



econo

Die starken Seiten der Wirtschaft

NETZWERK BÜNDELT KNOW-HOW

Leistungen rund um Gebäude und Arbeitswelt

Netzwerk bündelt Know-how

Vom Standort bis zum Stift: Über die gesamte Leistungskette hinweg **unterstützt** ein erfahrenes **Netzwerk von Unternehmen** aus der Region **Firmen**, die sich ansiedeln, vor Ort expandieren, umziehen oder ihren Betrieb neu ausstatten wollen. Kunden **profitieren** von **Synergieeffekten** und reibungslosen **Schnittstellen**. So können sie sich auf das eigene Kerngeschäft konzentrieren.

Ein starkes produzierendes Gewerbe, ein agiler Dienstleistungssektor sowie das erfolgreiche Miteinander von Weltkonzernen und einer Vielzahl mittelständischer Betriebe: Für Unternehmen gibt es etliche Gründe, sich in der Metropolregion Rhein-Neckar anzusiedeln. Rund 2,4 Millionen Einwohner zählt das Ballungs- und wirtschaftliche Kraftzentrum, das bis 2025 als eine der attraktivsten und wettbewerbsfähigsten Regionen Europas bekannt und anerkannt sein will.

Raum für Unternehmen

Mit einem Team aus mehr als zehn Mitarbeitern hilft Fontus Kunden bei der Verwaltung sowie bei der Suche und der Vermarktung gewerblicher Flächen. Dabei bietet das Unternehmen aus St. Leon-Rot weit mehr als die klassischen Leistungen einer Hausverwaltung.

Die kaufmännische, technische und infrastrukturelle Verwaltung von Immobilien sowie das Versicherungsmanagement gehören zum Portfolio des Unternehmens, das mehrere Gewerbeimmobilien in der Metropolregion verwaltet. Im Businesspark im Gewerbegebiet St. Leon-Rot bietet Fontus derzeit 38 Unternehmen sowohl Mietfläche als auch verschiedene Dienstleistungen an.

Durch seine Vernetzung in der Region und die Zusammenarbeit mit erfahrenen Spezialisten und die Dokumentation der Leistungen kann die Fontus GmbH, die zur Wessendorf Unternehmensgruppe gehört, ihren Kunden letztlich optimale Qualität aus einer Hand bieten.

www.fontus.de



Fontus hilft Firmen bei der Verwaltung sowie bei der Suche und der Vermarktung gewerblicher Flächen.
Bild: Fontus GmbH

polregion Rhein-Neckar und der Technologieregion Karlsruhe hilft Firmen, die sich ansiedeln, umsiedeln oder vor Ort expandieren wollen, diesen und weiteren Fragen zielführend zu begegnen. Acht Spezialisten aus verschiedenen Bereichen rund um Büro- und Industrieimmobilien sowie die damit verbundene Arbeitswelt ergänzen einander durch ihr Know-how. Verbunden mit höchsten Qualitätsansprüchen, sorgen sie bei gemeinsamen Projekten, in denen einzelne Partner aus dem Netzwerk zusammenarbeiten, für reibungslose Schnittstellen und verlässliche Ergebnisse. Seit Juli 2013 treffen sich die Netzwerker regelmäßig. Der Austausch und das Arbeiten mit verlässlichen Partnern schaffen die Basis, um Kompetenzen zu bündeln und sich in Projekten gemeinsam weiterzuentwickeln.

Die erste Hürde, die es in den meisten Fällen zu überwinden gilt, ist das Ausloten des passenden Standorts. „Bei gewerblichen Objekten ist das Zusammenbringen von Angebot und Nachfrage oft ein längerer Prozess, da viele technische und kaufmännische Fragen zu klären sind“, weiß Alexander Wessendorf aus Erfahrung. „Wir unterstützen dort beide Seiten – Eigentümer und Käufer beziehungsweise Mieter – um diesen Ablauf lösungsorientiert voranzubringen“, so der Geschäftsführer der Fontus GmbH. Im Fokus stehen dabei der Werterhalt und die Entwicklung der Immobilie über den gesamten Lebenszyklus. Das Unternehmen mit Sitz in St. Leon-Rot unterstützt den Eigentümer sowohl bei Sanierungen als auch bei Erweiterungen oder mit Konzepten bei der Vermarktung.

