige Verkaufsstrategie gewählt werden. Eine erste Identifikation der Käufer sollte dabei möglichst unvoreingenommen erfolgen und der sich anschließende Prozess als Chance wahrgenommen werden, die potentiellen Käufer und deren Unternehmenskultur kennen zu lernen und zu verstehen. Auf diesem Wege können bereits vor Vertragsabschluss Lösungen für etwaige Differenzen erarbeitet und Probleme frühzeitig gelöst werden - Themen, die häufig erst in die Phase der Post-Merger-Integration fallen. Dieser „kulturellen Due Diligence" (eine mit „gebotener Sorgfalt" durchgeführte Risikoprüfung) sollte ausreichend Zeit eingeräumt werden. Unter anderem ist vor einer detaillierten Prüfung der Bücher durch die Käufer daher ein Treffen mit den wesentlich handelnden Personen empfehlenswert. Der Personenkreis ist in Abhängigkeit mit der Einbindung der Führungsmannschaft in den Prozess vor dem Hintergrund der Vertraulichkeit festzulegen.

In diesem Kontext zeichnet sich der M&A-Prozess stark durch eine laufende Situationseinschätzung statt einer fixen Strategie aus, die eine hohe Flexibilität und einen offenen Umgang mit auftretenden Komplikationen ermöglicht.

▶ www.wms-treuhand.de

AUTOR:
DIPL.-KFM. MATTHIAS UPMEIER
WIRTSCHAFTSPRÜFER, CVA,
GESCHÄFTSFÜHRENDER PARTNER
WMS TREUHAND GBR
(FOTO: WMS)





Win-Win im offenen Kooperationsverbund

WP/STB DIPL.-KFM.
RAINER WITTE
FACHBERATER FÜR INTERNATIONALES STEUERRECHT
VEREIDIGTER SACHVERSTÄNDIGER FÜR UNTERNEHMENSBEWERTUNG
WPW GMBH
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS-GESELLSCHAFT
STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT
BIELEFELD – MÜNSTER - OELDE
(FOTO: WPW)

Mittelständische Unternehmen sind im Tagesgeschäft mit zahlreichen Fragen konfrontiert, für deren Lösung Fachpersonal im eigenen Haus nicht vorgehalten wird. Der Steuerberater ist dann oft der erste Ansprechpartner, und das nicht nur für steuerliche Themen.

Für die Bearbeitung sind also Spezialkenntnisse aus den verschiedensten Fachbereichen erforderlich. Aus dieser Notwendigkeit heraus ist bei der WPW Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft an den Standorten in Bielefeld, Münster und Oelde ein offenes Kooperationsmodell entstanden, in dem Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Notare, EDV- und Organisationsberater, Finanzdienstleister und Angehörige weiterer Berufsgruppen fallweise und auftragsbezogen auf der Grundlage ihres gegenseitigen Vertrauens zusammenarbeiten.

Entstanden ist dieses bei der WPW ohne vertragliche Bindung der Zusammenarbeit funktionierende Modell eher zufällig mit der Durchführung der Wirtschaftsprüfung für die Steuerberatungsmandate kooperierender Steuerberater. Das persönliche Vertrauen und die gegenseitige Zusicherung des Mandatsschutzes ist die Geschäftsgrundlage des Modells. Schnell hat sich dann gezeigt, dass dieses Geschäftsmodell auch auf weitere Beratungsgebiete außerhalb der klassischen Steuerberatung übertragbar ist.

Die Anforderungen der oftmals auch international tätigen mittelständischen Mandantschaft erhöhen sich stetig und einmal gefundene Organisationsstrukturen sind laufend auf deren Flexibilität und Markttauglichkeit zu prüfen und auch unter Berücksichtigung notwendiger Compliance anzupassen. Ausgehend von seiner Mandantennähe kann der Steuerberater in seinem Netzwerk auf die notwendigen Experten zurückgreifen und so kann ein eingespieltes Beraterteam die nachgefragte Unterstützung für die anspruchsvolle Mandantschaft gewährleisten.

Häufig sind dabei Spezialkenntnisse im internationalen Steuerrecht sowie optimale Gestaltungen im grenzüberschreitenden Geschäft nachgefragt. Kenntnisse von Rechtsanwälten und Notaren im Gesellschafts- und Umwandlungsrecht sind insbesondere bei Unternehmensstrukturierungen, Unternehmenskäufen und Unternehmensnachfolgeregelungen erforderlich, die durch fundierte Unternehmensbewertungen ergänzt werden. Im Bereich der betriebswirtschaftlichen Beratung vermeiden Spezialisten beispielsweise bei der Auswahl, Einführung und Weiterentwicklung von ERP-Systemen manch kostspieligen Fehler. Kooperierende Spezialisten leisten auch Unterstützung bei der Einrichtung, Aufrechterhaltung und Dokumentation eines funktionierenden internen Kontrollsystems zur Absicherung einer ordnungsmäßigen Geschäftsführung und einer angemessenen Compliance zur Vermeidung von Haftungsgefahren.

Durch die vertrauensvolle Zusammenarbeit ergibt sich für jeden einzelnen kooperierenden Spezialisten der Vorteil, seiner Mandantschaft ein umfassendes Beratungsangebot zu vermitteln.

▶ www.wpwitte.de

Bundesregierung will Steuersündern das Leben schwerer machen

VERSCHÄRFUNG DER SELBSTANZEIGE UND DES STEUERSTRAFRECHTS ZUM 1.1.2015 GEPLANT



DANIEL BRANDHORST
STEUERBERATER
ZAHLMANN KLOSE NOLTING STEUERBERATUNGS-GESELLSCHAFT MBH & CO KG
(FOTO: ZAHLMANN & PARTNER)

www.zahlmann-steuerberatung.de

Die Fälle der prominenten Steuersünder Uli Hoeneß und Alice Schwarzer haben die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit im Jahr 2014 auf die Möglichkeit der strafbefreienden Selbstanzeige im Steuerstrafrecht gelenkt. Bei Abgabe einer Selbstanzeige hat der Täter die Möglichkeit, unter bestimmten Voraussetzungen Straffreiheit zu erlangen. In den letzten Monaten wurde die Abschaffung der strafbefreienden Selbstanzeige kontrovers debattiert. Schließlich einigte sich die Politik auf die Verschärfung der bestehenden Regelungen. Die Bundesregierung hat den Entwurf des Finanzministeriums dazu mit Kabinettsbeschluss vom 24.9.2014 im Wesentlichen gebilligt. Die Zustimmung von Bundestag und Bundesrat steht noch aus. Die Änderungen sollen zum 1.1.2015 in Kraft treten.

Voraussetzung für die Erlangung der Straffreiheit ist die Nachholung von allen unrichtigen, unvollständigen und unterlassenen Angaben zu unverjährten Steuerstraftaten. Derzeit wird dabei auf eine Verjährungsfrist von fünf Jahren abgestellt. In Fällen besonders schwerer Steuerhinterziehung beträgt die Frist zehn Jahre. Die Verlängerung der Frist auf zehn Jahre in allen Fällen sieht der Gesetzesentwurf entgegen der ursprünglichen Planung nicht mehr vor. Die Abgabe einer strafbefreienden Selbstanzeige ist nicht möglich, wenn das Finanzamt dem Täter eine Prüfungsanordnung bekannt gegeben haben, ein Finanzbeamter zur steuerlichen Prüfung erschienen ist oder die Einleitung eines Straf- oder Bußgeldverfahrens bereits erfolgt ist. Schließlich ist keine wirksame Selbstanzeige möglich, wenn der Steuervorteil einen Betrag von 50.000 EUR je Tat übersteigt. In diesen Fällen wird dennoch von einer Verfolgung abgesehen, wenn der Täter neben den hinterzogenen Steuern einen Geldbetrag von 5% der hinterzogenen Steuer entrichtet. Durch diesen sogenannten „Strafzuschlag“ kann der Täter also selbst bei Steuerhinterziehung in schweren Fällen ohne Strafe davonkommen. Den Schwellenwert will der Gesetzgeber auf 25.000 EUR absenken. Daneben ist vorgesehen, den Zuschlag von bislang 5% durch einen höheren Staffeltarif zu ersetzen.

Mit den Regelungen zur Selbstanzeige einhergehen soll eine Verlängerung der steuerlichen Festsetzungsfrist für Steuern auf Kapitalerträge aus Drittstaaten. Danach könnten im Einzelfall die Steuerfestsetzungen der letzten 20 Jahre berichtigt werden.





Family Office – Nur etwas für ganz große Vermögen?

DIPL.-ÖK.
JÖRG-DIETER BRAND
CFP, FINANZÖKONOM (EBS),
TESTAMENTSVOLLSTRECKER (EBS)
MAKLERKONTOR BRAND & CO. VERMÖGENSBETREUUNG GMBH & CO. KG
FAMILY OFFICE-DIENSTLEISTUNGEN FÜR UNTERNEHMERFAMILIEN (FOTO: BRAND)

FAMILY OFFICE-DIENSTLEISTUNGEN LIEGEN IM TREND

Banken und Vermögensverwalter bieten sie, obwohl manchmal nicht so recht klar ist, ob es sich tatsächlich nicht um Private Banking oder Wealth Management-Leistungen handelt.

Family Office ist eine Organisationsform, die alle finanziellen und nichtfinanziellen Aspekte des Vermögens einer (Unternehmer-)familie organisiert und strategisch ausrichtet.

Wichtig ist die Komplexität des Vermögens: eine oder mehrere aktive Unternehmen(sbeteiligungen), Immobilienbesitz – möglicherweise auch im Ausland – liquide Vermögenspositionen in Depots unterschiedlicher Banken, designierte Vermögensnachfolger etc.

Weniger wichtig sind die häufig zu lesenden Schwellenwerte für die Größe des Vermögens, damit die Nutzung von Family Office-Dienstleistungen angezeigt ist. Unternehmerfamilien auch unterhalb von 30 Millionen Euro stellen sich ganz ähnliche Fragen hinsichtlich Erhalt, Absicherung und Übertragung ihres Vermögens.

Häufig ist die Gesamtstruktur intransparent; Ausschüttungsströme sind unbekannt. Die eingesetzten Verwalter haben gegenläufige Strategien, das Risiko wird nicht gestreut, der Anteil bankeigener Produkte ist hoch, die Kosten sind irgendwo versteckt.

Genau hier muss der Family Officer ansetzen! Er muss Überblick und Transparenz über das Gesamtvermögen schaffen. Er bereitet die Produktauswahl vor und entwickelt individuelle Produktlösungen. Er steuert das Vermögen und vertritt die Inhaber in Finanzfragen. Durch ein maßgeschneidertes Controlling und Reporting hält der Family Officer die Fäden in der Hand. Er organisiert den Schutz des Vermögens genauso wie er generationenübergreifend plant und berät. Er hält der Familie als Gate-Keeper den Rücken frei, denn in aller Regel ist mindestens ein Familienmitglied aktiv im Unternehmen eingebunden. Mit der gleichen Professionalität wie der Unternehmer sein Unternehmen steuert, wird der Family Officer künftig das Familienvermögen managen.

Nicht wenige erfolgreiche Unternehmerfamilien sehen einen echten Mehrwert in einem solchen Generalisten in einer spezialisierten Finanzwelt.

▶ www.brand-familyoffice.de

CrefoZert: AP Automaten erfolgreich



ZUM 4. MAL VERLIEH DIE CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF KG DAS BONITÄTSZERTIFIKAT CREFOZERT

Für Inhaber und Geschäftsführer Udo Holste der AP Automaten-Verpflegung Nordwest GmbH ist nicht nur die hohe Qualität seiner Produkte und Serviceleistungen wichtig, sondern er setzt schon seit Jahren auch auf die Nachhaltigkeit seiner Finanzen. „Mit dem CrefoZert dokumentieren wir gegenüber unseren Lieferanten, aber auch Kunden, dass wir ein verlässlicher Partner sind“, erklärt Udo Holste.

Die AP Automaten-Verpflegung Nordwest GmbH ist ein leistungsstarkes Unternehmen mit langjähriger Erfahrung im Vendingbereich. „Wir bieten mit unserem Know-how Volloperating, Catering, Vermietung und Verkauf von Automaten und Füllprodukten bis hin zum technischen Service an. Wir verkaufen keine fertigen Konzepte, wie es vielfach der Wettbewerb macht. Für jeden Betrieb erarbeiten wir eine persönliche Systemlösung, egal ob 10 oder 10.000 Mitarbeiter“, so Holste. Mehr als 250 Kunden in ganz Ostwestfalen-Lippe machen das Unternehmen AP Automaten-Verpflegung Nordwest GmbH zu einem der führenden und kompetenten Ansprechpartner in der Region.

Nach umfangreicher Prüfung der aktuellen Unternehmensdaten verlieh die Creditreform Herford & Minden Dorff KG nun zum 4. Mal hintereinander das Bonitätszertifikat CrefoZert an AP Automaten. „Das ist nicht selbstverständlich und in unserer Region fast einmalig. Nicht viele Unternehmen schaffen ein so nachhaltiges Finanzmanagment Jahr für Jahr“, betont Thomas Gröppel aus der Geschäftsleitung der Creditreform.

Das Zertifikat ist ein Jahr gültig, sofern die Vergabekriterien eingehalten werden. Der aktuelle Status aller zertifizierten Unternehmen ist abrufbar unter www.creditreform.de/crefozert.

- www.ap-nordwest.de
- www.creditreform.de/crefozert

MITTE:
UDO HOLSTE
INHABER UND GESCHÄFTSFÜHRER
AP AUTOMATEN-VERPFLEGUNG NORDWEST GMBH

RECHTS:
THOMAS GRÖPPEL
GESCHÄFTSLEITUNG
CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF KG

LINKS:
JÜRGEN HANSMANN
VERKAUF
CREDITREFORM HERFORD & MINDEN DORFF KG

(FOTO: PRESS MEDIEN)





Kontrolle für Online – Shops

NEUE VERBRAUCHERRECHTE-RICHTLINIE RICHTIG UMGESETZT?

ANDREAS VIERTEL,
RECHTSANWALT BEI DER WRG AUDIT GMBH WIRTSCHAFTSPRÜFUNGS-GESELLSCHAFT

(FOTO: WRG)

Zum 13. Juni 2014 ist die EU-Richtlinie 2011/83/EU, besser bekannt als Verbraucherrechte-Richtlinie, in nationales Recht umgesetzt worden. Ziel ist die Harmonisierung der Informationspflichten gegenüber Verbrauchern im Fernabsatz oder außerhalb von in Geschäftsräumen vereinbarten Verträgen sowie die Angleichung der in den Mitgliedstaaten geltenden nationalen Rechtsvorschriften.

Insbesondere das Fernabsatzgeschäft ist hiervon betroffen. Unternehmen, die Verträge per Telefon, Internet oder mit anderen Fernkommunikationsmitteln abschließen, speziell auch die Betreiber von Online-Shops, sollten prüfen, ob sie die Änderungen vollständig umgesetzt haben. Andernfalls drohen Abmahnungen mit nicht unerheblichen Folgekosten. Die wichtigsten Änderungen sind nachstehend nochmals zusammengefasst.

Online-Händler und Katalogversender sind nun verpflichtet, den Verbraucher u.a. hinreichend über die Eigenschaften der angebotenen Waren und Dienstleistungen, die Identität des Unternehmens, Gesamtpreise und Preisberechnungen, Kosten für den Einsatz von Fernkommunikationsmitteln, Zahlungs- und Lieferbedingungen, Gewährleistungsrechte sowie zu den Bedingungen des Widerrufsrechts zu informieren. Diese Informationen müssen vor dem Vertragsabschluss in klarer und verständlicher Form zur Verfügung gestellt und dem Verbraucher zusätzlich auf einem dauerhaften Datenträger in angemessener Frist nach dem Vertragsschluss, spätestens bei Lieferung der Ware überlassen werden.

