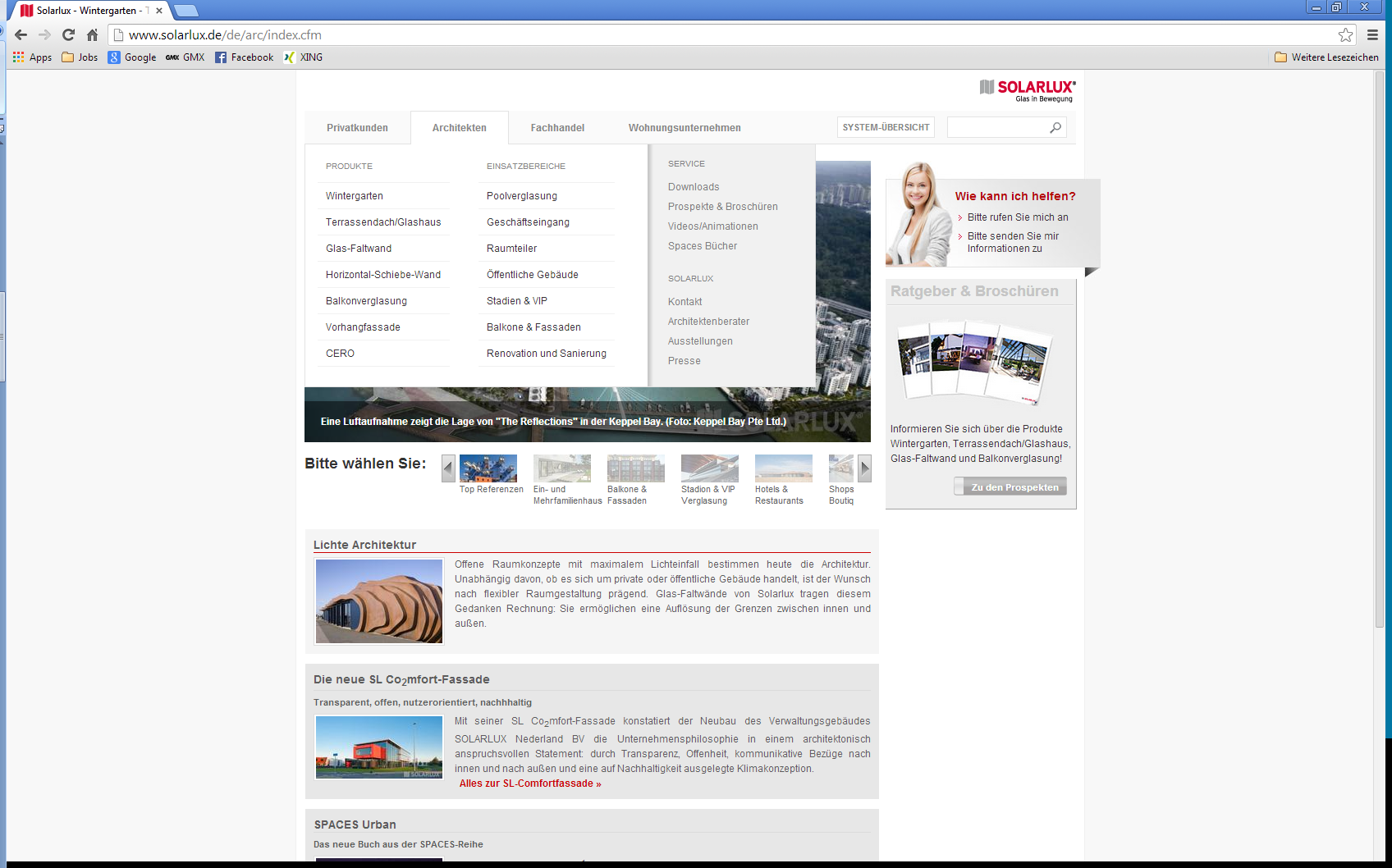
**Persönliches Gespräch**

**SOLARLUX Aluminium Systeme GmbH**

**11.02.2014 16:00 Uhr**

Persönliches Bewerbungsgespräch

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Personen:**  Oliver Neils, Ansgar Tebben, Abteilungsleiter | | | | | | | | | |
| 1. **Allgemeine Informationen** | | | | | | | | | |
| Als 1983 eine vermeintlich "kleine" Idee von Herbert Holtgreife und Heinz-Theo Ebbert (†1990) auf einem Bierdeckel geboren wurde, ahnte niemand, dass sich knapp 30 Jahre später diese kleine Idee zu einem internationalen Unternehmen entwickelt haben würde.  Engagement, Verantwortung, und das Bestreben nach Weiterentwicklung - das sind die Eckpfeiler des Erfolges von Solarlux. Ein gutes Arbeitsklima, der respektvolle und offene Umgang mit Mitarbeitern und dem Vertrauen in deren Leistung zeichnet uns aus.  Die Möglichkeiten, eine berufliche Perspektive bei Solarlux zu entwickeln, sind äußerst vielfältig.  Solarlux ist nicht nur ein Unternehmen mit Familientradition, sondern auch eines, wo Werte gelebt und Engagement großgeschrieben werden. Informieren.  Hersteller und Marktführer von Glas-Faltwänden, Wintergärten, Terrassenüberdachungen, sowie Balkon- und Fassadengestaltungen und Schiebesysteme, Cero:  **Privatkunden, Architekten, Fachhandel, Wohnungsunternehmen**  Firmengründer und -inhaber Herbert Holtgreife stellt an seine Produkte höchste Anforderungen hinsichtlich Design, Qualität und den besten energetischen Standards. Auch im Ausland setzen Architekten und Planer auf Solarlux: Die Exportquote trägt zu rund 50 Prozent zum Unternehmensergebnis bei.  Wenn Sie sich für den Einsatz von Solarlux-Produkten in Ihrem Bauvorhaben entschieden haben, begleiten wir Sie durch das gesamte Projekt. **Ein Ansprechpartner** kümmert sich durchgehend um Ihre Belange  **Unser Zukunftsbild:**  Wir möchten die ganze Welt von der Transparenz, Leichtigkeit und Lebendigkeit unserer Produkte begeistern. **Solarlux will weltweit die Architektur mit faszinierenden Lösungen aus Glas prägen.**  Software zugekauft:  „myXCON“ der neue Solarlux-Produkt-Konfigurator - ermöglicht eine vollständige Konstruktion vieler Solarlux-Produkte - von kompletten Glashäusern bis hin zu Glas-Faltwänden  „SOLARLUX 3D“ Visualisierungs- und Kalkulationssoftware  Erfahrung mit Solarlux  durch meine Eltern, die ein Glasschiebekonstruktion (4 Jahre) für die Terasse erhalten haben, Die Vorbereitung, der Support und der Aufbau liefen sehr gut. Sie waren gut zufrieden mit der Umsetzung  über Gespräche mit anderen Personen, die allesamt positiv über das Unternehmen Solarlux gesprochen haben.  In der Zeit bei der CCE, da wir auch im Industriegebiet waren | | | | | | | | | |
