



**Spurensuche:
Mit der Ibrista
nach Finnland**

Seite 2



**Kühn: Start ins
Empfehlungs-
Marketing**

Seite 3



**Expo-Park:
Perfekta
feiert Neubau**

Seite 4



Alles für die Senioren

Perfekta gründet neues Tochterunternehmen: Einstieg in einen Wachstumsmarkt



Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

wie der Aufmacher unseres Magazins zeigt, stehen die Zeichen in der Perfekta Unternehmensgruppe 2006 weiter auf

Wachstum. Im ersten Halbjahr wurde die Betriebsleistung im Vergleich zum Vorjahr um 20 Prozent gesteigert. Das hängt zum Teil mit unserer jüngsten Tochter, der inzwischen konsolidierten Schäfer Catering & Event GmbH, zusammen. Auch die Sparte Infrastrukturdienstleistungen und der Bau von Raummodulen durch die PlanTech Bad- und Modulsysteme GmbH haben sich wieder positiv entwickelt, auf Basis des hohen Vorjahresniveaus.

Getrübt wird die erfreuliche Entwicklung auch bei uns durch den extremen Anstieg der Energiekosten, der zum Teil durch die globale Marktentwicklung, zum Teil aber auch durch eine verfehlte Energiepolitik verursacht ist. Die daraus entstehenden inflationären Tendenzen führen natürlich zu tendenziell steigenden Materialbezugspreisen.

Ebenso problematisch erscheint die politische Entscheidung, die Umsatzsteuer zu erhöhen. Zu einem erheblichen Teil erbringen wir Infrastrukturdienstleistungen für den öffentlichen Bereich. Für diese stellt der Anstieg der Umsatzsteuer aufgrund fehlender Vorsteuerabzugsberechtigung einen echten Kostenschub dar. Um dem Problem zu begegnen, arbeiten wir, gemeinsam mit unseren Kunden, an intelligenten Lösungen. Hier kann es eine kaufmännisch vernünftige Entscheidung sein, Organschaften zu bilden bzw. Aufträge im Rahmen von PPP-Projekten zu vergeben. Wir verfügen über langjährige Erfahrung in diesen Bereichen.

Ein weiterer kritischer Punkt, insbesondere für die Infrastrukturdienstleistungen, ist die Erhöhung der Sozialversicherungsbeiträge für geringfügige Arbeitsverhältnisse. Sie wird, wie bereits im Jahre 2000, zu einem Stellenabbau führen.

Trotz dieser Rahmenbedingungen heißt das Ziel der Unternehmensgruppe weiter Expansion. Unsere Marktstellung werden wir nicht nur sichern, sondern mittelfristig stärker ausbauen – indem wir unsere gesamten Facility-Management Portfolios auch über die deutschen Grenzen hinaus erweitern und neue Geschäftsfelder erschließen. Über die aktuellen Projekte informiert Sie unser Magazin. Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.

Matthias Kühn

Matthias Kühn, Geschf. Gesellschafter der Perfekta Unternehmensgruppe



Immer mehr Menschen erreichen ein hohes Alter, doch nicht alle Senioren können von ihren Angehörigen gepflegt werden. Hier helfen professionelle Angebote.

Perfekta steigt in den Wachstumsmarkt der stationären Seniorenpflege ein. Unter dem Namen PflegeConsult Holding GmbH hat das Unternehmen gemeinsam mit der Pflegekonzept Beratungsgesellschaft mbH aus Bremerhaven eine neue Tochtergesellschaft gegründet. Das Ziel ist hoch gesteckt: Künftig sollen pro Jahr drei Senioreneinrichtungen in Deutschland entwickelt und realisiert werden. Schwerpunkte bilden zunächst die Länder Sachsen, Sachsen-Anhalt und Nordrhein-Westfalen.

Kerngeschäft bildet beste Ausgangsbasis

Die PflegeConsult Holding GmbH wird die modernen Einrichtungen verwalten und betreiben – vom umfassenden Betreuungsangebot für Pflegebedürftige bis hin zu sämtlichen Facility Management Leistungen. An der neuen Gesellschaft ist die Perfekta Dienstleistungen Consulting GmbH mit 50 Prozent beteiligt. Die restlichen Anteile hält der leistungsstarke Partner, der über

eine jahrelange Erfahrung in der Projektentwicklung und im Pflegeprozess verfügt. Firmensitz der neuen Tochtergesellschaft ist Bremerhaven. Die Geschäftsführung übernehmen Dr. Horst Hirschhausen von Perfekta und Horst Koltowitz von der Pflegekonzept Beratungsgesellschaft.