Ferner ist der Verkäufer verpflichtet, den Käufer bei Beginn des Bestellvorgangs auf die akzeptierten Zahlungsmittel, etwaige Lieferbeschränkungen sowie die Zahlungsbedingungen hinzuweisen. Dem Verbraucher ist mindestens ein Zahlungsmittel kostenfrei zu gewähren. Für sonstige Zahlungsmittel erhobene Zuschläge dürfen die Kosten beim Händler nicht überschreiten. D.h. der Händler darf



20% AUF IHRE NÄCHSTE VERANSTALTUNG

- Bis zu 20% Preisvorteil für Buchungen, die binnen 72 Stunden nach erhalt des Angebotes verbindlich vorgenommen werden.
- Buchbar bis 31. März 2015
- Angebot gilt für Neubuchungen unter dem Stichwort „Hot Deal", bestehende Buchungen sind von diesem Angebot ausgenommen.
- Keine kostenfreie Stornierung oder Umbuchung möglich - 50% Vorauszahlung bei Buchung.
- Angebot gilt nicht für Zimmer und Leistungen, die über externe Dienstleister eingeholt werden müssen.

Ihre Ansprechpartnerin:
Sonja A. Reichstein
s.reichstein@hotelremarque.de
Tel.: +49 541 6096-669
www.osnabrueck.steigenberger.de

Certified Business Hotel · Certified Green Hotel · Certified Conference Hotel

durch das Anbieten des Zahlungsmittels nicht verdienen. Für Fragen muss dem Kunden eine zusatzkostenfreie Telefonnummer eingerichtet werden. 0900er oder 0180er Nummern sind unzulässig.

Ein besonderes Augenmerk gilt dem Widerrufsrecht. Dieses beträgt nun einheitlich 14 Tage und beginnt grundsätzlich mit Erhalt der Ware durch den Käufer. Der Widerruf kann nicht mehr durch bloßes Rücksenden der Ware erklärt werden. Erforderlich ist eine ausdrückliche Erklärung, die aber nicht mehr zwingend schriftlich zu erfolgen hat. Hierüber muss der Händler informieren, ebenso wie über die sonstigen Bedingungen und Fristen des Widerrufsrechts und seiner Ausübung. Außerdem ist der Händler verpflichtet, dem Verbraucher das gesetzliche Muster-Widerrufsformular zu überlassen.

Neu ist auch der Wegfall des unbefristeten Widerrufsrechts bei falscher Belehrung. Hat der Händler nicht oder falsch belehrt, verlängert sich die Frist nach Ablauf von 14 Tagen um 12 Monate. Danach ist ein Widerruf ausgeschlossen.

Wie bisher hat der Verbraucher im Fall des Widerrufs einen Erstattungsanspruch für eventuelle Hinsendekosten. Seit dem 13. Juni 2014 ist der Händler aber nur noch verpflichtet, die Kosten für einen Standardversand zu erstatten. Der Händler kann Kosten für eine besondere Versandart dem Käufer auferlegen, soweit er diesen in der Widerrufsbelehrung hierauf hingewiesen hat. Die Kosten für die Rücksendung der Ware können dem Verbraucher auferlegt werden. Bislang war dies nur für Ware mit einem Wert bis zu 40,00 Euro möglich. Aber auch über diese Kosten muss der Verbraucher belehrt werden. Eine andere Frage ist, inwieweit bei Belastung der Verbraucher mit den Rücksendekosten die Wettbewerbsfähigkeit des Online-Händlers gewahrt ist, wenn die Konkurrenz weiterhin eine kostenfreie Rücksendung anbietet.

Schließlich wurde eine ausdrückliche Regelung zur Rückabwicklung widerrufener Verträge eingeführt. Demnach haben beide Vertragsparteien die erhaltenen Leistungen innerhalb von 14 Tagen zurück zu gewähren. Seit dem 13. Juni 2014 darf der Händler aber den Kaufpreis bis zur Rücksendung der Ware zurückbehalten.

Mit Umsetzung des neuen Rechts zum 13. Juni 2014 wurden mithin sowohl für den Händler wie auch für den Verbraucher erhebliche Änderungen im Fernabsatzgeschäft eingeführt. Händler sollten daher genau prüfen, ob sie den Informationspflichten genügen. Andererseits kann der Unternehmer durch Kenntnis der Änderungen auch seine Unternehmerrechte wahren.

▶ www.wrg-group.de

Hallenkonstruktionen mit Holzleimbinder F-30 B


Typ Piaffe

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

A2 FORUM

ZENTRUM FÜR MESSE KONGRESS EVENT

12.000 m² Nutzfläche – geschaffen für erfolgreiche Veranstaltungen



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



DR. ANDREAS PIEPER,
RECHTSANWALT UND FACHANWALT FÜR VERWALTUNGSRECHT,
BRANDI RECHTSANWÄLTE PARTNERSCHAFT MBB, MINDEN
(FOTO: BRANDI)

Der Anspruch auf ordnungsgemäße Zufahrt zum Gewerbegrundstück

UNTERNEHMER SEHEN SICH NICHT SELTEN DAMIT KONFRONTIERT, DASS SICH DIE ZUFAHRT ZU IHREM GEWERBEGRUNDSTÜCK INFOLGE EINES STRASSENAUSBAUS NACHTEILIG VERÄNDERT

Wird eine Straße ausgebaut, um sie geänderten Verkehrsbedürfnissen anzupassen, können sich gravierende Veränderungen ergeben. So hatte das Verwaltungsgericht Minden vor kurzem beispielsweise einen Fall zu entscheiden, in dem der Straßenbaulastträger nur wenige Meter von der Zufahrt zu einem Gewerbegrundstück eine sog. Verkehrsinsel („Querungshilfe“) errichtet hatte. Der Unternehmer, der auf seinem Grundstück ein Güterkraftverkehrsunternehmen betreibt, sah sich in der Nutzung seines Grundstücks erheblich eingeschränkt, da das Grundstück jetzt nur noch in eine Fahrtrichtung angefahren bzw. verlassen werden kann.

Der Unternehmer klagte vergeblich auf Rückbau. Das Verwaltungsgericht sah das durch § 14 a StrWG NRW verankerte Recht auf Anliegergebrauch nicht verletzt. Danach dürfen Eigentümer und Besitzer von Grundstücken, die an einer öffentlichen Straße gelegen sind (Straßenanlieger), innerhalb der geschlossenen Ortschaft die an die Grundstücke angrenzenden Straßenteile über den Gemeingebrauch hinaus benutzen, soweit diese Benutzung zur Nutzung der Grundstücke erforderlich ist, den Gemeingebrauch nicht dauernd ausschließt oder erheblich beeinträchtigt oder in den Straßenkörper eingreift.

Das Anliegerrecht greift jedoch nur so weit, wie die angemessene Nutzung des Grundstücks eine Benutzung der Straße erfordert. Gewährleistet sind danach vor allem der Zugang zur Straße und die Zugänglichkeit des Grundstücks von der Straße her. Die Zugänglichkeit ist bei einem Grundstück im Regelfall dann gegeben, wenn das Grundstück auch mit Kraftfahrzeugen erreicht werden kann. Allerdings ist nur eine genügende Verbindung mit der Anliegerstraße und deren Anbindung an das öffentliche Verkehrsnetz garantiert. Die Gewährleistung der Zugänglichkeit umfasst hingegen keine Bestandsgarantie hinsichtlich der Ausgestaltung der Straße und des Umfangs der Grundstücksverbindung mit der Straße. Sie vermittelt ebenfalls keinen Anspruch auf die Beibehaltung vorteilhafter Verkehrsverbindungen sowie der Bequemlichkeit und Leichtigkeit des Zugangs.

Der Unternehmer im vorliegenden Fall wurde letztlich darauf verwiesen, dass

sein Gewerbegrundstück nach wie vor über eine genügende Verbindung mit dem öffentlichen Straßennetz verfügt.

Was folgt daraus für die Praxis? Die Entscheidung zeigt, dass eine ordnungsgemäße Zufahrt zum Gewerbegrundstück nicht nur dann zu bejahen ist, wenn das Grundstück ohne jegliche Einschränkung angefahren werden kann. Die Rechtsprechung erachtet es insoweit regelmäßig für ausreichend, wenn das Grundstück im „Rechts-rein/Rechts-raus-Verkehr" angefahren werden kann. Entscheidend ist letztlich, dass das Gewerbegrundstück sicher und vorschriftsmäßig erreicht werden kann.

Der Anspruch auf ordnungsgemäße Zufahrt vermittelt nach alledem keinen Anspruch darauf, dass die Straße in einer bestimmten Art und Weise erhalten bleibt bzw. angelegt wird, um das Gewerbegrundstück „optimal" anfahren bzw. verlassen zu können.

Allerdings setzt eine ordnungsgemäße Zufahrt zum Gewerbegrundstück voraus, dass das Grundstück insoweit genutzt werden kann, als dass der Unternehmer nicht unzumutbar in seiner gewerblichen Betätigung beeinträchtigt wird. In diesem Zusammenhang hatte jüngst das Verwaltungsgericht Neustadt einen Fall zu entscheiden. Der Unternehmer, diesmal Betreiber eines Landmaschinenhandels, führte seinen Gewerbebetrieb in einem durch Bebauungsplan festgesetzten Gewerbegebiet. Der maßgebliche Bebauungsplan sah eine neue Anbindung an die nahegelegene Landesstraße vor. Zudem sollte – festgelegt durch einen weiteren Bebauungsplan – die Landesstraße derart umgestaltet werden, dass eine Linksabbiegerspur zum Neubaugebiet führt.

Die vorgesehene Anbindung des Neubaugebietes an die Landesstraße erfolgte zunächst nur über eine Baustraße. In der Folgezeit wurden die vorgesehenen Maßnahmen an der Landesstraße jedoch nicht realisiert, da im Landeshaushalt keine Mittel zur Verfügung gestellt wurden. Die als Baustraße vorhandene Zufahrt zur Landesstraße wurde schließlich gesperrt, weil diese Zuwegung ohne den Bau einer Linksabbiegerspur die Verkehrssicherheit auf der Landesstraße gefährdete.

Vor diesem Hintergrund konnte das Gewerbegrundstück des Unternehmers über das bestehende Straßennetz mit „normalen" Lkw nur unter Schwierigkeiten und mit großen Lkw überhaupt nicht angefahren werden. Der Unternehmer forderte die Gemeinde vergeblich auf, für eine ordnungsgemäße Zuwegung zu seinem Grundstück zu sorgen. Die daraufhin erhobene Klage des Unternehmers hatte Erfolg!

Da der maßgebliche Bebauungsplan eine gewerbliche Nutzung zulasse, müsse die Erschließungsanlage es ermöglichen, mit dem für die gewerbliche Nutzung erforderlichen Lkw-Verkehr auf das Gewerbegrundstück aufzufahren. Das Verwaltungsgericht führte zutreffend weiter aus, dass die ausreichende Erschließung eines durch Bebauungsplan ausgewiesenen Gewerbegrundstücks nur dann gesichert ist, wenn das öffentliche Straßennetz das Heran- und Hinauffahren mit entsprechenden Großfahrzeugen – im konkreten Fall mit Schwerlasttransportern – ermöglicht. Dies war vorliegend nicht gewährleistet. Die Gemeinde wurde im Ergebnis verurteilt, für das Grundstück des Unternehmers eine Zufahrt zu öffentlichen Verkehrswegen zu erstellen, die zum Befahren mit Lkw, insbesondere auch Gliederzügen und/oder Sattelzügen sowie Schwerlasttransportern geeignet ist.

Die vorstehenden Entscheidungen machen deutlich, dass dem Unternehmer grundsätzlich ein Anspruch auf ordnungsgemäße Zufahrt zu seinem Gewerbegrundstück zusteht. Was letztlich aber „ordnungsgemäß" bedeutet, muss im konkreten Einzelfall entschieden werden.

▶ www.brandi.net

CLAUDIA BAST-ROGGENDORF
STEUERBERATERIN

Eichenstraße 2
33813 Oerlinghausen
www.bast-roggendorf.de

Tel.: (05202) 9 15 40
Fax: (05202) 91 54 10
roggendorf@datevnet.de



Wir leben in einer Zeit der sich rasant verändernden Markt-Bedingungen sowie eines höchst dynamischen Käuferverhaltens. All dies erfordert permanente Anpassungen unserer Verkaufsstrategien sowie -aktivitäten, um unser Unternehmen weiterhin erfolgreich am Markt zu positionieren und unsere Umsatzziele zu sichern. Doch dazu sind wir auf erstklassige Vertriebsmannschaften angewiesen. Wussten Sie, dass laut dem MHI Research Institut weniger als 10% der Vertriebsprofis weltweit zur Spitzenklasse zählen? Was genau zeichnet die Top-Verkäufer und Weltklasse-Vertriebsorganisationen aus? Welche Erfolgskriterien stecken dahinter? Alljährlich führt das MHI Research Institut die MHI Sales Best Practices-Studie durch, die das Verkaufsverhalten und die Schlüssel-Attribute untersucht, die zu Weltklasse Vertriebsleistung führen. Ich möchte Sie ganz persönlich zur Teilnahme an der aktuellen Studie einladen. Ihr Beitrag und Ihre Erfahrungen leisten einen entscheidenden Anteil, die aktuellen Trends und Erfolgspraktiken im B2B Vertrieb für 2015 abzuleiten.

Miller Heiman Europe, Managing Director: Siegfried Kreuzer

Mit diesen Fragestellungen beschäftigt sich Miller Heiman und führt seit mehr als elf Jahren die weltweit größte internationale Studie im komplexen B2B-Verkauf durch.

Im Jahre 2014 identifizierte die Untersuchung drei Unternehmensmerkmale von Weltklasse-Vertriebsorganisationen:

- Der Kunde – Dreh- und Angelpunkt
- Ganzheitliche Kultur und
- Bewusster Erfolg

Die Analyse ergab zusätzlich drei Kategorien von Verhaltensweisen im Vertrieb, die zu Spitzenleistung führen. Diese sind

- Perspektive bieten
- Bewusste Zusammenarbeit und
- Verantwortung für Leistung

14.12.2014 12⁰⁰-17⁰⁰
Tag der offenen Tür
Schulinformationstag mit Weihnachtsmarkt
Internat mit Privater Real- und Sekundarschule
Anerkannter Träger der freien Jugendhilfe
www.schloss-varenholz.de
0 57 55 - 962-0
Schloss Varenholz

Perspektive

Eine Perspektive zu bieten bedeutet alle Prinzipien des Kunden-Engagements und der Ansprache zu 100% auf den Kunden als Dreh- und Angelpunkt auszurichten. Der Fokus liegt auf dem Verständnis der Gesamtsituation des Kunden sowie auf den Konzepten jedes einzelnen Stakeholders. Perspektive bieten berücksichtigt außerdem, dass, besonders in komplexen Kaufumgebungen, jeder Kunde jede Entscheidung jedes Mal unterschiedlich trifft. Die Entscheidungsdynamik muss hinlänglich verstanden werden, bevor das Vertriebsteam alle Aspekte zusammenführen und auf das eigene Portfolio an Produkten und Services übertragen kann. Dies schafft die Voraussetzung für eine maßgeschneiderte Lösung, die es dem Kunden ermöglicht, seine erwünschten Resultate und Gewinne zu erreichen.

Zusammenarbeit

Bewusste Zusammenarbeit beginnt bei den Kunden. Der Zweck bewusster Zusammenarbeit ist immer, bessere Ergebnisse in einer kürzeren Zeit zu erhalten. Es ermöglicht Einzel-Personen, die über verschiedene Fachkenntnisse verfügen und in diversen Aufgabengebieten tätig sind, durch eine gemeinsame Sprache und ei-

Erfolgspraktiken im B2B Vertrieb

Welche Kern-Merkmale zeichnet die Weltklasse im Vertrieb aus und was sind die zugrundeliegenden Verhaltensweisen und Einstellungen?

nen strategischen Rahmen erfolgreicher miteinander zu arbeiten. Zusammenarbeit verbindet Teams, Organisationen und Unternehmen. Die Festlegung von Rahmenbedingungen ist eine Methode, um individuelle Beiträge zu vervielfachen. Die Ziele der Zusammenarbeit unterscheiden sich, je nachdem, ob es sich um ein Umfeld mit strategischen Accounts handelt oder um ein internes Vertriebsteam. Deshalb muss Zusammenarbeit auch immer spezifisch definiert werden, was eine Führungsaufgabe ist.

