

Mailings

12 gute Gründe für das Factoring bei Adi DentalFinanz



E. Svatek
Dentalzentrum Süd GmbH,
Waldenbruch

„Das Verhältnis zwischen Zahnarzt und Zahn-
techniker basiert auf viel Vertrauen, denn die
Patienten sind nur zufrieden, wenn wir Hand in
Hand zusammenarbeiten. Dabei können
Mahnungen schon kleine Störer sein, deshalb
bin ich froh, dass Adi DentalFinanz unser
Mahnwesen übernommen hat.“

Factoringgrund Nr. 4: Ausfallschutz --> Finanzielle Sicherheit!

Sehr geehrte Damen und Herren / Sehr geehrte Kundin und sehr geehrter Kunde,

erst einmal möchten wir uns für das positive Feedback auf unsere Infobrief-Reihe bedanken. Wir freuen uns darüber, dass sie so gut aufgenommen wird. Diesmal geht es um ein Thema, das vielen von Ihnen in Ihrem Laboralltag ein Dorn im Auge ist: das Mahnwesen. Lesen Sie, wie sehr einer Ihrer Kollegen durch unseren Service entlastet wurde.

„Mahnungen zu schreiben, gehörte schon immer zu den Aufgaben, die ich am wenigsten mochte. Dabei geht es nicht um die Tätigkeit an sich, die sicherlich auch nicht erquickend ist, aber das Mahnen ist immer mit einer gewissen Portion Peinlichkeit verbunden. Obwohl das natürlich Unsinn ist, denn die Leistung, die ich anmahne, habe ich ja auch erbracht.“ Axel Schneemann, Schneemann Zahntechnik, Langenhagen

Factoringgrund Nr. 4: Ausfallschutz --> Finanzielle Sicherheit!

Zum Glück ist es jetzt damit vorbei. Denn seit einiger Zeit übernimmt Adi DentalFinanz diese Aufgabe. Zahlen meine Kunden mal nicht pünktlich, werden sie von Adi höflich daran erinnert. Das ist etwas, was mir besonders gut an Adi gefällt – die diskrete Art und Weise, wie sie mit meinen Kunden umgehen. Selbstverständlich bleibe ich über alle Vorgänge immer auf dem Laufenden. Dazu erhalte ich über ein abgesichertes Internetportal jederzeit Einblick über den Zahlungsstatus meiner Kunden. Das Beste: Für diesen Service fallen keine zusätzlichen Kosten an. Insgesamt habe ich jetzt mehr Zeit für meine Kunden und für die wesentlichen Dinge des Laboralltags.

Die mit mir zusammen arbeitenden Praxen, die sich fürs Partnerfactoring entschieden haben, können den Service übrigens auch kostenlos nutzen. Für sie lohnt er sich besonders, da angemahnte Patienten, aufgrund von Scham oder Eitelkeit, häufig nicht mehr in die Praxis kommen und die Behandlung abbrechen. Wenn ein Dritter, also Adi mahnt, passiert das nicht.

„Profitieren auch Sie von unseren Factoring-Produkten mit Mehrwert und sichern Sie so die Zukunft Ihres Unternehmens. Unsere Fachberater informieren Sie gerne schnell und kompetent. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!“

Mit freundlichen Grüßen

Nils Nüllmeier
Geschäftsführer

Peter Rottmann
Vertrieb

**Gewinnen Sie eine
von 10 Kisten Rotwein***

P.S. Vorschau nächster Monat: Factoringgrund Nr. 5 --> Rating



Wettbewerbsvorteil Factoring



Manche Teamwork Konzepte sind unschlagbar, wir helfen dabei mit Adi-Factoring!

Factoring für Teamworker – Franchiseunternehmen

Mehr Liquidität, mehr Sicherheit, mehr Zeit für das Wesentliche!

Sehr geehrte Damen und Herren,

der 11. April 2008 war ein wichtiger Tag für alle Steuerberater. Wahrscheinlich wissen Sie nicht mehr, was Sie seinerzeit gemacht haben, aber seit diesem Datum dürfen Steuerberater aufgrund des 8. StBAnG, das in Kraft trat, sowie einer Neufassung des §64 Abs. 2 StBerG ihre Gebührenforderungen an Dritte abtreten und Factoring in Anspruch nehmen. **Wussten Sie das** und nutzen Sie es? Oder haben Sie wegen der Schweigepflicht gegenüber Ihren Mandanten dabei kein gutes Gefühl und verzichten darauf?

