

## EDITORIAL

### Mit den Kunden verzahnen



Globalisierung und sich ständig verändernde Märkte sorgen in Deutschland für hohen Wettbewerbsdruck. Betroffen sind auch viele Unternehmen der „grünen“ Branche. Auch unsere Kunden sind immer schnelleren Veränderungen ausgesetzt. Deshalb sind viele Mittelständler gezwungen, Maßnahmen zur Kostensenkung und Erhöhung der Effektivität zu ergreifen. Organisation und interne Abläufe müssen flexibler werden. Kundenbindung wird wichtiger, um die Endkunden besser versorgen zu können.

Der Trend geht zur Flexibilisierung bisheriger Fixkosten, um die großen Kostenblöcke in den Griff zu bekommen. Ein entscheidender Weg Kosten zu senken und Prozesse flexibler zu machen, liegt im Einsatz von Informationstechnologie. Hier stehen Ihnen eine Reihe von Strategien zur Verfügung, die Sie und Ihr Unternehmen auch in Zukunft wettbewerbsfähig halten.

Nutzen Sie unsere langjährige Beratungs- und Lösungskompetenz bei Strategieberatung, Optimierung der EDV-Anwendung und Intensivierung der IT-Nutzung durch Mitarbeiter-Schulung. Mit diesem Service erhöhen Sie Ihre Reaktionsgeschwindigkeit und reduzieren Ihre Fixkosten. Wir erarbeiten gemeinsam mit Ihnen die passende Lösung. Sprechen Sie mit uns über Ihre Anforderungen!

Herzlichst Ihr Albert Brink-Abeler

## TERMINE

### ipm Essen

02.-05. Februar 2006, Halle 11, Stand 404  
Baumschultechnik Schleswig-Holstein  
17.-18. Juli 2006

### OLBA Oldenburg

10.-12. August 2006

### GaFa Köln

03.-05. September 2006

### GaLaBau Nürnberg

13.-16. September 2006

## Mobile Datenerfassung in Baumschule und Gartencenter - auch im WLAN

Die neue Gerätegeneration macht's möglich.



Abb. 1: PDA

Mobilität bringt Flexibilität. Das gilt auch in Baumschulen und Gartencentern. Mit den modernen mobilen Geräten ist heute bereits eine Dialogverarbeitung möglich. Dazu benötigen Sie PDA's (persönliche digitale Assistenten), die ausgestattet sind mit Scanner und WLAN-Funktionalität (siehe Abb. 1) sowie Access-Points im Gelände (siehe Abb. 2).

Ein WLAN (Wireless Local Area Network = kabelloses Netz) ist die Basis dafür. Bereits im letzten Jahr wurde diese Technik sowohl im Gartencenter wie auch in der Baumschule erfolgreich eingesetzt. Mit ihr machen Sie Ihre Verkaufs- und Bestelldatenerfassung, Inventur und Artikelkontrolle einfacher und effektiver.



Abb. 2: Access Point

## Neue Formate für Brandsoft Label

Nachdem Flora Labels A/S ([www.floralabels.dk](http://www.floralabels.dk)) das Etikettengeschäft von Brandsoft übernommen hat, kommt Bewegung in die Sache. So gibt es jetzt zusätzlich neue Etiketten-Formate. Folgende Formate stehen ab jetzt zur Verfügung. Im Einzelnen:

- Schlaufen-Etiketten 1.9 x 25 cm  
**2.5 x 25 cm neu**  
3.8 x 25 cm  
**5.0 x 25 cm neu**
- Streifen-Etiketten 3.8 x 25 cm neu
- Steck-Etiketten **2.5 x 11.5 cm neu**  
2.7 x 16 cm  
4.0 x 16 cm neu
- Hänge-Etiketten 7.0 x 10 cm auch für Rückseitendruck!  
10 x 15 cm
- Selbstklebe-Etiketten **14.3 x 19.9 cm neu, 2 per Bogen (=A5)**  
**13.9 x 9.9 cm neu, 4 per Bogen**  
**6.8 x 9.9 cm neu, 8 per Bogen**  
5.5 x 9.5 cm  
3.5 x 9.5 cm  
4.5 x 6.5 cm  
2.0 x 4.0 cm