Verantwortung

Verantwortung für Leistung zu übernehmen ist das Messkriterium, das Weltklasse im Vertrieb von allen anderen abhebt. Weltklasse-Vertriebsprofis übernehmen Verantwortung für den Erfolg ihrer Kunden - über die gesamte Kundenbeziehung hinweg. Sie wissen, dass der Erfolg ihrer Kunden die Basis für ihren eigenen Erfolg ist. Sie laufen nicht einfach weg, wenn der Auftrag abgeschlossen ist. Dies beinhaltet auch, noch mehr Möglichkeiten zu identifizieren, um zusätzlichen Mehrwert für die Kunden zu schaffen. Diese Verantwortung bezieht sich auch auf die durch den Vertriebsleiter ausgegebenen Richtlinien und Erwartungen.

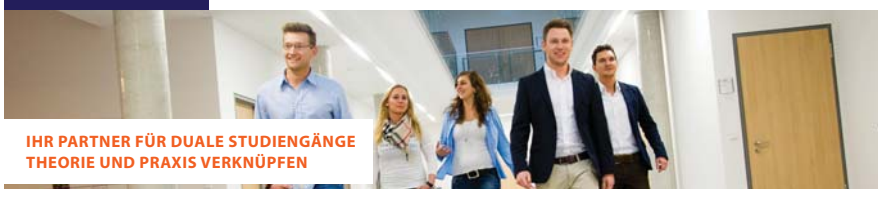
Werden diese individuellen Verhaltensweisen mit den Unternehmensmerkmalen verknüpft, entsteht der Rahmen für eine leistungsorientierte Vertriebskultur. Eine Kultur, die weiß, wie sie erfolgreich auf die Kunden zu- und eingeht, wie sie zusammenarbeitet und was zu messen und zu belohnen ist.

Die Executive Summary der MHI Sales Best Practices-Studie 2014 können Sie unter info-europe@millerheiman.com – Stichwort WIR - kostenlos anfordern. Nehmen Sie jetzt an der Umfrage zur MHI Sales Best Practices-Studie 2015 teil.

www.wirtschaft-regional.net/vertrieb

Hochschule Osnabrück
University of Applied Sciences

INSTITUT FÜR DUALE STUDIENGÄNGE



IHR PARTNER FÜR DUALE STUDIENGÄNGE
THEORIE UND PRAXIS VERKNÜPFEN

DUALE, AUSBILDUNGS- UND PRAXISINTEGRIERENDE BACHELORSTUDIENGÄNGE:
- BETRIEBSWIRTSCHAFT (Bachelor of Arts)
- WIRTSCHAFTSINFORMATIK (Bachelor of Science)
- WIRTSCHAFTSINGENIEURWESEN (Bachelor of Engineering)
- PFLEGE (Bachelor of Science)
- ENGINEERING TECHNISCHER SYSTEME (Bachelor of Engineering)

STUDIENRICHTUNGEN
- MASCHINENBAU
- MECHATRONIK
- ELEKTROTECHNIK
- CHEMISCHE PROZESSTECHNIK / VERFAHRENSTECHNIK

DUALE, BERUFSINTEGRIERENDE BACHELORSTUDIENGÄNGE:
- MANAGEMENT BETRIEBLICHER SYSTEME (Master of Arts)
- STUDIENRICHTUNGEN
  - Betriebswirtschaft (Bachelor of Arts)
  - Wirtschaftsingenieurwesen (Bachelor of Engineering)



BERUFSINTEGRIERENDE MASTERSTUDIENGÄNGE:
- FÜHRUNG UND ORGANISATION (Master of Arts)

MIT DEN SCHWERPUNKTRICHTUNGEN:
- MARKETING
- MODERATION & BERATUNG
- CONTROLLING UND FINANZEN
- LOGISTIK

- TECHNOLOGIEANALYSE, - ENGINEERING UND –MANAGEMENT (Master of Engineering)

MIT DEN SCHWERPUNKTRICHTUNGEN:
- MASCHINENBAU & WERKSTOFFTECHNIK
- VERFAHRENSTECHNIK
- AUTOMATISIERUNGSTECHNIK
- TECHNOLOGIEBASIERTE DIENSTLEISTUNGEN

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)



Miller Heiman Vertriebssystem

Besser, erfolgreich, kundenfokussiert:

Wachstumschancen durch optimiertes Kundenmanagement nutzen.

Frage WIR Redaktion: Unser Titelthema diesen Monat lautet: Fort- und Weiterbildung | Coaching. Wie sehen Sie dies unter dem Aspekt von Wachstumschancen für den hiesigen Mittelstand?

Antwort ASH: Unternehmen haben typischerweise zwei Möglichkeiten für Wachstum: durch Akquisition oder organisch. Aus meiner Erfahrung sind die Unternehmen in unserer Region derzeit darauf bedacht, neue Märkte zu erschließen oder unterstützende Prozesse zu etablieren. Dass Wachstum jedoch auch entstehen kann, indem Unternehmen von innen heraus ihre Vertriebspotenziale im Kundenmanagement optimieren - also Vorhandenes wirklich effektiver nutzen - ist derzeit noch eher seltener der Fall. Hierbei spielen Gesichtspunkte wie Fort-und Weiterbildung sowie Coaching eine tragende Rolle. Nur dies stellt sicher, die richtigen Dinge im Vertrieb zu tun, um Wachstum zu ermöglichen.

WIR: Nun sind Unternehmen in der Region über die Grenzen von Deutschland hinaus aktiv: Gilt dies nur für nationale Märkte?

ASH: Laut IHK Exportbarometer, liegt die Exportquote bei 35,6 Prozent in Ostwestfalen, somit sind die hiesigen Unternehmen stark exportorientiert und müssen sich dementsprechend strategisch aufstellen. Teilweise sind diese Expansionsaktivitäten kundengetrieben, so dass die Unternehmen ihren Kunden folgen. Auf der anderen Seite gilt es natürlich auch im Zuge des Neugeschäfts neue Kunden und Sektoren für sich zu erschließen. Globale Aktivitäten bringen jede Menge Herausforderungen mit sich, die sich durch die Etablierung von einheitlichen Prozess- und Trainingsstandards im Vertrieb besser meistern lassen. Damit können Unternehmen sicherstellen, dass die Kunden rund um den Globus einheitlich gemanagt und klare Mehrwerte für die Kunden generiert werden.

WIR: Im Rahmen Ihres Tätigkeitsbereiches als Unternehmensberaterin für die Bereiche Projekte, Vertrieb und Marketing, befassen Sie sich unter anderem auch mit dem Thema der Prozessoptimierung im Vertrieb. Ist dies nicht eher ein Thema, mit dem sich Konzerne befassen, als für den Mittelstand?

ASH: Unabhängig von der Firmengröße sind die Vertriebsprozesse im B2B Vertrieb die Gleichen: es gilt Verkaufschancen zu generieren, diese effektiv zu managen und Kundenbeziehungen zu pflegen sowie auszubauen. Die Miller Heiman Methode unterstützt Unternehmen, mit Hilfe einer erprobten Methodik, ihre Vertriebsleistung und die Produktivität ihrer Vertriebsmannschaft zu analysieren sowie das Verbesserungspotenzial aufzudecken. Daraus abgeleitet lassen sich Verbesserungsinitiativen definieren, priorisieren und überprüfen. Der Mittelstand braucht vielleicht erst eine kritische Größe und in gewisser Weise gewachsene Strukturen, um an den Punkt zu gelangen, dass es Zeit für Verbesserungen im Kundenmanagement ist. Die Erkenntnis, dass sich ungenutzte Potenziale weiter ausschöpfen lassen, muss mit den Herausforderungen wachsen. Konzerne hingegen sind ihren Aktionären zu Effizienz- und Effektivitätssteigerungen verpflichtet und müssen dementsprechend berichten, für den Mittelstand liegt der

Handlungsbedarf im Ermessen der Eigner und Führungskräfte. Somit ist das Thema der Prozessoptimierung im Vertrieb für jedes Unternehmen ein potentieller Wachstumstreiber.

WIR: Sie erwähnten bereits die Bedeutung von Prozessen. Weiterbildung spielt hier jedoch auch eine wichtige Rolle: Wo genau sehen Sie da Ansatzpunkte?

ASH: Die Komplexität im Verkaufsprozess nimmt zu. Immer mehr Schlüsselfiguren beeinflussen den Kaufprozess, was sich auch letztendlich auf die Kaufentscheidung auswirkt. Dies wird speziell im globalen Geschäft und hochpreisigen Segment spürbar. Dabei ist es für einen Verkäufer von großer Bedeutung die jeweiligen Kaufbeeinflusser zu identifizieren und sich darüber bewusst zu sein, dass sein Angebot auch eine Veränderung für den Käufer bedeutet. Der Kunde hat viele Optionen; guter Informationsstand kommt ebenfalls hinzu. Erfolgreiche Verkäufer versetzen sich in die Lage des Kunden und passen ihren Verkaufsprozess auf die jeweilige Verkaufssituation an. Das ist wahre Kundenfokussierung. Hier muss ein Umdenken bei den Unternehmen geschehen: es geht darum Vertriebseinheiten mit erprobter Methodik und umsetzbaren Struktur zu befähigen.

WIR: Wie wird langfristig sichergestellt, dass sich optimiertes Kundenmanagement auch wirklich auf das Wachstum des Unternehmens auswirkt?

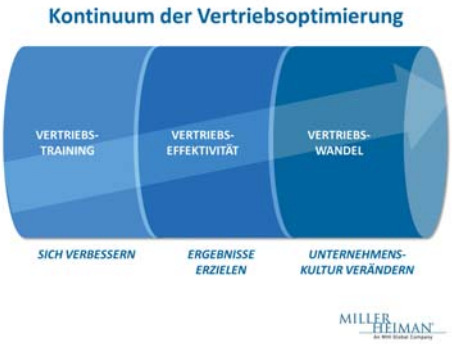
ASH: Es geht darum, Verkaufszeiten zu managen, Stufen im Verkaufsprozess zu definieren und Prioritäten bei den Verkaufsaktivitäten zu setzen. Ressourcen, Verkaufschancen und Kunden sind limitiert. Training einer einheitlichen Methodik ist das eine, Coaching zum Vertiefen und Optimieren des Gelernten das Andere. Im Vertrieb geht es um das Miteinander: die Zeiten des erfolgreichen Verkäufers als Einzelkämpfer sind passé.

Die Verantwortung der Umsetzung liegt ganz klar bei den Führungskräften. Wenn es im täglichen Miteinander nicht von „oben“ vorgelebt und umgesetzt wird, dann sind die Erfolgschancen relativ gering – ähnlich dem Effekt der erneuten Gewichtszunahme nach einer hart-disziplinierten Diät und normalem Essverhalten im Anschluss. Eine einheitliche Vorgehensweise sowie gemeinsame Sprache ermöglichen den Vertriebsleitern, ihr Verkaufsteam zielorientiert zu coachen und so zu unterstützen, dass es den Erfolg einer Verkaufsmöglichkeit wesentlich erhöht. Durch Training werden die Teams besser, die Vertriebseffektivität wird durch Coachings und Verhaltensänderungen gesteigert. Dadurch sind die Teams in der Lage, konkrete Ergebnisse zu erzielen. Die Bereitschaft einen Vertriebswandel zu betreiben muss jedoch im Unternehmenskern geschehen. Ein gewisser Kulturwandel zur Ausrichtung eines kundenfokussierten Unternehmens bleibt nicht aus.



Alexandra Siebert-Herzig, Unternehmensberaterin für die Bereiche Projekte, Vertrieb und Strategisches Marketing

(Fotos: ASH)



Über ash Projekte:

Als Unternehmensberaterin für die Bereiche Projekte, Vertrieb und Strategisches Marketing, unterstützt Alexandra Siebert-Herzig Unternehmen im internationalen Umfeld bei der Umsetzung von Projekten im Marketing und Vertrieb. Die erfolgreiche Transformation zur kundenfokussierten Ausrichtung begleitet sie als zertifizierte Projektleiterin, fungiert als Sprungbrett zu neuen nationalen sowie internationalen Märkten und hilft bei der effektiven Implementierung von Strategien. Im Zeitverlauf hat sie sich zur Vertriebsspezialistin weiterentwickelt: unter Mitwirkung der strukturierten Miller Heiman Vertriebsprozessmethodik begleitet sie als Beraterin, Trainerin und Coach systemische Veränderungsprozesse bei Unternehmen im B2B Umfeld. ▶ www.ash-projekte.de

Über Miller Heiman - The Sales Performance Company

Miller Heiman unterstützt weltweit Vertriebsorganisationen und -Mitarbeiter, Vertriebsstrategien und -Prozesse sowie Verkaufskompetenzen zu entwickeln, um erfolgreich auf anspruchsvollen Märkten zu konkurrieren und umsatzträchtige B2B Verkaufsabschlüsse in komplexen Verkaufsprozessen zu gewinnen. Unser erklärtes Ziel ist es, Ihnen dabei zu helfen, kontinuierlich Verkaufsprojekte zu gewinnen und erfolgreich abzuschließen. Niemand kennt das Vertriebsgeschäft besser als wir. Wir sind weltweit führend im Bereich Vertriebsberatung und Training. Mit Niederlassungen in den Vereinigten Staaten, Großbritannien, Deutschland und Australien bietet Miller Heiman Vertriebsprogramme weltweit in mehr als 20 Sprachen an. ▶ www.millerheiman.com

Schulinformationstag und Weihnachtsmarkt im Internat Schloss Varenholz

Am Sonntag, den 14. Dezember 2014 veranstaltet das Internat Schloss Varenholz in der Zeit von 12.00 bis 17.00 Uhr einen Schulinformationstag, zu dem alle interessierten Eltern gemeinsam mit ihren Kindern herzlich eingeladen sind.





Oben: 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.

Unten: In die Real- und Sekundarschule Schloss Varenholz können sowohl Schülerinnen und Schüler mit Sonder-, Haupt- und Realschulqualifikation, als auch mit einer Empfehlung für das Gymnasium aufgenommen werden.

(Fotos: Schloss Varenholz)

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 in Ganztagsform, mögliche Schullaufbahnen sowie über das Leben im Internat.

In einer zentralen Veranstaltung um 14.00 Uhr stellt die Schul- und Internatsleitung in kompakter Form das pädagogische Gesamtkonzept von Schloss Varenholz vor. Darüber hinaus haben Eltern die Gelegenheit, zwischen 13.00 und 15.00 Uhr an drei unterschiedlichen Diskussions- und Beratungsforen teilzunehmen, in denen Schwerpunktthemen der pädagogischen Arbeit auf Schloss Varenholz noch einmal im Detail präsentiert und anschließend gemeinsam diskutiert werden können. Während die Internatskinder und -jugendlichen 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 der fast ausschließlich Internatsschüler/-innen beschult werden. Die staatlich genehmigte Ersatzschule in Ganztagsform arbeitet mit einem passgenauen schul- und erziehungspädagogischen Konzept, von dem besonders Kinder und Jugendliche mit ADHS, Teilleistungsschwächen oder sonstigen Lern- und Leistungsdefiziten profitieren. Dem Inklusionsgedanken folgend können in die Varenholzer Privatschule je nach Eignung auch Förderschülerinnen und -schüler mit dem Förderschwerpunkt LES (Lernen, emotionale und soziale Entwicklung, Sprache) in die Klassen 5 bis 10 aufgenommen und intensiv gefördert werden.

▶ www.schloss-varenholz.de

Entspannt zur Mitarbeitergesundheit

Stressabbau ist Teil des Betrieblichen Gesundheitsmanagements.

Eine aktuelle Studie der Techniker Krankenkasse (TK) verdeutlicht die Notwendigkeit für deutsche Unternehmen, ein Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) zu implementieren. Fast sechs von zehn Deutschen empfinden danach ihr Leben als stressig – jeder Fünfte steht sogar unter Dauerdruck. Höchste Zeit, gegenzusteuern!

HR wird aktiv

Nach der Stressstudie „Bleib locker, Deutschland!“, die am 30.10.2013 vorgestellt wurde, und deren Ergebnisse vorhergehende Erhebungen stützen, zeigen sich HRManager zunehmend aktiv. Sie loten Maßnahmen zur Stressprävention aus und gießen sie in ein Gesamtkonzept zum BGM. Dieses besteht aus drei Säulen:

- Entspannung
- Bewegung
- Ernährung

Dadurch ergibt sich eine Win-win-Situation für Arbeitnehmer und Arbeitgeber: Mitarbeiter profitieren durch eine verbesserte Gesundheit und eine gesteigerte Arbeitsmotivation. Unternehmen freuen sich auch über eine sinkende Zahl von Krankschreibungen und damit verbunden über sinkende Kosten. Audiovisuelle Entspannungssysteme – auch im Verbund mit Massagesesseln – kommen in diesem Zusammenhang seit Jahren zum Einsatz. Sie decken den Baustein Entspannung im Rahmen des BGM ab. Licht, Ton und Berührung können effektiv bei der Stressreduktion und Konzentrationssteigerung unterstützen.