Nun, die über ein Jahrzehnt lange Erfahrung der **Adi-Gruppe** mit Ärzten, die auch der Schweigepflicht unterliegen, zeigt, dass sich **Factoring bestens bewährt hat**. Dabei sind wir darauf spezialisiert, besonders diskret zu agieren. Sie erlangen eine **kontinuierliche Liquidität** aus bestehenden Außenständen und sogar künftigen Forderungen. Dadurch ist **Geld immer planbar** vorhanden und kann zeitnah investiert werden.

Bei der **Adi KonzeptFinanz** liegt die Höhe der Sofortauszahlung bei 90 Prozent. Darüber hinaus bieten wir Ihnen individuell gestaltete Zahlungsziele für Ihre Mandanten an, also ein **maßgeschneidertes Factoring**, das die Bedürfnisse Ihrer Mandanten berücksichtigt. Zudem können Sie mit Factoring Ihr Dienstleistungsportfolio erweitern und es an Ihre Mandanten weiterempfehlen. Das verschafft Ihnen **doppelte Liquidität** und Ihren Mandanten eine bessere Zahlungsfähigkeit.

Haben wir Sie überzeugt? Wenn ja, freuen wir uns darauf, Sie noch detaillierter zu informieren. Nutzen Sie dazu bitte das beigefügte Faxformular.

Mit freundlichen Grüßen

Michael Brune
Geschäftsführer

Frank Rauber
Vertrieb

P.S. Damit Sie sich selbst überzeugen können, bieten wir extra für Steuerberater ein 6-Monate-Schnupper-Factoring an! Probieren Sie es aus!

Adi KonzeptFinanz GmbH • Bergstraße 94 • 58095 Hagen • Tel. 0 23 31 – 377 53 9-0 • Fax 0 23 31 – 377 53 920 • team@adi-konzeptfinanz.de • www.adi-konzeptfinanz.de
Geschäftsführer: Michael Brune • Sitz der Gesellschaft: Hagen • AG Hagen: HRB 7511 • Gerichtsstand: Hagen • StNr.: 321/5730/2534





Sehr geehrter Mitarbeiter,

Meetings müssen sein. Um sich persönlich abzustimmen, kreative Ideen zu entwickeln oder Kunden live vor Ort von sich zu überzeugen. Damit sie aber wirklich Sinn machen und nicht nur Zeit verschwenden, müssen sie gut vorbereitet und durchgeführt werden. Apropos: Was halten Sie von einem Meeting in unserem Konferenzraum? Wir schenken Ihnen einen halben Tag!

Viel Spaß beim Lesen!

Ihr Tim Lügghausen

Zitat des Monats

„Das Leben ist zu kurz für lange Meetings.“ Klaus Klages

Erfolgreiche Meetings sind kein Zufall

Damit Meetings nicht zur reinen Zeitverschwendung werden, müssen sie perfekt organisiert sein. Mit diesen Tipps bringen Sie Schwung in Ihre Besprechungen.

Die richtige Teilnehmerzahl: 5 bis 7 sind ideal. Mehr als 10 sind unübersichtlich. Zur effektiven Lösungserarbeitung halten Sie den Teilnehmerkreis so klein wie möglich.

Formulieren Sie Meeting-Ziele: „Weshalb? Auf welche Weise? Mit welchem messbaren Ergebnis? Bis wann?“ Das sind die wichtigen Fragen.

Agenda ist das A und O: Die Agenda ist der rote Faden für jedes Meeting. Gibt es sie nicht, ist die Gefahr groß sich zu verzetteln.

Direkt startfertig: Planen Sie eine Laptop-Präsentation bei Ihrem Kunden, fahren Sie möglichst den Rechner hoch, bevor Ihre Gastgeber den Raum betreten. [mehr](#)

Empfehlungen aus der Business-Welt und Best Practices

Rund um TELIAS

Ihre Veranstaltung im [TELIAS Konferenzraum](#)

Lust zu meeten?



