

Juli 2006

Bundesverband Bürowirtschaft im BWB e.V. • Frangenheimstr. 6 • 50931 Köln
Tel. 0221.940 83.30 • Fax: 0221.940.83.90 • bbw@einzelhandel.de • www.buerowirtschaft.info
Redaktion: Thomas Grothkopp (verantwort.), Volker Wessels

Bundesverband Bürowirtschaft – kein Verband wie jeder andere



Rainer Hirschberg
BBW

Verbände sind mitten im Wandel, so auch der BBW, und er dokumentiert es mit dieser zweiten Ausgabe der Info Büro + Objekt. Unser Anliegen ist, Sie in ihrem schwierigen Geschäft des Büro- und Objekteinrichters zu unterstützen, Ihnen Themen nahe zu bringen, die Sie sonst leicht übersehen oder die nicht bis zu Ihnen vordringen. Ihre Reaktion auf die erste Ausgabe

unserer Information hat uns angespornt, diesen Weg weiter zu beschreiten. Der Zeitpunkt ist günstig, denn mit unserer Fachmesse „Orgatec“ haben wir im Oktober ein Branchen-Highlight, das wir nutzen werden, um die Leistungsfähigkeit des Fachhandels heraus zu stellen. Denn wir sind Überzeugungstäter, sowohl was unseren eigenen Auftrag angeht, als auch damit, Ihnen unsere Überzeugungen näherbringen zu wollen. Voilá, hier kommt der nächste Anlauf.

15 Jahre lang stand mein Kollege Armin Schröter an der Spitze des Bundesverbandes Bürowirtschaft (BBW). Er hat in dieser Zeit Großartiges geleistet, Themen und Projekte vorangetrieben und dafür gesorgt, dass der BBW die Veränderungen der Branche stets nachvollzogen hat. Nun hat Armin Schröter das Präsidentenamt abgegeben, denn mit 65 Jahren wollte er einen Schlussstrich ziehen, so, wie es auch die Satzung vorsieht.

Zu seinem Nachfolger ist der bisherige Vizepräsident Ulf Ohlmer, Geschäftsführender Gesellschafter Wilh. F. Kassebeer GmbH & Co. KG, Northeim, gewählt worden. Auch Ulf Ohlmer denkt und arbeitet vernetzt, als Mitbegründer von Bürologistik und als Mitinitiator der bueroboss.de-Gruppe, die sich als mittelständische Marketinggruppe bundesweit aufstellt, im Schwerpunkt mit Bürobedarf und EDV-Zubehör, mit hoher Kompetenz auch bei Technik und Büroeinrichtung.



Ulf Ohlmer
Präsident BBW

*Ulf Ohlmer neuer
Präsident
des BBW*

Inhalte dieser Ausgabe

- Mitarbeiter-Qualifikation für Büroeinrichter: Vertrieb stärken
- Ergonomie – zwischen Allheilmittel und Frühwarnsystem im Betrieb
- Wettbewerb „Best Office 2006“
- Lassen Sie den Kunden selbst die Qualität seines Büros checken
- VBG berät Endanwender kostenlos bei Bürogestaltung
- Lesetipp

Mitarbeiter-Qualifikation für Büroeinrichter: Vertrieb stärken

Mehr Umsatz mit besserer Marge und weniger Aufwand, das wäre gut. Haben Sie ein Patentrezept dafür, das Sie uns verraten möchten? Voraussichtlich nicht, denn entweder haben Sie keines oder Sie verraten es nicht Wir haben auch keins, möchten Ihnen aber ein Qualifizierungskonzept vorstellen, das Ihre Mitarbeiter fit für die Kunden von morgen macht:

*Mitarbeiter-
Umsatz
erhöhen*

„Verkaufen in einem gesättigten Markt“ ist ein praxisorientierter Ansatz von Erich Peter Hoepfner, munich consult, der seine Karriere bei Voko begann. Der Clou ist eine strikte Umsatzorientierung. Sie vereinbaren mit dem Trainer, wie groß die Umsatzsteigerung beim Mitarbeiter sein muss. Diese werden nicht wochenlang aus dem Betrieb weg sein, weil Praxis, Training, Mentoring und Coaching Hand in Hand gehen. Sie merken schon, das wird keine Schulung, die man gemütlich absitzen kann. Engagement und Eigeninitiative sind gefragt und werden gefördert.

