

thementicker

DIE QUALIFIZIERTE ELEKTRONISCHE SIGNATUR: DATEN SICHER ÜBERMITTELN

Damit vertrauliche Informationen auch vertraulich bleiben

Innovative, kundenorientierte Wege in der Geschäftsabwicklung einzuschlagen ist für die VR DISKONTBANK selbstverständlich. Dabei spielt die Einführung von Techniken eine wichtige Rolle, mit denen sich wiederkehrende Prozesse automatisieren lassen. Hierzu zählt die qualifizierte elektronische Signatur, die für mehr Sicherheit beim Austausch sensibler Daten über das Internet sorgt.

Den rechtlichen Rahmen schafft das Signaturgesetz. Dank der raschen Umsetzung der Vorgaben, die den Schutz und die Integrität der über das Netz übermittelten Informationen gewährleisten, profitieren Kunden der VR DISKONTBANK heute von einer unkomplizierteren Abwicklung vieler Transaktionen. Zentralregulierungslisten gehen ihnen per E-Mail zu oder können per Download über das Internet abgerufen werden – dies ist

schneller als per Post und erleichtert die Weiterverarbeitung. Die qualifizierte elektronische Signatur dient dazu, die Authentizität des Urhebers nachzuweisen und ist ein Muss für die umsatzsteuerrechtliche Anerkennung der Rechnungen.

Heute stellt die VR DISKONTBANK über 90 Prozent des gesamten Listenvolumens aus der Zentralregulierung – 2007 entsprach dies etwa 1,9 Millionen Papierseiten – elektronisch im PDF-Format zur Verfügung. Um diese Datenmengen effizient zu bewältigen, entwickelte und implementierte das Unternehmen ein System zur automatisierten Massensignatur. Ergänzend hierzu können Kunden über das Internetportal auf eine Funktion zur Verifizierung der Signaturen zugreifen. Dies belegt erneut die Stärke der VR DISKONTBANK, das Potenzial neuer Technologien auszuschöpfen.



GLOSSE

ABKÜRZUNG

Für den einen ist es das Auto und für den anderen sein Golfhandicap. Leistung zeigt sich in vielen Formen. Einige Beneidenswerte haben es im Blut, mathematische Formeln oder die Gitarrensaiten so natürlich zu beherrschen, wie es den anderen selbst nach jahrelangem Studium kaum gelingen will. Da Ausnahmetalent jedoch geizig verteilt wird, bleibt für die Masse der gewöhnlich Befähigten nur der harte Weg über Fleiß und Arbeit.

Für manche zu langwierig und langweilig. Sie tricksen lieber, trotz aller Etikette besonders gern beim Golf. Der zweite Ball fällt aus dem Loch in der Hosentasche auf das Green, ein fremder Ball wird als eigener ausgegeben. Denn besser gelegt ist besser gespielt.

Die geschönte Scorekarte überzeugt im Clubhaus, aber hilft sie bei dem Blick in den Spiegel? Der US-Schauspieler Danny Kaye sagt dazu: „Entweder jemand leistet wirklich etwas, oder er behauptet, etwas zu leisten“. Er rät prinzipiell zur ersten Methode, denn hier ist die Konkurrenz bei weitem nicht so groß.

Michael Piontek



INTERVIEW

Die im Jahr 1927 gegründete ALNO AG zählt zu den größten Küchenherstellern weltweit. Werner Gebert, Leiter Konditionscontrolling und Bonusabrechnung des Küchenmöbelherstellers ALNO AG in Pfulendorf und Zentralstelle für das Vertragswesen der Unternehmensgruppe ALNO, Wellmann, Impuls, Pino, im Gespräch.

Was schätzen Sie besonders an der Zusammenarbeit mit der VR DISKONTBANK?

Werner Gebert: Unsere Unternehmensgruppe arbeitet seit über zwei Jahrzehnten mit der VR DISKONTBANK zusammen. In unserer schnelllebigen Zeit ist eine so lange erfolgreich andauernde Partnerschaft sicherlich keine Selbstverständlichkeit. Um so mehr schätzen wir diese Geschäftsbeziehung. Trotz enger Einbindung in die IT-Landschaften auf beiden Seiten und eines harten Wettbewerbsumfelds ist es uns gemeinsam immer gelungen, Lösungen zu finden. Selbst bei gegensätzlichen Positionen konnten wir uns

unbürokratisch und flexibel verständigen. Unsere Mitarbeiter aus der Debitorenbuchhaltung berichten mir von einem angenehmen Miteinander in der täglichen Praxis. All das zeichnet eine gute und funktionierende Partnerschaft aus.

Wie beurteilen Sie die Unterstützungsleistung der VR DISKONTBANK?