Exklusiv-Angebot: Konferenzraum für einen halben Tag kostenlos

Sie brauchen einen Konferenzraum, um einen wichtigen potenziellen Kunden in einem professionellen Umfeld zu empfangen? Oder Sie möchten sich mit Ihren deutschlandweit verteilten Kollegen zentral treffen?

Wir laden Sie jetzt ein, unseren [Konferenzraum](#) einen halben Tag zu testen!

Ihre Angebotsvorteile auf einen Blick*:

- Empfangen Sie Ihre Gäste in einem professionellen Ambiente!
- Nutzen Sie modernste Präsentationstechnik!
- Sparen Sie 99 Euro!

Sie möchten unseren Konferenzraum einen halben Tag nutzen? Gerne! Sie erreichen uns unter der kostenlosen Rufnummer 0800-60 90 100 oder schreiben Sie uns eine E-Mail an office@telias.de!

* Dieses Angebot gilt bis zum 31. März 2014.

Termine im Februar/März

27.02.: Weiberfastnacht,



Ihr interaktiver Newsletter mit echtem Mehrwert!

Office Depot – Ihr Lieferant für Büroartikel und Lösungsanbieter für modernes Büromanagement.

Liebe Leserinnen und Leser,

erst einmal möchten wir uns bei Ihnen für das zahlreiche positive Feedback auf die erste Ausgabe unseres interaktiven Newsletters bedanken.

Auch diesmal halten wir für Sie Office-Depot-News bereit, wie zum Beispiel über die erst jüngst geschlossene Partnerschaft mit Retarus oder die letzte Kundenveranstaltung der „work & life“-Reihe bei Airbus.

Außerdem geben wir Ihnen, angelehnt an unser Green BookTM, Tipps zum „Grünen Büro“. Denn: Umweltschutz hört nicht im Büro auf. Im Gegenteil: Gerade am Arbeitsplatz gibt es zahlreiche Möglichkeiten umweltschonend zu handeln. Damit nicht nur die Arbeit, sondern auch das Essen im Büro schmeckt und gesund ist, haben wir für Sie Tipps zur gesunden Ernährung am Arbeitsplatz zusammengestellt. So tanken Ihre Mitarbeiter neue Energie und steigern ihre Leistungsfähigkeit.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim „Durchklicken“ unseres neuen Newsletters und freuen uns jederzeit über Anregungen und Vorschläge.

News & Highlights

Kooperation mit starkem Synergieeffekt

Office Depot und Retarus vereinbaren strategische Partnerschaft

Einen verbesserten Service und innovative Zusatzdienstleistungen, wie zum Beispiel die elektronische Rechnungsstellung mit rechtssicherer digitaler Signatur, eine effizientere Kundenanbindung und die Integration spezifischer Kundenlösungen bietet die frisch geschlossene Kooperation mit der deutschen Nummer eins der elektronischen Unternehmenskommunikation. [► mehr...](#)

Bild: Office Depot

Kundenveranstaltungen, die mehr wert sind

Ein Tag bei Airbus in Hamburg

„Mehr als Büroartikel – Lösungen, die Worklife inspirieren“, ist das Motto einer Reihe von Kundenveranstaltungen, die Office Depot dieses Jahr durchführt. So kamen bei Airbus in Hamburg am 20. Februar 2007 65 Kunden zusammen, um sich eine Übersicht über das Leistungsportfolio, neue Geschäftsfelder und zukünftige Perspektiven zu verschaffen. Insbesondere wurden die beiden Bereiche E-Business und Training vorgestellt. [► mehr...](#)



Office Depot auf der e_procure & supply 2007

Auch dieses Jahr ist Office Depot auf der Messe für Beschaffungs- und Lieferanten-Management e_procure & supply vom 25. bis 27. April in Nürnberg vertreten.

Auf 40 Quadratmetern werden Lösungen zum Thema E-Procurement vorgestellt. Selbst eines der weltweit führenden Unternehmen, wenn es um Beschaffungsmanagement geht, präsentiert Office Depot seine Online-shop-Solutions. „Wir haben für jede Unternehmensgröße die richtige E-Business-Lösung. Ganz gleich, ob es sich dabei um den kleinen Handwerker oder den großen Konzern handelt. Denn unsere E-Procurement-Tools sind mit allen bestehenden Warenwirtschaftssystemen kompatibel“, erläutert Stephan Waldeis, E-Business Manager Deutschland/Schweiz. Der Kooperationspartner Phoenix



Safe Deutschland GmbH vervollständigt das Ausstellungsportfolio um zwei Datensicherheitsafes.