Für Perfekta-Chef Matthias Kühn ist die neueste Entwicklung eine konsequente Fortführung der Strategie seiner Unternehmensgruppe: „Unser Firmenmotto lautet schließlich: Dienstleistungen rund um Mensch und Immobilie. Bei den anstehenden Aufgaben können wir unsere Kerngeschäfte Gebäudereinigung, Wäschereidienstleistungen, Catering und Facility Management sinnvoll einbinden und jederzeit auf das Fachwissen unserer Experten zurückgreifen.“

Nachfrage in der stationären Pflege wächst

Nach Einschätzung der Bundesregierung werden bis 2030 etwa 550.000 zusätzliche Pflege-

heimplätze benötigt. Schließlich wächst die Zahl der Senioren stetig an. Schon heute sind drei Millionen Einwohner in Deutschland über 80 Jahre alt. Prognosen zufolge soll diese Zahl bis 2050 auf acht Millionen ansteigen. In den kommenden Jahrzehnten werden also immer mehr Menschen auf Pflege im Alter angewiesen sein. Gleichzeitig findet die Versorgung immer seltener im Kreis der Familie statt.

Die Perfekta Gruppe weiß um die soziale Verantwortung, die mit dem Einstieg ins Geschäftsfeld Seniorenpflege verbunden ist: „Die Lebensqualität eines Menschen darf nicht leiden, nur weil er nicht zuhause gepflegt werden kann“, betont Geschäftsführer Dr. Horst Hirschhausen. „Wir wollen den Menschen ein attraktives und anregendes Umfeld schaffen. Das heißt zunächst: private Atmosphäre statt Bettenburgen. Alle Häuser werden Platz für maximal 130 Bewohner bieten.“

Das ist Perfekta

Unternehmensgruppe auf Expansionskurs



Perfekta gehört zu den am schnellsten wachsenden mittelständischen Netzwerken in Norddeutschland. Die vor allem im Dienstleistungsbereich angesiedelte Gruppe beschäftigt heute bundesweit mehr als 6.000 Mitarbeiter und ist gegenwärtig dabei, ihre Aktivitäten noch stärker über die Grenzen Deutschlands hinaus auszuweiten.

Der Umsatz ihrer Tochtergesellschaften hat im vergangenen Jahr die Grenze von 100 Millionen Euro überschritten. Dabei stammen zwei Drittel aus dem Gebäudereinigungsgeschäft, ein Drittel aus den Bereichen Großwäscherei, Beratung, Bad- und Modulsysteme sowie Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau.

Das Wachstum der Gruppe wurde zum großen Teil in den angestammten Geschäftsfeldern erzielt, zunehmend aber auch durch die Übernahme von Firmen, wie der Schäfer Catering & Event GmbH in Hannover-Langenhagen Ende 2005. Im vergangenen Jahr hat Perfekta gemeinsam mit dem börsennotierten polnischen Dienstleister Impel S.A. ein neues Tochterunternehmen gegründet, die Impel Perfekta Sp. z o.o. Als erstes Projekt werden die Partner in Warschau und Breslau je eine Großwäscherei errichten bzw. übernehmen.



In den Technologie-Zentren von Technopolis in Oulu (unten), Espoo und Vantaa haben sich inzwischen etwa 600 High-Tech-Unternehmen niedergelassen. Ganz unten: Die CDF-Reisegruppe zu Gast beim Wirtschaftsdezernenten der Stadt Oulu, Dr. Mikko Karvo.



Vom Teerexport zum High-Tech-Boom

Finland-Profis: Perfekta-Tochter Ibistra organisiert Fachreise nach Oulu

Finland gilt heute als Musterland in Wirtschafts- und Bildungsangelegenheiten: Es hat den Pisatest mit Auszeichnung bestanden und gibt mehr Geld für Forschung aus als die meisten anderen europäischen Staaten. Sein öffentlicher Haushalt fährt Überschüsse ein, die Produktivität steigt. Zeitgleich mit der Globalisierung hat sich das Land aus der wirtschaftlichen Depression an die Spitze der wettbewerbsfähigsten Volkswirtschaften der Welt gekämpft.

