www.nbb-ag.de

Ausgabe 51 · Juni 2017

# NBB news

HAUSZEITUNG DER NBB-GRUPPE

## NBB-Gruppe:
# Nach 35 Jahren – Standorterweiterung in Rodenberg

**NBB egesa**
Erfolgreiche Wintertagung im Ammerland

**Kiebitzmarkt**
Gelungene Partnertagung in Bocholt

**mb moderne betriebssysteme ag**
Kassenupdates sorgen für Begeisterung

EDITORIAL

# Zahlt der Kunde mein Gehalt?

Liebe Leut,

wie spinnert (hochdeutsch: verrückt) ist denn so eine Frage?

Mein Gehalt zahlt mir doch mein Chef. Und das pünktlich immer zum Monatsende. Das war schon immer so. Darum respektiere ich meinen Chef und begegne ihm freundlich und zuvorkommend. Manche Jobs erledige ich zähneknirschend für ihn, lasse mir aber nichts anmerken.

Schließlich ist er mein Chef.

Ich möchte ja nicht in Ungnade fallen.

Aber...denkt doch bitte mal nach!!!

Wer kommt zu uns in den Laden und wird mehr oder weniger gut beraten, kauft und zahlt seine hart verdienten Taler an der Kasse? Wer wohl?

Bingo!

Der Kunde. Er ist unser Chef. Dazu verdient er zuallererst Respekt, Höflichkeit und zuvorkommendes Verhalten von uns.

Und mal im Ernst: Betrachten wir unsere Kunden wirklich als Chefs, die uns die Euronen bringen oder eher als lästige Bittsteller, die uns tagtäglich nerven?

*Tony Arthur Farkas, Vorstand NBB AG*

Wie wäre es umzudenken? Denn ohne unsere Kunden, die wir noch mehr hofieren und freundlicher beraten sollten, würden wir als Firma nicht gut dastehen.

Alles klar? Nur der Kunde ist unser Boss. Er sorgt für Umsatz, wenn er sich verstanden, als Mensch respektiert fühlt und gerne bei uns einkauft.

Liebe Leut – und nun noch einmal: Wer zahlt unser Gehalt?

Herzlichst

Ihr Tony Arthur Farkas

# Inhalt

Ausgabe 51 · Juni 2017


## bauSpezi

**bauSpezi-Frühjahrstagung 2017 – Mit Produktneuheiten** 6 - 7

**bauSpezi Baumarkt in Wiesentheid eröffnet** 8

bauSpezi Kneer in Olsberg:
**bauSpezi-Aktion "%-Hüpfen"**
Verkaufsoffener Sonntag wird mit der bauSpezi-Aktion zum großen Erfolg 9

Nach Umzug:
**bauSpezi HBG Fachmarkt in St. Katharinen neu eröffnet**
Noch schöner – noch besser – noch größer. 10 - 11

**bauSpezi Bau- und Heimwerkermarkt in Bad Marienberg eröffnet** 12 - 13

**Verstärkung im bauSpezi-Team** 14

## NBB AG

**NBB weiht neues Gebäude ein** 15

## NBB egesa

NBB egesa Wintertagung 2017:
**Wintertagung bei Baumschule Heinje** 16 - 17

egesa garten Eigenmarken:
**Da tut sich was!** 18

Mystery Shopping:
**Testkauf 2017** 19

**Aus Extranet wird NBB egesa Portal** 19

NBB egesa Partner-Homepages:
**Neues Konzept trifft die Bedürfnisse der Partner** 20

**Neues Gesicht bei NBB egesa** 21

Jetzt schon notieren!
**NBB Hausmesse**
am 21. & 22. Juni 2017 21

## AngelSpezi

**Saisonstart 2017** 22 - 23

## mb ag

**M3000 Update**
Immer mehr Partner entscheiden sich für ein Kassenupdate 24 - 25

**Neueinrichtungen M3000 Kassen- und Warenwirtschaft** 26

**MB-KAUF-Homepage erscheint in neuem Glanz** 27

**Kulturkirche Rodenberg – Moderner Webauftritt** 27

## MDH

Aus Alt wird Neu:
***partner.net* des MDH**
Seit Januar 2017 im neuen Design und mit erweiterten Funktionen online 28

**MDH-Exklusivprogramm Spieltürme** 29

## DFH

**Neuer DFH (Austria)-Geschäftsführer** 30

**Neuer DFH-Partner** 31

## Kiebitzmarkt

Ein vielfältiges Programm aus Tagung und Kultur:
**Kiebitzmarkt Partnertagung 2017 –**
Zahlreiche Kiebitze trafen sich in Bocholt 32 - 33

**Mit drei neuen Kiebitzmarkt-Neueröffnungen in das Frühjahrsgeschäft** 34

**Impressum** 35

# bauSpezi-Frühjahrstagung 2017 – Mit Produktneuheiten

*bauSpezi-Frühjahrstagung 2017, Kassel*

Im Focus der diesjährigen bauSpezi-Frühjahrstagung am 15. Februar 2017 in Kassel stand die Weiterentwicklung des bauSpezi-Konzepts im Sortimentsbereich.

In diesem Zusammenhang wurde über die Erweiterung des bauSpezi-Sortiments-Portfolios in den Bereichen Smart Home sowie ökologische Baustoffe ausführlich informiert.

## Smart-Home

Smart-Home dient als Oberbegriff für technische Verfahren und Systeme in Wohnräumen und -häusern, in deren Mittelpunkt eine Erhöhung von Wohn- und Lebensqualität, Sicherheit sowie effiziente Energienutzung auf Basis vernetzter und ferngesteuerter Geräte und Installationen steht.

Die bauSpezi-Markenlieferanten Abus, Paulmann, Schellenberg und Steinel kooperieren im Smart-Home-Segment und haben sich zu den "Smart-Friends" zusammengeschlossen.

Damit werden die entsprechend gekennzeichneten Produkte der Markenhersteller untereinander kompatibel und lassen sich mit einer zentralen App komfortabel bedienen.

Das entsprechende Leistungsportfolio sowie die damit verbundenen Marketingmaßnahmen stellten die anwesenden Firmen Abus, Paulmann und Steinel dem Auditorium detailliert vor.

So können bauSpezi-Partner bereits ab April 2017 ein speziell angefertigtes Smart-Friends-Verkaufsdisplay im Markt positionieren und Kunden ein umfassendes und untereinander kompatibles Smart-Home-Sortiment aus den Bereichen Sicherheit, LED-Innenbeleuchtung, Haus-Automatisierung und sensorgesteuerte Lichtlösungen anbieten.

## Ökologische Baustoffe

Daniel Panzer, von der Firma Stones Gesellschaft für mineralische Baustoffe GmbH, stellte die Produktlinien ÖkoFuge und ÖkoWeg vor. Alleinstellungsmerkmal dieser Produkte: Die Bindung des Fugenmaterials und der stabilisierenden Wegedecken erfolgt auf pflanzlich-mineralischer Basis. So wartet bspw. die ÖkoFuge neben einer zertifizierten Umweltverträglichkeit und einem Öko-Bindemittel durch einen Dauerregenschutz nach der Verfugung, eine nachträgliche Reparaturmöglichkeit, ein schleierfreies Einbauen, eine unbegrenzte Lagerfähigkeit, eine Fugenbreite von 3 - 15 mm, eine Wasserdurchlässigkeit sowie eine Anti-Unkraut-Funktion auf.

Die vorgestellten Sortimente und Leistungen trafen bei den bauSpezi-Partnern auf großen Anklang. Denn durch die Aufnahme der innovativen und ökologischen Sortimente erfolgt ein zusätzlicher Kompetenzaufbau, der zu einer weiteren Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb beiträgt. Darüber hinaus ergibt sich die Möglichkeit, Zusatzerträge zu generieren.

Die erweiterte Lieferantenstruktur spiegelt sich auch im neuen bauSpezi-Gartenbaukatalog 2017 wieder, welcher auf 96 Seiten eine breite Auswahl an Ideen, Trends und Impulsen für die moderne Gartengestaltung präsentiert.

Der Katalog stellt für die bauSpezi-Anschlusshäuser ein jeweils für ihren Kundenkreis und Standort optimal aufgebautes Beratungs- und Inspirationsinstrument dar.

Um auch onlineaffine Kunden zu erreichen, wird der Katalog nicht nur als Print-, sondern auch als Online-Blätterkatalog den bauSpezi-Partnern zur Verfügung gestellt. Der Katalog schafft die Voraussetzung für die Generierung von höheren Kaufimpulsen und schnelleren Abverkäufen. Er informiert kompetent und übersichtlich und ermöglicht somit eine Profilierung und Differenzierung gegenüber dem Wettbewerb.

Professionell abgerundet wurde die bauSpezi-Frühjahrstagung durch Informationen und Partner-Erfahrungen rund um das bauSpezi-Konzept.

*„Wir haben viele interessante Sortimente und Produkte kennengelernt. Uns gefällt, dass die Zentrale permanent daran arbeitet, unsere Umsätze und Erträge zu verbessern. Eine überzeugende und in sich gelungene Veranstaltung,“*

so der Tenor der bauSpezi-Partner.

**Neueröffnungen 1. und 2. Quartal 2017:**

**bauSpezi Wadenklee** in 97353 Wiesentheid

**bauSpezi HBG** in 53562 St. Katharinen

**bauSpezi GMK** in 56470 Bad Marienberg

# bauSpezi Baumarkt in Wiesentheid eröffnet

Die Bauzentrum Wadenklee GmbH eröffnete vom 16. bis 18. März 2017 ihren neuen bauSpezi Bau- und Heimwerkermarkt in der Korbacher Str. 2 in 97353 Wiesentheid.