Die Relevanz von Entspannung am Arbeitsplatz ist nicht nur durch die Ergebnisse der TK-Studie deutlich erkennbar. Immer kürzere Terminvorgaben und immer dichtere Abläufe sind zu bewältigen, mit immer weniger Personal und oft mit strengen Kosteneinsparvorgaben. Es kommt auf Schnelligkeit, Flexibilität und Mobilität an und auf die Fähigkeit mit ständigen Veränderungen, hohem Leistungsdruck und einer Flut von E-Mails umzugehen. Den deutlichen Anstieg psychischer Erkrankungen in den letzten 10 Jahren interpretieren Fachleuten als Folge dieser Veränderung der Arbeitswelt. Der berufliche Stress als Reaktion auf diese Intensivierung wird noch weiter zunehmen, das bestätigen 2/3 der Befragten in einer Umfrage der Europäischen Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz in 2012.

Audiovisuelle Entspannung als Lösung?

Dem können verschiedene Systeme entgegenwirken. Neben der Stressprävention lassen sich mehrere sogenannte weiche Faktoren dafür anführen, auch audiovisuelle Entspannung im Rahmen des BGMs näher in Betracht zu ziehen. Ein gewichtiger ist die Tatsache, dass man subjektiv „komplett abschalten“ kann. Dabei startet zunächst eine einführende Shiatsu-Massage, die Rücken, Po, Waden und Füße massiert. Dann folgt eine audiovisuelle Licht- und Tonentspannung über Brille und Kopfhörer, woran sich eine Massage des Nackens anschließt und das jeweilige Programm beendet. Unmittelbare Wirkungen sind sofortiger Stressabbau sowie tiefe Entspannung schon





(Fotos: Brainlight)

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





(Fotos: Brainlight)

nach zehn Minuten. Diese können Ersatz für zwei Stunden Schlaf bieten. Bereits bei mittelfristiger Anwendung stellen sich mehr Ruhe und Gelassenheit im Alltag ein. Bessere Leistungen und ein gesteigertes Wohlbefinden gehen damit einher.

Effiziente Arbeitspausen

Eine weitere Studie, in der u. a. audiovisuelle Entspannungssysteme Studiengegenstand sind, ist eine Erhebung der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg vom Sommer bis Herbst 2012. Darin wird die effektive Erholung in Arbeitspausen untersucht. Zusammen mit dem wissenschaftlichen Mitarbeiter Argang Ghadiri wollte Studienleiter Theo Peters herausfinden, wie sich die Pausengestaltung auf Konzentrationsfähigkeit und Entspannung auswirkt. Dazu unterzogen Peters und Ghadiri die Probanden nach zweistündiger Arbeitsphase einem Konzentrationstest. Daran schloss sich ein EEG an, womit die neurophysiologischen Gehirnaktivitäten gemessen wurden. Eine zufällige Zuteilung zwischen verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten entschied über die folgende Pause. Zur Wahl stand ein Brainfood-Buffet mit frischen Fruchtsäften oder eine normale Pause „wie immer“. Ferner stand ein Standboxsack für ein dreiminütiges Kurzzeitboxen bereit oder ein audiovisuelles Entspannungssystem mit Massage für eine zehnminütige Entspannung. Neben dem Konzentrationstest führten die beiden Studienleiter auch das EEG erneut durch. „Wir wollten feststellen, wie sich die Pausengestaltung auf die Gehirnaktivität auswirkt und ob die Probanden hinterher intellektuell leistungsfähiger waren als zuvor.“

Es nahmen 80 Probanden an der Erhebung teil. Nach der Geräte-Anwendung steigerte sich die Konzentration bei den jeweiligen Probanden um durchschnittlich 24 %. Die Entspannung nahm um überdurchschnittliche 79 % zu. Außerdem steigerte sich die Leistungsfähigkeit um 19 % – der Spitzenwert unter den Pausentätigkeiten.

Return on Invest stresspräventiver Maßnahmen

Relativ neu sind die Ergebnisse einer Erhebung, mit der die brainLight GmbH das Marktforschungsinstitut EuPD Research beauftragte. Belegt wurde darin der Return on Invest von Entspannungsmaßnahmen im Rahmen des BGM. Dieser galt lange Zeit als umstritten. Es war nicht klar, ob sich Investitionen in die eingeleiteten Schritte rechnen.

Als Fazit lassen sich sowohl im Hinblick auf die Gesundheit als auch auf die Leistungsfähigkeit leichte bis mittelstarke Verbesserungen feststellen. Am stärksten waren sie im Bereich der Rückengesundheit, der inneren Ausgeglichenheit und der Konzentrationsfähigkeit zu verzeichnen.

Fazit

Entspannungssysteme bieten eine ganze Palette an Einsatzmöglichkeiten. Im BGM gewinnen sie zunehmend an Bedeutung, da sich damit dem Stress vorbeugen lässt, der Hauptentstehungsgrund für psychische Erkrankungen am Arbeitsplatz ist.

▶ www.brainlight.de





Eine Idee voraus!

Unternehmenskommunikation einzigartig und zielgerichtet.

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

Chancen nutzen durch Leadershipprogramme



Weiterbildungen am Institut für Duale Studiengänge der Hochschule Osnabrück fördern bereichsübergreifendes Denken von Mitarbeitern in technischen Bereichen.

Wissen ist eines der wichtigsten Differenzierungsmerkmale der heutigen Zeit – das gilt für Mitarbeiter und Unternehmen gleichermaßen. Denn nur wer sein Wissen kontinuierlich erweitert, bleibt innovativ und konkurrenzfähig. Aus diesem Grund kommt gezielten Weiterbildungen eine hohe Bedeutung zu, insbesondere für Fach- und Führungskräfte. Speziell für diese Zielgruppe bietet das Institut für Duale Studiengänge eine berufsintegrierende Qualifizierung an, die sowohl eine fachliche Weiterbildung als auch eine Qualifizierung im Bereich der Personalführungskompetenzen beinhaltet. Es werden vier verschiedene Programme zur Qualifizierung angeboten:

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. Das Programm ermöglicht den Teilnehmern, das erlangte betriebswirtschaftliche Wissen in ihren Arbeitskontext zu integrieren, neue Gestaltungsmöglichkeiten zu entdecken und stärker an der Unternehmensplanung auszurichten. Zudem fördert das betriebswirtschaftliche Hintergrundwissen das bereichsübergreifende Denken durch das bessere Verständnis der abteilungsspezifischen Belange und ermöglicht eine leichtere Kommunikation zu Kollegen aus anderen Bereichen, wie z.B. dem Controlling.

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, z.B. im betriebswirtschaftlichen Bereich, 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 Theorie 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 lassen sich gut mit der Tätigkeit im Betrieb verknüpfen. So erstrecken sich alle Leadershipprogramme 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.

Eine weitere Besonderheit der Programme ist die Möglichkeit zur Anerkennung der Leadershipprogramme auf Module ausgewählter Studiengänge.
Bereits im Januar nächsten Jahres wird das Programm Businessmanagement starten. Auch die anderen Leadershipprogramme für Berufstätige: Projektmanagement, Controlling and Finance und Personalmanagement werden im kommenden Jahr anngeboten.

Bei Fragen zu den Programmen, zu genauen Terminen oder zur Anmeldung, wenden Sie sich gerne an die Ansprechpartnerin Frau Biedendieck unter j.biedendieck@hs-osnabrueck.de oder telefonisch unter 0591- 800 98 733.

pietig
...fördert, lagert, hebt und schützt mit Konzept
www.pietig-lagertechnik.de

www.ids.hs-osnabrueck.de

lindahl
DIENSTLEISTUNGEN
God Jul
Frohe Weihnachten
Merry Christmas
Joyeux Noel
Feliz Navidad
Buon Natale
www.lindahl-personal.de
Fon: 05241/212 67 - 0
Fax: 05241/212 67-16
e-mail: dispo@lindahl.nl
Kaiserstr. 23 · 33330 Gütersloh



ALFONS LANGE
VERTRIEBSLEITER
JANSON & EVEN IN PADERBORN
(FOTO: JANSON & EVEN)

Kostenkontrolle durch intelligente Druckersteuerung

ES IST EIGENTLICH EIN WIDERSPRUCH IN SICH: TROTZ ZUNEHMENDER DIGITALISIERUNG SINKEN DIE DRUCKKOSTEN NICHT, SONDERN WACHSEN WEITER

Oft liegt der Grund darin, dass die technische Ausstattung nicht an die neuen Strukturen der Büro-Organisation angepasst wird. Gefragt ist also ein Druckmanagement, das alle Aspekte der Bürokommunikation im Griff behält und Optimierungs- und Einsparpotenziale erkennt und profitabel nutzt.

Das Zauberwort heißt Managed Print Service (MPS). Wegbereiter dieses ganzheitlichen Ansatzes in OWL ist Janson & Even. Schon seit über 30 Jahren beschäftigt sich das ostwestfälische Unternehmen mit allem rund um Druck und moderner Bürokommunikation.

Für Alfons Lange, Vertriebsleiter Janson & Even in Paderborn, beginnt jeder MPS-Prozess mit einer detaillierten Ist-Aufnahme. „Wir verstehen ein Unternehmen in seiner Gesamtheit. Dabei analysieren wir nicht nur die bestehende Gerätelandschaft, sondern untersuchen auch die Geschäftsprozesse im Unternehmen. Mit dieser ganzheitlichen Sichtweise eröffnen sich zahlreiche Möglichkeiten.“ Die Unternehmen erhalten Klarheit über die tatsächlichen Kosten und die Rentabilität ihrer Infrastruktur in der Büroorganisation.

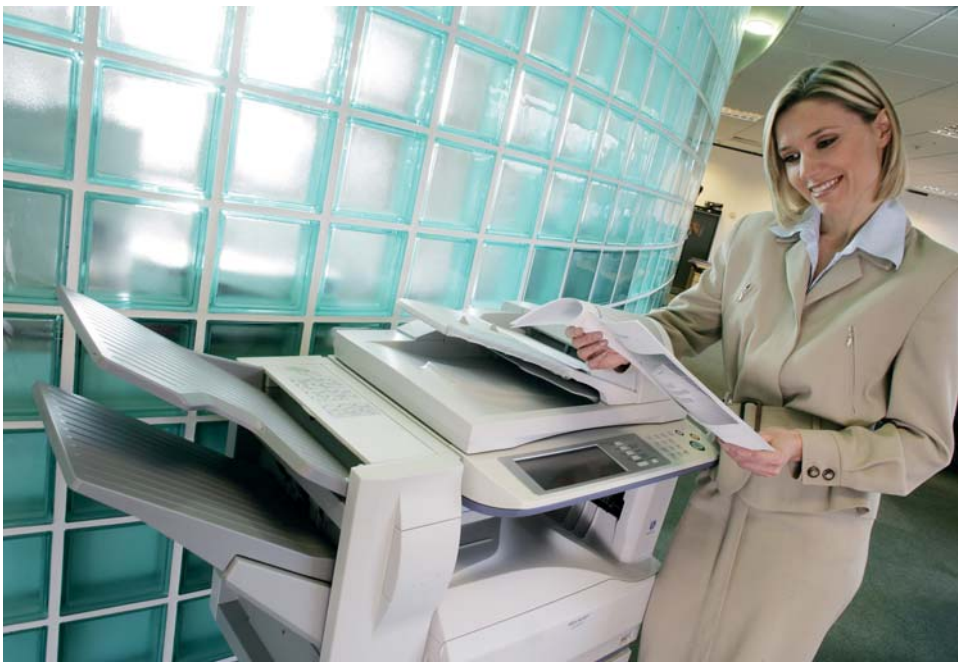
Die Individualität des Angebots steht dabei immer im Vordergrund: „Jedes Unternehmen ist anders. Und so sehen unsere Konzepte auch aus, immer auf die jeweiligen Gegebenheiten zugeschnitten“, betont Stefan Fischer, Beratung & Vertrieb Office-Lösungen in Paderborn. Nur in einem sind alle Konzepte gleich: „Unsere Lösungsvorschläge orientieren sich immer an dem Ziel: Kostensenkung und gleichzeitig die Prozesse in der Bürokommunikation zu optimieren.“

Fleet Management: Alle Geräte im Blick

Auch nachdem Geräte installiert sind, kümmert sich Janson & Even intensiv um seine Kunden. Damit sich Unternehmen ganz auf ihre eigentlichen Aufgaben konzentrieren können, bietet Janson & Even das sogenannte Fleet Management an. „So haben wir einen laufenden Überblick über die Druck- und Kopiersysteme in einem Unternehmen und sorgen zum Beispiel rechtzeitig für die Lieferung von Verbrauchsmaterialien wie Papier

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

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



UNTEN:
STEFAN FISCHER
BERATUNG & VERTRIEB
OFFICE-LÖSUNGEN
JANSON & EVEN IN PADERBORN
(FOTOS: JANSON & EVEN)



und Toner“, erklärt Stefan Fischer. Über Datenleitungen lässt sich auch der Betriebszustand jedes Geräts überprüfen, um Wartungen und Reparaturdiagnosen durchzuführen. Maßgeblich ist aber ein weiterer Vorteil des Fleet Managements: Durch die kontinuierliche Betrachtung der gesamten Systemlandschaft können die Experten von Janson & Even sofort Änderungen in Abteilungen oder neue Prozesse erkennen und die erforderlichen Leistungen und Kapazitäten in der Systemlandschaft abbilden.

Kostenkontrolle durch Zugriffsrechte

Eine weitere Möglichkeit, Kosten zu überwachen ist das sogenannte Accounting. Frei definierbare Zugriffsrechte, die sich an den internen Arbeitsabläufen orientieren, lassen sich damit für jeden Nutzer festlegen: Zum Beispiel Art und Anzahl von Kopien und Drucken innerhalb eines Abrechnungszeitraums oder die Erlaubnis für Farbdrucke. Angesichts der ausgefeilten Methoden des „Managed Print Service“, die Janson & Even anbietet, können noch viele Unternehmen erkennen, „dass sie Potenzial zur Kostensenkung und Prozessoptimierung haben“, ist sich Alfons Lange sicher.

▶ www.janson-even.de

Jetzt kostenlosen Beratungstermin vereinbaren

LEISTUNGSSTARK BIS INS KLEINSTE DETAIL

Ihr Partner für IT-Security in Ostwestfalen-Lippe

- Firewall
- VPN
- Anti-Spam, Anti-Virus, Anti-Spyware
- Verschlüsselung
- Mobile Security
- Endpoint Security

FORTINET GOLD PARTNER

Erfahren Sie mehr über unser Portfolio und aktuelle Angebote unter www.brekom.de

BREKOM GmbH
Niederlassung Paderborn
Telefon 05251 54644-0
vertrieb@brekom.de
www.brekom.de

BREKOM



BEISPIEL EINER ATTRAKTIVEN RAUMBEGRÜNUNG
(FOTO: ENGEL & ENGELKE RAUMBEGRÜNER GMBH)

Stresskiller Grünpflanze

SCHÖNE, GRÜNE UND GEPFLEGTE PFLANZEN SIND WAHRE STRESSKILLER

Sie sind gut für die Gesundheit, schaffen eine Wohlfühlatmosphäre im Büro und steigern das allgemeine Wohlbefinden. Gepflegte Grünpflanzen verschönern außerdem den Arbeitsplatz und beleben die Optik des Raums. Stehen noch dazu keine Bäume draußen vor den Fenstern, vermitteln sie ein Gefühl von lebendiger Natur. Der neusten Studie der ManpowerGroup Deutschland zufolge motivieren grüne, schöne Pflanzen am Arbeitsplatz sogar mehr als Koffein.