Der BBW hat dieses Konzept seit letztem Jahr intern diskutiert. Die Flexibilität ist für die unterschiedliche Händlerstruktur der Branche wichtig, ebenso die Berücksichtigung der Mitarbeiterstärken. Aufgegriffen werden in der Schulung: Fachliches Know-how, verkäuferische Kompetenz, Betriebswirtschaft, Selbstverantwortung und Identifikation mit den Leistungen und Perspektiven des eigenen Unternehmens. Haben wir Sie neugierig gemacht? Dann lesen Sie ein kurzes Konzept, das wir zum Download bereitstellen unter: [www.bbww-online.de](http://www bbw-online.de) > Fachthemen > Aus- + Weiterbildung oder sprechen Sie mit Erich Peter Hoepfner, 06403/97 82 67, 0179/541 5891.

Ergonomie – zwischen Allheilmittel und Frühwarnsystem im Betrieb

Ergonomie sollten Sie nicht auf die leichte Schulter nehmen, das führt zu den statistisch häufig auftretenden Rückenschmerzen. In diesem Wortspiel zeigt sich schon die Vielschichtigkeit des für Büroeinrichter wichtigen Themas. Zum einen ist die Ergonomie ein wichtiges Verkaufsargument des Handels, das von den Herstellern mit den entsprechenden Produkten und Produktinfos gefördert wird. Tatsächlich gibt es noch immer viele Büroarbeitsplätze, die nicht den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen und Nachrüstungsbedarf bei der Möblierung haben. Zum

*Schlechte
Stimmung
contra
Rücken-
schmerz*

anderen sind viele Bürokrankheiten jedoch der Ersatz für eine Meinungsäußerung, die in direkter Form nicht gewünscht ist. Diskussionen über schlechte Stimmung und Bedingungen am Arbeitsplatz bleiben leicht am Wortgeber hängen, da hilft eher ein oft diffuses Krankheitsbild. Und hier kommen die Rückenschmerzen ins Spiel.

Was können Sie als Händler damit anfangen, wenn ein neuer Tisch oder Stuhl bestellt werden soll, obwohl das Betriebsklima gemeint ist? Sind Sie in der Lage, beide Aspekte des Verkaufs, nämlich eine vernünftige Produktberatung und ein Händchen für den sozialen Kontext beim Kunden zu beachten? Oder tun Sie einfach so, als ob Sie das gar nicht interessiert? Damit werden Sie zumindest bei den Beschäftigten wenige Freunde gewinnen, denn Sie nehmen ihnen mit der Produktlieferung nur den vorgeschobenen Klagegrund ohne das eigentliche Übel zu beseitigen. Sprechen Sie mit Ihren Vertriebsmitarbeitern, wie Sie das Thema angehen wollen. Sie können damit beim Kunden punkten!

Ein Projekt des AOK-Instituts in Hannover hat sich mit den betrieblichen Fragen dazu intensiv beschäftigt, Download der Infocharts in der Onlineausgabe des Newsletters unter www.bbw-online.de > Presse + News > Info Büro + Objekt > Ausgabe Juli 2006.

*Bürostuhl
gegen
Mobbing?*

*Infos aus Sicht
der
Krankenkasse*

Wettbewerb „Best Office 2006“ – die Orgatec kommt näher

Hier bekommen Sie die Chance mit Ihrer Arbeit in der WirtschaftsWoche zu glänzen, oder wollen Sie da gar nicht hin? Wenn doch: Zusammen mit der Orgatec und dem Institut für Arbeitsforschung und Organisationsberatung (iafob) werden bei „Best Office 2006“ zur Orgatec 2006 Unternehmen ausgezeichnet, deren Büros in vorbildlicher Weise 1. auf den Workflow zugeschnitten sind, 2. die Produktivität, Kreativität und Flexibilität der Mitarbeiter unterstützen, 3. das Wohlbefinden der Mitarbeiter erhöhen. Teilnehmen können Unternehmen, die flexible Bürokonzepte bereits mit Leben füllen. Der Preis wird nicht allein für die Gestaltung, sondern vor allem für das Managementkonzept vergeben. Deshalb müssen die Bewerbungsunterlagen die Auswirkungen beschreiben, die die Raumgestaltung auf die Effizienz und Flexibilität der Arbeitsorganisation sowie das Wohlbefinden der Mitarbeiter hat. Haben Sie Kunden, die sich richtig wohlfühlen im neuen Büro und bei denen Sie mit den neuen Möbeln auch frischen Wind reingebracht haben? Dann finden Sie den Kriterienkatalog und die Bewerbungsunterlagen unter www.best-office-2006.de.