Besuchen Sie uns in der Halle 12, Stand 503. Wir freuen uns auf Sie.

Druckeffizienz – Was heißt das wirklich?

Hewlett Packard, weltweiter Hersteller von Technologielösungen rund um Computing und Printing, geht bei der Entwicklung neuer Drucksysteme gezielt der Frage nach, was Druckeffizienz ist und wie sie gemessen werden kann. Wir fassen die neusten Ergebnisse für Sie zusammen. [► mehr...](#)



Halbjahresbericht

CyBio HJB 28.8. 28.08.2001 11:09 Uhr Seite 1



HALBJAHRESBERICHT 2001



CyBio AG

Göschwiler Straße 40
D-07745 Jena
Tel. +49 / 36 41 / 35 10
Fax +49 / 36 41 / 35 14 09
E-mail: info@cybio-ag.com
www.cybio-ag.com

your solutions

CyBio HJB 28.8. 28.08.2001 11:09 Uhr Seite 2

Vorwort

Sehr geehrte Aktionärinnen,
sehr geehrte Aktionäre,

seit der Initialzündung durch den BioRegion-Wettbewerb des Bundesministeriums für Bildung und Forschung im Jahr 1995/96 hat die deutsche Biotech-Branche eine Entwicklung genommen, die europaweit ihresgleichen sucht. Damals hatte die Region Jena einen Sonderpreis bekommen, der mit ein Grund für die erfolgreiche Etablierung der Region in dieser Zukunftstechnologie war. Allen im Jahr 2000 erwirtschafteten die 10.600 Mitarbeiter in der deutschen Biotechbranche 786 Mio. Euro – 52 Prozent mehr als 1999!

Für das Jahr 2001 ist in der Biotechnologie und auch in der Pharmabranche eine Entwicklung zu beobachten, deren Zeichen auf Konsolidierung stehen: ein Grund auch für CyBio, die mittelfristigen Geschäftszahlen konservativ neu zu planen.

Die allgemeine Wirtschaftslage ist für CyBio einer der wesentlichen Gründe dafür, dass die avanzierten Absatzzahlen nicht erreicht wurden: Der Umsatz liegt mit 6,83 Mio. Euro um 30 Prozent unter den Vorjahreszahlen (10,18 Mio. Euro).

Trotz des diesjährigen Halbjahresergebnisses blicken wir optimistisch in die Zukunft. Mit unserer gestärkten Vertriebsmannschaft versuchen wir das sich für unsere Gesellschaft bietende Marktpotenzial zukünftig schneller umsetzen zu können und neue Märkte zu erschließen. Management und Mitarbeiter in Service und Vertrieb sorgen in den letzten Monaten dafür, dass sich CyBio mehr und mehr vom Anbieter von Technologieplattformen für die medizinische Wirkstoffsuche zum integrierten Systemdienstleister entwickelt hat. Damit können unsere Töchter nun in den regionalen Märkten die wichtigen Servicedienstleistungen direkt vor Ort anbieten. Besonders erfolgreich verlaufen die Geschäfte mit unseren asiatischen Partnern; hier erwarten wir durch einen jüngst abgeschlossenen Handelsvertrag mit der koreanischen CIM Corporation weitere positive Impulse für die Gesellschaft.

Der nächste Schritt wird sein, unsere Aktivität neben unserem Kerngeschäftsfeld auf den Ausbau neuer Märkte (Umwelt, Landwirtschaft und Ernährung) zu konzentrieren. Denn wir sind sicher: Hier bieten sich für unsere Gesellschaft neben dem Pharmamarkt weitere Wachstumsmärkte. Darüber hinaus kommen wir unserem Ziel, die Bioklybernetik immer näher. Ein weiteres Standbein ist die Naturstoffforschung, in der wir ein viel versprechendes Marktpotenzial sehen. Für Forschung und Entwicklung auf diesem Gebiet sorgt unsere Tochter CyBio Screening GmbH, ein Joint-Venture mit dem renommierten Hans-Kodli-Institut für Naturstoffforschung.