Daneben betreibt Fontus einen Businesspark mit mehr als 20 000 Quadratmetern moderner Lager- und Logistikflächen. Hinzu kommen 7000 Quadratmeter Büroflächen in gehobener Ausstattung. „Dort

bieten wir unseren aktuell 38 Mietern neben der ‚reinen‘ Mietfläche eine Reihe von Zusatzleistungen, darunter IT-Infrastruktur und -support, Telefonanlage, Reinigung und Unterstützung im Bereich Wartung und Facility Management“, führt Wessendorf aus. Was das Facility Management angeht, bietet Fontus neben dem klassischen Hausmeisterservice und technischer Überwachung auch Renovierungen an. „Somit schaffen wir es, Wohnungen ohne Leerstand weiterzuvermieten, auch wenn Renovierungsarbeiten notwendig sind.“

Ist der richtige Standort ausgemacht – und oft auch schon, wenn Unternehmer über ihre Zukunftsstrategie nachdenken –, kommt die Expertise von Vollack zum Tragen. Die Unternehmensgruppe mit bundesweit zehn Standorten sieht sich als Gebäudestrategie; sie entwickelt, plant, baut oder revitalisiert und vermietet Büro- sowie Industriegebäude. Zukunftsweisende Arbeitswelten erfordern architektonisch und energetisch wie auch hinsichtlich der Prozesse und Abläufe höchste Kompetenz. „Genau zugeschnitten auf die Bedürfnisse

der Bauherren, entstehen nach der Phase NULL® und der Vollack Methode Gebäude mit Alleinstellungscharakter“, unterstreicht Claudius Uiker, Partner bei Vollack in Karlsruhe. Er betreut Unternehmen der Metropolregion und kann aus Erfahrung sagen, dass beim Konzipieren der neuen Arbeitswelt schon einige Bauherren einen Mehrwert auch für ihre strategische Ausrichtung festgestellt haben. „Manches wird klarer, wenn man es buchstäblich in Form gießt.“

Wer insbesondere mittelständische Unternehmen als Auftraggeber gewinnen wolle, müsse „Maßanzüge statt Massenware liefern“, betont Uiker. Schließlich leisteten Gebäude einen wichtigen Beitrag für die Arbeitsprozesse und würden immer stärker als Markenzeichen betrachtet. Auch bestehende und neue Mitarbeiter bewerten die Qualität ihrer Arbeitsstätte zunehmend als wichtigen Faktor. Deshalb sei es wichtig, den Kunden während der unterschiedlichen Phasen von der Bestandserfassung bis zur Nachbetreuung immer mit einzubeziehen. Um die angestrebten Ziele zu erreichen, sei nicht im-

mer ein Neubau nötig, wie Uiker betont. Daher prüfe Vollack für den Bauherrn auch die Möglichkeit, zu revitalisieren und Bestandsgebäude weiter zu nutzen. „Je nach Kundenwunsch übernehmen wir die Generalplanung und Projektsteuerung, die komplett schlüsselfertige Ausführung oder realisieren als Projektentwickler individuelle Flächenlösungen zur Anmietung für Unternehmer, die nicht selbst investieren möchten.“

Gebäude, die Erfolg beflügeln

Mit einem Team von 300 Mitarbeitern – davon 150 Architekten und Ingenieure – ist Vollack Spezialist für die methodische Planung, den Bau sowie für die Revitalisierung nachhaltiger, energieeffizienter Gebäude im Bereich Büro, Industrie und Gesundheit. Je nach Kundenwunsch übernimmt Vollack die Generalplanung und Projektsteuerung, die komplett schlüsselfertige Ausführung oder realisiert als Projektentwickler individuelle Mietflächen für Unternehmen, die nicht selbst investieren möchten.

Methodisch konzipierte Arbeitswelten für die stetige Optimierung des jeweiligen Geschäfts machen Vollack zu einem langjährigen Wegbegleiter namhafter Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen. Genau zugeschnitten auf den Bedarf und die Prozesse der Auftraggeber entstehen nach der Phase NULL® kundenindividuelle Lösungen mit Alleinstellungscharakter.