- Plakate/Schilder DIN-A5 Standard und verstärkt  
DIN-A4 Standard **und verstärkt**  
**Banner 21.0 x 120.0 cm bis 29.7 x 120.0 cm**  
**Auch Sondergrößen sind möglich!**

## SamstagsNOTdienst nur über zentrale Rufnummer

Immer wieder kommt es mal vor, dass Sie unsere Mitarbeiter an Samstagen nicht über ihre Durchwahlruffnummern erreichen. Der Grund dafür ist, dass Sie an diesen Tagen unseren **SamstagsNOTdienst (von 8.30 - 16.00 Uhr)**

**ausschließlich unter 0231/97573-0**

sprechen können. Bitte wählen Sie deshalb keine Durchwahlen oder Faxnummern, sondern ausschließlich die Zentralnummer an.

## SURF-TIPP

Auf Grundlage des Produkthaftungsgesetzes sind alle Baumschulen verpflichtet, ab dem 01. Januar 2006 eine ILN (Internationale Lokations-Nummer) als Betriebsnummer zu beantragen und auszuweisen. Ziel ist es, alle Produkte bis zum Erzeuger zurück verfolgen zu können.

Weitere Infos: [www.gs1-germany.de](http://www.gs1-germany.de) oder [www.bund-deutscher-baumschulen.de](http://www.bund-deutscher-baumschulen.de)

## PERSONALIEN



Wolfgang Barabo ist seit zehn Jahren erfolgreich im Vertrieb tätig.

Sie erreichen ihn unter der Durchwahl -35 oder unter [wba@dataverde.de](mailto:wba@dataverde.de).

## SERVICE-HOTLINE

**Fragen? Probleme?  
Anruf (oder eMail) genügt!**

Unsere Support-Mitarbeiter erreichen Sie unter [<nachname>@dataverde.de](mailto:<nachname>@dataverde.de) oder

- Zentrale: Claudia Milczarek (-0)  
Daria Prazynski (-0)
- Baumschule: Martin Wiesel (-24)
- GaLaBau: Christoph Reumann (-38)
- Gartencenter: Detlef Reso (-36)
- FiBu/Lohn: Karin Steinhoff (-40)
- Technikverwaltung, Zubehör: Rolf Waldhaus (-33)

**SamstagsNOTdienst (von 8.30 - 16 Uhr)**

**0231/97573-0**

(Bitte keine Durchwahlen oder Faxnummern anwählen!)

## AUSBLICK 2006

Mit dem Einsatz der Programme unter ProvideX wird der PDF-Versand von Dokumenten und die direkte Übergabe von Daten in Word und Excel möglich.

## Impressum

**Dataverde GmbH Albert Brink-Abeler**  
Ausgabe 12 - Januar 2006  
Herausgeber: Dataverde GmbH,  
Hauert 14, 44227 Dortmund  
Fon 0231/97573-0, Fax 0231/97573-22  
Internet: [www.dataverde.de](http://www.dataverde.de)  
eMail: [info@dataverde.de](mailto:info@dataverde.de)  
Realisierung: Consenza, Dortmund

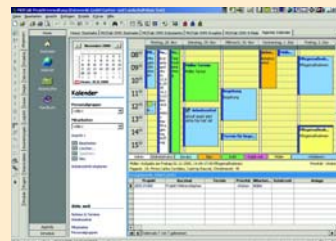
## MOS'aik-GaLa und CRM

Viele PRO-GaLa und WIN-GaLa Kunden haben in den letzten zwei Jahren bereits erfolgreich den Umstieg auf unsere neue Datenbank orientierte Softwarelösung **MOS'aik-GaLa** vollzogen.

Ein immer wichtiger werdender Baustein ist hier das Modul **MOS'aik-CRM**: Customer Relationship Management (CRM) ist der englische Begriff für die Verwaltung von Kundenbeziehungen.

Kundenansprache und Kundenbindung nehmen einen immer höheren Stellenwert ein. Daher werden sämtliche Informationen über Kunden und alle Transaktionen mit diesen Kunden in Datenbanken gespeichert. Diese Daten werden integriert und aufbereitet, so dass sie im Unternehmen an jeder Stelle in der passenden Zusammenstellung zur Verfügung stehen.