Jena, im August 2001

Heinz Daugart
Vorstand

Dr. Petra Strümper
Vorstand



DR. PETRA STRÜMPER
VORSTAND



HEINZ DAUGART
VORSTAND

Übersicht über die Eigenkapitalentwicklung im Konzern

Zum 31. Dezember 1999 und 2000 und Juni 2001

	Grundkapital		Stammkapital Gesamt Tsd. €	Kapital- rücklagen Tsd. €	Bilanzgewinn/- verlust Tsd. €	Veränder Ausgleichs- betrag Tsd. €	Umschwe- bung aus der Währungs- umrech- nung Tsd. €	Summe Eigenkapital Tsd. €
	Anzahl ausgegeben Aktien	Bilanz Grundkapital Tsd. €						
Stand zum 31. Dezember 1998	0	0	511	746	369	0	0	1.626
Konzernjahresüberschuss Zuführung zur Kapitalrücklage				1.023		110		1.103
Aktien aufgrund der Umwandlung von Stammkapital in Grundkapital	2.000.000	2.000	1.489	-1.489				0
Kapitalerhöhung gegen Bareinzahlung (netto)	1.900.000	1.900		29.192				31.092
Währungsumrechnung Zahlungswirksame Ausgabe von Aktien- optionen an Mitarbeiter				3.694		-3.694		0
Variable Ausgleichs- betrag zur Ausgabe von Aktienoptionen						147		147
Stand zum 31. Dezember 1999	3.900.000	3.900	0	33.166	479	-3.547	-3	33.995
Konzernjahresfehlbetrag Kapitalerhöhung gegen Bareinzahlung (Greenbox)				1.503		-2.082		-2.082
Zahlungswirksame Ausgabe von Aktien- optionen an Mitarbeiter und Anpassung Aktien- optionsplan				7.915		-7.915		0
Variable Ausgleichs- betrag zur Ausgabe von Aktienoptionen						4.412		4.412
Währungsumrechnung							-125	-125
Stand zum 31. Dezember 2000	4.000.000	4.000	0	42.584	-1.603	-7.050	-128	37.803
Konzernperioden- fehlbetrag Zahlungswirksame Ausgabe von Aktien- optionen an Mitarbeiter und Anpassung Aktien- optionsplan				-710		710		0
Variable Ausgleichs- betrag zur Ausgabe von Aktienoptionen						2.101		2.101
Währungsumrechnung							565	565
Dividenden						-1.360		-1.360
Stand zum 30. Juni 2001	4.000.000	4.000	0	41.874	-8.803	-4.239	437	33.269

Vertrieb & Service

Unsere Basis für den Erfolg

Den individuellen Anforderungen unserer Kunden kann besser nachzukommen – dies veranlasste die CyBio AG, den Vertrieb zu verstärken. CyBio sieht in der Anpassung langfristiges Potenzial in den Punkten Schnelligkeit, Effizienz, Qualität und Kundenbindung. Denn unsere Geschäftspartner setzen voraus, dass dort, wo sie Geräte und Anlagen kaufen können, auch ein kompetenter Ansprechpartner für den Vor-Ort-Service zur Verfügung steht. Im ersten Halbjahr ist diese Neuausrichtung des CyBio Vertriebs- und Servicenetzes erfolgreich eingeleitet worden: CyBio Central Europe in Jena steuert Vertrieb und Service für Mitteleuropa und Südamerika. Service und Vertrieb für die USA delegiert weiterhin die CyBio U.S. Inc. mit Sitz in Boston. CyBio U.K. Inc. und Combitech bedienen als CyBio Northern Europe Ltd. den nordeuropäischen Markt. In Japan agiert unser Vertriebspartner Toyobo Engineering, Osaka.

Mit dem Erwerb der britischen Combitech ist CyBio ein wahrer Glücksgriff im Bereich Service gelungen: Das Unternehmen erwirtschaftete bisher 75 Prozent seines Umsatzes durch Serviceverträge. Kurz nach der erfolgreichen Integration konnten erste wichtige Erfolge vermeldet werden: Astra Zeneca Schweden unterzeichnete einen Jahresvertrag über die Wartung von neun CyBio™-Well-Systemen. Auch Pfizer UK beauftragte CyBio für zwölf Monate mit dem Support seiner CyBio™-Well-Geräte. Mit dem englischen Unternehmen Syngenta wurde ein Servicevertrag über die Wartung von sechs CyBio™-Well-Systemen abgeschlossen. Der Gesamtumfang der Verträge beläuft sich auf 317.000 Euro pro Jahr.