Der moderne Baumarkt präsentiert auf einer Verkaufsfläche von 1.000 m² ein standortbezogenes und flächenoptimiertes Sortimentsportfolio. Hierzu zählen bspw. Werkzeuge, Farben, Elektroartikel, Bauchemie oder Arbeitskleidung.

Im Rahmen des Gesamtkonzepts ist auch der bisherige Baustoffhandel erweitert und optimiert worden. *„Der zusätzliche Standort ist eine Investition in die Zukunft unseres Unternehmens“*, sagt Geschäftsführer Bernd Baumüller.

*v. li.: Jürgen Sauer (Geschäftsführer NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH), Julian Baumüller (Marktleiter Bauzentrum Wadenklee GmbH), Roland Bayer (Controlling-Fachberater NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH), Bernd und Andrea Baumüller (Betreiber Bauzentrum Wadenklee GmbH)*

*Der bauSpezi begrüßt seine Kunden im hellen, freundlichen Ambiente*

Die Bauzentrum Wadenklee GmbH betreibt bereits in Gerolzhofen einen bauSpezi Bau- und Heimwerkermarkt mit angegliedertem Baustoffhandel auf über 10.000 m² mit weiteren Standorten in Werneck und Hofheim / Ufr.

Bei der Planung wurden regionale Aspekte und Bedürfnisse genauso berücksichtigt wie externe Wettbewerbsfaktoren. Professionell erweitert wird das Angebot in den Bereichen Sanitär, Armaturen und Keramik.

„Am neuen Standort bieten wir für Privatkunden und Profis ein umfangreiches Baumarkt- und Baustoff-Sortiment. Wir sehen uns als Nahversorger. Künftig müssen Kunden im Einzugsgebiet nicht länger als 20 Minuten fahren, um einen der bauSpezi Wadenklee-Standorte zu erreichen“, so Bernd Baumüller.

Zahlreiche Serviceleistungen wie Farbmischanlage, Schlüsseldienst oder Geräteverleih runden das Angebot kompetent ab.

*„Das bauSpezi-Team hat uns bei der Realisierung unseres neuen Standortes wieder professionell begleitet. Dies hat sich, angefangen von der Ladenplanung über Lieferantengespräche und die Einrichtungsphase bis hin zum Eröffnungskonzept wieder vorbildlich dargestellt“*, resümiert die Betreiberfamilie Baumüller abschließend.

*Aktuelle Warenpräsentation*

BAUSPEZI KNEER IN OLSBERG:

# bauSpezi-Aktion "%-Hüpfen"

## Verkaufsoffener Sonntag wird mit der bauSpezi-Aktion zum großen Erfolg

*Ein Kunde im bauSpezi Olsberg beim "%-Hüpfen"*

Anlässlich des verkaufsoffenen Sonntags am 02. April 2017 führte der bauSpezi Kneer in Olsberg, nach gemeinsamer Planung und Vorbereitung mit der bauSpezi-Marketingabteilung, eine "%-Hüpf-Aktion" durch.

Nach dem Motto: Kein Preis (Rabatt) ohne Fleiß, wurde im Markt eine kleine Hüpfbahn abgesteckt und mit Rabatten versehen, die ersprungen werden konnten. In der Spitze satte 30 % ab einer Weite von 2,25 m.

Werblich begleitet wurde die Aktion durch großformatige Banner, Plakate und Zeitungsanzeigen. Online-affine Kunden wurden durch entsprechende Hinweise auf der bauSpezi-Partner-Homepage und auf der bauSpezi Olsberg Facebook-Seite informiert.

Mit der Aktion freuten sich die Kunden über einen Extra-Rabatt und brachten so richtig Leben auf die Fläche. Ganz nebenbei erhöhte sich der Durchschnittsbon maßgeblich, wie die vollen Einkaufswagen exemplarisch zeigen.

*„Die Aktion war ein voller Erfolg, die 2,25 m wurden wirklich oft erreicht“,* so Jürgen Kneer resümierend.

*Volle Einkaufswagen beim verkaufsoffenen Sonntag*

*Großformatige Banner informieren die Kunden vorab*

NACH UMZUG:

# bauSpezi HBG Fachmarkt in St. Katharinen neu eröffnet

## Noch schöner – noch besser – noch größer.

*bauSpezi St. Katharinen*

Der bauSpezi HBG Baufachmarkt ist innerhalb von St. Katharinen an einen neuen Standort (Am Rennenberg 2) umgezogen und lud vom 30. März - 01. April 2017 zur Eröffnung mit zahlreichen Aktionen, Vorführungen und Ausstellungen ein.

Bereits in der Planungsphase, zusammen mit der NBB-Planungsabteilung, wurde Wert auf eine Sortimentsanalyse gelegt.

*"Wir haben unser bisheriges Sortiment und die Abverkäufe mit der NBB-Zentrale analysiert und das neue Sortimentsangebot und die Präsentationen genau danach ausgerichtet,"*

so Firmeninhaber Ernst Schumacher.

Das Ergebnis bietet sowohl für Heimwerker als auch für Profi-Handwerker ein attraktives Sortimentsangebot.

Das Angebot im Einzelhandelsbereich wird durch Baustoff-Sortimente für den Heimwerker und den Profi professionell abgerundet. Komplette Sortimentsüberarbeitungen sowie die aktuellsten Warenpräsentationen verleihen den Flächen ein modernes Aussehen und bieten Kunden ein attraktives Einkaufserlebnis.

Sortimentsschwerpunkte bilden neben Baustoffartikeln vor allem die Bereiche Fliesen, Farben inkl. Farbmischanlage sowie der Garten- und Landschaftsbau.

Die bereits im ehemaligen Bestandsmarkt vorhandenen Sortimente Bauchemie, Werkzeugmaschinen, Elektrowerkzeugzubehör, Handwerkzeuge, Kleineisen, Befestigungstechnik, Schließtechnik/Sicherheit wurden sortimentsinhaltlich vergrößert.

Bei der Planung wurden regionale Aspekte und Bedürfnisse genauso berücksichtigt wie externe Wettbewerbsfaktoren. Das Ergebnis sind standortbezogene und flächenoptimierte Sortimentsportfolios, welche durch zahlreiche Serviceleistungen kompetent abgerundet werden.

Weitere Stärken sind die Kunden- und Serviceorientierung, die kompetente Fachberatung sowie der Lieferservice.

Bereits lange vor der Eröffnungsphase unterbreitete die NBB-Marketingabteilung Vorschläge, wie das neue Baufachmarktkonzept an die Zielgruppen kommuniziert werden kann.

*„Uns war klar, dass wir ab dem Eröffnungstag ein schlagkräftiges Marketingkonzept brauchen, um die geplanten Umsätze zu erreichen,“* so NBB-Marketingleiter Dr. Jochen Wesemeier, *„und es hat funktioniert.“*

Die speziellen Dienstleistungen und Services werden nicht nur im Markt, sondern auch auf der Website übersichtlich dargestellt. Spezielle SEO-Maßnahmen tragen zur regionalen Positionierung und Auffindbarkeit des Marktes im Internet bei.

*Die Eröffnung war ein voller Erfolg*

Während der Einrichtungsphase waren permanent NBB-Spezialisten, nicht nur in der Zentrale, sondern auch vor Ort damit beschäftigt, Waren, Artikeldaten, Lieferanten sowie Ladenbau- und Warenpräsentationsmaßnahmen optimal auf den Eröffnungstermin hin auszurichten.

*Warenpräsentation*

„In der Einrichtungsphase hatten wir für alle anstehenden Fragen und Probleme immer einen Ansprechpartner bei NBB. Das hat mir und meinen Mitarbeitern sehr geholfen und mich in meiner Entscheidung bestärkt, mit bauSpezi den richtigen Partner gewählt zu haben,“ so Schumacher.

*„Die Eröffnung hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Ich freue mich darauf, bauSpezi in der Region weiter zu etablieren sowie als fester Partner für private Heimwerker und Profi-Handwerker mit kompetenter Beratung und gutem Service zur Verfügung zu stehen. Mit dem neuen Standort und dem Know-how unseres Konzeptgebers bauSpezi sind wir für die Zukunft sehr gut aufgestellt“,*

so Geschäftsführer Ernst Schumacher abschließend.

# bauSpezi Bau- und Heimwerkermarkt in Bad Marienberg eröffnet

*bauSpezi Bad Marienberg*

In 56470 Bad Marienberg (An der Lehmkaute 3) eröffnete die GMK Baustoffe GmbH am 20. - 22. April 2017 einen bauSpezi Bau- und Heimwerkermarkt.

Im Neubau erwartet Kunden auf einer Gesamtverkaufsfläche von ca. 2.500 m² ein breitgefächertes Sortiment renommierter Marken rund ums Bauen, Renovieren, Elektro, Sanitär, Maschinen und Werkzeug, Auto, Garten und Freizeit. Im Rahmen des Gesamtkonzepts ist auch ein professioneller Baustoffhandel integriert.

*Der bauSpezi begrüßt seine Kunden im hellen, freundlichen Ambiente*

Zum gleichen Zeitpunkt eröffnete auf dem Gelände, in direkter Anbindung zum Baumarkt, ein attraktives Gartencenter mit einer angeschlossenen Heimtier- und Reitsportabteilung auf einer Fläche von rd. 500 m².