Die diesjährige Fachexkursion des Carl Duisberg Fördererkreises (CDF) aus Niedersachsen wollte dieser dynamischen Entwicklung näher auf den Grund gehen. 18 Mitglieder des Vereins für internationale Aus- und Weiterbildung reisten Anfang Juni in den hohen Norden der EU. Vorbereitet und betreut wurde die sechstägige Informationsfahrt von der Perfekta-Tochter Ibistra aus Berlin, die seit mehr als zehn Jahren geschäftlich in Finnland tätig ist und dort über ein weites Netzwerk verfügt.

Ibistra vermittelt zahlreiche Kontakte

Hauptziel der Reise war Oulu, Partnerprovinz der Region Hannover im Norden des Landes – seit 2005 gibt es eine Vereinbarung über wirtschaftliche und wissenschaftlich-technische Zusammenarbeit. Oulu hat in den vergangenen zwei Jahrzehnten einen enormen Strukturwandel eingeleitet: vom Handel mit Teer, Lachs und Holz hin zur boomenden High-Tech-Branche. Heute wird die Region auch als Finnlands Silicon Valley bezeichnet. Die ansässigen Technologie-Unternehmen bieten inzwischen etwa 6.000 Arbeitsplätze, viele davon in kleinen, hoch spezialisierten Betrieben. In der Provinzhauptstadt mit ihren rund 130.000 Einwohnern unterhält vor allem Nokia, der Weltmarktführer bei Handys, wichtige Forschungsabteilungen.

Die Ibistra öffnete dem CDF in Oulu die Türen zu führenden Institutionen, bei denen alle Fäden des wirtschaftlichen Erfolgs zusammenlaufen: Vertreter der Provinzialverwaltung und der Handelskammer waren zu Gesprächen bereit, ebenso der Wirtschaftsdezernent der nördlichen Metropole Finnlands. Hinzu kamen Treffen im bekannten Technologiepark Technopolis und in der Universität, der zweitgrößten Studieneinrichtung des Landes.

Der finnischen Dynamik auf der Spur

Die nahtlose Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Verwaltung gilt als zentraler Erfolgsfaktor des rasanten Wandels. Die Entwicklung exportfähiger Produkte und die Netzwirkbildung ins Ausland werden vom Staat bewusst gefördert. Um Programme, Kontakte und Kredite für Existenzgründer kümmert sich heute die lokale Gesellschaft Ouluinnovation, die dem CDF ebenfalls einen Einblick in ihre Arbeit gab. Sie wird finanziert von der Stadt, den anliegenden Gemeinden und der Wirtschaft. Wie stark auch auf dem Bildungssektor kooperiert wird, machten Gespräche mit dem Zentralen Unternehmerverband Finnlands in Helsinki deutlich: Dessen Bildungsträger, die TAT group, soll dazu beitragen, dass an den Schulen die Anforderungen der internationalen Wirtschaft in den Lehrstoff einfließen, etwa durch Fortbildungsangebote für Lehrer.

Am Ende ihrer Reise hatten sich die Niedersachsen mithilfe der Ibistra ein facettenreiches Bild vom finnischen Selbstverständnis und von der Mentalität des Landes verschafft. Sie nahmen darüber hinaus persönliche und geschäftliche Kontakte mit – und vielleicht die eine oder andere Anregung aus der finnischen Erfolgsgeschichte.

PERFEKTA BILDET AUS



Marco Böse (li.), hier mit Chefkoch Christoph Rau, hofft später auf eine Anstellung in der gehobenen Gastronomie. Die Aussichten sind günstig.