CyBio Central Europe konnte für das 3. Quartal 2001 ebenfalls Verträge abschließen: Sie erhielt einen Auftrag der Boehringer Ingelheim Austria GmbH über die Lieferung einer CyBio™-Screen-maschine in Höhe von über 510.000 Euro. Die Anlage wird für Hochdurchsatz-Tests bei der Suche nach Wirkstoffen gegen Krebs eingesetzt. Die CyBio™-Screen-maschine ist der erste Großauftrag von Boehringer Ingelheim sowie die erste Zusammenarbeit mit der österreichischen Unternehmensärztin. Die Gesellschaft verhandelt über Folgeaufträge.

CyBio goes Asia

Unser Vertriebspartner CM Corporation in Korea konnte Samsung und KAIST (Korean Advanced Institute of Science and Technology) von der Präzision und Geschwindigkeit des CyBio™-Well überzeugten. Gesamtwert des Auftrags: knapp 140.000 Euro. Für Herbst 2001 sind weitere Geschäfte im asiatischen Markt geplant.

Effizienter Vertrieb durch neue Händler

Aufgrund der überaus erfolgreichen Zusammenarbeit mit unserem Vertriebspartner Toyobo Engineering haben wir gerade den Vertriebsvertrag für die CyBio Produktpalette bis 2003 verlängert. CM Corporation in Korea ist unser neuer Partner vor Ort mit einem Endvertrieb bis 31. Dezember 2002. In Australien, China und Indien stehen wir vor dem Abschluss von Händlerverträgen.



Konzern-Gewinn- und-Verlust-Rechnung

Zum 30. Juni 2001 und 2000

	30. Juni 2001 TEUR	30. Juni 2000 TEUR
Umsatzerlöse (netto)	6.830	10.179
Umsatzkosten	-3.842	-3.312
Bruttoergebnis vom Umsatz	2.988	6.867
Allgemeine Verwaltungs- und Vertriebskosten	-5.225	-3.916
Forschungs- und Entwicklungskosten (netto)	-3.951	-1.218
Zahlungsunwirksame Aufwendungen für Aktienoptionspläne	-2.101	-2.206
Sonstige betriebliche Erträge (Aufwendungen), netto	(462)	(923)
Operatives Ergebnis	-7.881	-1.396
Zinserträge	339	380
Zinsaufwendungen	-303	-8
Unerlöste Erträge (netto) aus Wertpapieren des Umlaufvermögens	410	192
Ergebnis aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit vor Ertragsteuern und außerordentlichem Ergebnis	-7.435	-832
Ertragsteuern	1.712	-597
Minderheitsanteile	-117	0
Quartalsfehlbetrag	-5.840	-1.429
Ergebnis je Aktie in EURO pro Aktie		
Unerwässert	-1,46	-0,36
Verwässert	-1,46	-0,36
Durchschnittliche und gewichtete Anzahl ausgegebener Aktien		
Unerwässert	4.000.000	4.000.000
Verwässert	4.000.000	4.000.000



Ausblick

Biokybernetik wird konkret

Die Forschungskooperation mit dem Max-Planck-Institut für Dynamik komplexer technischer Systeme in Magdeburg ist ein weiterer Schritt in Richtung Biokybernetik. In erster Linie werden Just-in-time Optimierungsverfahren für das HTS im vollautomatischen Labor entwickelt. Wertvolle Erkenntnisse ergeben sich dabei für unsere Scheduling Software.

CyBios Konzept eines weltumspannenden Netzwerks der Biotechnologie wird durch derartige Entwicklungen immer realistischer: Über immer kleinere Anwendungsplattformen, die miteinander kommunizieren können, führen Pharmakologen mit rasender Geschwindigkeit Versuchsreihen durch. Vielleicht werden die Prozess-Parameter schon bald direkt von Screening-Systemen aus der ganzen Welt in eine globale Datenbank eingespeist – Biokybernetik soll eine Plattform aus Hardware und Software sein, die örtlich voneinander getrennte Forschungseinrichtungen integriert.