Somit kann der Kunde vom kompletten Baumarkt- und Baustoffsortiment bis hin zu Garten- und Tierartikeln alles bequem einkaufen.

Die Planung des Standortes erfolgte In Zusammenarbeit mit den Betreiberfamilien Dengler / Ower und der NBB-Planungsabteilung. Dabei standen eine optimale Flächennutzung, Übersichtlichkeit, Kundenführung sowie der Einsatz eines innovativen Beleuchtungssystems im Fokus mit dem Ziel, Umschlagshäufigkeit und Rohertrag zu maximieren.

*"Die Unterstützung durch NBB war von Anfang an vorbildlich. NBB-Mitarbeiter in der Zentrale als auch bei uns vor Ort stehen uns kompetent mit Rat und Tat zur Seite. Wir sehen uns in unserer Entscheidung, sich dem bauSpezi-System anzuschließen, absolut bestätigt",* so Georg Dengler.

Die klare Führung und Übersichtlichkeit auf der Verkaufsfläche ermöglicht Privatkunden ein angenehmes Einkaufen; Profikunden werden durch einen effektiven Ablauf schnellstmöglich versorgt.

Kompetente Fachkräfte sorgen im bauSpezi Bad Marienberg dafür, dass westerwälder Kunden optimal bedient und beraten werden.

Bei der Planung wurden regionale Aspekte und Bedürfnisse genauso berücksichtigt wie externe Wettbewerbsfaktoren.

Neben privaten Bauherren, Hobby- und Profihandwerkern stehen Garten- und Freizeitfreunde als Kundenklientel im Fokus.

Das Ergebnis ist ein standortbezogenes Sortimentsportfolio, welches durch bauSpezi-Eigenmarken und zahlreiche Serviceleistungen wie Farbmischanlage, Schlüsseldienst, Zuschnitt, Geräteverleih oder Verlegeservice kompetent abgerundet wird.

Weitere Stärken sind die Kunden- und Serviceorientierung sowie die kompetente Fachberatung. Qualifiziertes Personal steht Kunden fachkundig mit Rat und Tat zur Seite.

*v. li.: Georg Dengler (GMK Baustoffe GmbH), Jürgen Sauer (Geschäftsführer NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH)*

Die sich permanent ändernden Standortbedingungen bedingen neben einer kundenorientierten Sortimentspräsentation auch ein standortbezogenes Marketingkonzept.

Lange im Vorfeld der Eröffnung wurde mit den NBB-Spezialisten ein Marketing-Konzept erarbeitet, welches auf die individuellen Stärken, Schwerpunkte und Zielgruppen des Standortes ausgerichtet ist. Hierdurch ist gewährleistet, dass der bauSpezi in Bad Marienberg mit der Eröffnung mit seinen Sortimenten und Dienstleistungen genau abgebildet und positioniert wird.

*Hell und übersichtlich präsentiert sich die Verkaufsfläche*

Zentraler Fokus liegt dabei auf der Multichannel-Strategie, bei der u.a. Website, bauSpezi-Beilagen, Kataloge, Aktionen und Kampagnen zum Einsatz kommen.

„Die Multi-Channel-Strategie vernetzt unser regionales Marketingkonzept mit den bundesweiten Online- und Printkampagnen der bauSpezi-Zentrale. Diese Vernetzung ist ideal für uns," so Georg Dengler.

Bei sämtlichen bauSpezi-Marketingmaßnahmen erfolgt eine Verknüpfung zwischen dem stationären und dem Online-Bereich. Hierdurch ist gesichert, dass sowohl online- als auch print-affine Kunden angesprochen werden.

*„Sämtliche Maßnahmen folgen der primären Zielsetzung die Frequenz auf der Verkaufsfläche zu erhöhen und somit den Marktanteil des bauSpezi-Partners nicht nur zu sichern, sondern auszubauen,"* so Marketingleiter Dr. Jochen Wesemeier.

Als Franchisepartner der NBB Bau und Heimwerkermärkte GmbH gehört das Familienunternehmen Dengler / Ower nun zu den über 130 Standorten zählenden Verbund der bauSpezi-Gruppe.

*„Für uns als Familienunternehmen in der 2. Generation ist bauSpezi mit seinen umfassenden Leistungen und Erfahrungen das ideale Konzept. Für die Zukunft sind wir sehr gut aufgestellt",* so die Betreiberfamilien Dengler / Ower abschließend.

# Verstärkung im bauSpezi-Team

*Kati Gräbe-Schäfer, Werbeeinkauf,*
*NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH*

*Björn Linstädter, Einkäufer Schwerpunkt Werbung,*
*NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH*

*Julia Ganski, E-Commerce,*
*NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH*

Die NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH freut sich, zwei neue Kolleginnen und einen neuen Kollegen in ihren Reihen begrüßen zu dürfen.

## Werbung

Seit dem 01. März 2017 unterstützt Kati Gräbe-Schäfer das bauSpezi-Team im Bereich Werbeeinkauf.

Nach ihrer Ausbildung zur Rechtsanwalts- und Notargehilfin wechselte Frau Gräbe-Schäfer in den Bereich Ladenbau und war für die Personal- und Projektplanung zuständig. Dort hat Sie Erfahrungen sammeln können, die jetzt der NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH zugutekommen.

## Einkauf / Werbung

Björn Linstädter verstärkt das Team der NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH seit dem 06. März 2017.

Herr Linstädter wird als Einkäufer schwerpunktmäßig den Bereich Werbung bearbeiten.

Als Kaufmann im Einzelhandel und späterer Weiterbildung zum Fachwirt des Handels kann Herr Linstädter nach seinen Stationen als Marktleiter, Einkaufsleiter und Inhaber mehrerer Baumärkte sowie Bereichsleiter eines Garten- und Landschaftsbaubetriebes auf einen großen Erfahrungsschatz zurückgreifen.

## E-Commerce

Um den Bereich E-Commerce aufzubauen und zu betreuen, wurde Julia Ganski Anfang Mai 2017 in das bauSpezi-Team aufgenommen.

Als Leiterin eines Multi-Channel-Betriebs kann Frau Ganski auf eine achtjährige Erfahrung im Bereich E-Commerce zurückblicken. Sie war am Aufbau und der Leitung verschiedener Verkaufskanäle, u.a. eines eBay- und Amazon-Shops, beteiligt.

Wir freuen uns sehr auf die Unterstützung und wünschen Frau Gräbe-Schäfer, Frau Ganski sowie Herrn Linstädter einen guten Start und heißen sie im bauSpezi-Team herzlich willkommen.

# NBB weiht neues Gebäude ein

# Rund eine Million Euro investiert

## NBB Dienstleistungssysteme AG feiert 35-jähriges Bestehen und Standorterweiterung

**RODENBERG.** Die NBB Dienstleistungssysteme AG wächst seit Jahren zusehends. Der 1994 in Rodenberg gebaute Firmensitz (Im Seefeld) reichte mittlerweile nicht mehr aus, um alle Mitarbeiter unterzubringen. „Es war zuletzt ziemlich eng im Büro und auf dem Parkplatz", sagt Vorstandsassistent Fabian Farkas. Abhilfe schafft nunmehr ein neues Bürogebäude, das kürzlich fertiggestellt, bezogen und eingeweiht wurde.

Um 500 Quadratmeter Bürofläche – verteilt auf zwei Stockwerke – hat NBB den Unternehmenssitz erweitert. In der Rodenberger Hauptniederlassung sind rund 70 Mitarbeiter beschäftigt. Weitere 30 Mitarbeiter verteilen sich auf die drei anderen Standorte in Deutschland und Österreich. „Mit dem Neubau ist perspektivisch nun auch die Schaffung von zehn bis 20 weiteren Arbeitsplätzen möglich", erklärte Tony Arthur Farkas, Vorstandsvorsitzender und Hauptaktionär.

Gemeinsam mit den rund 70 Mitarbeitern weihen der NBB-Vorstandsvorsitzende Tony Arthur Farkas (von links), Vorstandsassistent Fabian Farkas, Vorstandsmitglied Heinz Dingfelder und Rainer Hesemann (Egesa-Zookauf eG) den Neubau ein. FOTOS: GÖT

Rund eine Million Euro hat das Unternehmen in den Standort investiert. „Der zweite Komplex spiegelt das Vertrauen in unsere Region wieder", sagte Bürgermeister Ralf Sassmann bei der Einweihung. Auch Samtgemeindebürgermeister Georg Hudalla bewertet dies als Zeichen für das „sehr gute Investitionsklima in der Samtgemeinde".

1982 gründete Unternehmensberater Farkas die NBB Norddeutsche Betriebsberatung in Bad Nenndorf. Das Kerngeschäft hat sich wenige Jahre später hin zur Entwicklung und dem Betreiben von Franchisesystemen verlagert. Dabei handelt es sich um sechs Marken: beispielsweise aus dem Bereich Baumarkt und Gartencenter.

1994 zog NBB nach Rodenberg. Das Unternehmen ist immer weiter expandiert, wodurch die vorhandenen Räumlichkeiten irgendwann zu eng wurden. Um dem Wachstum auch in Zukunft gerecht werden zu können, wurde die räumliche Vergrößerung angestrebt.