Dezentral organisiert, unterstützt Vollack bundesweit Unternehmen und Organisationen. In einer eigenen Akademie mit Tagungszentrum bilden sich die Mitarbeiter für gegenwärtige und zukünftige Aufgaben weiter.

www.vollack.de



Bild: Sergey Nivens/
Fotolia.com



Maßanzüge statt Massenware: Vollack sieht sich als Gebäudestrategie. Die Gruppe entwickelt, plant, baut oder revitalisiert und vermietet Büro- sowie Industriegebäude.
Bild: Vollack Gruppe



„Moderne Flächen benötigen differenzierte Orte für Kommunikation, Kooperation, Konzentration und Rekreation“, betont Norbert Kasper, Geschäftsführer von Der Büroeinrichter – Gesellschaft für Raumkonzepte mbH.
Bild: Der Büroeinrichter

Von Strom bis IT

Bis 2020 wollen 80 Prozent der Unternehmen ihre gesamte Wertschöpfungskette digitalisieren. Die sogenannte Industrie 4.0 wird von der Digitalisierung getrieben und stellt Firmen vor neue Herausforderungen.

Schweickert unterstützt und realisiert mit seinem Know-how aus unzähligen Projekten sowie seinen Services Unternehmen bei der Bewältigung dieser Aufgaben – damit diese sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Hierfür stehen mehr als 300 Mitarbeiter an zwei nationalen und sechs internationalen Standorten zur Verfügung. Vier Kompetenzfelder (Infrastrukturlösungen – für eine sichere Vernetzung, Intelligente Gebäudetechnik – für die komfortable Nutzung, Unified Computing – für optimale abgestimmte Rechner- und Serverleistung, Unified Communication – über IP-basierte Kommunikationsplattformen) bilden die Basis. Hinzu kommen zertifizierte Security-Konzepte.

Mit einem umfassenden Servicepaket flankiert, bildet die SchweickertCLOUD flexible, auf individuelle Anforderungen zugeschnittene Backup-Lösungen. Das Schweickert-Konzept ist ein permanenter, dynamischer Prozess, der sich immer wieder neu den Zielen und Bedürfnissen eines Unternehmens anpasst.

www.schweickert.de

» Ob Firmen ein Objekt kaufen oder mieten: Die Gebäudesicherheit – etwa mit Blick auf Brandmelde- und Alarmsysteme – bedeutet eine weitere immense Herausforderung. Ein kompetenter Ansprechpartner aus dem Netzwerk ist Schweickert. Doch auch was intelligente und vernetzte Gebäudetechnik angeht, haben die Walldorfer Experten in ihren Reihen. „Mit einer intelligenten Gebäudesystemtechnik sind Privat- wie auch Firmengebäude völlig autonom und zentral steuerbar“, erläutert Peter Speicher, Mitglied der Geschäftsleitung. „Multimediafunktionen können hierbei mit der Gebäudetechnik vernetzt werden. Dadurch lassen sich Beleuchtungen, Heizungen und Sicherheitsanlagen bequem und sicher über eine Oberfläche, zum Beispiel über ein Smartphone von unterwegs, mit nur einem ‚touch‘ bedienen.“ Schweickert bietet komfortable und flexible Haustechnik, die sich an den individuellen Bedürfnissen der Auftraggeber orientiert: Sensoren steuern Heizung, Markisen und Jalousien. Das im Hintergrund laufende Energiemanagement regelt effizient das Raumklima, so dass man einfach und ohne Komfortverlust den Energieverbrauch senken kann. Auf Grundlage der „Smart Metering“-Technologie dokumentiert eine visualisierte Auswertung den Verbrauch.

Ein weiterer Geschäftsbereich sind die IT-Lösungskonzepte. Dieser führt Netzwerk-, Rechen- und Virtualisierungsressourcen in einem einzelnen System zusammen und vereinfacht so das Aufsetzen und den Betrieb der Server sowie der Netzwerkinfrastruktur. Das ermöglicht die Bereitstellung von Ressourcen „just-in-time“.

Auch die Kommunikation wird dank der Expertise von Schweickert erleichtert: „Kommunikationssysteme wie Telefon, E-Mail, Video und Chat werden zusammengeführt“, erklärt Hans-Peter Miste, wie Speicher Mitglied der Geschäftsleitung. „So können Mitarbeiter von jedem Ort der Welt auf Unternehmensanwendungen zugreifen. Dabei muss die IT-Infrastruktur im Unternehmen erweitert oder neu geschaffen werden – immer in Verbindung mit einem angepassten Security-Konzept, um Missbrauch zu vermeiden.“ Nicht zuletzt stehen die Walldorfer für einen umfassenden Schutz der IT-Infrastruktur sowie der unternehmenskritischen Daten. Dazu gehören redundante Rechenzentrumslösungen, ebenso intelligente Back-up-Restore-Konzepte sowie Gegenmaßnahmen bei Cyber-Angriffen.