Vertriebsaktivitäten stärker vernetzen

Netzwerke spielen nicht nur in der Forschung von CyBio, sondern auch im Vertrieb eine wichtige Rolle. Die Weltvertriebsleiter kümmern sich um die zentrale Steuerung der Vertriebsstrukturen. Wichtige Zukunftsmärkte werden als zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt der chinesische Markt mit einem großen Potenzial für Laborsysteme und der koreanische Markt sein, wo bereits erste Vertriebsfolge vermeldet werden können.

Forschung und Produktentwicklung

Miniarisierung ist die Kernbotschaft – auch in der Biotechnologie. Noch geringere Volumina bestimmen CyBios Systeme im Liquid Handling. Kosten und Ziel werden so gespart. Unsere Produkte werden immer näher am Markt entwickelt. Aufgaben sind beispielsweise auch die Lagerung von Testsubstanzen sowie die Probenvorbereitung. Biokybernetische Lösungen ermöglichen mehr und mehr die vollständige Automatisierung von HTS und uHTS. Das größte Entwicklungsziel für die nächsten zwei Jahre heißt allerdings: Die Testverfahren von 300.000 Proben pro Tag weiter zu steigern und die Miniarisierung von µ-Maßstab auf Nanoliter zu verkleinern.



Imagebroschüren



conlinet
Zukunft ist heute!



299 792
km/s



Wir sind

professionellen Anbieter für Cloud-Infrastrukturlösungen

Als Marktführer im Bereich Cloud-Infrastruktur bieten wir Ihnen die besten Lösungen für Ihre Cloud-Infrastruktur. Wir sind stolz auf unsere innovative Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen. Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen.

Unser Cloud-Infrastruktur-Angebot umfasst eine breite Palette von Cloud-Infrastruktur-Lösungen, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen. Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen.

Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen. Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen.



Wir nutzen

professionelle Cloud-Infrastruktur

Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen. Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen.

Unser Cloud-Infrastruktur-Angebot umfasst eine breite Palette von Cloud-Infrastruktur-Lösungen, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen. Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen.

Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen. Wir sind stolz auf unsere Cloud-Infrastruktur, die Ihnen die Flexibilität und Skalierbarkeit bietet, die Sie für Ihre Cloud-Infrastruktur benötigen.



Service
 aus erster Hand

Wir helfen Ihnen bei der Planung und Umsetzung Ihrer Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Wir unterstützen Sie bei der Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Kommunikationsstrategien. Wir helfen Ihnen bei der Umsetzung von Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen. Wir unterstützen Sie bei der Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Kommunikationsstrategien.

Wir helfen Ihnen bei der Planung und Umsetzung Ihrer Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen.

Die Vorteile sind:
 - Hohe Flexibilität
 - Sehr zuverlässige Leistungen
 - Sehr große Flexibilität
 - Sehr große Flexibilität
 - Hohe Flexibilität
 - Sehr große Flexibilität



Statement:

Klaus Groenewold, Geschäftsführer MD Hardware & Service GmbH:
„Mit unserem Zeiterfassungssystem haben wir und unsere Kunden jederzeit einen perfekten Überblick über unseren Arbeitsaufwand. So können wir zum Beispiel unsere Wartungskunden gezielt betreuen und nicht effiziente Einsätze reduzieren. Das weist uns gegenüber unseren Kunden als kompetenten Partner aus, der nur die tatsächlich durchgeführten Leistungen fakturiert.“

BestPractice-IT Extract

MD Hardware & Service GmbH

Systemhaus
40 Mitarbeiter

Ausgangssituation: ungenaue Zeiterfassung

Lösung: einfach bedienbares Zeiterfassungssystem mit Integration ins Rechnungswesen

Resultat: Es stehen jederzeit präzise Stundenübersichten zur Verfügung, was die Transparenz nach innen sowie außen erhöht und zu enormen Effizienzsteigerungen führt

Kategorien: Organisation, Ressourcenplanung, Mitarbeiter

Effektivitätssteigerung mit konsequentem Zeiterfassungssystem: Systemhaus erhöht Wachstumsquote

Als Klaus Groenewold die MD Hardware & Service GmbH 1993 in Ernden gründete, war damals noch nicht absehbar, dass aus einem ursprünglich reinen IT-Trainingscenter einmal ein klassisches Systemhaus mit einer kompletten Hard- und Software-Palette werden würde. Mittlerweile beschäftigt er 40 Mitarbeiter und bedient sowohl regionale als auch weltweit agierende Kunden. Credo des Unternehmens: mit allen Menschen, die mit dem Unternehmen agieren, respektvoll umzugehen.