Nach 35 Jahren kontinuierlicher Expansion gehört das im Jahr 2000 in eine AG umgewandelte Unternehmen mit mehr als 750 Standorten und rund 750 Millionen Euro Außenumsatz zu den Top 20 der Franchise-Systeme in Deutschland. *göt*

Der NBB-Neubau in Rodenberg ist bereits bezogen.

*Quelle: Ausgabe '150158 - Schaumburger Nachrichten', 29.04.2017, Seite 16*

*Teilnehmer der NBB egesa Wintertagung*

*Sebastian Heinje (Geschäftsführer Diderk Heinje Pflanzenhandelsgesellschaft mbH & Co. KG) zeigt Neuheiten für die bevorstehende Saison*

## NBB EGESA WINTERTAGUNG 2017:

# Wintertagung bei Baumschule Heinje

Am 07. und 08. Februar fand die diesjährige Wintertagung der NBB egesa bei Baumschule Heinje im Ammerland statt.

Nach einem gemeinsamen Mittagssnack begann die Veranstaltung mit dem internen Tagungsteil. Die Mitarbeiter/innen aus der Systemzentrale präsentierten den Teilnehmer/innen Neuigkeiten rund um die Themen Werbung, Marketing und Einkauf. Des Weiteren stand der Ausblick auf künftig Geplantes im Mittelpunkt.

Den Abschluss des gelungenen ersten Veranstaltungstages bildete Stefanie Gieche von Gieche Licht. Interessant und kompetent referierte sie zum Thema Licht und die Relevanz dessen für den Einzelhandel.

Aktuelle Technik wurde ebenso vorgestellt wie der Status Quo der Beleuchtung von Ware. Es gehe darum, mit Licht Stimmung zu erzeugen und Kaufimpulse auszulösen, erläutert die erfahrene Lichtdesignerin. Der Trend gehe dahin, dass der Großteil der Verkaufsfläche mit Flächenlicht ausgeleuchtet wird. Wesentlich seien allerdings „Shop-Flächen", die besonders mit Spots in Szene gesetzt werden, um den Endverbraucher aufmerksam zu machen.

*Stefanie Gieche (Geschäftsführerin Gieche Licht) (re.) referiert über den Einsatz von Beleuchtung im Handel*

Die Wirkung von Licht ließ sich gleich am Morgen des zweiten Veranstaltungstages eindrucksvoll erkennen. Die Halle, in der ausgewählte Lieferanten ihre Sortimente präsentierten, wurde von Frau Gieche und ihrem Team mit professioneller Ladenbeleuchtung ausgestattet.

*Impressionen der vielfältigen NBB egesa Wintertagung*

Das besondere Highlight war die erstmalige Präsentation der neuen egesa garten Eigenmarke Pflanze. Diese wurde in Zusammenarbeit mit Baumschule Heinje entwickelt und sorgte für großes Interesse bei den Teilnehmern. *(Weitere Informationen zu den egesa garten Pflanzen auf Seite 18.)*

*Großes Interesse an den egesa garten Pflanzen*

Die egesa garten Pflanzen sind die logische Weiterentwicklung der bisherigen Eigenmarkenrange. Baumschule Heinje ist dabei der optimale Partner, denn die Ansprüche an die Qualität der Pflanzen und eine reibungslose Logistik sind hoch.

Abgerundet wurde der Vormittag durch zwei weitere Lieferanten. Der neu gelistete Pflanzenlieferant Mediflora ergänzt das Portfolio der NBB egesa perfekt. Das Kernsortiment besteht aus Italienware. Darüber hinaus überzeugt Mediflora mit einem ansprechenden Marketingkonzept zur Vermarktung der Pflanzen. Verschiedene Marken wurden entwickelt und für den Endverbraucher ansprechend umgesetzt, so dass der POS attraktiv gestaltet werden kann.

Die Firma Posiwio als Importeur von Dekorationsartikeln hat seinen Schwerpunkt im Bereich der Gartenaccessoires aus Metall. Angelika Meyer, Verkaufsleiterin bei Posiwio, präsentierte neben Möbeln, Rosenbögen und Rankhilfen auch Artikel aus der Posiwio eigenen Kollektion, die zum Großteil in Europa gefertigt wird.

Gastgeber Sebastian Heinje lud im Anschluss alle Teilnehmer zur Heinje Hausmesse ein. Auf ca. 2.000 m² präsentiert er seinen Kunden das aktuelle Sortiment sowie spannende Neuheiten für 2017.

*„Wir freuen uns über die gelungene Veranstaltung und bedanken uns bei allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern. Wir freuen uns bereits jetzt auf die nächste Wintertagung. Und natürlich danken wir Herrn Heinje und seinem Team für die Unterstützung und Gastfreundlichkeit“,* resümiert Fabian A. Farkas, Assistent der Geschäftsführung NBB egesa.

**Wir begrüßen folgenden neuen NBB egesa-garten Verbundpartner:**

**Baumarkt Dengler GmbH,**
An der Lehmkaute 3, 56470 Bad Marienberg 01.03.2017

EGESA GARTEN EIGENMARKEN:

# Da tut sich was!

## egesa garten Pflanzen: NEU in 2017

Die egesa garten Eigenmarkenrange wurde um Pflanzen erweitert. Gemeinsam mit Baumschule Heinje wurden Tischkonzepte entwickelt, die jeweils mit den gängigsten Sorten bestückt wurden.

**Erhältlich sind:**

- **Ziersträucher**
- **Schlingpflanzen**
- **Beerenobst**

Die Erweiterung des Eigenmarkenprogramms um Pflanzen folgt der bisherigen Eigenmarkenstrategie. Es handelt sich um qualitativ hochwertige Produkte, die im mittleren Preissegment angesiedelt sind.

*egesa garten Beerenobst*

Als besonderes Verkaufsargument wird dem Endverbraucher eine 6 monatige Anwachs-Garantie gewährt. Besonders überzeugend sind die farbigen Bildetiketten, die neben dem Produkt auch die jeweiligen Produktmerkmale bzw. Vorteile kommunizieren.

Alle Pflanzen werden etikettiert und mit EAN ausgeliefert. Eine vollständige Artikellistung der egesa garten Pflanzen steht ebenfalls zur Verfügung.

## egesa garten Erden: Sortimentserweiterung

Zudem ist für das zweite Halbjahr 2017 eine Erweiterung der Erdenrange geplant. Das Sortiment wird um vier Sorten im 40 Liter Sack erweitert. So werden jeweils eine Rhododendron-, eine Kübelpflanzen- und eine Graberde aufgelegt. Als vierte Sorte wird die beliebte egesa garten Pflanzerde, die bis dato ausschließlich im

*Bildetiketten egesa garten Pflanzen*

60 Liter Sack erhältlich ist, zusätzlich als 40 Liter Variante zu haben sein. Der Bezug wird wie gewohnt über die Einheitserdenwerke Patzer abgewickelt.

*„Wir freuen uns über die positive Entwicklung im Bereich der egesa garten Erden. Da war es nur logisch, das Sortiment zu erweitern und somit der Nachfrage unserer Partner nachzukommen",*

erläutert Vertriebsleiter Thomas Weng die Sortimentserweiterung.

**Das egesa garten Erdensortiment umfasst folgende Sorten:**

- **egesa garten Blumenerde mit Ton** (20, 40, 60 Liter)
- **egesa garten Pflanzerde mit Ton** (60, NEU: 40 Liter)
- **egesa garten Aussaat- & Kräutererde** (10 Liter)
- **egesa garten Zimmerpflanzenerde** (20 Liter)
- **egesa garten Rhododendronerde** (NEU: 40 Liter)
- **egesa garten Kübelpflanzenerde** (NEU: 40 Liter)
- **egesa garten Graberde** (NEU: 40 Liter)

Die ersten Dummies der neuen Erden werden erstmalig auf der NBB Hausmesse am 21. & 22. Juni 2017 präsentiert. Abgefüllt stehen Sie dann zur Garten- und Zooevent 2017 am 23. & 24. September 2017 in Kassel bereit.

MYSTERY SHOPPING:

# Testkauf 2017

Folgende Märkte belegten beim Testkauf 2017 ausgezeichnete Ergebnisse:

- **1. Platz:** egesa garten Mühle Dickmann, Duisburg
- **2. Platz:** egesa garten Pflanzenparadies Voigt, Straubenhardt
- **3. Platz:** egesa garten Gärtnerei Peter Unflath, Wemding

**Herzlichen Glückwunsch!**

**1. Platz**
*Thomas Weng (Vertriebsleiter NBB egesa) gratuliert Heinrich Dickmann*

**2. Platz**
*Freuen sich über den 2. Platz Ehepaar Voigt aus Straubenhardt*

**3. Platz**
*Thomas Weng (li.) und Fabian A. Farkas (Assistent der Geschäftsführung NBB egesa) (re.) gratulieren Peter Unflath und Magdalena Obara*

# Aus Extranet wird NBB egesa Portal

Seit dem 02. Mai 2017 ist das neue NBB egesa Portal online und löst das bisherige Extranet ab.