Beruf mit Geschmack

Die Ausbildung zum Koch fordert Leidenschaft und vollen Einsatz

Ob im Gourmet-Restaurant oder in der Betriebskantine, auf Luxusdampfern oder im Speisewagen der Bahn – Köche sind rund um die Uhr für das leibliche Wohl ihrer Gäste in Aktion. Vor allem während der Stoßzeiten brauchen sie gute Nerven und Organisationstalent, denn da wird auf die Minute genau gearbeitet. „Alle Schritte müssen Hand in Hand laufen, vom Grillen bis zum Garnieren“, weiß auch Marco Böse aus Hannover-Wedemark. Der 18-Jährige hat gerade erst seine Ausbildung zum Koch im Restaurant BENZ in Langenhagen begonnen. „Ohne Teamgeist geht da gar nichts. Der Ton kann im Eifer des Gefechts schon mal rauer werden und das Arbeitstempo stressig, gerade wenn die Handgriffe noch nicht so richtig sitzen. Aber jeder Koch hat schließlich mal klein angefangen.“

Die Ausbildung dauert in der Regel drei Jahre. Während dieser Zeit lernen die angehenden Fachleute, geschmacklich aufeinander abgestimmte Speisefolgen zusammenzustellen, zuzubereiten und effektiv anzurichten. Was ist zu beachten, wenn man Fleisch brät, Fisch dünstet, Soßen ansetzt oder Teig rührt? Wie geht man mit Küchengeräten um? Alle Lebensmittel müssen auf Qualität geprüft, richtig gelagert und zügig vorbereitet werden. Beim Aufstellen der Speisekarte rechnet der Koch sowohl in Litern und Gramm als auch in Euro und Cent.

Wer die Kochshows von Tim Mälzer und seinen prominenten Kollegen im Fernsehen verfolgt, erkennt schnell: Köche müssen echte Allrounder sein. Wichtige Voraussetzungen für den Beruf sind handwerkliches Geschick und hohe

Belastbarkeit, auf der anderen Seite gehören auch ein ordentlicher Schuss Kreativität und Phantasie dazu sowie ein ausgeprägter Geschmackssinn. „Außerdem muss ein Koch bereit sein, dann zu arbeiten, wenn andere Freizeit haben“, fügt Silke Borchering hinzu, Ausbilderin im BENZ und Stellvertreterin von Chefkoch Christoph Rau. „Sonst wird man mit dem Job nie glücklich werden.“

Marco Böse, der sich schon als Kind fürs Kochen interessiert hat, kann sich trotz allem keine schönere Aufgabe vorstellen: „Ich würde die Ausbildung schon jetzt jedem weiterempfehlen, der Spaß am Kochen hat.“ Er hofft später auf eine Anstellung in der gehobenen Gastronomie. Die Aussichten für Köche sind hierzulande günstig, weiß Christoph Rau: „Deutschland bietet viele Möglichkeiten, sich in dem Beruf weiterzuentwickeln. Auch im direkten Vergleich mit dem Ausland haben wir hierzulande inzwischen ein sehr hohes Niveau erreicht.“



Daily Lunch und Galadinner

Kulinarische S-Klasse: das BENZ in Langenhagen

Stilvolle Atmosphäre, exzellenter Service, kreative kulinarische Genüsse – das sind nur drei Vorzüge des BENZ, der S-Klasse unter den Restaurants in und um Hannover. Auf Anhieb besticht das originelle Ambiente: Das BENZ befindet sich direkt im Fahrzeugzentrum von DaimlerChrysler in Hannover-Langenhagen. In der ersten Etage speist man entspannt mit Rundblick über die Ausstellungshalle: glänzender Lack und edle Karosserien – das lässt vor allem die Herzen von Autofans höher schlagen.

Das exklusive Umfeld bildet den perfekten Rahmen für Geschäftsessen oder für ein Dinner zu zweit. Auch Betriebsfeste, Jubiläen und private Anlässe lassen sich im BENZ feiern. Das Restaurant bietet Platz für etwa 160 Gäste. Ein vielfältiger Catering-Service rundet das Angebot ab.

Der Mittagstisch wartet mit attraktiven Preisen auf:

| Montag bis Donnerstag,
12 bis 14 Uhr,
7 Euro pro Gericht inkl. Softdrink

| Freitags schon ab
11.30 Uhr
6 Euro pro Gericht inkl. Softdrink



BENZ | Restaurant & Bar
Mercedesstraße 3
30855 Langenhagen

Tel. (0511) 9 78 16 66
Fax (0511) 9 78 16 83
info@restaurant-benz.de
www.restaurant-benz.de

Öffnungszeiten:

Montag 10 – 18 Uhr
Di. bis Sa. 10 – 22 Uhr
Sonntag 11 – 18 Uhr

Auf einen Blick: PlanTech



Geht nicht, gibt's nicht...