So werden die Mitarbeiter als wichtige Dienstleister gesehen, die sich in ihrem Arbeitsumfeld wohlfühlen sollen. Auch die Lieferanten werden als gleichwertige Partner behandelt. „Nichtsdetrotz ist der Dreh- und Angelpunkt für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmers ein gutes Controlling“, ist sich Klaus Groenewold, Geschäftsführer der MD Hardware & Service GmbH, sicher.

Aus diesem Grund hat er sich schon sehr früh darüber Gedanken gemacht, wie die Tätigkeiten seiner Mitarbeiter optimal dokumentiert werden können. Ein häufiges Manko, insbesondere in mittelständischen Dienstleistungsunternehmen, ist die mangelnde Übersicht über den konkreten Zeitaufwand einzelner Aktivitäten.

Oftmals sind genaue Planungen bei einer Netzwerkinstallation, die über mehrere Tage geht, nicht möglich, und es ergeben sich vor Ort immer wieder neue, nicht vorhersehbare Tätigkeiten, wie zum Beispiel die Installation einer Software, die nur von wenigen Mitarbeitern im Hause des Kunden benötigt wird, aber bei der Projektvorbesprechung vom Kunden vergessen wurde. Würden diese Arbeiten nicht genau dokumentiert werden, wäre es in der Nachbesprechung des Projektes schwierig, sie dem Kunden in Rechnung zu stellen.

Schnell, einfach, konsequent

Diese beiden Herausforderungen bewerkstelligt das hausintern entwickelte Zeitmanagementsystem. Besonders wichtig war dabei die einfache Bedienung, sodass die Einarbeitung nur wenige Minuten dauert. In eine übersichtliche Maske können schnell alle relevanten Daten eingegeben werden. Hinzu kommt, dass das System webbasiert ist und Daten von überall aus eingeflochten werden können. Die Geschäftsführung hat somit permanent einen vollständigen Überblick über die Tätigkeiten der Mitarbeiter. Gleiches gilt für die Kunden, die über eine Schnittstelle jederzeit den neuesten Zeitkostenstand abfragen können.





Gewinn verdoppelt

„Die Vorteile, die wir mit unserem Zeitmanagement erreicht haben, sind fulminant. Anfangs haben wir Effizienzsteigerungen von bis zu 47 Prozent aufweisen können und auch heute noch. fünf Jahre nach der Einführung des Systems, können wir Wachstum verzeichnen“, bemerkt Klaus Grobnewald. Das liegt vor allem in der präzisen Stundendokumentation, die jedem Kunden präsentiert und bis auf die halbe Stunde genau aufgezeigt wird. So wird denn auch der wirkliche Zeitaufwand bezahlt. Der optimierte Rechnungsdurchlauf hat gleichzeitig für mehr Liquidität auf dem Konto gesorgt, und obwohl sich Systemhäuser nicht durch eine übergroße Marge auszeichnen, konnten aufgrund des perfekten Zeitmanagements gute Gewinne eingefahren und das Rating bei den Banken verbessert werden. (11)

Die Vorteile, die wir mit unserem Zeitmanagement erreicht haben, sind fulminant.

BestPractice-IT Service

Produkte und Dienstleistungen – zugeschnitten auf die Anforderungen des Mittelstands!



Ob moderne Servertechnologien, produktbasierte Fertigungslösungen, All-in-One-Speicher, VoIP-Telefonie, flexible Drucklösungen, Lohn-Software oder unternehmensweite ERP-Lösungen – lesen Sie mehr über Lösungsangebote, die auf den individuellen Bedarf mittelständischer Unternehmen zugeschnitten sind.

In diesem Handbuch im Kapitel „Aktuelle IT-Produkte und Dienstleistungen“ oder im Internet: www.bestpractice-it.de