Alle relevanten Informationen aus den jeweiligen Systemen rund um die Themen Einkauf, Marketing und Dienstleistungen sind dort zu finden. Neben einem ansprechenden Layout überzeugt das neue Portal durch seine Übersichtlichkeit und Bedienerfreundlichkeit und bietet folgende Vorteile für den Nutzer:

- Hohe Benutzerfreundlichkeit durch ein intuitives und zeitgemäßes Layout
- Responsive-Design: Bedienung mit mobilen Endgeräten möglich (Smartphones, Tablets)
- Verwendung der neusten Sicherheitsstandards, um die Gefahr durch Hacker-Angriffe zu minimieren und Datensicherheit zu gewährleisten
- Verbesserter Download von Listungen und Lieferantenkonditionen
- Schnell und einfach online für Veranstaltungen und Beilagen anmelden
- Werbemittel online bestellen

Zudem werden NBB egesa Partner ab sofort per regelmäßigem Newsletter über Neuigkeiten, aktuelle Veranstaltungen sowie bevorstehende Werbebeilagen informiert.

NBB EGESA PARTNER-HOMEPAGES:

# Neues Konzept trifft die Bedürfnisse der Partner

*egesa garten Homepage*

Nachdem die NBB egesa gemeinsam mit dem hauseigenen Dienstleister, der mb moderne betriebssysteme AG, das Konzept für die Partner-Homepages bereits Ende September auf der Garten-Zooevent in Kassel präsentiert hat, sind nun alle egesa garten Partner auf das neue Konzept umgestellt.

Dies umfasst neben der technischen Anpassung und der Umstellung auf Responsive Design vor allem die angeboten Dienstleistungen und das Design.

Die an den Endverbraucher gerichteten Partnerseiten empfangen die User auf der Startseite mit stimmungsvollen, großformatigen Slidern, die Lust auf Garten und Pflanzen machen. Mehr als 200 Unterseiten mit einer Vielzahl von Ratgebern zu verschiedenen Themen verlängern die Verweildauer auf der jeweiligen Seite. Dieser Content wird regelmäßig und automatisch von der Zentrale aktualisiert.

Zudem bieten mbag und NBB egesa Ihren Partnern mit dem „Rundum-sorglos-Paket" einen Service, der keine Wünsche offen lässt. Und viel wichtiger, der dem jeweiligen Partner eine Arbeitserleichterung bietet. So werden nicht nur zentral gesteuerte Inhalte aktualisiert. Jede Werbemaßnahme, sei es Beilage, Anzeige oder Event werden automatisch online gestellt. In der Rubrik „Aktuelles" hat jeder Partner die Möglichkeit individuelle Inhalte zu präsentieren. Von speziellen Angeboten über neu eingetroffene Ware bis hin zur Eventeinladung kann dort alles platziert werden. Und das ohne dass sich der Partner ausführlich damit beschäftigen muss. Ein Anruf in der Systemzentrale genügt und die entsprechenden Inhalte werden eingepflegt.

So bietet die NBB egesa Ihren Partnern die Möglichkeit sich auf das wichtige Tagesgeschäft zu konzentrieren und trotzdem mit einer immer aktuellen Webpräsenz im Netz präsent zu sein.

# Neues Gesicht bei NBB egesa

Seit dem 01. April 2017 verstärkt Randolf Schneider das Team der NBB egesa Gartencenter GmbH.

Herr Schneider wird als Zentraleinkäufer schwerpunktmäßig den Bereich Pflanzeneinkauf bearbeiten.

Als Gartenbautechniker mit anschließender Weiterbildung zum Fachkaufmann Marketing kann er auf Stationen, sowohl als Betriebs- und Produktionsleiter, als Inhaber eines Gartencenters als auch als Einkäufer und Garten-Fachberater eines großen Filialisten zurückblicken.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und wünschen ihm einen erfolgreichen Start bei der NBB egesa!

*Randolf Schneider,*
*Zentraleinkäufer Schwerpunkt*
*Pflanzeneinkauf,*
*NBB egesa Gartencenter GmbH*

JETZT SCHON NOTIEREN!

# NBB Hausmesse

## am 21. & 22. Juni 2017

Auch in diesem Jahr findet unsere Hausmesse statt, zu der wir Sie bereits jetzt herzlich einladen möchten!

Am Standort in Hannover-Sehnde werden wir gemeinsam mit unseren A-Lieferanten wieder eine interessante Messe für Sie organisieren

Nutzen Sie die Gelegenheit, sich in familiärer Atmosphäre mit Lieferanten, Kollegen und Ihrer Systemzentrale auszutauschen. Für Ihre Verpflegung ist an beiden Tagen gesorgt.

Weitere Informationen zu den Lieferanten und das detaillierte Programm gehen Ihnen in den nächsten Wochen zu.

# Saisonstart 2017

## Neue Eigenmarke: AngelSpezi Pro Shads

Pünktlich zum Saisonstart haben wir die neuen AS Pro Shads in 6 unterschiedlichen Ausführungen und im attraktiven Verkaufsdisplay als neue Eigenmarke auf den Markt gebracht. Dieser äußerst hochwertige Gummifisch überzeugt durch seine hohe Qualität und herausragende Fängigkeit Er vereint alle positiven Eigenschaften, die einen guten Gummifisch ausmachen: schön weich - aromatisiert - UV-aktiv!

## Neue Eigenmarke: AngelSpezi-Futter von Sensas

Ab April ist das neue AngelSpezi-Lockfutter in einer modernen 2-Kiloverpackung im Handel erhältlich. Dieses qualitativ hochwertige Futter mit ausgesuchten, gängigen Aromen gibt es für 8 verschiedene Zielfische/Einsatzzwecke: Rotaugen / Karpfen / Feeder / Feeder rot / Brassen / Black Gold / Stillwasser / River Feeder

## AngelSpezi „Fang des Monats“

Auf unserer Homepage: www.angelspezi.de ist seit Januar der Blog „Fang des Monats“ online gestellt, bei dem Fotos von tollen Fängen gepostet werden können. Monatlich wird dann seitens der Systemzentrale ein Gewinner gekürt, der einen hochwertigen Preis erhält.

## Gewinnaktion im AngelSpezi-Hauskatalog 2017

Um die Attraktivität des AngelSpezi-Hauskatalogs für den Endverbraucher nach wie vor hoch zu halten, ist wieder eine Gewinnaktion enthalten. Mit etwas Glück kann ein hochwertiges, wasser- & staubdichtes SAMSUNG Galaxy S7 Edge gewonnen werden. Diese Aktion wird sowohl auf der AngelSpezi-Homepage als auch auf der AngelSpezi-Facebook-Seite werbewirksam präsentiert.

## Volle Partner-Unterstützung durch die Systemzentrale

Seit dem 30. November 2015 ist Herr Steding mit dem Anglereck Bodenwerder ein AngelSpezi-Partner und kann sich voll und ganz auf die Unterstützung der Systemzentrale verlassen.

So wurde ihm auch bei der Umsetzung seiner Vision von einem größeren Ladengeschäft von Anfang an perfekt geholfen.

Als eine passende Immobilie gefunden war, wurde durch Ingo Garrelfs von der NBB-Zentrale vor Ort alles genau ausgemessen, da kein vernünftiger Grundriss vorlag. Volker Herbst und Norbert Scheidel von der AngelSpezi-Systemzentrale haben im Anschluss daran die genaue Ladenplanung ausgearbeitet, die dann von Herrn Steding mit Liebe zum Detail perfekt umgesetzt wurde. Am 11. März 2017 war es dann soweit und die Neueröffnung vom AngelSpezi Bodenwerder in den größeren Geschäftsräumen konnte erfolgen!

*Der neue AngelSpezi Bodenwerder mit seinen großzügigen Geschäftsräumen*

Originialton von Herrn Steding:

*„Alleine hätte ich das nie geschafft!“*

### Wir begrüßen folgenden neuen AngelSpezi-Franchisenehmer:

| | |
|---|---|
| **AngelSpezi XXL Straubing,** Angelparadies-Straubing OHG, Posener Str. 20, 94315 Straubing | seit 31.03.2017 |

### Wir gratulieren zum 15-jährigen AngelSpezi-Jubiläum:

| | |
|---|---|
| **AngelSpezi Kassel,** Angelcenter Kassel, Hafenstr. 6, 34125 Kassel | seit 01.03.2002 |
| **AngelSpezi Cadenberge,** Kiebitzmarkt von Rönn, Bergstr. 31, 21781 Cadenberge | seit 16.04.2002 |
| **AngelSpezi Otterndorf,** Kiebitzmarkt von Rönn, Cuxhavener Str. 25, 21762 Otterndorf | seit 16.04.2002 |
| **AngelSpezi Mühlhausen,** Angelgeräte Wehnemann, Mühlhäuser Str. 30, 99974 Mühlhausen-Ammern | seit 01.05.2002 |

### Wir gratulieren zum 10-jährigen AngelSpezi-Jubiläum:

| | |
|---|---|
| **AngelSpezi Bünde,** A-C-E Angelsport Center Ennigloh, Wilhelmstr. 30, 32257 Bünde | seit 01.04.2007 |

# M3000 Update

## Immer mehr Partner entscheiden sich für ein Kassenupdate

Das neue M3000 Update wurde auf diversen Veranstaltungen und Messen vorgestellt und stieß auf großes Interesse. Immer mehr NBB-Partner entscheiden sich für ein Update vom DOS Kassensystem auf die Windows basierende, benutzerfreundliche Touchkasse mit der Warenwirtschaft M3000.

Die M3000 Warenwirtschaft bietet viele neue Funktionen und überzeugt durch die einfache und intuitive Handhabung.

"Unser Ziel war es, dass die Anwender ohne großen Schulungsaufwand starten können", erläutert Mario Feige, Vorstand der mb moderne betriebssysteme ag.