Innerhalb von MOS'aik-GaLa können Sie Ihre Adressen jetzt besser vorqualifizieren. In der Stammdatenverwaltung sorgt eine dynamisch wachsende Merkmalsdatei dafür, dass Sie den einzelnen Adressen Merkmale individuell zuordnen können wie z.B. fachliche Merkmale wie „Teichbau“, „Dachbegrünung“, „Pflegearbeiten“ oder allgemeine Merkmale wie „Weihnachtspost“, „Gartengröße“, etc.. Durch die einfache Selektion einer oder mehrerer Kriterien bzw. Merkmale werden die nun dazu passenden Adressen zur Weiterverarbeitung z.B. für einen Serienbrief in MS-Word bereitgestellt.



Dadurch minimiert sich der Zeitaufwand für zielgerichtete Marketingaktionen erheblich. Außerdem sparen Sie durch die Vermeidung unnötiger Werbebriefe Postgebühren ein.

Ziel des weiterführenden CRM-Moduls von MOS'aik-GaLa ist, alle Tätigkeiten des EDV-Tagesgeschäftes zentral innerhalb einer einzigen Anwendung durchzuführen: das Schreiben und Verwalten von Geschäftsbriefen oder Emails, die Zuordnung externer Dokumente zu einzelnen Projekten und Kunden, die Anbindung an eine Telefonanlage, direktes Abspeichern von Gesprächsnotizen, sowie die Termin- und Aufgabenverwaltung, die sowohl Adressbezogen, als auch Projektbezogen geführt werden kann. Aufgaben können direkt an MS-Outlook übergeben werden.

Durch die einheitliche Bedienung und die Integration bzw. direkte Anbindung der Microsoft-Office Programme Word, Excel und Outlook sowie durch den integrierten Webbrowser vereinfacht sich der Umgang mit der EDV erheblich.

Und vor allem entfällt eins nahezu komplett: das lästige Suchen!

## Mehrwertsteuer-Erhöhung 2007

Nach langem Diskutieren der Politiker wurde die Erhöhung des Umsatzsteuer-Regelsatzes von aktuell 16 % auf 19 % ab 2007 festgelegt. Der ermäßigte Steuersatz von 7 % soll allerdings unverändert bleiben. Bitte beachten Sie dann bei der Erstellung von Rechnungen:

Maßgebend für die Anwendung eines neuen Steuersatzes ist stets der Zeitpunkt, in dem der jeweilige Umsatz ausgeführt wird.

Es kommt nicht auf den Zeitpunkt der vertraglichen Vereinbarung an und auch nicht auf den Zeitpunkt, zu dem das Entgelt vereinnahmt wurde.

Leistungen, wie technische Beratung oder laufende Wartungsarbeiten, die über einen längeren Zeitraum erbracht werden, gelten am Ende des Abrechnungszeitraums als bewirkt, so dass der dann geltende Steuersatz maßgebend ist.

Vorauszahlungen werden erst einmal mit dem bei Rechnungslegung geltenden Steuersatz vorläufig versteuert und später dann über die Endabrechnung korrigiert.

Wurde für Umsätze in 2006 ein Nettopreis zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer vereinbart, kann die Steuererhöhung auf den Kunden abgewälzt werden, nicht hingegen bei einer Bruttopreisvereinbarung (OFD Karlsruhe vom 19.9.2005, Az. S 7270).

Hinweis: Liegen zwischen Vertragsabschluss und einer Umsatzsteuererhöhung allerdings mindestens 4 Monate, hat der Leistende einen zivilrechtlichen Anspruch auf einen angemessenen Ausgleich der Mehrbelastung.

Quelle: [www.steuernetz.de](http://www.steuernetz.de)

## Faxback bitte senden an 0231/97573-22

Schicken Sie mir bitte Informationsmaterial zu:

- Mobile Datenerfassung mit WLAN
- Brandsoft-Label Etiketten- und Schilderformate
- MOS'aik-GaLa CRM

- Meine Adresse: \_\_\_\_\_
- Ich habe noch Fragen. Rufen Sie mich bitte an: Telefon \_\_\_\_\_