Werner Gebert: Die VR DISKONTBANK bietet einen bunten Strauß an Services rund um die Zentralregulierung an. Drei für unser Haus entscheidende Leistungen möchte ich gerne herausstellen: Hierzu zählt zunächst die technische Abwicklung. Die Möglichkeit, Rechnungsdaten elektronisch im EDIFACT-Format an die Bank zu übermitteln, ist für uns ein wichtiger Punkt. Des Weiteren können wir uns darauf verlassen, dass Zahlungseingänge zu den vereinbarten Regulierungsterminen pünktlich geleistet werden. Dies gibt uns Planungssicherheit bei der Erstellung unseres Cashpools. Drittens ist die Abfederung des finanziellen Risikos zu nennen. Geht ein Händlerpartner in Insolvenz – und das kommt leider immer wieder vor –, können wir auf eine hundertprozentige Delkredereübernahme zählen.

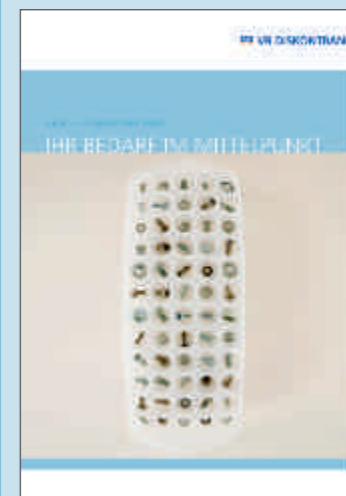
Was wünschen Sie sich perspektivisch für die weitere Zusammenarbeit?

Werner Gebert: Ein erfolgreiches Zusammenspiel zwischen Hersteller, Handelspartner und Verband hängt maßgeblich von der Leistungsstärke des Finanzierungspartners ab. Hier kommt es auf einen guten Dienstleister an, der genau auf die einzelnen Marktteilnehmer zugeschnittene Lösungen zu rentablen Preisen anbietet. Durch die Inanspruchnahme der

Leistungen entstehen Synergieeffekte, ebenso sinkt der administrative Aufwand. Dies sind unschätzbare Vorteile, die weitere Handelspartner anziehen. Für die Zukunft wünsche ich mir, dass sowohl die VR DISKONTBANK als auch die ALNO-Unternehmensgruppe die derzeitigen Turbulenzen auf dem Finanzsektor sowie die Herausforderungen des Küchenmöbelmarktes gut meistern und verlässliche Partner bleiben.

Herr Gebert, wir danken Ihnen für das Gespräch.

+++++
**Der Countdown läuft:
 Der Geschäftsbericht 2007
 der VR DISKONTBANK**



Der diesjährige Geschäftsbericht eröffnet Ihnen die Wertewelt der VR DISKONTBANK. Zeichnet ein genaues Bild, welchen Werten und Eigenschaften wir uns verpflichtet fühlen. Freuen Sie sich darauf!





EDITORIAL

Sehr geehrte Damen und Herren,
 Leistung ist der Maßstab, der täglich an uns angelegt wird. Der aber auch die Entscheidungen bestimmt, die wir treffen. Dies gilt vor allem bei der Auswahl des passenden Finanzdienstleisters. Denn geht es um das liebe Geld, spielt gemäß tns infratest für 60 Prozent der Deutschen die Performance eine zentrale Rolle. Selbstredend, dass eine gute Leistung für die VR DISKONTBANK daher oberstes Gebot ist. Sei es als Partner bei der Absatz- und Einkaufsfinanzierung, der Zentralregulierung oder der Leasingfinanzierung. Dabei steht für uns an erster Stelle, mit wettbewerbsfähigen Produkten zu Ihrem Erfolg beizutragen. Und damit eine Win-win-Situation zu schaffen, die sich für alle auszahlt.

Wie auch hoffentlich dieser „thementicker“. Viel Spaß dabei!

Herzlichst
 Ihr

Michael Leith



BRANCHENTREFF FÜR VERBUNDGRUPPEN UND FRANCHISESYSTEME

2. Symposium stellt unkonventionelle, mutige Wege zum Geschäftserfolg in den Mittelpunkt

Bereits im Premierenjahr ein voller Erfolg, erfreute sich das vom Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen e.V. (ZGV) und dem Branchenmagazin „Der Handel“ veranstaltete Symposium „PEAK 2008“ auch in der zweiten Auflage regen Zuspruchs. Über 150 Führungskräfte aus Kooperationen, Franchisesystemen und deren Mitgliedsunternehmen folgten am 7. Mai der Einladung zu der Konferenz, die diesmal unter dem Motto „Jenseits der Konventionen“ stand und erneut mit einem erstklassigen Programm und hochkarätigen Referenten aufwartete.