*v. li.: Norman Hacker (Junior Sales Manager mb moderne betriebssysteme ag) mit Jürgen Kneer (Marktleiter bauSpezi Olsberg) welcher sehr glücklich mit dem neuen Update ist*

*"Klarer Vorteil des M3000 ist die aktive Spannenoptimierung durch täglich gepflegte Preislisten. Auch die enorme Kosten- und Zeitersparnis durch Regalplatzauszeichnungen ist ein besonderer Vorzug",* so Mario Feige weiter.

Neben der neuen Touchfunktion begeistern auch viele weitere Features des M3000. Hier ein kleiner Auszug aus der Funktionsliste:

- Matchcodesuche
- Abverkauf über Warengruppen
- Rabattvergabe
- Preisauskunft im laufenden Bon
- Retoure und Sofortstorno
- Gutscheinwaltung
- Kundenkarten
- Benutzerverwaltung mit Rechtevergabe
- Detaillierter Kassenbericht
- Postleitzahl-Abfrage
- NBB-Artikelschnittstelle
- Übernahme des empf. VK oder eigene Kalkulation
- Artikelbezogene Etikettentypen

*Nach einer kurzen Schulung arbeiten die Kassierer im bauSpezi Olsberg schon mit dem neuen Touch-System*

- NBB-Lieferantenschnittstelle
- Verwaltung eigener Lieferanten
- NBB-Betriebsvergleich
- Kassenbericht
- Tresorfunktion
- Tages-Pin
- Artikelbilder
- Bestellsystem per MDE oder automatisch
- Erfassung mit MDE-Gerät

## bauSpezi in Olsberg freut sich über das neue Update

Unter anderem entschied sich Jürgen Kneer, Marktleiter vom bauSpezi in Olsberg, für ein Update von seinem M2000 auf das M3000. Der Baumarkt im schönen Sauerland erhielt im Zuge des Updates drei neue Touchkassen und einen neuen Server. Vor Ort wurde an nur 2 Tagen das komplette Update eingespielt, ohne das Alltagsgeschäft zu stören.

*Matthias Doll (Geschäftsführer bauSpezi Doll in Brackenheim) mit seiner Angestellten Simone Kadoke (Kasse / Verkauf)*

## Enge Zusammenarbeit mit dem bauSpezi Doll in Brackenheim

Und auch der bauSpezi Doll in Brackenheim hat die mb moderne betriebssysteme ag mit einem Update beauftragt. Herr Doll, Geschäftsführer des bauSpezi Doll in Brackenheim, ist langjähriger M2000 Partner.

*Auch beim bauSpezi Doll in Brackenheim kommt das Update sehr gut an*

*„Die mb ag setzt unsere Sonderprogrammierungen immer sehr schnell um, so haben wir das bei noch keinem anderen IT-Dienstleister erlebt. Und auch vom Support sind wir begeistert! Ich erreiche auch abends um 18:30 Uhr noch einen Techniker, der sich dann um mein Problem kümmert.“,*

erzählt Herr Doll begeistert.

Er freut sich besonders darauf, durch das Update nun auch die Warenwirtschaft nutzen zu können. Die komplette Umstellung auf das neue System mit insgesamt zwei Kassen und drei Arbeitsplätzen wurde problemlos per Fernwartung durchgeführt. Herr Dolls engagierter Mitarbeiter, Herr Krapf, arbeitet hierbei eng mit der mb moderne betriebssysteme ag zusammen. Seine Erfahrung und seine Ideen zu nützlichen Funktionen fließen in die Programmierung mit ein, wodurch auch alle anderen M3000 Benutzer profitieren.

# Neueinrichtungen M3000 Kassen- und Warenwirtschaft

Seit 01. Januar 2017 müssen alle Unterlagen, die mit Hilfe eines Datenverarbeitungsgerätes (Ihrer Kasse) erstellt worden sind, für die Dauer von 10 Jahren aufbewahrt werden. Diese Unterlagen müssen jederzeit verfügbar, unverzüglich lesbar und maschinell auswertbar sein.

Des Weiteren muss auf einem Bon folgendes ausgewiesen werden: Verkäufer, eindeutige Belegnummer, Belegdatum, Erläuterung des Geschäftsvorfalls und der zu buchende Betrag, einschl. der Währungsangabe.

Unzulässig wird somit das reine Aufbewahren der Dokumente in ausgedruckter Form, auch Journalstreifen reichen nicht mehr aus. Registrierkassen, die bauartbedingt nicht in der Lage sind, die Daten digital aufzuzeichnen und für 10 Jahre zu speichern, dürfen demnach ab dem 01. Januar 2017 nicht mehr eingesetzt werden.

*Frau Bullermann (Mitte) und ihr Team vom Kiebitzmarkt in Hunteburg freuen sich über das neue M3000 in Ihrem Markt*

*Etiketten drucken leicht gemacht: Mit dem Surface klappt dies von überall*

## Kiebitzmarkt Brune in Hunteburg druckt Etiketten direkt am Regal

Auch der Kiebitzmarkt und Landhandel Brune in Hunteburg (Landkreis Osnabrück) beauftragte die mb moderne betriebssysteme ag mit der Installation des M3000 Kassen- und Warenwirtschaftsystems. Insgesamt wurden zwei Kassen und vier Arbeitsplätze vor Ort eingerichtet. Durch die optimale Vernetzung des Kiebitzmarkts mit dem Landhandel und dem Wohnhaus, kann Frau Bullermann, Geschäftsführerin des Kiebitzmarkt Brune, und ihr Team von überall aus Etiketten drucken. Grundlage hierfür sind ein Surface-Tablet und ein Netzwerkdrucker, die eine Bearbeitung und Druck von neuen Etiketten direkt am Regal ermöglichen. Abgerundet wird das System durch eine Datensicherung mit einer NAS.

# MB-KAUF-Homepage erscheint in neuem Glanz

MB-KAUF ist eine moderne und leistungsfähige Baustoffkooperation, welche die notwendigen strategischen Unternehmensbereiche Einkauf, Marketing, Planung, Vertrieb, Controlling und Prozesse in der Baustoffbranche erfolgreich verbindet.

Die mb moderne betriebssysteme ag wurde damit beauftragt, die Homepage zu relaunchen. Dies geschah in enger Zusammenarbeit mit MB-KAUF.

Eine moderne Website mit klarer Struktur – so überzeugt nun auch die neue Unternehmens-Homepage.

Basis für die Entwicklung ist das beliebte WordPress-System, das den Redakteuren auch ohne programmiertechnische Fachkenntnisse ermöglicht, Inhalte zu pflegen.

Neben der Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit war die Darstellung auf mobilen Endgeräten ein wesentlicher Bestandteil

des Projektes. Die neue Homepage passt sich nun stufenlos an alle Endgeräte an und informiert Endverbraucher übersichtlich und schnell.

# Kulturkirche Rodenberg – Moderner Webauftritt

Das Projekt „Kulturkirche in St. Jacobi" versucht jenseits des normalen Gemeindelebens eine Plattform für die Begegnung und den Dialog zwischen profaner Kultur und sakralem Ambiente zu schaffen.

Die „Kulturkirche in St. Jacobi" lädt dazu ein, den Raum Kirche einmal anders zu erleben und unterschiedliche kulturelle Angebote ohne religiöse Vorbehalte zu genießen.

Zum Start des Projektes wurde die mb moderne betriebssysteme ag damit beauftragt, eine Homepage zu designen und zu entwickeln, die sich an jedes mobile Endgerät automatisch anpasst (responsive Webdesign). Besonderes Augenmerk wurde auf die schnelle und übersichtliche Terminbekanntmachung gelegt. Dies geschieht zusätzlich über einen Newsletter im selben CI, der regelmäßig verschickt wird.

Tickets können direkt über die Webseite reserviert werden und bis 2 Tage vor Veranstaltungsbeginn in einem lokalen Laden abgeholt werden.

Die neue Homepage beruht auf dem CMS-System "Wordpress" und ist so auch für Laien leicht zu verwalten und pflegen.

*"Wir kriegen sehr positives Feedback zu unserer Homepage und sind sehr zufrieden",* so Lars Pasucha, Mitbegründer und Ansprechpartner der Kulturkirche.

AUS ALT WIRD NEU:

# ***partner.net*** des MDH

## Seit Januar 2017 im neuen Design und mit erweiterten Funktionen online

*Startseite des neuen **partner.net***

Das ***partner.net*** ist eine Extranet-Anwendung die exklusiv den MDH-Anschluss-Unternehmen zur Verfügung steht und diesen zur Unterstützung im Holzhandelsalltag dient. Damit der tagtägliche Nutzen noch weiter steigt, wurde das ***partner.net*** einem Relaunch unterzogen. Neben der Erweiterung um zusätzliche Inhalte wie dem PAG (ProduktAuszeichnungsGenerator) wurde speziell das Design und die Benutzerfreundlichkeit der Handhabung überarbeitet. In den Relaunch sind viele Anregungen der MDH-Partner eingeflossen die aus deren regelmäßiger Nutzung entspringen. Damit wurde eine hohe Praxisrelevanz und starke Weiterentwicklung dieses zentralen Info-Systems für die MDH-Partner erreicht.