Mit nur einem „touch“ lassen sich dank der flexiblen und komfortablen Haustechnik von Schweickert etwa Beleuchtungen, Heizungen oder auch Sicherheitsanlagen bedienen.

Bild: Schweickert/iStock

Intelligente Vernetzung gewinnt auch bei Multifunktionssystemen zunehmend an Bedeutung. „Oft erspart man sich eine aufwendige und teure Kostenanalyse, wenn man rechtzeitig seine Hardwarelandschaft mit einer intelligenten Software ergänzt“, sagt Frank Brunner, Geschäftsführer der MSP Kopiersysteme GmbH. Ziel sei es, Konzepte anzubieten, die zu einer optimalen Auslastung der Hardwareprodukte führten und eine effiziente Kostentransparenz böten. Realisiert wird dies durch den Einsatz modularer Softwarepakete, angefangen von der Erfassung und Steuerung aller Kopier- und Druckaufträge über das Versenden und Archivieren digitaler Dokumente bis zur benutzerdefinierter Kostenstellenabrechnung, wie Brunner skizziert. „Schon bei der Angebotser-



Intelligente Vernetzung gewinnt auch bei Multifunktionssystemen an Bedeutung. Durch Konzepte der MSP Kopiersysteme GmbH können Firmen Kosten reduzieren. Bild: MSP Kopiersysteme GmbH

stellung bieten wir durch unsere namhaften Refinanzierungspartner ein maßgeschneidertes Finanzierungsmodell, sowohl für die Anschaffung der Hard- und Software als auch für Lizenzen und den anschließenden Support.“

Mit dem Wandel der Lebens- und Arbeitswelt müssen auch Büroeinrichtungen Schritt halten. „Moderne Flächen benötigen differenzierte Orte für Kommunikation, Kooperation, Konzentration und Rekreation“, betont Norbert Kasper, Geschäftsführer von Der Büroeinrichter – Gesellschaft für Raumkonzepte mbH. „Am Anfang eines Projektes steht für uns eine alles entscheidende Frage: Was will der Kunde? Daraus entsteht unsere wichtigste Aufgabe: Wir hören zu – erst dann empfehlen wir.“ Ganzheitliche Einrichtungskonzepte dienen als Grundlage für die Schaffung einer Büro- und Arbeitswelt, die den Wünschen des Nutzers gerecht wird. „Denn Räume haben ein Gesicht“, so Kasper. „Es sind die weichen Gestaltungsfaktoren, die das Bild abrunden. Produkte, Licht, Farben und Materialien kombinieren wir zu einem durchgängigen Gesamteindruck, anregend für die Mitarbeiter und repräsentativ für den Anspruch des Unternehmens. Damit hat der Kunde das Besondere, hebt sich ab und unterstreicht seine Individualität. Und: Prozessoptimierte Abläufe verbessern auch die wirtschaftlichen Ergebnisse.“ Als Konsequenz aus diesem Ansatz entwickeln die Heidelberger möglichst komplette Lösungen. Das heißt: Leistungen aus einer Hand. Das gilt auch für den Innenausbau, die ideale Ergänzung zu Büro- und Objekteinrichtung. Wandgestaltungen gehören ebenso dazu wie Decken- und Trennwandsysteme, Licht- und Akustikkonzepte oder der Bodenbelag.

Kluge Vernetzung

Vom Mittelständler bis zum Großkonzern berät die MSP Kopiersysteme Unternehmen aus allen Branchen bei der Ausstattung mit moderner Büroinformationstechnologie. Ge gründet wurde das Unternehmen 1979 als MST Bürotechnik GmbH, bereits zwei Jahre danach hatte es den Status als Canon-Fachhändler. Neu gegründet 1995, vertreibt MSP seit über 35 Jahren Büro-IT von Canon bis weit über die Grenzen der Metropolregion Rhein-Neckar hinaus.