... lautet das Motto der PlanTech Bad- und Modulsysteme GmbH aus Brehna bei Leipzig. Das haben die Hersteller von Raummodulen bei einem Auftrag in Dublin bewiesen. Für den Neubau eines Hotels in der irischen Hauptstadt sind insgesamt 129 ihrer Badeinheiten bestellt worden. Die Raummodule werden industriell vorgefertigt und bilden in der Regel ein komplett ausgestattetes Zimmer, bestehend aus den Wänden, der Decke und dem Fußboden inklusive aller Installationen, Einbauteile und Ausstattungen. In Großbritannien und Irland wird jedoch nicht überall wie in Deutschland mit Fußboden-Estrich gearbeitet. Der Standard-Boden der PlanTech-Systeme war daher nicht ohne weiteres für den Einbau geeignet.

Die Spezialisten aus Brehna reagierten flexibel und schnell: Ein Großteil der bestellten Module wird nun ganz ohne Fußboden geliefert, die fehlenden Fliesen werden vor Ort nachträglich eingebaut. Um für weitere Projekte auf den Inseln gerüstet zu sein, arbeitet PlanTech mit Hochdruck an einer Neuentwicklung des Raummoduls: einem Modell mit sehr dünnem Boden, der werkseitig bereits komplett befließt werden kann.

Spezialtechnik für Krankenhäuser

Vom Paritätischen Unternehmensverbund aus Berlin hat PlanTech den Auftrag über 105 Fertigbäder erhalten. Sie sollen in den Sana-Kliniken im Stadtteil Lichtenberg montiert werden. Nicht der erste Auftrag dieser Art: Im Krankenhausbau hat das Unternehmen inzwischen umfangreiches Know-how gesammelt. Badmodule wurden schon in großen Einrichtungen wie der Medizinischen Hochschule Hannover, im Städtischen Klinikum Dresden-Friedrichstadt und in der Brandenburgklinik Wandlitz-Bernau eingebaut.

In Krankenhäusern kommt es vor allem darauf an, dass die Sanitärausstattung für größtmögliche Hygiene sorgt, vor allem auf den Stationen der Intensivmedizin. Mithilfe spezieller Veränderungen an den Bauteilen der Badmodule wird das Infektions- und Legionellenrisiko deutlich gesenkt. So können beispielsweise infektiöse Gegenstände gereinigt werden, ohne dass die Mitarbeiter und Patienten in Gefahr geraten.

Innovative Lösungen für Bäder, Küchen und Restrooms.

Beratung, Planung und Organisation – alles aus einer Hand

PlanTech Bad- und Modulsysteme GmbH
Tel. 034954-4946-0 (Zentrale)
eMail: office@plantech-badsysteme.de
www.plantech-badsysteme.de

Kühn startet ins Network-Marketing

SympaClean: Neue Produktlinie für den Direktvertrieb

Putzen wie die Profis in den eigenen vier Wänden – die Marke SympaClean macht's möglich. Im Juli 2006 kommt die Richard Kühn GmbH & Co. KG mit dieser neuen Produktserie auf den Markt. Bisher haben die Spezialisten für Reinigungs- und Pflegemittel hauptsächlich für gewerbliche Zwecke produziert. Nun können bald auch private Haushalte vom Know-how der professionellen Gebäudereinigung profitieren.

SympaClean umfasst ein sehr breites Spektrum an hochwertigen Profiprodukten: von Konzentraten, Lösungen oder Tabs über das nötige Equipment bis hin zu speziellen Angeboten wie Ventilatoren zur Raumluftreinigung. Selbst für des Mannes liebstes Spielzeug – das Auto – gibt es die passenden Lösungen. Neu ist auch das Verkaufskonzept: Bei SympaClean wagt Kühn zum ersten Mal den Schritt ins so genannte Empfehlungsmarketing.

Herr Ladner, wie sieht das Vertriebskonzept für SympaClean genau aus?