**Folgende Vorteile wurden mit dem Neuauftritt des *partner.net* für die Anschlussunternehmen realisiert:**

- komplette Umsetzung im responsive design (optimale Anzeige und Handhabung auf Tablets und Smartphones)
- noch bessere Übersichtlichkeit und schnellerer Zugriff auf die MWF (most wanted features = meist genutzten Anwendungen) wie z. B. die kostenlosen Hotlines für Recht und Technik
- wesentliche Werkzeuge und Leistungen werden in der MDH-Toolbox, also dem MDH-Werkzeugkasten für die MDH-Partner bereitgestellt
- Neue Inhalte wie der PAG, die kostenlose Hotline für spezifisches Holzhandelsrecht und der weiter entwickelte Kampagnen- und Bildermanager stehen nun zur Verfügung

**Die Reaktionen der Anwender zeichnen ein eindeutiges Bild, hier eine Auswahl die den Grundtenor widergibt:**

„….noch mehr praxisbezogene Werkzeuge mit hohem Nutzen für uns Holzhändler"

„….bessere Übersichtlichkeit und klare Struktur"

„….wir haben jetzt damit ein echtes Werkzeug was uns in vielen Geschäftsbereichen unterstützt"

**Wir begrüßen folgende neue MDH-Partner:**

| | |
|---|---|
| **Fichtl Landsberg,** 86899 Landsberg | 01.01.2017 |
| **Hans Bundschuh Holzprodukte und Zubehör,** 73489 Jagstzell | 01.04.2017 |

# MDH-Exklusivprogramm Spieltürme

Zur Gartensaison 2017 bietet die MDH-Zentrale ihren Anschlusspartnern ein Exklusivprogramm Spieltürme an.

Das Angebot umfasst vier verschiedene Spielturm-Varianten. Die Spieltürme Ben, Max, Mia mit Doppelschaukel sowie der Spielturm Ben mit Doppelschaukel sind alle ausgestattet mit einer Wellenrutsche und werden in einem Komplett-Bausatz geliefert. Dieser Bausatz beinhaltet ein Schraubenpaket, ein vorgeschnittenes Holzpaket, diverses Zubehör (z.B. Grundanker, Lenkrad, Fernrohr…). Bei der dazugehörigen Wellenrutsche kann aus vier verschiedenen Farben gewählt werden.

## Vorteile für die MDH-Anschlusshäuser:

### Logistik und Einkaufsvorteil

Die Spieltürme werden innerhalb von 5 Werktagen vom MDH-Logistikzentrum zum MDH-Anschlusshaus geliefert oder auf Wunsch direkt zu dessen Endkunden. Für den Händler entfallen neben dem Lagerrisiko auch weitere Lager- & Handlingskosten. Die Spieltürme können ab 1 Stück geordert werden. In dem Bezugspreis für den Händler ist bereits die Lieferung an sein Lager oder direkt zu seinem Endkunden einkalkuliert. Durch die hohe Einkaufsmenge der MDH-Zentrale werden für die MDH-Anschlusshäuser Marktbestpreise realisiert.

### Vermarktung

Ferner stellt die MDH-Zentrale umfangreiche Vermarktungshilfen bereit, beispielsweise in Form eines Flyers im Händlerlayout. Zur Integration in seiner Beilage/Katalog greift der Händler auf bereits vorgefertigte Seiten aus dem MDH-Medienbaukasten zurück. Das Online-Geschäft wird seitens der MDH-Zentrale durch die Möglichkeit der Integration in die Webseiten, Microsites, Onlineshops, Marktplätze (ebay und amazon), social media – Profile, Kurznachrichtendienste und Händlerapps ebenfalls unterstützt. Durch passende Artikeltexte, Bilddaten, zugeschnitte Endverbraucher-Werbetexte und natürlich der direkten Endverbraucher-Anlieferung sind die Spieltürme zeitnah beispielsweise in Onlineshops oder Marktplätzen implementierbar.

### Exklusivität

Der Bausatz, die Anbauteile und die Rutsche werden vom MDH importiert, das Holzpaket nach MDH-Vorgaben durch einen deutschen Hersteller konfektioniert. Die beiden aufeinander abgestimmten Pakete (Bausatz und Holzpaket) werden im MDH-Logistikzentrum zu Versandeinheiten zusammengefügt. Da dies ansonsten nur sehr große und zudem spezialisierte Händler vermögen schafft der MDH mit dieser Vorgehensweise ein hohes Maß an Exklusivität und zusammen mit den Vorteilen aus Einkauf, Logistik und Vermarktungsunterstützung in diesem Segment große Marktvorteile. *„Entsprechend greifen die Händler auf dieses Programm zurück“,* so der MDH-Einkaufsverantortliche für den Gartenbereich, Oliver Wiesen.

# Neuer DFH (Austria)-Geschäftsführer

*Andreas Emmerstorfer, neuer Geschäftsführer der DFH GmbH, Kalsdorf bei Graz (Austria)*

Andreas Emmerstorfer übernahm im März 2017 die Geschäftsführung der DFH und folgt in dieser Funktion Wolfgang Tratter nach, der nach fünf erfolgreichen Jahren bei DFH auf eigenen Wunsch ausscheiden und eine neue berufliche Herausforderung annehmen wird.

*„Ich verlasse das Unternehmen auf eigenen Wunsch mit einem lachenden und weinenden Auge zugleich. Die erfolgreiche und gute Zusammenarbeit mit dem DFH-Team haben mir meine Entscheidung nicht leicht gemacht. Die große Herausforderung, die damit verbundenen Chancen, sowie der Aufbau eines Unternehmens von der ersten Stunde an, haben mich dann aber diesen Entschluss fassen lassen,“*

so Wolfgang Tratter.

Andreas Emmerstorfer ist seit 2013 bei DFH tätig. Als Vertriebsleiter zeichnet er für die Weiterentwicklung im Baumarktprogramm sowie bei den Werbeaktivitäten verantwortlich und war auch direkt in der Betreuung von Partnern aktiv. Zudem war er maßgeblich für den Aufbau und die Entwicklung von City Baumarkt zuständig und intensiv in Lieferantenkontakte eingebunden.

Vor seiner Tätigkeit bei DFH war Herr Emmerstorfer 15 Jahre in verschiedenen Managementfunktionen bei OBI tätig. Aufgrund seiner bisherigen Erfolge, seiner Kenntnisse und Erfahrungen wird er die Leistungsfähigkeit der DFH weiter voranbringen und gemeinsam mit allen DFH-Partnern den erfolgreichen Weg fortsetzen.

*Wolfgang Tratter freut sich auf neue Herausforderungen*

*Einer der zahlreichen BauProfi-Märkte – BauProfi Kirschner am Standort Gleisdorf*

# Neuer DFH-Partner

*BauProfi Aigner Außenansicht mit Musterausstellung*

**Das Aigner Team**
*Die gesamte Aigner-Mannschaft legte sich für die Neueröffnung ins Zeug*

## Neuer Standort in Niederösterreich

BauProfi wächst weiter und bekam im März einen weiteren Standort dazu. Diesmal in Hofstetten im Pielachtal, Bezirk St. Pölten Land in Niederösterreich.

Die DFH heißt die Firma Stiefsohn in der BauProfi-Familie herzlich Willkommen und freut sich auf eine lange, erfolgreiche Partnerschaft!

## Neueröffnung BauProfi Aigner in Lochen

Am Freitag, den 04. und Samstag, den 08. April 2017 feierte BauProfi Aigner in Lochen seine erfolgreiche Neueröffnung nach Umbau mit sensationellen 20% Rabatt auf alles. Zusätzlich gab es ein großes Gewinnspiel mit Preisen im Gesamtwert von über 1000 Euro, professionelle Produktvorführungen sowie eine neue Musterausstellung (Pflastern, Platten und Mauern aus Beton und Naturstein) auf über 300 m².

Das gesamte DFH-Team gratuliert zum tollen Erfolg!

*v. li.: Ewald Raith (DFH) mit Brigitta und Adolf Stiefsohn (Inhaber/Geschäftsführung)*

EIN VIELFÄLTIGES PROGRAMM AUS TAGUNG UND KULTUR:

# Kiebitzmarkt Partnertagung 2017

## Zahlreiche Kiebitze trafen sich in Bocholt

*In der Eventkochschule „Trüffel & Bohne" in Rhede*

Vom 17. bis 19. Februar fand die diesjährige Partnertagung der NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH in Bocholt in Kooperation mit dem Heimtierartikellieferanten Nobby Pet Shop GmbH statt. Den Teilnehmern wurde ein vielfältiges Programm aus Tagung und Kultur geboten.

*Tagung mit Firmenrundgang bei Nobby*

Auf der Partnertagung wurden aktuelle Themen wie neue Produkte oder Dienstleistungen vorgestellt. Nach einleitenden Worten stellte Cord Kirchmann, Geschäftsführer der NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH die Entwicklung des Systems vor und zeigte auf, wie wichtig der stetig wachsende Eigenmarkenbereich für die gesamte Kiebitzmarktgruppe ist. Ebenfalls wurden neue Eigenmarkenprodukte aus dem Bereich Grillen, Düngemittel, sowie das neue kaltgepresste Hundefutter thematisiert. Im Marketingbereich stellte die Kiebitzmarkt-Zentrale die neuen Werbemittel und -möglichkeiten vor. Viele der neuen Dienstleistungen sind eng verknüpft mit dem Onlinebereich, so dass die Multichannelidee immer weiter in den Fokus rückt. Verknüpfend dazu referierte Marco Denecke, Media Consultant der Bonial International GmbH und stellte die Dienstleistungen von KaufDa und MeinProspekt vor. Er machte deutlich wie wichtig es ist die stationäre Ladentheke zu verlängern und digitale Handelsprospekte als Werbemedium mit in den Marketing-Mix zu integrieren.