Von den derzeit ungefähr 25 Mitarbeitern ist die Hälfte im Bereich Support und Technik tätig, wodurch MSP seinen Kunden einen umfassenden Service bieten kann. Nach kontinuierlichem Wachstum verlegte das Unternehmen 2013 seinen Standort von Walldorf nach Mühlhausen, wo es in einem großen Showroom aktuellste IT-Systeme vom Laserdrucker bis zur Produktionsdruckmaschine präsentieren kann.

Seit 2014 trägt MSP den Status eines „Canon Business Centers“ und damit die höchste Akkreditierung, die der Konzern eigenständigen Partnern verleiht.

www.msp-team.de

Räume, die funktionieren

Auf eine Entdeckungsreise können die Kunden in den Räumen des Heidelberger Unternehmens „Der Büroeinrichter“ gehen. In der Bahnstadt bietet das Team auf rund 1000 Quadratmetern Anregungen und Möglichkeiten zur Planung und Organisation maßgeschneiderter gewerblicher Innenausstattungen.

Dabei verbindet das Unternehmen ästhetisches und technisches Denken mit der Kompetenz des Innenarchitekten und der des Arbeitsplatzexperten. Lichtplaner und Akustikspezialisten sorgen dafür, dass sich die Mitarbeiter ihrer Kunden wohlfühlen.

So entstehen individuelle Flächennutzungs-, Raum-, Möblierungs- und Gesamtkonzepte, die den Räumlichkeiten ihrer Auftraggeber Charakter und Identität verleihen. Zunehmend werden Lösungen aus einer Hand gewünscht, daher wird man bei „Der Büroeinrichter“ sowohl der Realisierung von Einzelgewerken als auch dem schlüsselfertigen Ausbau gerecht.

www.derbueroeinrichter.de

Umziehen mit System

Die Heidelberger Fritz Fels GmbH wurde 1935 gegründet. Heute wird sie in der dritten Generation von Geschäftsführer Thomas Beck geleitet. Die Spedition bietet ein breites und individuelles Leistungsspektrum als Logistikdienstleister mit den Schwerpunkten Büroumzüge, Privatumszüge, Betriebsverlagerungen, Maschinentransporte und Lager.

Individualität, Flexibilität und die Anforderungen des Kunden stehen immer im Vordergrund. Dabei ist es egal, ob ein kleines Büro, ein Unternehmen mit mehr als 1000 Arbeitsplätzen oder auch komplette Betriebe mit Maschinen umziehen. Umfassende Beratung und Planung sowie die rund 90 erfahrenen und motivierten Mitarbeiter lassen den Umzug reibungslos ablaufen. Die Referenzliste zeigt Unternehmen wie Heidelberger Druckmaschinen, Roche, Sparkasse oder SAP.

Die Fritz Fels GmbH Fachspedition ist AMÖ-zertifiziert, Mitglied in mehreren Verbänden und erhielt Auszeichnungen wie „Nachhaltiges Wirtschaften“ oder „Sozial Engagiert 2015“.

www.fels-heidelberg.de



Dank System und Erfahrung des Fels-Teams erfolgt der Transport mit extrem geringer Fehlerquote. Bild: Fritz Fels GmbH



MBC sorgt für vertragliche Anbindung an Sprach- und Datennetz, sowohl am Gebäude als auch auf der mobilen Seite. Hinzu kommen optionale Service-Pakete – etwa für die Wartung, die Reparaturabwicklung oder den Austausch von Geräten. Bild: MBC /pressmaster/Fotolia.com

► Den Umzug in das neue Gebäude erledigt die Fritz Fels GmbH. Sie sorgt dafür, dass alles, was für den Arbeitsalltag benötigt wird, an der richtigen Stelle landet. „Beim Büroumzug geht es manchmal so wie in einem Ameisenhaufen, wenn beispielsweise ein Unternehmen mit mehreren Hundert Arbeitsplätzen umzieht“, veranschaulicht Thomas Beck, Geschäftsführer der Fachspedition. Der Umzug folge stets einem strukturierten Schema: Die EDV wird für den Umzug vorbereitet, abgeklemmt und sicher in Transport-Wannen verpackt. Umzugskartons, Möbel und andere Utensilien sind mit beschrifteten, farbigen Aufklebern versehen, die nach dem Bestimmungsort gekennzeichnet sind. Im neuen Bürogebäude werden Pläne mit dem Farbleitsystem an die Fels-Mitarbeiter ausgegeben, damit der neue Bestimmungsort schnell und zuverlässig gefunden wird. An jedem Zimmer hängt zudem ein Stellplan. So wissen die Mitarbeiter, welcher Arbeitsplatz wie gestellt wird. Dank System und Erfahrung erfolgt der Transport mit extrem geringer Fehlerquote. Ein Fuhrpark mit befahrbaren Aufliegern, Gabelstapler mit verschiedenen Tragfähigkeiten sowie eine eigene Konstruktionsabteilung ermöglichen nicht zuletzt sichere und