Zum einen kann der Verbraucher künftig alle Produkte per Telefon, Fax oder eMail direkt bei uns bestellen – einfach, bequem und kostengünstig. Haben wir einen Konsumenten von der Qualität überzeugt, wollen wir ihn außerdem dazu bewegen, die Serie weiterzuempfehlen. Das lohnt sich zusätzlich: Wer neue Kunden gewinnt, wird am Umsatz, der sich daraus ergibt, prozentual beteiligt. Er profitiert sogar zweifach, wenn die von ihm geworbenen Nutzer selbst wieder Interessenten finden. Auf diese Weise kann man sich entweder ein paar Euro nebenbei verdienen oder man macht sich als SympaClean-Berater selbstständig und baut ein eigenes Team auf.

Der Begriff Network-Marketing weckt in der Öffentlichkeit zum Teil falsche Vorstellungen ...



Geschäftsführer Christian Ladner

Das stimmt. Manchmal wird es zu Unrecht mit Schneeballsystemen gleichgesetzt. Dabei hat das Empfehlungsmarketing damit nichts zu tun. Es ist ein ganz seriöses Vertriebsgeschäft. Jeder SympaClean-Berater – sei er neben- oder hauptberuflich tätig – bleibt immer sein eigener Chef. Er entscheidet selbst, wann, wo, wie viel und mit wem er arbeitet. Das System läuft ohne Zwischenhandel, die Produkte werden von den Beratern lediglich weiterempfohlen und können nur direkt bei uns als Hersteller bezogen werden. Für die Vermittlung der Waren gelten in jeder Stufe des Vertriebs grundsätzlich die gleichen Konditionen, es gibt keine Preisaufschläge zwischen den Hierarchien. Die Provision wird zentral über Kühn als Dachgesellschaft verrechnet.

Was hat Sie denn zum Schritt ins Network-Marketing bewegt?

Die Zahlen beweisen, dass diese Form des Direktvertriebs in den vergangenen Jahren eine wesentlich dynamischere Entwicklung aufweist als der Einzelhandel. Sie passt einfach zum heutigen Zeitgefühl: Die Menschen ziehen sich zu-

nehmend in die eigenen vier Wände zurück – die Soziologen sprechen von „Cocooning“. Dennoch erwarten sie beim Warenkauf möglichst maßgeschneiderte Angebote. Das sind optimale Bedingungen für das Empfehlungsmarketing, das ja auf individuelle Beratung von Mensch zu Mensch setzt. Hinzu kommt: Es bietet allen Beratern angesichts steigender Arbeitslosenzahlen, Rentenloch und schwindender Sozialleistungen die Chance, sich beruflich und finanziell unabhängig zu machen – ohne großes Risiko.

Der Start in die Selbstständigkeit ist trotzdem nicht immer leicht. Können die Interessenten mit Unterstützung rechnen?

Wir wollen den Beteiligten natürlich auch das nötige Fachwissen für ein kompetentes Kundengespräch mitgeben. Die Berater erhalten zum einen vergünstigtes Informations- und Schulungsmaterial – alles, was zum Start mit SympaClean erforderlich ist. Es wurde darüber hinaus ein eigenes Kursprogramm entwickelt. Wir haben dafür eine Akademie mit führenden Verkaufstrainern der Branche ins Leben gerufen. Selbstverständlich werden alle diese Angebote auf rein freiwilliger Basis laufen.

Kühn lädt ein zum Erfolg!

Für weitere Informationen wenden Sie sich an unsere Mitarbeiterin Julia Marunski:
Tel. 05 11/ 3 80 55-32
eMail: marunski@richard-kuehn.de



Ab Juli erhältlich: Die Marke SympaClean bietet privaten Haushalten Qualität direkt vom Hersteller und eine breite Produktpalette.

Vertriebsweg mit Zukunft

Während der Einzelhandel über stagnierende Verkaufszahlen klagt, ist der Umsatz im Direktvertrieb vom Hersteller zum Endverbraucher in den vergangenen zwölf Jahren europaweit dynamisch angestiegen. Neben Versandhandel und Internet-Shopping spielt vor allem das so genannte Empfehlungsmarketing eine immer wichtigere Rolle. Das bedeutet zunächst nichts anderes, als dass zufriedene Kunden ihren Mitmenschen Produkte empfehlen, von denen sie selbst überzeugt sind. Die Unternehmen fördern dieses Prinzip, indem sie die werbenden Personen prozentual am Umsatz der Folgebestellungen beteiligen, ihnen also Provisionen zahlen.