Lassen Sie den Kunden selbst die Qualität seines Büros checken

Das kennen Sie bestimmt: Beim Kunden läuft das Büro nicht rund, die Einrichtung ist noch gar nicht so alt, aber offensichtlich unpraktisch. Der Handlungsbedarf muss analysiert werden, aber für den Kunden ist schon alles klar: „Sie wollen ja sowieso nur neue Möbel verkaufen. Was

*Kunden
testen Büro-
Qualität*

anderes kann bei Ihrer Analyse gar nicht rauskommen.“ Warum soll er nicht selbst in 20 Minuten kostenlos checken, wie er dasteht. Das Fraunhofer IAO mit seinem Office 21 in Stuttgart kennt jeder Fachhändler. Das aktuelle Angebot zum Office-Excellence Check kennen bestimmt noch nicht alle: www.oexc.web-erhebung.de. Stellen Sie auch das eigene Unternehmen auf den Prüfstand, schließlich muss nicht immer der Schuster die schlechtesten Schuhe haben ... Das detaillierte Auswertungs-Ergebnis gibt Vergleichswerte in vielen Kriterien für gute Büroarbeit, ein guter Ansatz für eine qualifizierte Beratung.



VBG berät Endanwender kostenlos bei der Bürogestaltung

Die Verwaltungs-Berufsgenossenschaft (VBG) bietet ihren Mitgliedern einen neuen kostenlosen Service an. Das „Office Team“ der VBG gibt Anregungen und Hilfen, wie die räumlichen Ressourcen möglichst wirkungsvoll geplant, gestaltet und genutzt werden können. Folgende Fragen werden gezielt bearbeitet:

1. Wie kann die Büroraumplanung optimiert werden?
2. Wie viele Arbeitsplätze passen in das Büro?
3. Welcher Arbeitsplatztyp passt für welche Tätigkeit?
4. Was ist bei der Einrichtung der Büros noch zu bedenken?

*Verwaltungs-
BG berät im
Büro*

Der Handel sollte sich die Frage stellen welchen Mehrwert seine Beratungsleistung hat, damit auch er Geld dafür bekommt. Die VBG kann dies über die Mitgliedsbeiträge finanzieren.

Aber es gibt für den Handel auch die Möglichkeit, auf diese und weitere Fachkräfte der VBG im Sachgebiet Büro zurückzugreifen. Für diese Themen gibt es jeweils Experten, die als externe Berater auch „gebucht“ werden können: Büro- und Informationstechnik, Bildschirm- und Büroarbeitsplatzgestaltung, Arbeitsumgebungsgestaltung an Bildschirm- und Büroarbeitsplätzen, Klima, Lüftung, Beleuchtung und Farbgestaltung, Lärm und Akustik sowie psychische Fehlbelastungen bei der Bildschirmarbeit.

*Experten zum
Ausleihen*

Lesetipp: www.gfa-online.de

Die Gesellschaft für Arbeitswissenschaft (GfA) ist eine Vereinigung von Wissenschaftlern und anderen Interessierten mit dem Ziel, die Arbeitswissenschaft zu fördern. Arbeitswissenschaft beschäftigt sich mit der Analyse, Ordnung und Gestaltung von Arbeitsprozessen. Dabei werden technische, organisatorische und soziale Bedingungen der Arbeit berücksichtigt. Die GfA gibt kostenpflichtige Dokumentationen ihrer Tagungen heraus, die auch das Büro thematisieren. Unter dem Menüpunkt „Kongresse“ finden sich auf der Website die Inhalte der letzten Veranstaltungen, u.a. „Flexible Beschäftigungsformen – wertlos ohne Akzeptanz“. Ein Thema, dass mit der prozessorientierten Arbeitsplatzgestaltung im engen Zusammenhang steht.