individuelle Maschinentransporte. Ganz gleich, ob Drucker, Plotter, Werkzeugmaschinen oder schwere Tresore bewegt werden sollen.

Die Kompetenz und Erfahrung von Fels nutzen einige Firmen in der Region auch in Verbindung mit einem Rahmenvertrag. Dieser kann unterschiedlichen Anforderungen entsprechen und für den Auftraggeber zu Kosteneinsparungen führen. Abgedeckt werden können Dienstleistungsservice, Inhouse-Service, Mitarbeiterumzüge, Lager und Veranstellungs- beziehungsweise Umbauservice. Zur optimalen Koordination wird ein fester Ansprechpartner zur Verfügung gestellt, der vor Ort die Einsätze koordiniert.

Ganz auf die Kommunikation spezialisiert hat sich ein Netzwerk-Mitglied aus Mannheim: „Vom Erstkontakt bis zur Abwicklung: MBC sorgt für vertragliche Anbindung an Sprach- und Datennetz, sowohl am Gebäude als auch auf der mobilen Seite“, erklärt Mike Barth, Geschäftsführer des Mobile Business Center. Der anbieterunabhängige Service-dienstleister organisiert nicht nur Aufschaltung und Anschluss. Neben der Festnetzkommunikation kümmert sich MBC auch um die Anbindung der mobilen Mitarbeiter an die Zentrale.

Hinzu kommen optionale Service-Pakete – etwa für die Wartung, die Reparaturabwicklung oder den Austausch von Geräten. Daneben helfen Consulting-Konzepte von MBC Unternehmen, Zeit und Kosten zu sparen. Dank Flottenmanagement aus dem führenden Systemhaus für Kommunikation haben Geschäftsführer oder Führungskräfte den eigenen Fuhrpark immer im Blick.

Optimale Serviceleistung ist auch ein Grundpfeiler des Selbstverständnisses der „Mentoren“. Ziel sei es, „das Merchandising-Business unserer Kunden aktiver, erlebbarer und messbarer zu gestalten“, so Bernd Lehnert, Geschäftsführer der mentor Dienstleistungs- und Vermarktungs GmbH. Die Firma mit Sitz in Mannheim hat sich neben klassischen Werbemitteln auf den Vertrieb von hochwertigen Werbemitteln im Premium-Bereich spezialisiert und zählt namhafte Unternehmen aus den verschiedensten Branchen zu ihrer Klientel. Dazu gehören etwa Banken, Agenturen, Automobilfirmen und Pharma-Unternehmen, aber auch einige Mittelständler. Die Bandbreite der Produkte reicht von Textilien über Schirme und Taschen bis hin zum Klassiker Kugelschreiber, den es bei den Werbemittel-Spezialisten in allen Variationen gibt. „Für das Vertrauen bedanken wir uns mit dem Versprechen, all unser kombiniertes Know-how aus Marketing, Kommunikation und Technologie zur Verfügung zu stellen“, verspricht Lehnert. „Wir liefern Ergebnisse, mit denen Unternehmen echte Werte schaffen.“



Von der Beratung bis zu exklusiven Werbemitteln: Optimale Serviceleistung ist ein Grundpfeiler des Selbstverständnisses der „Mentoren“.