Jeder Kunde kann sich auf diese Weise entweder einen Nebenerwerb sichern oder in großem Stil als selbstständiger Vertriebspartner in das Geschäft einsteigen. Die Vorteile: Berater arbeiten zu jeder Zeit eigenverantwortlich, unterliegen keinem Verkaufsdruck und auch das finanzielle Risiko ist gering: Die Produkte werden lediglich empfohlen, nicht ein- und weiterverkauft. Lager- und Logistikkosten entfallen, die Investitionen sind daher überschaubar. Einige Unternehmen verlangen einen monatlichen Mindestumsatz, bei SympaClean entfällt auch dieser am Anfang.

Laut einer Studie gab es in Deutschland 2005 etwa 500.000 aktive Repräsentanten im Direkt-

vertrieb. Drei Viertel davon betreiben ihre Tätigkeit nebenberuflich. Über 50 Prozent der Networker geben sich dabei mit bis zu 250 Euro im Monat zufrieden. Wer das Geschäft jedoch schon länger oder hauptberuflich betreibt, kann davon leben: Der Studie nach verdient fast jeder fünfte Berater mehr als 2.000 Euro im Monat, vier Prozent durchbrechen sogar die Marke von 100.000 Euro im Jahr. Fast jeder zweite Networker (44 Prozent) ist schon seit mehr als zwei Jahren für ein Unternehmen tätig, 28 Prozent sind Neulinge in der Branche und maximal ein Jahr dabei (Studie von Prof. Dr. Michael M. Zacharias, Fachhochschule Worms).

IM FOKUS: UNSERE KUNDEN



Besucherstrom & Messetrubel

Schäfer sorgt für gute Stimmung im hannoverschen Nord/LB Forum

Messezeit in Hannover – das bedeutet nicht nur Hochbetrieb in U-Bahnen, auf den Straßen, in Restaurants und Kneipen. Auch im Nord/LB Forum auf dem Messegelände, dem Präsentations- und Veranstaltungszentrum der Norddeutschen Landesbank, geht es in diesen Tagen lebhaft zu. Dann laufen dort die Mitarbeiter der Schäfer Catering & Event GmbH aus Langenhagen zur Topform auf. Im Rahmen eines Facility Management Vertrags ist die Perfekta-Tochter für die komplette Bewirtschaftung des Hauses verantwortlich. Das umfasst die Betriebsleitung mit Küche und Service, die Haustechnik, Reinigungs-, Wach- und Fahrdienste.

Immer optimal versorgt

Seit zehn Jahren bietet das Nord/LB Forum Raum für Veranstaltungen und Konferenzen. Während der großen Messen dient es vor allem den Ländern Niedersachsen, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern als Treffpunkt für den Dialog von Wirtschaft, Politik, Wissenschaft und Kultur. Während der CEBIT und der Hannover Messe 2006 hat Schäfer im Nord/LB Forum an insgesamt 13 Messetagen rund 60 Veranstaltungen organisiert und betreut, zusätzlich zu den alltäglichen Aufgaben. Ob das ägyptische Wirtschaftsministerium zum abendlichen Empfang einlud, Vodafone zur Pressekonferenz

oder ob der Axel Springer Verlag das 10-jährige Bestehen seiner „Computer Bild“ mit internationalen Gästen feiern wollte – bis zu 50 Mitarbeiter von Schäfer sorgten für stimmige Events. „Ein besonderes Highlight war für mich der Deutsch-Russische Wirtschaftstag im Rahmen der Hannover Messe. Dazu kamen unter anderem Bundeswirtschaftsminister Michael Glos und der Erste Vize-Premier der Russischen Föderation, Dmitry Medvedev, nach Hannover“, berichtet Kai Emmermann, Bereichsleiter Catering.