Das Programm wurde von der Präsentation herausragender Geschäftsmodelle, Marktauftritte und Zukunftsstrategien bestimmt. Unter anderem fesselten Topmanager wie Alain Caparros, CEO der REWE-Gruppe, oder Hans Strothoff, Vor-

standsvorsitzender der MHK group, sowie Prof. Dr. Theresia Theurl, geschäftsführende Direktorin des Instituts für Genossenschaftswesen an der Universität Münster, das Publikum. Auch die zwei herausragend besetzten Workshops – „Marke & Mitgliederbindung“ und „Kunden & Konzepte“ – bereicherten das diesjährige Branchentreffen. Im Rahmen der Abendveranstaltung wurde der ZGV-Kreativpreis 2008 vergeben. Die Vergabe des Preises ist mittlerweile ein fester Bestandteil, um bestimmte fachspezifische Aufgabenstellungen aus den Verbundgruppen zu erkennen und die besten Lösungsansätze auszuzeichnen. Dieses Jahr wurde von der Jury „die beste Strategie für Stärkung der Verbindlichkeit“ gesucht und gefunden.

Die PEAK 2009 findet am 6. Mai 2009 in Berlin statt.

+++ drupa 2008 präsentiert sich größer denn je +++

Im XXL-Format präsentierte sich die weltweit größte print media messe drupa, die vom 29. Mai bis zum 11. Juni 2008 ihre Pforten für rund 391.000 Besucher aus aller Welt öffnete. Mit 1.971 Ausstellern aus 52 Ländern und einer Ausstellungsfläche von über 175.000 Quadratmetern ist die drupa damit „für die print media-Branche, was für die Sportler die Olympischen Spiele sind“, so Werner M. Dornscheidt, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Düsseldorf.

EINKAUFSFINANZIERUNG SCHAFFT ZUSÄTZLICHE LIQUIDITÄT

Schlüter Baumaschinen GmbH zählt zu den Kunden der ersten Stunde

Marktgerechte Angebote, innovative Lösungen und ein guter Service lautet die Erfolgsformel der Schlüter Baumaschinen GmbH, die sich für den bundesweit größten Komatsu-Vertragshändler in einem durch steigende Nachfrage geprägten Marktumfeld in den vergangenen Jahren auszahlt. Um das Potenzial voll und ganz auszuschöpfen, sind jedoch intelligente Finanzierungsstrategien gefragt. Denn ein hoher Lagerbestand – sei es, um das Produktspektrum in seiner ganzen Breite präsentieren zu können oder um lange Lieferzeiten zu umgehen – bindet Liquidität. Dies stellt vor allem für Händler wie Schlüter, die hochpreisige Investitionsgüter wie Baumaschinen anbieten, eine finanzielle Herausforderung dar und schränkt ihre unternehmerische Beweglichkeit ein. Um dem entgegenzuwirken, entschied sich das Unternehmen im April 2007 für die Inanspruchnahme einer Einkaufsfinanzierungslinie bei der VR DISKONTBANK. Damit zählte Schlüter zu den ersten Kunden, die bereits in der Pilotphase für das neue Produkt gewonnen werden konnten.

SCHNELLE UND UNKOMPLIZIERTE ONLINEABWICKLUNG

Die Zusammenarbeit der Schlüter Baumaschinen GmbH und der VR DISKONTBANK stellte sich bereits im Testjahr als voller Erfolg heraus. Insgesamt wurden 2007 Wirtschaftsgüter im Wert von über fünf Millionen Euro zu attraktiven Konditionen finanziert, dies ermöglichte dem Unternehmen, der anhaltend starken Nachfrage nach Baumaschinen zu begegnen. Dabei konnte Schlüter als einer der ersten an das Onlinesystem angeschlossenen Kunden sämtliche mit der Einkaufsfinanzierung verbundenen Transaktionen selbst veranlassen. Die daraus resultierende schnelle und unkomplizierte Abwicklung aller erforderlichen Vorgänge stellte sicher, dass gerade benötigte Mittel sofort verfügbar waren. Aber auch die VR DISKONTBANK profitierte von der Partnerschaft: Dank der wertvollen von Schlüter erhaltenen Anregungen konnte das Angebot so optimiert werden, dass einer flächendeckenden Einführung zum Jahresanfang 2008 nichts im Wege stand. Eine Win-win-Situation für beide Seiten.



FORTSETZUNG EINER ERFOLGREICHEN ZUSAMMENARBEIT

Mit der Entscheidung für die Einkaufsfinanzierung setzt die Schlüter Baumaschinen GmbH die seit zehn Jahren bestehende Partnerschaft mit der VR LEASING-Gruppe fort. Damit greift das Unternehmen auf alle angebotenen Finanzierungsvarianten der VR LEASING-Gruppe zurück.

SCHLÜTER BAUMASCHINEN GmbH	
Sitz:	Erwitte
Gründung:	1964
Niederlassungen im Bundesgebiet:	12
Mitarbeiter:	270
www.schlue-ter-baumaschinen.de	



„Wir sind sehr zufrieden mit der Anwendung der Onlineanbindung für die EKF und freuen uns auf eine weiterhin partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der VR DISKONTBANK.“

Torsten Krebs, Geschäftsführer Schlüter Baumaschinen GmbH