Bild: mentor Dienstleistungs- und Vermarktungs GmbH

Bei verschiedenen Projekten hat die Zusammenarbeit einzelner Teilnehmer des Netzwerks bereits erfolgreich Synergieeffekte erzeugt, von denen vor allem die Auftraggeber profitierten. Eingespielt und erprobt, werden Schnittstellenverluste vermieden. Das schafft Kontinuität in der Leistungskette. Gleichzeitig agieren alle Netzwerkteilnehmer völlig unabhängig, Teams formen sich je nach Kundenwunsch und Aufgabenstellung. Eines steht dabei immer im Vordergrund: Unternehmen gerade auch durch die Vernetzung „Rundum-Sorglos-Pakete“ anzubieten – damit diese sich beruhigt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. *imp*

Kommunikation nach Maß

MBC gehört zu den führenden Systemhäusern für Kommunikation in der Metropolregion Rhein-Neckar und agiert seit über 20 Jahren erfolgreich am Markt. Als Hersteller- und providerunabhängiges Unternehmen bietet das Mobile Business Center Mannheim zahlreiche Produkte und Lösungen für den individuellen Kommunikationsbedarf – angefangen vom klassischen Mobilfunk über Telefonanlagen bis hin zum Mobile Device Management.

Das Unternehmen verschafft seinen Kunden eine professionelle Beratung in den Bereichen mobile Telekommunikation, Flottenmanagement und IT. Von der Projektierung über die Abwicklung bis hin zu Service und Wartung ist MBC der ideale Dienstleister.

Mit bedarfsgerechten Service- und Consultingleistungen rüstet das Systemhaus Unternehmen in der Region effektiv für aktuelle sowie für künftige Anforderungen – und bietet Geschäftskunden eine Rundumbetreuung im Bereich Telekommunikation.

www.mbc-mannheim.de

Kreatives Gesamtpaket

Leistung und Vertrauen gegenüber ihren Geschäftspartnern zu bilden, ist für die Mentoren das Zentrum ihrer täglichen Arbeit. Die mentor Dienstleistungs- und Vermarktungs GmbH bietet umfassende Dienstleistungen und Beratung im Bereich Werbearbeit und Werbetechnik. Das macht die Mannheimer zu einer der führenden Werbemittelagenturen der Metropolregion Rhein-Neckar.

Um einzigartige Produkte für die Kunden kreieren zu können, legt das Team um die Geschäftsführer Bernd Lehnert und Bernd Waldenberger großen Wert auf individuelle Beratung und Kreativität. Gemeinsam mit den Auftraggebern erarbeiten sie optimale Lösungen zu den geplanten Werbeaktionen und übernehmen die gesamte Betreuung – von der Idee über Produktion, Einlagerung (auf bis zu 2000 Palettenstellplätzen) und Konfektion bis zur weltweiten Lieferung. Dabei achten die Mentoren auf die Wahrung von ethischen Grundsätzen und setzen auf nachhaltige Produktionsverfahren.

Ob Beratungsservice, Bestellabwicklung, Qualitätskontrolle, Sourcing, grafische Gestaltung und Mediaservice oder individuelle Onlineshops: Werbewirksamkeit, Produktqualität und Termintreue stehen für die Mentoren stets im Vordergrund.

www.mentor-net.net

IMPRESSUM

econo Rhein-Neckar
HAASMEDIA GmbH

Geschäftsführer:
Jörg Röver
Dudenstr. 12-26
68167 Mannheim
Registergericht Mannheim HRB 704 188
www.econo-rhein-neckar.de
info.econo@econo-rn.de
Tel. 0621/392-1263 • Fax 0621/392-1205

Redaktionsleitung:
Stefan Wagner (V.i.S.d.P.)
impuls Verlags GmbH
Dudenstr. 12-26
68167 Mannheim
Tel. 0621/392-2807 • Fax 0621/392-2810

Titelseite:
Foto: Vollack Gruppe, xmedias (Gestaltung)

Anzeigen:
Doris Horwedel (Anzeigenleitung)
Peter Schwalbach (Objektleitung)
Tel. 0621/392-1264 • Fax 0621/392-1205
pschwalbach@mamo.de

Vertrieb:
Madeleine Süßlin
Tel. 0621/392-1263 • Fax 0621/392-1205
msuesslin@mamo.de

Leserservice:
Tel. 0621/392-2800 • Fax 0621/392-1400
abo.econo@econo-rn.de

Gestaltung/Technische Produktion:
impuls Verlags GmbH, Mannheim

Druck:
ColorDruck Solutions GmbH
Gutenbergstraße 4, 69181 Leimen
Telefon: 06224/70 08-0 • Fax: 06224/71 71 34
info@colordruck.com
www.colordruck.com