Die Gesundheit wird gefördert, indem beispielsweise die Luftfeuchtigkeit erhöht oder Formaldehyd aus der Luft gefiltert wird. In Großraumbüros dämpfen die Pflanzen den Schall, dazu tragen insbesondere die vertikalen Pflanzenwände bei. Durch die natürliche Erhöhung der Luftfeuchtigkeit werden trockene Augen durch langes Arbeiten am PC verhindert. Gerade im Winter tragen Büropflanzen zu einer Verbesserung des Raumklimas bei. Das natürliche Grün der Pflanzen wirkt harmonisierend und ausgleichend. Grün selbst ist eine neutrale Farbe, welche überall sehr gut hinpasst. Durch das farblich abgestimmte Zusammenspiel von Gefäßen und Pflanzen lassen sich besondere Betonungen setzen, die die Schönheit des Raumes zusätzlich unterstreichen. Für einen kreativen und motivierenden Arbeitsplatz dürfen in Bürogebäuden daher keine Pflanzen fehlen. Gewächse im Raum schaffen eine entspannende Atmosphäre und bringen eine natürliche Oase in den Büroalltag.

Pflanzen können also noch mehr viel mehr als nur schön und dekorativ auszusehen. Auch Christian Engelke, Geschäftsführer von Engel und Engelke Raumbegrünung GmbH meint dazu, dass „schöne Pflanzen die Motivation fördern, die Produktivität erhöhen und so zum täglichen Wohlbefinden beitragen“. Als Wandelemente bepflanzt dienen sie als Raumteiler oder Wandverblendungen. Zurzeit ganz besonders im Trend sind die vertikalen Begrünungen. Sie sorgt mit den vielen Pflanzen für ein angenehmeres Behagen in Büroräumen und bieten ein gänzlich anderes Bild im Raum. Pflanzenwände können als Raumteiler dienen oder als dekorativer Blickfang. Insbesondere im Eingangsbereich sind solche Wände der Hingucker.

Zertifizierte Raumbegrüner helfen hier in vielerlei Art und Weise, von der Pflanzen- und Gefäßauswahl bis hin zur regelmäßig wiederkehrenden, fachmännischen Pflanzenpflege, die grünen Kollegen lange schön und gesund zu erhalten. Farbliche und in der Form passende Gefäße tragen zusätzlich zur Auflockerung und Verschönerung der Räumlichkeiten bei. In den Firmenfarben gewählt, sind sie ein weiteres geschickt platziertes Marketinginstrument.

Pflanzen-Oasen am Arbeitsplatz sind tagsüber schöne Alternativen zur freien Natur und bringen natürliche Lebendigkeit in die Gebäude. Weitere Informationen zum Thema Büro- und Innenraumbegrünung finden Sie auch unter

▶ www.raumbegruenung-owl.de

Noch viel Luft nach oben

PRÄZISIONSTEILE-HERSTELLER PRECITEC HAT DAS GEWATEC-ERP MIT CAQ, BDE/MDE UND FERTIGUNGSLEITSTAND EINGEFÜHRT



TORSTEN FIZIA
QUALITÄTSMANAGEMENT-BEAUFTRAGTER
PRECITEC
(FOTO: PRECITEC)

Der Dreh- und Frästeilespezialist PreciTec kam aufgrund seines starken Wachstums mit einer Fertigungssteuerung auf Basis von Officetools nicht mehr zurecht. Heute steuert das Start-up mit der Branchen-Komplettlösung für Präzisionsteile von Gewatec die Fertigungsabläufe und die Qualität. Dabei wird betriebswirtschaftliches Denken mit großer Transparenz im gesamten Unternehmen gefördert.

Die PreciTec GmbH in Lemgo fertigt mit 60 Mitarbeitern anspruchsvolle Präzisions-Dreh- und Frästeile für z.B. die Medizintechnik, die Luft- und Raumfahrt, den Industrie- und Maschinenbau, die Feinmechanik und Optik oder im Automotivebereich für Speziallösungen wie Sport- und Rennwagen. Begonnen hatte Firmengründer Dirk Schwichtenberg 2002 mit einem Mitarbieter und zwei Maschinen in einer 200 qm großen Ecke einer Kunststoffspritzerei in Untermiete. Schritt für Schritt wurde die gesamte Halle belegt. Dann 2006 der Wechsel in eigene Produktionsräume und als 2010 wieder ‚alles aus den Nähten platzte' wurde schließlich das heutige Gebäude erworben.

Einer der Gründe für das rasante Wachstum war neben dem ausgeprägten Unternehmergeist des Gründers ohne Frage die Konzentration auf Qualitätsteile und das ‚Besondere' (Unternehmensgrundsatz: ALLES... außer Norm!). Schwichtenberg: „Wir fertigen Teile aus (fast) jedem Werkstoff. Gerade auch im Luftfahrtbereich kommen regelmäßig neue Werkstoffe für Teile, die zwar immer leichter, andererseits aber höher belastbar sind und die wir trotzdem mit hoher Genauigkeit fertigen müssen. Mit jedem neuen Werkstoff wachsen wir und sind anschließend in unserem Know-how ein Stück weiter." Der Produktionsdienstleister verarbeitet Werkstoffe, wie z.B. Titan, Tantal, Wolfram oder besondere Werkzeug- und Edelstähle sowie auch Kunststoffe wie PEEK, PTFE oder POM. Zum umfassenden Angebot gehört auch die Konstruktion einer Produktlösung für den Kunden auf dem neuen 3D-CAD/CAM-System, „damit wir auch eine gute Grundlage für die Fertigung haben". Darüber hinaus

05222. 2398501
wellness mobil owl
rundum gesund in
www.wellness-mobil-owl.de

• mobile Büromassagen
• mobile Rückenmassagen
• Gymnastik und Rückenschule
• Arbeitsplatzberatung
• Seminare „Gesund im Beruf"
Das wellness mobil kommt zu Ihnen
Holger Helper • Begastraße 13 • 32108 Bad Salzuflen





bietet das Unternehmen alle möglichen Nachbearbeitungen wie Wärmebehandlung, Montierung von Baugruppen, Laser- oder Barcodebeschriftungen, etc.

Schon früh wurde klar, dass eine effektive Erfassung, Auswertung und Steuerung der vielfältigen Informations- und Warenflüsse nur auf der Grundlage aussagekräftiger Zahlen möglich ist. Als 2006 die für diesen Zweck eingesetzten Officetools (Word, Excellisten, selbstprogrammierte Accessdatenbank) an ihre Grenzen stießen und zudem die Zertifizierungen für die Luft- und Raumfahrt- sowie die Medizintechnik anstanden, schauten sich die Verantwortlichen nach einer branchenspezifischen ERP/MES-Lösung um. „Die Zertifizierungen sind für uns wichtige Zugangsvoraussetzungen für diese Märkte und die Zertifizierungsanforderungen, wie z.B. die lückenlose Rückverfolgbarkeit im Schadensfall, lassen sich nur mit einem guten ERP erfüllen." Die Vision des Geschäftsführers war, ein möglichst alle Funktionen abbildendes, integriertes ERP/MES-System aus einer Hand. Damit habe man eine durchgehende Kommunikation auf einer einheitlichen Datenbasis, vermeide Zuständigkeitsdiskussionen bei Problemen zwischen verschiedenen Systemanbietern und habe bei Updates keine kostenintensiven Schnittstellenanpassungen zu bewältigen.

Die angestrebte durchgängige Komplettlösung war einer der Gründe für das ERP/MES-System für Präzisionsteilehersteller von Gewatec. Weiter ausschlaggebend waren neben der Empfehlung eines Maschinenbauers, der den Namen Gewatec erst ins Spiel gebracht hatte, speziell auch einzelne Module wie die Personalzeiterfassung (PZE), die ausgefeilte CAQ-Lösung, die Office-Schnittstelle und nicht zuletzt auch der Preis sowie die Skalierbarkeit des Systems, um bei künftigem Wachstum nicht das ERP wechseln zu müssen. Letzterer aufgrund des Wachstums im ersten 12-Jahreszyklus ein wichtiger Punkt bei PreciTec.

Da das ERP wenig IT-Ressourcen belegt, wurde es auf Arbeitsstationen im ganzen Unternehmen installiert, zurzeit auf ca. 25 PCs. Es bringe größeren Nutzen, wenn möglichst viele Mitarbeiter einfachen Zugang zum ERP haben. Die Regelung der Concurrent-Lizenzen sorgt dabei dafür, dass die Lizenzgebühren nicht ausufern. Concurrent-Lizenz bedeutet, dass der Kunde nur die Anzahl anschaffen muss, die maximal gleichzeitig genutzt wird, also z.B. 7 PPS-Lizenzen, auch wenn 15 installiert sind. Und da das ERP-System als ein Herzstück des Unternehmens angesehen wird, erklärt Qualitätsmanagement-Beauftragte Torsten Fizia, habe es jetzt einen eigenen Server bekommen. „Damit können Serverausfall oder andere externe Störungseinflüsse besser aufgefangen werden. Denn wenn das ERP steht, ist in der Fertigung erst mal Feierabend."

Dirk Schwichtenberg zeigt sich zufrieden: „Abgesehen davon, dass wir ohne ERP nicht mehr zurechtkämen, sind die von Gewatec versprochenen 15 Prozent Produktivitätszuwachs sicher zu erreichen." Die Übersicht über die Fertigung sei ‚Gold wert'. Aber auch die Tatsache, das Gewatec keine Kunde-Lieferanten-Beziehung, sodern ein partnerschaftliches Verhältnis pflege, gebe einem aufstrebenden jungen Unternehmen wie PreciTec eine große Sicherheit für die Zukunft. Die nächsten ERP-Schritte werden eine noch intensivere Nutzung der vorhandenen Möglichkeiten der Software sein, wie die geplante komplette Einrichtung des Produktionsmittel-Managements. Denn der jetzige Nutzungsgrad über das Gesamtsystem gesehen, liege bei geschätzten 50 bis 60 Prozent. „Also, noch viel Luft nach oben," so der Geschäftsführer.

Autor: Eduard Rüsing,
freier Fachjournalist in Karlsruhe

- www.gewatec.com
- www.preci-tec.de

Leben und Arbeiten
Sie doch im Grünen!
GRÜN und RAUM
•Erd-undHydrokultur
•Beratung•Planung
•Ausführung•Pflege
Creative
Innenraumbegrünung
Floristmeisterin
Annette Brinkmann
Tel: 05231 / 46 44 22
Mobil: 0172 / 630 77 97
info@gruenundraum.com
www.gruenundraum.com

Büromassage ist eine betriebliche Notwendigkeit

STARKER KÖRPERBAU UND HOHE MUSKELKRAFT WAR NACH DER KRIEGSZEIT IN DEUTSCHLAND, IN DER ARBEITSWELT WICHTIG, UM DIE SCHWERE AUFBAU ARBEIT MEISTERN ZU KÖNNEN



HOLGER HELPER MIT SEINEM WELLNESS MOBIL OWL
(FOTO: HOLGER HELPER)

Heute ist viel Fachwissen und hohe Konzentrationsfähigkeit wichtig, um die vielen Informationen am Arbeitsplatz schnell verarbeiten zu können. Mangelnde Bewegung und das ständige Sitzen vorm PC sorgt für mangelnde Durchblutung. Bei hochkonzentriertes arbeiten neigen wir dazu (Reflexartig) die Schulter hoch- oder nach vorne zu ziehen. Das führt zu Verspannungen im Schulter-Nackenbereich. Stress und ständiges ärgern sorgt für Anspannungen in der Halsmuskulatur. Aus langfristige verspannte Muskulatur entwickeln sich Schmerzareale, und diese wiederum führen zu Schmerzweiterleitungen: Kopfschmerzen, Kribbel Gefühl in den Fingern, Spannungsschmerz im Gehirn, Druckgefühl hinterm Auge sind nur einige dieser klassischen Symptome.

Diese Beschwerdebilder sind nicht für Ihre Beschäftigten unangenehm, sondern auch schädlich für Ihr Unternehmen. Mangelnde Konzentrationsfähigkeit = mangelnde Arbeitsleistungsfähigkeit und Erhöhung der Arbeitsausfälle schaden ihrer Wirtschaftlichkeit und ihrer Produktivität. Massagen am Arbeitsplatz sind mit der BGM Maßnahme, wie Sie die berufsbedingten Muskelverspannungen ihrer Beschäftigten lindern, die Durchblutung jedes einzelnen Mitarbeiters zum Gehirn fördern und somit die Arbeitsleistung in Ihrer Firma erhöhen können.

Für eine Beratung und Betreuung über ASS & BGM-Maßnahmen am Arbeitsplatz wenden Sie sich bitte an Tel. Nr. 0172-5292350 oder per Mail an info@holgerhelper.de.

▸ www.wellness-mobil-owl.de

Wer beim Drucken sparen will, braucht keinen Druck. Sondern Service, der entlastet.

Wirtschaftliche Druckkosten mit MPS:
Mit den Managed Print Services von Janson & Even sparen Sie erhebliche Teile Ihrer bisherigen Druckkosten. Wie Sie Ihre Prozesse mit intelligentem Fleet Management und durchdachtem Outsourcing optimieren und gleichzeitig die Kosten senken, erfahren Sie direkt bei Ihren Spezialisten von Janson & Even.
Rufen Sie an: **0 52 51/14 41-0**



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

Janson & Even
Office- & IT-Lösungen

Janson & Even GmbH · Pagendarmweg 9-11 · 33100 Paderborn



(FOTOGRAFIN: JULIA KOBERT)

Knackpunkt Vertrauen

STEIGENDE ANFORDERUNGEN AN DIE DATENSICHERHEIT HEMMEN DIE DIGITALISIERUNG IM MITTELSTAND

Digitalisierung findet in fast allen Bereichen von Unternehmen statt: Von der normalen Geschäftskorrespondenz über Auftragsabwicklung bis hin zu Rechnungen wird mittlerweile vieles elektronisch abgewickelt. Kundenverwaltung (CRM), logistische Abläufe, Qualitätssicherung; viele Unternehmen nutzen bereits die Vorteile der digitalen Welt. Doch der Mittelstand tut sich bei diesem Thema weiterhin schwer.

Gerade in kleinen und mittelständischen Unternehmen stagniert die Digitalisierung. Gut ein Drittel des Mittelstandes sieht für sich keinen Mehrwert in den neuen Informationstechnologien, wie das Marktforschungsinstitut GfK Enigma in Wiesbaden kürzlich in einer Studie für die DZ Bank herausfand. Zwar erkennen fast alle befragten Unternehmen die Chancen, die die Digitalisierung der Arbeitsprozesse mit sich bringen kann, aber der Handlungsdruck, so Stefan Zeidler von der DZ Bank, scheint aufgrund der guten wirtschaftlichen Lage für den Mittelstand eher gering. Stattdessen rufen die steigenden Anforderungen an die Datensicherheit sowie die zunehmende Abhängigkeit von der IT große Bedenken hervor. 90 Prozent der mittelständischen Unternehmen sorgen sich um die Sicherheit ihrer Unternehmensdaten.

„Die vernetzte digitale Welt um uns herum entwickelt sich rasant. Mit den aktuellen Entwicklungen Schritt zu halten, etwa beim Datenschutz oder auch den Anschluss an den digitalen Fortschritt nicht zu verlieren, fällt vielen schwer“, beurteilt Michael Schnaider, Geschäftsführer der it.emsland, die aktuelle Situation. „Auch die von uns zuletzt durchgeführte IT-Klima-Studie in der Region Emsland zeigt, dass sich Unternehmen besonders im Bereich IT-Sicherheit mehr Beratung und Hilfestellung wünschen.“ Seit über zehn Jahren bietet die it.emsland anbieterneutrale Informationsveranstaltungen für kleine und mittelständische Unternehmen an, um sie in ihrem Digitalisierungsprozess zu unterstützen. Die neu aufgelegte IT-Klima-Studie soll Aufschluss geben, wie Vertrauen für die Digitalisierung gewonnen werden kann.