Eine weitere externe Referentin war Nicole Eisenmenger der Firma Wenza. Bei dem Vortrag wurde den Partnern die Wichtigkeit der betrieblichen Prävention näher gebracht. In der WENZA EWIV arbeiten Experten für Arbeitsmedizin, Arbeitssicherheit, Brand- und Datenschutz sowie Elektrosicherheit zusammen. Die Kiebitzmarkt Partner können die passenden Maßnahmen aus umfangreichen Dienstleistungen zu NBB Konditionen in Anspruch nehmen.

Zudem wurde den Partnern ein Rückblick auf das Jahr 2016, als auch einen Ausblick in das neue Geschäftsjahr präsentiert.

Der Freitagabend fand zusammen mit der Firma Nobby in der Eventkochschule „Trüffel & Bohne" in Rhede statt. Frei nach dem Motto „Die besten Feste feiert man in der Küche!" zeigten ausgebildete Köche/innen, wie viel Spaß man beim Kochen haben kann! Neben netten Gesprächen und purem Genuss konnten auch neue Handgriffe, leckere Rezepte und Küchentipps aus dem Abend mitgenommen werden.

Am nächsten Tag konnten sich die Kiebitz-Partner nach einer kurzen Tagung, mit Ehrung der Jubilare, näher über die Firma Nobby Pet Shop GmbH informieren. Der Geschäftsführer Christian Felix präsentierte das Unternehmen, sowie interessante Fakten

**Ehrung 10 Jahre Kiebitzmarkt**
*v. li.: Sebastian Klaus (Marktleiter Kiebitzmarkt Osterwieck), Cord Kirchmann (Geschäftsführer der NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH) und Astrid Bartel (Prokuristin, NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH)*

**Ehrung 10 Jahre Kiebitzmarkt**
*v. li.: Kay Wengler (Inhaber Kiebitzmarkt Langelsheim) mit Cord Kirchmann und Astrid Bartel*

über das Sortiment und die Produktstätten. Abgerundet wurde die Vorstellung mit einem Rundgang durch das Lager und den Kommissionsbereich. Das umfangreiche Sortiment wird an dem Standort in Bocholt von über 100 Mitarbeitern verwaltet, kommissioniert und international erfolgreich vertrieben. Die Nobby Pet Shop GmbH ist ein Großhandel mit Spezialisierung auf Heimtierbedarf und einem umfassenden Sortiment aus insgesamt 6000 Artikeln für Hunde, Katzen, Vögel, Nager und Fische. Im schön gestalteten Showroom konnten die Partner dann von besonderen Partnerwochenendangeboten profitieren und Heimtierartikel ordern.

*Kulinarischer Rundgang mit dem Bocholter Nachtwächter*

Ein Highlight war am Samstagabend der circa 2-stündige Bocholter Nachtwächterrundgang! Mit Hellebarde und Laterne nahm der Bocholter Nachtwächter alle Partner mit auf eine Reise in eine längst vergangene Zeit. Mit Witz und Wissen führte er durch die Gassen des Jahres 1665 und berichtete dabei von vergifteten Brunnen und nächtlichen Mordfällen. Abgerundet wurde der Rundgang mit einem kleinen Happen und einem guten Schluck an vielen ganz besonders geschichtsträchtigen Orten.

"Ziel des Partnerwochenendes sollte neben unserer Tagung vor allem das Kennenlernen und der Austausch von Erfahrungen der einzelnen Franchise-Partner sein," so Cord Kirchmann, Geschäftsführer der NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH.

## Ehrungen

- **20 Jahre Kiebitzmarkt:**
  Kiebitzmarkt in Lengerich
  Kiebitzmarkt in Lüneburg-Rettmer
  Kiebitzmarkt in Molbergen
  Kiebitzmarkt in Niederbachem
  Kiebitzmarkt in Ober-Mörlen
  Kiebitzmarkt in Otterndorf
  Kiebitzmarkt in Schwarmstedt
  Kiebitzmarkt in Wetter
- **15 Jahre Kiebitzmarkt:**
  Kiebitzmarkt in Marienberg
  Kiebitzmarkt in Papenburg
- **10 Jahre Kiebitzmarkt:**
  Kiebitzmarkt in Langelsheim
  Kiebitzmarkt in Neuenkirchen
  Kiebitzmarkt in Osterwieck

# Mit drei Kiebitzmarkt-Neueröffnungen in das Frühjahrsgeschäft

Gleich zum Frühjahrssaisonstart eröffneten drei neue Kiebitzmarkt-Partner Ihre Fachmärkte für Haus, Tier und Garten. Mit verschiedenen Aktionen und Veranstaltungen wurden die Neueröffnungen mit den Kunden gefeiert.

Der Kiebitzmarkt Hees eröffnet am 7. und 8. April in Siegen auf circa 250 m² mit einer großen Bodentestaktion. Geführt wird der Markt vom Matthias Hees Landhandel. Am Freitag, den 7. April wurde zu den zahlreichen Eröffnungsangeboten den Kunden eine Ernährungsberatung für Hunde-, Katzen- und Nutztierfutter geboten. Zudem konnte an beiden Tagen an einer kostenlosen Bodentestaktion teilgenommen werden.

**Kiebitzmarkt Hess in Siegen**
*v. li.: Matthias Hees, Cornelia Hees, Marianne Hees, Günther Hees mit Werner Brinker (Vertrieb & Controlling, NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH) und Cord Kirchmann (Geschäftsführer der NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH)*

**Kiebitzmarkt Lagerhaus in Kürnbach**
*v. li.: Astrid Bartel (Prokuristin, NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH), Miriam Guggolz, Siegfried Guggolz und Karsten Pötschke (Controlling-Fachberater, NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH)*

Am gleichen Datum feierte auch der Kiebitzmarkt Lagerhaus Kürnbach auf circa 250 m² unter der Leitung von Siegfried und Miriam Guggolz eine große Neueröffnung. Neben dem Kiebitzmarkt Sortiment finden Kunden hier auch viele regionale Lebensmittel und Getränke. Mit einem VIP Abend am Vorabend der Eröffnung konnten schon die geladenen Gäste einen ersten Blick in den neu gestalteten Markt bekommen. An den Eröffnungstagen freuten sich Kunden über besondere Preisaktionen, eine Bodentestaktion und eine Fütterungsberatung zur getreidefreien Ernährung für Hunde und Katzen.

**Kiebitzshop in Bad Marienberg**
*v. li.: Werner Brinker, Kristin Ower und Thomas Weng (Vertriebsleiter NBB egesa)*

In Bad Marienberg eröffnete die Baumarkt Dengler GmbH neben dem Bauspezi Dengler am 20. - 22. April einen Kiebitzshop, der besonders im Reitsportsegment ein breit gefächertes Sortiment bietet. Auf rund 150 m² finden sich aber auch verschiedene Tierfutter und Tierbedarf sowie Gartenartikel. Als Eröffnungsaktion wurde eine große Rabattaktion durchgeführt.

## IMPRESSUM

**Herausgeber:**
NBB Dienstleistungssysteme AG
Im Seefeld 9, 31552 Rodenberg
Telefon +49 57 23/9 44 40
Telefax +49 57 23/94 44 44
E-Mail: info@nbb-ag.de
Internet: http://www.nbb.ag

**Druck:**
myflyer GmbH
Ernst-Moritz-Arndt-Str. 10
96515 Sonneberg
Telefon: 0800/55 003 80
E-Mail: info@myflyer.de
Internet: www.myflyer.de

**Redaktion,**
**Satz und Layout:**
Thomas Herzner,
Fabian Arthur Farkas,
Alexandra Matzat

# NBB-Kontakte


**NBB Dienstleistungssysteme AG**
Im Seefeld 9
31552 Rodenberg
Telefon 0 57 23/9 44 40
Telefax 0 57 23/94 44 44
www.nbb-ag.de
E-Mail: info@nbb-ag.de

**NBB Bau- und Heimwerkermärkte GmbH**
**bauSpezi**
Ansprechpartner: Jürgen Sauer
www.bauspezi.de
E-Mail: info@bauspezi.de

**NBB Fachmärkte für Tier + Garten GmbH**
**Kiebitzmarkt**
Ansprechpartner: Cord Kirchmann
www.kiebitzmarkt.de
E-Mail: info@kiebitzmarkt.de

**NBB egesa Gartencenter GmbH**
**egesa garten**
**gartenSpezi**
**Garten Insel**
Ansprechpartner: Fabian A. Farkas
www.egesagarten.de
E-Mail: info@egesagarten.de

**NBB-Fachgeschäfte für Angelsport GmbH**
**AngelSpezi**
Ansprechpartner: Volker Herbst
www.angelspezi.de
E-Mail: info@angelspezi.de

**MDH Marketingverbund für deutsche Holzfachhändler GmbH**
**holzSpezi**
Ansprechpartner:
Roland Wiesenmüller
www.mdh-holz.de
www.holzspezi.de
E-Mail: info@mdh-holz.de

**mb moderne betriebssysteme ag**
**IT-Service-Dienstleister**
Ansprechpartner: Mario Feige
www.mbag-online.com
E-Mail: info@mbag-online.com

**DFH Dienstleistungs- und Vertriebssysteme für den Handel GmbH (Austria)**
**BauProfi**
Ansprechpartner: Andreas Emmerstorfer
www.dfh.at
E-Mail: office@dfh.at