Allein zur CEBIT wurden im Nord/LB Forum insgesamt etwa 6.500 Personen mit Buffets, Menüs,

Mittagessen, Tagungs- und Konferenzservice versorgt. Das kann nur reibungslos funktionieren, wenn die Mitarbeiter als geschlossenes Team auftreten. „Wir kennen uns schon lange und sind inzwischen eine starke Truppe“, meint Bernd Stallmann mit einem Augenzwinkern. Er ist zuständig für die Technik und guter Geist des Hauses. Emmermann nickt: „Auch der Kontakt zum Auftraggeber muss einfach stimmen. Ich kann ohne Übertreibung sagen: Die Zusammenarbeit mit der Norddeutschen Landesbank läuft ganz hervorragend. Dafür möchten wir uns herzlich bedanken.“

Ein Meilenstein: das Richard Kühn Haus

Eindrücke von der Einweihungsfeier auf dem Expo-Gelände



Rechts oben: Perfekta-Chef Matthias Kühn (li.) und Projektleiter Dr. Horst Hirschhausen (re.) vor dem Neubau. Links unten: „Auf das erfolgreiche Projekt“ – die Gastredner Walter Heitmüller, Präsident der Handwerkskammer Hannover, und Regionspräsident Dr. Michael Arndt mit Matthias Kühn und Dr. Horst Hirschhausen (v.l.n.r.). Unten Mitte: Sebastian Kühn dankt den Projektbeteiligten.

Feststimmung auf dem Gelände der EXPO 2000 in Hannover: Etwa 130 Gäste aus Politik und Wirtschaft reisten an, um Ende März an der Straße der Nationen die Einweihung des ersten Neubaus seit der Weltausstellung im Expo Park Hannover zu feiern: das Richard Kühn Haus der Perfekta Unternehmensgruppe.

Regionspräsident Dr. Michael Arndt und Walter Heitmüller, Präsident der Handwerkskammer Hannover, lobten in ihren Grußworten das Engagement der beteiligten Akteure: „Perfekta trägt dazu bei, den exklusiven

Standort am Kronsberg noch stärker in den Fokus von jungen, innovativen Unternehmen zu rücken“, so Arndt. „Und genau das wollen wir erreichen.“ Heitmüller forderte den Mittelstand auf, noch stärker zusammenzuarbeiten und sich weiter zu vernetzen: „Die Initiative der Perfekta Gruppe zeigt, was man auf diese Art bewegen kann.“

Das moderne Bürogebäude mit dem markanten Flugdach wurde von einer Synergiegemeinschaft zahlreicher Firmen rund um die Perfekta-Tochter Facility Management Nord GmbH entwickelt und gebaut. Investor Sebastian Kühn bedankte

sich denn auch in seiner Ansprache bei allen Akteuren für den Einsatz und die gute Teamarbeit. Als symbolischen Abschluss des Projekts erhielt der 20-Jährige den Gebäudeschlüssel und ein Album mit Fotos von der Entstehung des Bürohauses – ein besonderer Moment auch für die anwesende Kühn-Familie: Schließlich war es der erste größere Auftritt ihres jüngsten Mitglieds für die Perfekta Gruppe. Sebastian ist der Sohn des derzeitigen Geschäftsführers Matthias Kühn und damit die kommende Generation im Familienunternehmen.

IMPRESSUM

Herausgeber:

Perfekta Dienstleistungen
Betriebsverwaltungsgesellschaft mbH
Imhoffstraße 37 | 30853 Langenhagen
Michael Güttler (verantwort.)
Tel. 05 11/ 38 05 5-0
eMail: blick@perfekta.de

Redaktion:

Kirch Communications GmbH, Hannover
Dana Knake
Tel. 0511/ 85 65 4-0
eMail: info@kirch.de

Redaktionelle Mitarbeit:

Silke Borchering, Kai Emmermann,
Michael Günther, Arne Fassbender,
Christian Ladner, Dr. Thomas Pfau

Fotos:

Perfekta Unternehmensgruppe,
Norddeutsche Landesbank (S. 4 oben),
Bilderbox (S. 1 oben, S. 3 unten links),
Christian Behrens (S. 4, „Ein Meilenstein“),
Fotos oben rechts und unten links),
Rüdiger Schmidt (Seite 2, CDF-Reise)

Gestaltung:

A.R.T. GmbH, Hannover
eMail: info@art-hannover.de

Druck:

Druckconcept GmbH, Isernhagen

Erscheinungsweise:

Viermal im Jahr

Auflage:

4.000 Exemplare

BESUCHEN SIE UNS
ONLINE:

WWW.PERFEKTA.DE