▶ www.it-emsland.de

AS Bürogestaltung

QUALITY OFFICE Consultant

Andreas Schröder

Arbeitsgestalter
Geprüfter Büroeinrichter (zbb)

Lindenkamp 5 • 32584 Löhne

Büro- und Objekteinrichtungen

Tel. 0151-50725329
Fax 0322 232 143 01
AS-Buerogestaltung@t-online.de



Gesund und erfolgreich arbeiten im Büro

Ziel meiner Büroplanung:

- **Gesundheit der Mitarbeiter fördern**
- **Leistungsfähigkeit verbessern**
- **Wirtschaftlichkeit im Büro**



BÜROPFLANZEN ALS DESIGNOBJEKT UND FÜR GESUNDES RAUMKLIMA

(FOTO: THE GREEN LIFESTYLE)

Pflanzenpflege und -sanierung

GEPFLEGTE PFLANZEN ALS „GRÜNE VISITENKARTE“

VERMITTELN EIN POSITIVES FIRMENIMAGE UND WOHLFÜHLKLIMA

BEI MITARBEITERN, KUNDEN UND BESUCHERN

Studien belegen, dass Pflanzen am Arbeitsplatz eine positive Auswirkung auf das Arbeitsklima haben und die Leistungsbereitschaft von Mitarbeitern verbessert wird. Die Bedeutung ist inzwischen auch den Arbeitgebern bekannt. Immer mehr Unternehmen aus Wirtschaft und öffentlichen Bereichen schaffen sich daher Begrünungen an. Doch mit der Anschaffung alleine ist es nicht getan.

Nach Umsetzung eines Begrünungskonzeptes geht es neben einer schönen Optik auch um den Werterhalt. Daher ist eine regelmäßige professionelle Pflanzenpflege wichtig. Dabei geht es nicht nur darum, Pflanzen zu gießen. Bei jedem Pflegedurchgang wird nach einer 11-Punkte-Liste gearbeitet, die Floristmeisterin Annette Brinkmann von der Firma GRÜN und RAUM eigens dafür entwickelt hat. Denn nur gesunde frische Pflanzen erfüllen ihre Funktion zur Verbesserung des Raum- und Arbeitsklimas.

Es kommt auch vor, dass man bei einem Neukunden einen bereits bestehenden alten Pflanzenbestand vorfindet, der bis dahin nicht fachkompetent gepflegt wurde. Verstaubte Pflanzen, vermodertes Pflanzsubstrat, vertrocknete Blätter und abgestorbene Pflanzenteile sind kontraproduktiv und machen zudem einen ungepflegten Eindruck.

Durch eine Bestandsaufnahme mit Zustandsanalyse und dem passenden Sanierungskonzept lassen sich einige Pflanzen zu neuem Leben erwecken und erstaunliche Ergebnisse erzielen. Der Kunde ist meistens vom Vorher-Nachher-Effekt begeistert.

Es ist also sinnvoll die Aufgabe der Pflanzenpflege vertrauensvoll in geschulte Hände zu geben, unter anderem auch, um Ressourcen für firmeninterne Aufgaben zu nutzen.

▶ www.gruenundraum.com



Dokumenten-Management ist mehr als nur Archivierung!

EIN DIENSTLEISTER AUS OSNABRÜCK STELLT SICH VOR

RAINER KÖNIG
GESCHÄFTSFÜHRER
VMS - GESELLSCHAFT FÜR ARCHIVIERUNG MBH
(FOTO: VMS)

Die Anforderungen an ein modernes Datenmanagement werden immer komplexer. Längst geht es nicht mehr nur um die reine Archivierung. Die Bereitstellung von Daten und Dokumenten am Arbeitsplatz, der rasante Informationsfluss und die beschleunigte Vorgangsbearbeitung werden immer mehr zu Wettbewerbsfaktoren – auch und insbesondere für den Mittelstand.

Um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein, benötigen Sie Systeme, die den problemlosen und schnellen Zugriff auf Ihre wichtigsten Unternehmensdaten ermöglichen, gerade in Bezug auf die unterschiedlichen Datentypen, die im Archiv abgelegt werden.

Wir, das Team der VMS in Osnabrück, verstehen es als unsere Aufgabe, Sie mit den modernen Möglichkeiten des Datenmanagements vertraut zu machen.

Mit der Erfahrung von über 30 Jahren stellen wir unseren Kunden effektive Dienstleistungen und Geräte zur Verfügung. Wir begleiten Sie von der Analyse bis zur Systemabnahme. Persönliche Beratung sowie die Entwicklung bedarfsorientierter Lösungen für Ihre Mitarbeiter und die Einbindung der Anwender sind bei uns selbstverständlich. Unkompliziert und leistungsbereit.

Unsere Leistungen:

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

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

▶ www.vms-archiv.com

Guter Stil zahlt sich aus.

Die Volvo S60 und V60 Business Edition Modelle – jetzt 4.390,- Euro Preisvorteil sichern.*





Abb. zeigt Sonderausstattung.

Volvo stellt die Stilfrage: Schwedisches Design, schwedische Qualität und schwedische Sicherheit zu attraktiven Leasingraten – ist das möglich? Nun, bei uns schon: mit dem sportlich designten Volvo V60 oder dem Volvo S60, der perfekten Balance aus Dynamik und Komfort. Beide Modelle bieten in der Business Edition eine umfangreiche Sonderausstattung wie zum Beispiel Sensus Navigationssystem, Einparkhilfe hinten, Sitzheizung vorn. Genießen Sie Stil in allen Facetten. Jetzt bei uns.

Leasingangebot für den Volvo V60 D3 Business Edition, 100 kW (136 PS)

Nettodarlehensbetrag[1)]	**22.289,42,– Euro**	Gesamtbetrag	24.505,76,– Euro
Leasing-Sonderzahlung	0,00,– Euro	**Effektiver Jahreszins**	**3,09 %**
Vertragslaufzeit	48 Monate	**Gebundener Sollzinssatz p.a.**	**3,05 %**
Laufleistung pro Jahr	25.000 km	Überführungskosten	672,27,– Euro

298,- Euro monatliche Leasingrate

Ein Privat-Leasing-Angebot der Volvo Car Financial Services, ein Service der Santander Consumer Leasing GmbH, Santander-Platz 1, 41061 Mönchengladbach, für den Volvo V60 D3 Business Edition, 100 kW (136 PS). Repräsentatives Beispiel: Vorstehende Angaben stellen zugleich das 2/3-Beispiel gem. §6a Abs. 3 PAngV dar. Bonität vorausgesetzt. Gültig bis 30.12.2014.

1) Alle Preise zzgl. Zulassungskosten und 19% MwSt.

Kraftstoffverbrauch kombiniert von 10,2 l/100km - 3,7 l/100km. CO_2-Emissionen kombiniert von 237 g/km - 97 g/km (gem. vorgeschriebenem Messverfahren).

*Preisvorteil gegenüber der unverbindlichen Preisempfehlung des Herstellers zzgl. Überführungskosten gültig bis 30.12.2014.

MARKÖTTER Automobile

Autohaus Markötter GmbH Gütersloh
Auf'm Kampe 1-11 · Tel. (05241) 9504-0
www.markoetter.de



Plug-and-Play-Lösung für das Flottenmanagement

MIT DEM „TELEMATIK COCKPIT" BIETET DIE DOUBLESLASH NET-BUSINESS GMBH AB SOFORT EINE EINFACHE MIETLÖSUNG AN, UM DIE EINSÄTZE VON FAHRZEUGFLOTTEN EFFIZIENTER ZU PLANEN UND ZU STEUERN

Sie richtet sich an Unternehmen, die eine schnelle, flexible und kostengünstige Anwendung suchen, um Echtzeitdaten rund um ihre Fahrzeugflotte im Blick zu haben. Mit der Telematik-Lösung können somit auch Firmen, die über einen kleinen oder mittelgroßen Fuhrpark verfügen, Geschwindigkeit, Aufenthaltsort, Tankfüllung, Kilometer und Routenverlauf erfassen und sich die Informationen in einem geschützten Webportal anzeigen und auswerten lassen. Geeignet ist der webbasierte Service im gleichen Maße für Unternehmen, die bereits über ein System zur Verwaltung ihres Fuhrparks verfügen und dieses um Telematik-Daten ergänzen wollen, sowie für Autowerkstätten und -händler, die ihren Großkunden einen zusätzlichen Flottenmanagement-Service anbieten.

Die Installation der Hardware in die Fahrzeuge ist denkbar einfach und lässt sich in kurzer Zeit bewerkstelligen.

Die Nutzer erhalten von doubleSlash einen Telematik-Adapter, der in die Diagnoseschnittstelle eines Fahrzeugs gesteckt wird. Seit einigen Jahren sind alle Neufahrzeuge mit dieser genormten On Board Diagnose (OBD)-Schnittstelle ausgestattet. Dieser Stecker überträgt mittels einer integrierten Daten-SIM die aktuellen Fahrzeug- und Positionsdaten über einen Server in das Webportal des Kunden. Der Service steht dem Kunden sofort zur Verfügung; ein fester Einbau spezieller Zusatzgeräte ist nicht nötig.

So einfach wie Installation und Betrieb ist auch das Preismodell. Ein Telematik-Adapter – da er nicht fest verbaut ist, kann er je nach Bedarf in unterschiedlichen Fahrzeugen genutzt werden – kostet 34,90 Euro netto pro Monat für den Betrieb innerhalb Deutschlands, 39,90 Euro netto für den Betrieb innerhalb Europas (35 europäische Länder)

Die Gebühr umfasst Hardware, Software und SIM-Datentarif; Einrichtungsgebühren oder andere versteckte Kosten fallen nicht an. Der Adapter ist für den Einsatz in PKW und LKW erhältlich.

„Bei uns steht die Usability und der Sicherheitsaspekt im Vordergrund. Das Telematik Cockpit ist einfach zu bedienen und liefert Firmen Echtzeitdaten, die sie für eine effiziente Planung ihrer Flottenfahrzeuge brauchen – und das alles mittels sicherer Datenübertragung und -auswertung in Echtzeit", sagt Simon Noggler, Business Consultant bei doubleSlash.



Firmen, die das “Telematik Cockpit” einsetzen, können ihre Flotten künftig effizienter betreiben. Zu den Funktionen gehören:

Live Tracking aller Fahrzeuge

Dank Fahrzeugortung und Fahrzeugverfolgung in Echtzeit wissen Fuhrparkverantwortliche jederzeit, wo sich ihre Fahrzeuge befinden bzw. im Einsatz waren. Zudem erhalten Nutzer jederzeit Zugriff auf fahrzeugrelevante Informationen wie Geschwindigkeit, Kilometerstand sowie Kraftstoffverbrauch – über ihren PC, Tablet oder das Smartphone.

Proaktive Wartung

Die frühzeitigen Informationen über Servicetermine ermöglichen die optimale Planung, um die Ausfallzeiten der Flottenfahrzeuge auf ein Minimum zu reduzieren.

Ökonomisches Fahren

Durch die Übermittlung von Verbrauchs- und Drehzahlwerten lässt sich das Fahrverhalten messen. Fahrzeugprofile, die anhand dieser Werte erstellt werden können, optimieren den Verbrauch und den Fahrzeugverschleiß. So wird eine umweltfreundlichere und sicherere Nutzung der Fahrzeugflotte unterstützt. Der Vorteil: Es wird bares Geld gespart, wenn sich der Kraftstoffverbrauch und der Verschleiß des Fahrzeuges reduzieren. Zudem sinken Unfallrisiko und Reparaturkosten.

Geo Fencing

Anwender werden alarmiert, sobald ein Flottenfahrzeug eine definierte Zone verlässt. Auf diese Weise lassen sich die Einhaltung vertraglicher Rahmenvereinbarungen überprüfen und Fahrzeugdiebstähle frühzeitig erkennen.

Online Fahrtenbuch

Eine automatische und lückenlose Dokumentation aller Flottenfahrten machen ein händisch geführtes Fahrtenbuch überflüssig.

Das „Telematik Cockpit“ ist Teil der „Telematik Service Plattform“ von doubleSlash. Bei der Telematik Service Plattform handelt es sich um eine webbasierte Lösung, die es ermöglicht, Zustandsinformationen von Fahrzeugen in Echtzeit zur Verfügung zu stellen. Sie zeichnet sich dadurch aus, dass sie einfach in die bestehende Flottenmanagement-Systemlandschaft integriert werden kann. Neben dem „Telematik Cockpit“ besteht die Telematik Service Plattform aus der „Telematik API“. Sie bietet Softwareherstellern und Unternehmen, die bereits über ein System zur Verwaltung des Fuhrparks verfügen, eine Webschnittstelle (REST API). Über diese können sie Telematik-Daten in ihre Lösung integrieren und somit um Echtzeitdaten und neue Funktionen erweitern.

▶ www.doubleSlash.de



MIT DEM „TELEMATIK COCKPIT“ KÖNNEN SICH FIRMEN MIT GEMISCHTEN FUHRPARKS DATEN ZUR GESCHWINDIGKEIT, AUFENTHALTSORT, TANKFÜLLUNG, KILOMETER UND ROUTENVERLAUF IN EINEM GESCHÜTZTEN WEBPORTAL ANZEIGEN UND AUSWERTEN LASSEN.

(FOTOS: DOUBLESHLASH)

Spedition Logistik Air & Sea Umzüge



Lösungen, die gut ankommen.

www.hartmann-international.de

HARTMANN INTERNATIONAL



VON LINKS:
HANS-JÖRG EGGERT UND SYLVIA GERSONDE
VERKAUF GEWERBLICHE KUNDEN
AUTOHAUS MARKÖTTER

(FOTOS: MARKÖTTER)

Firmenfahrzeuge von Volvo

SICHER, ELEGANT UND ZUVERLÄSSIG

Ein Volvo ist einzigartig. Die Fahrzeuge des schwedischen Automobilherstellers erfreuen sich weltweit eines sehr guten Images, und sind dafür bekannt auch zu halten was sie versprechen. Sie gehören weltweit zu den sichersten Fahrzeugen, sind höchst zuverlässig und robust. Dazu kommt die skandinavische Design-Sprache, die die Hochwertigkeit der Modelle unterstreicht. Fest steht, Volvo wird von Modell zu Modell hochwertiger und dynamischer.

Ein idealer Firmenwagen. Davon sind auch Hans-Jörg Eggert und Sylvia Gersonde überzeugt, die gemeinsam als Team „Vertrieb Großabnehmer“ die Kunden des Autohaus Markötter in Ostwestfalen betreuen. „Die Kernwerte der Marke Volvo entsprechen exakt meinen Wertevorstellungen und deshalb verkaufe ich diese Automobile mit voller Überzeugung“, unterstreicht Hans-Jörg Eggert, der bereits seit April 2000 als Verkäufer für Volvo Neuwagen an gewerbliche Kunden beim Autohaus Markötter tätig ist. Sylvia Gersonde kam vier Jahre später zu Markötter und ist seitdem im positiven Sinne mit dem „Volvo-Virus“ infiziert. „Vorher waren Autos für mich eine Nebensache“, erzählt die gelernte Fremdsprachenkorrespondentin. „Sie mussten einfach nur fahren und mich von A nach B bringen. Das hat sich grundlegend geändert. Seit 2004 gehören Autos und insbesondere Volvos zu meinem täglichen Leben.“

Bei der umfangreichen Produktpalette der Schweden können die beiden Vertriebler aus dem Vollen schöpfen. Denn grundsätzlich hat jedes Modell das Zeug zum Firmenwagen. „Wer es sportlich mag, ist mit dem dynamischen V40 sehr gut bedient“, rät Hans-Jörg Eggert. Der elegante Kompaktwagen ist mit seiner v-förmig konturierten Motorhaube, der ausdrucksstarken Linienführung und den markanten Rückleuchten ein echter Hingucker. Dabei haben die Ingenieure viel innovative Technologie in den V40 gesteckt. Mit dem weltweit ersten serienmäßigen Fußgänger-Airbag ist Volvo führend. Daneben verfügt der neue Volvo V40 über eine Vielzahl an innovativen Fahrerassistenzsystemen wie ein weiterentwickeltes City Safety System und kann mit einem Spurhalte-Assistenten, einem intelligenten Einpark-Assistenten oder auch einer automatischen Verkehrszeichenerkennung ausgerüstet werden. „Damit gehört der V40 zu den sichersten Fahrzeugen weltweit“, betont Sylvia Gersonde. „Und ist dazu noch überaus schick und stylisch.“

In der Kombi-Mittelklasse ist der Volvo V60 die perfekte Symbiose aus Vielseitigkeit und Leistung. „Wer beruflich einen vielseitigen Kombi braucht, aber nicht auf das dynamische Fahrverhalten einer sportlichen Limousine verzichten möchte, liegt mit dem V60 genau richtig“, so Hans-Jörg Eggert. Und der dynamische Fünftürer kommt zudem im sportlichen Look eines Coupés daher. Für Eggert die Alternative zum 3er BMW, Audi A4 oder Modelle der Mercedes C-Klasse.

Und wer etwas anderes als einen klassischen Kombi fahren möchte, für den kommt sicherlich der Volvo XC60 in die engere Wahl. Gerade wurde der kraftvolle SUV vom ADAC-Kundenbarometer als Fahrzeug mit der besten Bewertung gekürt. Der Cross-Over verfügt über das komplette Programm der modernen

STÜCKE
ROHSTOFF-RECYCLING GmbH
Ihr Entsorgungsfachbetrieb
• Akten • Altpapier • Folie

➢ **Entsorger und Vertragspartner von**
• Druckereien · Verlagen · Papier- und Pappenverarbeitern

➢ **Verwertung von**
• allen gängigen Sorten Altpapier · Folien · Holz

➢ **Aktenvernichtung nach BDSG**
• Selbstanlieferung · Abholung in verschließbaren Behältern
• Vernichtung mit Garantie-Erklärung

Buschortstraße 52-54
32107 Bad Salzuflen
Telefon (05221) 70347
Telefax (05221) 759968
info@stuecke-gmbh.de
www.stuecke-gmbh.de







OBEN:
DER NEUE VOLVO V40

VON LINKS:
DER KRAFTVOLLE SUV VOLVO XC60 UND DER VOLVO V60 ALS PERFEKTE SYMBIOSE AUS VIELSEITIGKEIT UND LEISTUNG

Volvo Sicherheits- und Assistenzsysteme und kann optional mit einem innovativen Notbremsassistenten mit automatischer Fußgänger- und Fahrradfahrer-Erkennung ausgestattet werden. Maßstäbe bei Bedienung und Konnektivität setzt das Infotainment-System Sensus Connect, das zahlreiche Internet-Funktionen ins Auto bringt. Daneben ist der XC60 mit dem preisgekrönten City Safety System ausgerüstet, das zur Vermeidung von Auffahrunfällen im Stadtverkehr beiträgt – und zwar serienmäßig. Safety first – das ist Volvo. „Im Innenraum überzeugen die neuen Sportsitze mit einmaligem Komfort und Seitenhalt, wovon Volvo-Kunden geradezu schwärmen“, ergänzt Sylvia Gersonde. „Von den Schultern bis zu den Beinen bieten sie optimalen Seitenhalt. So kommen Geschäftsreisende auch nach einer langen Fahrt entspannt an. Und mit dem möglichen Frontantrieb ist der XC60 auch in Bezug auf Wirtschaftlichkeit und Umweltverträglichkeit ganz vorne.“

Für Firmenkunden, die viel Raum benötigen, ist der Volvo V70 der ideale Kombi. „Für viele Menschen ist er das Synonym für Volvo“, erklärt Hans-Jörg Eggert. „Er bietet Platz für (fast) alles. Der Innenraum ist flexibler und variabler als jemals zuvor, um jede erdenkliche Kombination von Gepäck- und Personentransport zu ermöglichen.“ Und der Fahrspaß kommt natürlich nicht zu kurz. Die kraftvoll-souveräne Leistung überzeugt. Typisch Volvo – er macht in jedem Geschäftsbereich eine gute Figur.

▶ www.Markoetter.de





(FOTOS: LRS24)

Reiseplanung vom Profi spart Zeit und Geld

PERFEKTER FIRMEN-SERVICE: PERSÖNLICHE BETREUUNG PLUS ONLINE-PORTAL



OLIVER BIERBAUM
GESCHÄFTSFÜHRENDER GESELLSCHAFTER
LIPPE-REISESERVICE

(FOTO: LRS24)

Es gibt Dinge, die sollte man einfach den Experten überlassen. Die Pflege der IT-Systeme zum Beispiel. Oder die Planung von Geschäftsreisen. Das spart Zeit und Geld. Oliver Bierbaum, Geschäftsführender Gesellschafter des Lippe-Reiseservice (LRS), kennt das Erfolgsrezept: Persönliche Betreuung, ein internationales Reise-Netzwerk und ein benutzerfreundliches Online-Portal.

Über 80 Prozent des Geschäftsreisevolumens in Deutschland wird von Profis geplant und gebucht. Aber nur 35 Prozent der deutschen Unternehmen greifen auf den Service von Reisebüros zurück. Das hat eine Studie des Deutschen Reise Verbandes ergeben. In vielen klein- bis mittelständigen Unternehmen wird oft der Fachinformatiker zum Reisespezialisten in eigener Sache. „Das ist eine Verschwendung von Ressourcen, denn die meist hochqualifizierten Angestellten sind dann oft über Stunden nicht produktiv. Und dass die Reise am Ende teurer wird als nötig, ist eher die Regel als die Ausnahme“, so Bierbaum. Des Weiteren „lassen sich so weder Geschäftsreiseetats steuern noch Reiserichtlinien verlässlich einhalten“.

Der Inhaber geführte LRS mit seinen vier Reisebüros im Kreis Lippe verfügt über eine eigene Firmendienstabteilung. Hier finden Unternehmen kompetente und engagierte persönliche Beratung statt Telefonhotlines mit Endlosschleifen. Außerdem ist der LRS seit 20 Jahren Lufthansa City Center. Dahinter verbirgt sich ein internationales Netzwerk mit rund 600 Niederlassungen in 82 Ländern. „Von diesem Netzwerk profitieren unsere Geschäftskunden, da sich bei den Kunden trotz bester Planung immer wieder Änderungen ergeben“, erläutert Bierbaum. Ein weltweiter 24-Stunden-Notrufservice gibt Geschäftsreisenden zusätzliche Sicherheit.

Der LRS bietet Firmenkunden eine Reihe attraktiver Dienstleistungen. Dazu gehören neben Flug und Bahn ein Visa-Service, eine ständige Kontrolle des Reisebudgets









sowie eine App, die alle Reisedaten – von der Flugverbindung über die Hotelbuchung bis zum Mietwagen – jederzeit mobil verfügbar macht. „Außerdem führen wir individuelle Flugpreisverhandlungen, wodurch Einsparungen von bis zu 50 Prozent für unsere Kunden generiert werden können“, listet Bierbaum die Vorteile auf.

Bei Dienstreisen mit geringem organisatorischem Aufwand kann auch eine direkte Buchung sinnvoll sein. LRS bietet dafür ein Online-Portal an, das Preisvergleiche ermöglicht, zeitaufwendige Zugriffe auf externe Websites aber überflüssig macht. „Mit LCC-Online lassen sich Vakanzen und Preise in Echtzeit vergleichen. Alle Informationen und Funktionen gibt es auf einer Bildschirmseite. Zwei Klicks reichen in der Regel für eine Buchung von Flug, Hotel und Mietwagen“, zeigt sich Reiseprofi Bierbaum von dem Portal beeindruckt. „Und: LRS richtet das System nicht nur ein, wir überprüfen die Online-Buchungen auch auf Plausibilität, kontrollieren Budgets, sowie Reiserichtlinien und bleiben in Krisensituationen verfügbar. Geschäftsreisen bleiben eben doch eine Sache für Reiseprofis.“

▶ www.LRS24.de

OBEN MITTE:
DAS BUSINESS-TEAM DES LIPPE-REISESERVICE (LRS)

(FOTOS: LRS24)



...mit Sicherheit!

Skyline Express International GmbH
Im Seelenkamp 23-25
D-32791 Lage
Telefon: +49-5232 9997 00
www.skyline-express.de

– Anzeige –

Gefahrgut ist etwas Besonderes.

Zahlreiche Gesetze und Vorschriften existieren um zu gewährleisten, dass diese „gefährliche“ Ware sicher von A nach B kommt. Wir haben uns dabei auf den Transport per Luft und per See spezialisiert. Besonders im Luftverkehr muss der Versender umfangreiche Vorschriften befolgen, die verantwortlichen Personen im Unternehmen schulen lassen und eine hohe Verantwortung, verbunden mit enormen Strafen, über sich ergehen lassen.

Dabei gibt es doch Spezialisten wie Skyline Express International GmbH, hier mitten in Lippe, die Ihnen dieses alles abnehmen können.

Sie können uns unverpackte Gefahrgüter übergeben, nur mit dem erforderlichen Datenblättern der exakten Waren- und Risikobeschreibungen – und wir regeln für Sie alles Andere was nötig ist.

Mit einem exklusiven, äußerst kompetenten Partner, der SF-Gefahrgut Service, erstellen wir für Sie binnen 24 Stunden alle erforderlichen Erklärungen, Formulare für den Transport und für die zolltechnische Ausfuhr, verpacken die Ware in den erforderlichen UN Verpackungseinheiten, erstellen die Label und übernehmen für Sie komplett die Versender Verantwortung... inklusive der gesetzlich erforderliche 24 Stunden Notrufnummer. Können Sie nachts noch ruhig schlafen? Dann kennen Sie unseren Service wahrscheinlich schon..... und wenn Sie meinen, die Kosten dafür sind zu hoch? Dann haben Sie bestimmt noch keinen Gefahrgut Unfall erlebt....

Auch als Unternehmen, welches regelmäßig Gefahrgüter transportieren lässt, lohnt sich unser Service. Sie sparen die jährlichen PK6 Schulungen – mindestens für zwei Mitarbeiter – oft pro Standort – und jeglichen Aufwand immer die richtige UN Verpackung vorrätig zu haben. Das ist für Sie eine „win win“ Situation - **All ways...**



Die Nachfolge im Familienunternehmen ist gesichert

FIRMENGRÜNDER BENEDIKT ZIMMERMANN (77) HAT IM SOMMER 2014 DAS UNTERNEHMEN ZIMMERMANN DATENVERNICHTUNG GMBH SEINER TOCHTER ANNELIE STROMPEN ÜBERGEBEN

OBEN:
ANNELIE STROMPEN
GESCHÄFTSFÜHRENDE GESELLSCHAFTERIN
ZIMMERMANN DATENVERNICHTUNG

UNTEN:
JÖRG BOHN
GESCHÄFTSFÜHRER
ZIMMERMANN DATENVERNICHTUNG
(FOTOS: ZIMMERMANN)



Somit ist der Fortbestand des Unternehmens nach dem Ausscheiden des Gründers gesichert. Ein Großprojekt – die Anschaffung eines neuen Shredders – wurde bereits im Oktober realisiert.

Vor knapp 10 Jahren siedelte sich der Akten- und Datenvernichtungsbetrieb Zimmermann in Münsters Gewerbegebiet Loddenheide an. Nach mehreren Wechseln in der Unternehmensleitung gelang es dem seit 2012 erfolgreich agierenden Geschäftsführer Jörg Bohn, Kontinuität sowie deutliche Absatz- und Umsatzzuwächse zu generieren. Im selben Jahr konnte Alexander Senff als Vertriebsmitarbeiter gewonnen werden, wodurch sowohl in der Neukundenakquise als auch in der Bestandskundenpflege ein großer Schritt nach vorn getan wurde. „Ein Selbstläufer ist das aufgrund der zahlreichen Wettbewerber im Großraum Münster nicht gewesen“, betont Jörg Bohn, vor allem das Großkundengeschäft sei stark umkämpft. Neben institutionellen Großkunden wie Versicherungen, Gerichten und Staatsanwaltschaften gehören Freiberufler, Ärzte, Rechtsanwälte und mittelständische Gewerbetreibende, aber auch Privathaushalte zu den Kunden.

Der 77-jährige Firmengründer Benedikt Zimmermann hat sich im Laufe der Zeit schrittweise aus dem Tagesgeschäft zurückgezogen. Seine Tochter Annelie Strompen agiert seit dem Sommer als geschäftsführende Gesellschafterin und hat bereits gemeinsam mit ihrem Team ein großes Projekt – den Einsatz einer neuen, leistungsstärkeren Shredderanlage – realisiert. „Wir sind für die Zukunft gut aufgestellt“, freut sich die Gesellschafterin. Der hochmoderne, TÜV-zertifizierte Shredder sei mit einem hohen Stundendurchsatz in der Lage, Datenmaterial sogar in der Sicherheitsstufe P5 (geheim zu haltendes Material) zu vernichten. „Bei uns sind Ihre sensiblen und hochsensiblen Daten in kompetenter Hand. Beratung in allen Fragen zur Akten- und Datenträgervernichtung ist für uns ebenso selbstverständlich wie Flexibilität beim An- und Abtransport der diversen Sicherheitsbehälter“, betont die Gesellschafterin.

▶ www.zimmermann-datenex.de

Dachlasten? – Nein, danke!

Rolf Raschke
DIE DETEKTEI
gegr. 1968 www.detektei-raschke.de

EINE EINFACHE IDEE ERLEICHTERT SPEDITIONEN, FAHRERN UND FUHRPARKLEITERN DEN WINTERLICHEN ALLTAG. MIT DEM ROOFSAFETYAIRBAG GEHÖREN VEREISTE LKW-DÄCHER DER VERGANGENHEIT AN

Morgens gegen 4 Uhr – Arbeitsbeginn bei minus 5 Grad, vollbeladener LKW und ein Dach voller Eis. Losfahren und eine Strafe oder gar einen Unfall riskieren? Oder doch lieber auf das 4m hohe Dach klettern um das Eis zu entfernen? Dabei hätte ein kurzer Knopfdruck genügt um den ROOFSAFETYAIRBAG zu aktivieren. Fahrer und Fuhrparkleiter könnten aufatmen, denn der LKW wäre sicher und ohne Zeitverzögerung auf dem Weg zum Kunden.

Das System zur Verhinderung von Eisplattenbildung auf Dachplanen ist kein Neuling in der Branche. Mehr als 5.000 Mal ist es auf Deutschlands und Europas Straßen unterwegs und sorgt somit für mehr Sicherheit im Straßenverkehr.

Die Idee ist denkbar simpel und doch so effektiv. Das Eis darf gar nicht erst entstehen! Mit Hilfe eines aufblasbaren Luftschlauchs, der sich auf der gesamten Länge mittig zwischen Dachplane- und Spriegeln befindet, kann die Neigung der Plane verändert werden. Stellt der Fahrer sein Fahrzeug ab, aktiviert er per Knopfdruck das System, und der Schlauch wird durch Luft aus dem bordeigenen Druckluftsystem befüllt. Die Dachplane hebt sich um ca. 175 mm, und das Was-

TRESORE
Doppelte Sicherheit durch geprüften Einbruch- und Feuerschutz
Für den gewerblichen und privaten Bereich

Neu und nur bei uns:
Tresore mit VdS-geprüftem Fingerprintschloss

• innovativ • sicher • komfortabel
VdS •ISO 9001 •anerkannte Produkte
Wertschutztresore
Dokumentenschränke
Datensicherungstresore
Schlüsseltresore
Katalog unter:
(05251) 17440
info@hartmann-tresore.de
HARTMANN TRESORE AG
HARTMANN TRESORE AG • Pamplonastraße 2 • 33106 Paderborn • Tel. 05251-17440
www.hartmann-tresore.de







ser fließt vom Dach. Um die gesetzlich vorgeschriebene Fahrzeughöhe nicht zu überschreiten, evakuiert der Fahrer den Schlauch vor Antritt der Fahrt durch Tastendruck an der Steuereinheit oder Betätigung der Bremse.

Zum Kundenkreis gehört sowohl der selbstfahrende Unternehmer als auch große Logistiker. Sie alle investieren mit der Anschaffung in die Sicherheit ihres Fuhrparks und rüsten Neufahrzeuge häufig standardmäßig mit dem RSAB aus, denn bei allen großen Trailer-Herstellern kann das System bei neuen Aufliegern direkt mitbestellt werden. “Pünktlichkeit und Sicherheit sind für unser Unternehmen und unsere Kunden wichtiger denn je”, sagt der Fuhrparkleiter einer großen Spedition. “Der RSAB erleichtert uns und unseren Fahrern besonders im Winter die tägliche Arbeit. Aus diesem Grund werden wir die De-Minimis-Förderung nutzen und auch unsere Bestandsfahrzeuge mit dem System nachrüsten.” Denn auch eine Nachrüstung ist jederzeit und in alle Fahrzeugtypen möglich. Innerhalb kurzer Zeit kann das System in der eigenen Werkstatt problemlos eingebaut werden.

Wichtig: die RSAB-Technik ist vom Kraftfahrt-Bundesamt genehmigt und vom TÜV NORD Mobilität GmbH & Co. KG abgenommen.

▶ www.RSAB.de

Zimmermann®
Datenvernichtung



Zimmermann Datenvernichtung GmbH
Gustav-Stresemann-Weg 13 · 48155 Münster
Tel.: 0251 620 750-0 · Fax.: 0251 620 750-29
info@zimmermann-datenex.de · www.zimmermann-datenex.de

- Aufstellung und Abtransport von abschließbaren Sammelbehältern für Akten und Datenträger aller Art
- Vernichtung von Papierakten (lose, in Ordnern, geheftet), Papierdatenträgern, Papierkorbabfällen
- Vernichtung von optischen, elektronischen und magnetischen Datenträgern (z.B. USB-Sticks, CD, DVD, Festplatten, Datenbändern, Disketten, Magnetbändern, Röntgenaufnahmen)
- 100% Löschung von Festplatten inklusive der Servospuren mit einem Spezialverfahren
- Annahme von Papier, Pappe und Kartonagen (PPK)

Holger SCHWETTMANN
Sicherheitssysteme
Kommunikationssysteme
Pontanusstr. 120 - 33102 Paderborn
Tel.: 0 52 51 / 40 77 64 - Fax: 0 52 51 / 40 77 65
eMail: holger-schwettmann@t-online.de

Wachstumsimpulse für Sicherheitsdienstleistungen

DIE NACHFRAGE NACH SICHERHEITSDIENSTLEISTUNGEN IN DEUTSCHLAND STEIGT WEITER

Im Jahr 2013 erhöhte sich das Marktvolumen laut Branchenverband BDSW von 5,0 auf 5,2 Milliarden Euro. Die Vorfälle rund umAmazon und Flüchtlinge in Nordrhein-Westfalen haben derzeit keine negativen Auswirkungen auf die Umsätze der Unternehmen. Jedoch fordern sowohl führende Sicherheitsdienstleister als auch der Bundesverband für Sicherheitswirtschaft Standards und Zertifikate. Dies sind Ergebnisse der aktuellen Lünendonk®-Marktsegmentstudie 2014 „Führende Sicherheitsdienstleister in Deutschland“, die ab sofort beim Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Lünendonk, Kaufbeuren, zur Verfügung steht.

Die führenden Dienstleister setzen ihre Bemühungen um Qualitätsverbesserungen fort. Ein Großteil von ihnen hat inzwischen mit der DIN 77200 Branchenstandards implementiert, die es Kundenunternehmen mit wenig Aufwand ermöglicht, höhere Mindestanforderungen zu beauftragen. Diese Forderungen werden bereits seit mehreren Jahren erhoben, aufgrund aktueller Ereignisse werden sie nun verstärkt diskutiert.

Industrie größter Kunde der Sicherheitsdienstleister

Die Industrie ist mit knapp 32 Prozent Umsatzanteil der wichtigste Kundensektor der führenden Sicherheitsdienstleister in Deutschland. Mit rund 20 Prozent folgt die öffentliche Hand auf Rang zwei. Auch wenn die Umsatzanteile mit dem Inlandsumsatz gewichtet werden, ändert sich die Rangfolge nicht. In beidenMarktsektoren erwarten die Dienstleister aber einen geringeren durchschnittlichen Umsatzanteil. Insbesondere Ausschreibungen der öffentlichen Hand



Mehr als nur ein Zaun

Mit den INOVA PeriNet® Punkt- und Liniensensoren zur Übersteig- und Durchbruchdetektion entdecken Sie Einbrecher noch vor dem Erreichen Ihres Betriebsgeländes.

Optimal abgestimmt und vernetzt mit den INOVA® Schiebetor- und Zaunsystemen erhalten Sie zuverlässige Sicherheit für Ihr Grundstück aus einer Hand.

Fordern Sie gleich weitere Informationen an.

berlemann

Berlemann Torbau GmbH • Ulmenstraße 3 • D 48485 Neuenkirchen
Tel.: +49 5973 9481-0 • info@berlemann.de • www.berlemann.de

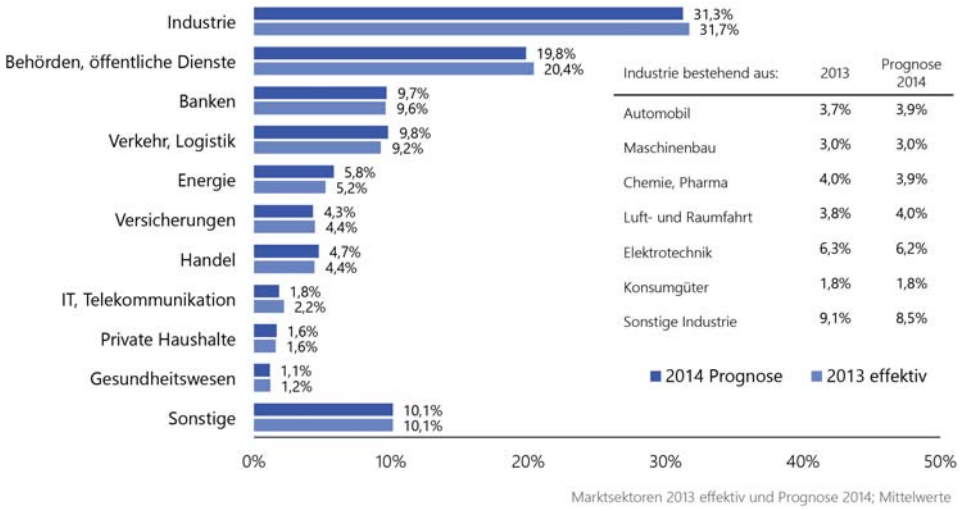
InSiTech
... mehr als Sicherheit

Elektronische und mechanische Schließsysteme
Videoüberwachung · Einbruchmeldetechnik
Flucht- und Rettungswegtechnik

Die InSiTech GmbH – ein Unternehmen der Nüßing-Gruppe – ist der kompetente Partner für mechanische, mechatronische und elektronische Sicherheitstechnik. Von der Beratung, Planung und Konzeption, bis zur Montage, Installation und Programmierung betreuen wir Systeme im bundesweiten Service.

InSiTech GmbH
Aluminiumstraße 1
33415 Verl
Fon 05246/708-300
Fax 05246/708-551

www.insitech.de



Marktsektoren 2013 effektiv und Prognose 2014; Mittelwerte

WACHSTUM VON VERKEHR UND LOGISTIK TREIBT ZUWÄCHSE DER SICHERHEITSDIENSTLEISTER
(QUELLE: LÜNENDONK®-MARKTSEGMENTSTUDIE 2014 „FÜHRENDE SICHERHEITSDIENSTLEISTER IN DEUTSCHLAND“, ©LÜNENDONK GMBH, KAUFBEUREN, NOVEMBER 2014)

sehen einige führende Dienstleister aufgrund der hohen Gewichtung desPreises inzwischen kritisch. Das hier erzielbare Preisniveau stellt viele Unternehmen vor große Herausforderungen.

Zusätzliche Wachstumsimpulse kommen von Verkehrs- und Logistikunternehmen, aus der Energiewirtschaft sowie dem Handel. Die Energiewende in Deutschland belastet die Bilanzen der großen Erzeuger, auf die Bewachung der Kraftwerksanlagen hat dies jedoch derzeit keine Auswirkungen. Kohle- und Gaskraftwerke müssen unabhängig von der Auslastung weiter bewacht werden. Gleiches gilt für die verbleibenden Atomkraftwerke sowie die bereits stillgelegten Anlagen. Solange radioaktives Material vorhanden ist, ist ein Schutz vor dem Zugriff durch Unbefugte notwendig. Dies wird auch in den kommenden Jahren weiter für nachhaltige Umsätze der Sicherheitsdienstleister sorgen.

Maßnahmen zur Qualitätssicherung implementiert

Das Branchen-Image beeinträchtigt leicht den Geschäftserfolg der führenden Dienstleister. Verantwortlich hierfür sind aber vor allem Aspekte der alltäglichen Leistungserbringung. Neben Zuverlässigkeit und Qualität sind zudem auch die Bezahlung und Zufriedenheit der Mitarbeiter sowie deren Qualifikation ausschlaggebend. Auch das Auftreten in der Öffentlichkeit beeinflusst das Image der Sicherheitsdienstleistungsbranche, so ein weiteres Studienergebnis.

Corporate Governance

Um das Branchen-Image nachhaltig zu verbessern, setzen die führenden Dienstleister auf unterschiedliche Maßnahmen. So verfügen drei Viertel der von Lünendonk befragten Unternehmen über Corporate-Governance-Strukturen, um ihre Integrität zu erhöhen.

Eine wichtige Rolle für das Geschäft der führenden Sicherheitsdienstleister spielen unabhängige Zertifizierungen. Nahezu alle Unternehmen haben ihr Qualitätsmanagement nach ISO 9001 zertifiziert. Neben Vorteilen im harten Wettbewerb dienen Zertifikate den Unternehmen auch zu einer Optimierung derinternen Prozesse. Unternehmen, die die Anforderungen der DIN 77200 erfüllen, ermöglichen einen transparenten Blick auf qualitative Leistungskriterien, die auch Nutzern einen Maßstab bieten.

Nicht zuletzt der harte Preiskampf im Gewerbe und die Kundenanforderungen nach möglichst günstiger Leistungserbringung tragen zur aktuellen Lage bei. Einige Unternehmen haben hierauf mit geänderten Strategien reagiert. So geben zahlreiche Studienteilnehmer an, sich aufgrund des niedrigen Preisniveaus nicht mehr um Aufträge der öffentlichen Hand zu bewerben. „Ein besseres Image der Branche liegt nicht nur in der Hand der Dienstleister“, kommentiert Studienautor Thomas Ball, Consultant bei Lünendonk. „Nutzer können durch Mindestanforderungen in Ausschreibungen dazu beitragen, dass höher qualifizierte Kräfte eingesetzt werden.“

▶ www.luenendonk.de

FIRMENKONTAKTE

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

Agrarbau

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

Büroeinrichtungen

AS Bürogestaltung Andreas Schröder
Lindenkamp 5 32584 Löhne
0151 5072 -5329 0322 2321 -4301
AS_Buerogestaltung@t-online.de

Druckerei

Press Medien
Verlag | Druckerei | Agentur

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

Finanzmakler

Maklerkontor Brand & Co. Versicherungsmakler GmbH & Co. KG
Morsbachallee 4-10 32545 Bad Oeynhausen
05731 1775 -0 05731 1775 -67
info@brand-partner.de
www.brand-partner.de

Freigeländeschutz (Perimeterschutz)

Berlemann Torbau GmbH
Ulmenstr. 3 48485 Neuenkirchen
05973 9481 -0 05973 9481 -50
info@berlemann.de
www.berlemann.de

Gitterroste

K60 GITTERROST SYSTEME GmbH & Co. KG

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

Industriebau

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

Industrieböden

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

Kommunikationstechnik

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

Lagertechnik

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

Mobile Räume

ela[container]

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

Jetzt Firmenkontakte ab 19,- EUR buchen!

Kontakt:
05231/98100-12 oder
info@wirtschaft-regional.net

Nutzfahrzeuge

Autohaus Markötter Gütersloh
Auf`m Kampe 1-11 33334 Gütersloh
05241 9504 -0 05241 9504 -80
post@markoetter.de
http://www.markoetter.de

Office-Lösungen

Janson & Even GmbH
Office- und IT-Lösungen
Pagendarmweg 9-11 33100 Paderborn
05251 1441 -0 05251 1441 -15
info@janson-even.de
www.janson-even.de

Personalmanagement

Gisela Lindahl Dienstleistungen
Kaiserstr. 23 33330 Gütersloh
05241 21267 -0 05241 21267 -16
dispo@lindahl.nl
www.lindahl-personal.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
Adenauerplatz 1 33602 Bielefeld
0521 96535 -0 0521 96535 -99
bielefeld@brandi.net
www.brandi.net

Dr. A. Beckervordersandfort
Rechtsanwalt & Notar
Voßgasse 3 48143 Münster
0251 4909321 -0 0251 4909321 -9
kanzlei@wbvds.de
www.wbvds.de

WMS Treuhand GbR
Rheiner Landstr. 197 49078 Osnabrück
0541 94422 -0 0541 94422 -44
info@wms-treuhand.de
www.wms-treuhand.de

Servicegeräte

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

Speditionen

Hartmann International GmbH & Co. KG
Halberstädter Str. 77 33106 Paderborn
05251 7207 -0 05251 730369
info@hartmann-international.de
www.hartmann-international.de

Red Line Internationale Spedition GmbH
Haferbachstr. 9-15 32791 Lage
05232 99805 -0 05232 99805 -99
info@red-line.biz
www.red-line.biz

Steuerberatung

BPP Becker Patzelt Pollmann
Marktstr. 7 33602 Bielefeld
0521 96685 -0 0521 96685 -55
info@b-p-p.de
www.b-p-p.de

Stolze - Dr. Diers - Beermann GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Neubrückenstr. 5 48282 Emsdetten
02572 4085 02572 85647
stolze-diers@stodibe.de
www.stodibe.de

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

WRG Tax GmbH
Steuerberatungsgesellschaft
Kahlertstr. 4 33330 Gütersloh
05241 8705 -0 05241 8705-47
info@wrg-group.de
www.wrg-group.de

Zahlmann Klose Nolting Partnerschaft
mbB Steuerberatungsgesellschaft
Löhner Str. 78 32584 Löhne
05731 8668 -00 05731 8668 -399
info@zahlmann-steuerberatung.de
www.zahlmann.de

Technische Übersetzungen

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

Telekommunikation

Vertrauen verbindet.

osnatel - eine Marke der EWE TEL GmbH
Luisenstr. 16 49074 Osnabrück
0800 6000 -777 0541 6000 -1598
business@osnatel.de
www.osnatel.de

Tresore

Hartmann Tresore AG
Pamplonastr. 2 33106 Paderborn
05251 1744 -41 05251 1744 -999
info@hartmann-tresore.de
www.hartmann-tresore.de

weilweite Luft- und Seefracht

worldwide logistics

Skyline Express International GmbH
Im Seelenkamp 23-25 32791 Lage
05232 9997 -000 05232 9997 -149
info@skyline-express.de
www.skyline-express.de

Weiterbildung

Institut für Duale Studiengänge (IDS)
Kaiserstr. 10b 49809 Lingen
0591 80098-700 0591 80098-797
j.biedendieck@hs-osnabrueck.de
www.ids.hs-osnabrueck.de

Wellness- / Saunabau

H-S-S Dietz GmbH
Hospitalstr. 52 45699 Herten
02366 88767 -6 02366 88767 -8
info@hss-dietz.de
www.hss-dietz.de

Werbeagenturen

WAN
marketing
kommunikation

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

Jetzt Firmenkontakte ab 19,- EUR buchen!

Kontakt:
05231/98100-12 oder
info@wirtschaft-regional.net

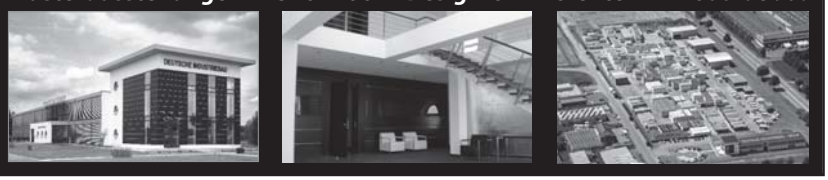
Innovativer **HALLEN- & MODULBAU** vom Großflächen-*Profi*

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!



Hohle Versprechungen satt?



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

Wir erzählen Ihnen nichts vom **Weihnachtsmann.**

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

TOP Steuerberater

D-59302 Oelde · Obere Bredenstiege 7 · Telefon (0 25 22) 93 49-0 · Telefax (0 25 22) 93 49-10
D-33611 Bielefeld · Johannisstraße 1 · Telefon (0 521) 9 82 03-50 · Telefax (0 521) 9 82 03-33
Steuerkanzlei
D-48155 Münster · Schosterweg 10 · Telefon (0 251) 9 61 96 00 · Telefax (0 251) 6 09 17 00

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