|  | 1. Informationen | | | | | Als 1983 eine vermeintlich "kleine" Idee von Herbert Holtgreife und Heinz-Theo Ebbert (†1990) auf einem Bierdeckel geboren wurde, ahnte niemand, dass sich knapp 30 Jahre später diese kleine Idee zu einem internationalen Unternehmen entwickelt haben würde.  Engagement, Verantwortung, und das Bestreben nach Weiterentwicklung - das sind die Eckpfeiler des Erfolges von Solarlux. Ein gutes Arbeitsklima, der respektvolle und offene Umgang mit Mitarbeitern und dem Vertrauen in deren Leistung zeichnet uns aus.  Die Möglichkeiten, eine berufliche Perspektive bei Solarlux zu entwickeln, sind äußerst vielfältig. Ob Praktikum, Diplomarbeit, Ausbildung oder Festanstellung in kaufmännischen, technischen oder handwerklichen Berufen, die Angebote sind so vielfältig wie die Solarlux Produkte.  Solarlux ist nicht nur ein Unternehmen mit Familientradition, sondern auch eines, wo Werte gelebt und Engagement großgeschrieben werden. Informieren Sie sich umfassend über den international tätigen Hersteller von Glas-Faltwänden, Wintergärten, Terrassenüberdachungen, sowie Balkon- und Fassadengestaltungen. In  **Bissendorf**bei Osnabrück erwarten Sie an unserem Stammsitz 2000m²Ausstellung mit allen Solarlux-Lösungen. In **Münster** präsentieren wir verschiedene Wintergärten, Glas-häuser und Glas-Faltwände in exklusivem Ambiente. In **Werl**zeigen wir individuelle Glas-Anbauten auf hohem Niveau. Gründe für Solarlux Das 1983 gegründete Unternehmen aus dem niedersächsischen Bissendorf gilt heute als Marktführer für Glas-Faltwände und Glas-Anbauten. Firmengründer und -inhaber Herbert Holtgreife stellt an seine Produkte höchste Anforderungen hinsichtlich Design, Qualität und den besten energetischen Standards. Auch im Ausland setzen Architekten und Planer auf Solarlux: Die Exportquote trägt zu rund 50 Prozent zum Unternehmensergebnis bei.  **Internationales Renommee: Die Glas-Faltwand**  Der Anspruch, lichtdurchflutete Räume mit maximalen Öffnungen zu ermöglichen, gipfelte 1983 in der Konzeption einer Glas-Faltwand, die im Gegensatz zu einer herkömmlichen Schiebewand fast zu 100 % geöffnet werden kann. Dieser Anspruch besteht bis heute und hat sich auch in der internationalen Architektur-Szene durchgesetzt. Renommierte Architekten wie Daniel Libeskind, Hermann Hertzberger oder Sir Norman Foster setzen auf Solarlux-Glas-Faltwände. Die verschiedenen Materialien (Ganzglas, Aluminium, Holz oder Holz-/Aluminium) ermöglichen ganz unterschiedliche Designs – individuell passend zum Bauvorhaben.  **Prämiertes Design: red dot und iF award für höchste Ansprüche**  Alle Solarlux-Produkte sind nicht nur durch nationale und internationale Prüfinstitute mehrfach zertifiziert und werden ständig getestet und weiterentwickelt - auch das Design der Glas-Faltwände ist mehrfach ausgezeichnet. So wurde die Glas-Faltwand SL 82 im Jahr 2010  mit dem bekannten iF product design award ausgezeichnet. Im selben Jahr krönt die Verleihung des international bekannten Design-Preises red dot award: product design die Erfolgsserie dieser Faltwand in Ganzglas-Optik.  **Speziallösungen mit Anspruch: Experten-Beratung durch das PlanSupportTeam**  Wir unterstützen Sie in jeder Projektphase. Unser PlanSupportTeam, eine Gruppe aus Fachplanern, Ingenieuren und Architekten, unterstützt Sie von der ersten Minute Ihres Bauvorhabens: bei der Entwicklung einer individuellen Lösung, technischen Fragen oder bei der Budgetierung. Übrigens gilt unser Beratungsangebot für kleinere Bauvorhaben wie Einfamilienhäuser genauso wie für Großobjekte.    **Eine Lösung - ein Ansprechpartner**  Wenn Sie sich für den Einsatz von Solarlux-Produkten in Ihrem Bauvorhaben entschieden haben, begleiten wir Sie durch das gesamte Projekt. Ein Ansprechpartner kümmert sich durchgehend um Ihre Belange. Terminabstimmungen und Fragen können direkt mit uns geklärt werden. So werden lästige Wartezeiten durch Abstimmungsschwierigkeiten vermieden. SOLARLUX Leitbild Wir von Solarlux realisieren für Sie neue, lichtdurchflutete Räume und schenken damit echte Lebensfreude. **Wir erfüllen den Wunsch nach mehr Licht und mehr Raum.**  **Unser Zukunftsbild:**  Wir möchten die ganze Welt von der Transparenz, Leichtigkeit und Lebendigkeit unserer Produkte begeistern. **Solarlux will weltweit die Architektur mit faszinierenden Lösungen aus Glas prägen.**  **Werte leben, Werte pflegen**  Wir achten die Interessen unserer Kunden, unserer Geschäftspartner, unserer Mitarbeiter und der Gesellschaft. Seit Bestehen des Unternehmens leben wir bei Solarlux nach ganz gewissen Werten, zu denen wir uns im Umgang untereinander und mit unseren Geschäftspartnern verpflichten. Diese Werte sind in unserem Leitbild formuliert. An ihnen orientiert sich unser tägliches Denken und Handeln.  **Innovation weist den Weg**  Wir von Solarlux sind spezialisiert auf die Entwicklung und Ausführung individueller Verglasungssysteme, mit denen wir hohe Maßstäbe am Markt setzen. Innovative Ideen und deren Umsetzung sind die Triebfeder unseres Schaffens. Unsere Unternehmensstruktur steht für unser konsequentes Streben nach Fortschritt, Qualität und Wachstum. Diese Ansprüche haben uns zum Marktführer für Glasfaltwände gemacht. Weltweit.  **Qualität bedeutet Zufriedenheit**  Von der Entstehung einer Idee bis zur Fertigstellung eines Produkts: Bei Solarlux steht die Einhaltung höchster Qualität bei jedem Arbeitsschritt an zentraler Stelle. Unsere Kunden vertrauen auf unsere exzellenten Produkte "German Engineered". Unsere Mitarbeiter und Produktionsstrukturen garantieren sie. Wir sind stolz auf unsere kompromisslos guten Verglasungslösungen, denn sie schaffen Lebensqualität und Zufriedenheit. Für uns der wichtigste Ansporn, jeden Tag aufs Neue das Beste zu erreichen.  **Partnerschaft verstärkt Erfolg**  Höchste Kundenzufriedenheit hat bei uns oberste Priorität. Ein bedeutender Pfeiler unseres Unternehmensprofils sind tatkräftige Geschäftsverbindungen, in die wir umfassend und dauerhaft investieren und die wir mit erstklassigen Produkten und Serviceleistungen unterstützen. Zuverlässig, kompetent und immer aufgeschlossen für die Belange des Kunden begleiten wir ihn bei jedem individuellen Auftrag. Mit dieser Partnerschaft auf Augenhöhe verschaffen wir unseren Geschäftspartnern langfristig Erfolg und Zufriedenheit.  **Vertrauen bietet Sicherheit**  Solarlux zeichnet ein gutes Arbeitsklima aus. Wir schätzen den respektvollen und offenen Umgang der Führungskräfte und Mitarbeiter untereinander. Qualifiziert, gut ausgebildet und mit hohem Vertrauen in unsere Leistungen meistern wir engagiert täglich neue Herausforderungen. Unsere Fach-, Führungs- und Sozialkompetenz bauen wir durch gezielte und breitgefächerte Weiterbildungsmaßnahmen permanent aus. Denn bei uns wird Professionalität genutzt, um aus Wissen, Sorgfalt und Erfindergeist Qualitätsprodukte zu schaffen.  **Leistung fördert Wachstum**  Solarlux ist ein leistungsstarkes Unternehmen mit ambitionierten Zielen und stetigem Wachstum. Wir stärken und verbessern konsequent unsere Betriebsprozesse und unsere globale Geschäftstätig-keit durch zukunftsweisende Investitionen. Die Stabilität und kontinuierliche Optimierung unserer Produktion und Produkte sowie unseres Vertriebs und der Administration sind für uns selbst-verständlich. Sie stellen einen wichtigen Grundstein unserer Strategie dar.  **Freiheit für mehr Flexibilität**  Wir handeln unternehmerisch, wirtschaftlich und verantwortungsbewusst. Größten Wert legen wir bei Solarlux auf unsere finanzielle und operative Unabhängigkeit. Sie verleiht uns wertvolle Flexibilität bei der reaktionsschnellen und zielgerichteten Umsetzung von Marktchancen. Unsere Selbständigkeit, Kompetenz und Effizienz sichert unsere unternehmerische Zukunft und baut unsere globale Marktstellung weiter aus.  **Nachhaltigkeit bewahrt die Zukunft**  Unser Denken und Handeln ist der Nachhaltigkeit verpflichtet. Im Dialog mit Mitarbeitern und Kunden engagiert sich Solarlux für die Zukunft. Als weltweit führendes Unternehmen für großflächige Öffnungen verfolgen wir auch zukünftig unseren Weg mit Spitzenleistung: Durch unternehmerischen Mut, Kompetenz, Teamwork und Verantwortungsgefühl. Verantwortung zeigen wir auch durch unser starkes, gesellschaftliches Engagement auf nationaler und internationaler Ebene. Softwaretraining Zeigen Sie Ihrem Kunden mit Hilfe der Visualisierungs- und Kalkulationssoftware „SOLARLUX 3D“ auf, wie ihr Traum vom Wintergarten aussehen kann. Lernen Sie Grundlagen der visuellen Gestaltung von Wintergärten und Angebotsberechnungen.Vom Wunsch zur Wirklichkeit. Zeigen Sie Ihrem Kunden mit Hilfe der Visualisierungs- und Kalkulationssoftware „SOLARLUX 3D“ auf, wie ihr Traum vom Wintergarten aussehen kann. Lernen Sie Grundlagen der visuellen Gestaltung von Wintergärten und wie Sie Angebotskalkulationen einfach durchführen. S1 Basis-Software-Training SOLARLUX 3D Vom Wunsch zur Wirklichkeit. Zeigen Sie Ihrem Kunden mit Hilfe der Visualisierungs- und Kalkulationssoftware „SOLARLUX 3D“ auf, wie ihr Traum vom Wintergarten aussehen kann. Lernen Sie Grundlagen der visuellen Gestaltung von Wintergärten und wie Sie Angebotskalkulationen einfach durchführen.  **Inhalt:**  Grundlagen der visuellen Gestaltung von Wintergärten  Kennenlernen der Grundformen und Dachtypen S2 Aufbau-Software-Training SOLARLUX 3D Als erfahrener Anwender der Visualisierungs- und Kalkulationssoftware "SOLARLUX 3D" vertiefen Sie in diesem Training die freie Gestaltung von Wintergärten ebenso wie deren statischen Berechnungsgrundlagen. Bringen Sie Ihre aktuellen Projekte mit. Wir beantworten gerne Ihre offenen Fragen.  **Inhalte:**  statische Berechnungen  Zeichnen in der freien Konstruktion  Dachkonstruktionen untereinander verbinden S3 Kompetenz-Softwaretraining SOLARLUX 3D Erhöhen Sie Ihre Chancen auf einen Vertragsabschluss beim Kunden. Überzeugen Sie mit einer fotorealistischen Darstellung der Produkte. Vereinfachen Sie mit diesem Programm die Erfassung und Verwaltung Ihrer Kundendaten. Durch das neue Kalkulationsmodul erleichtern Sie sich außerdem die Angebotsberechnungen und können dem Kunden zeitnah ein druckfähiges Angebot zur Verfügung stellen.  **Inhalte:**  Fotorealistische Darstellung  Lichteffekte/Schatten  Angebotsmodul (Layout des Angebots)  Verwaltung von Kundendaten  Kalkulationsmodul Produktbeschreibung myXCON In der professionellen Beratung hat heute jeder Kunde das Recht, dass ihm die Aufmerksamkeit und die zur Verfügung stehende Zeit ganz seinen Interessen und Wünschen gewidmet wird. Tatsächlich sieht es in Handel und Handwerk aber meistens immer noch so aus, dass auf Fragen des Kunden mit einem umständlichen Blättern in Prospekten und Suchen in Katalogen und Listen reagiert wird. Und der Wunsch nach einer Planung oder einem Angebot wird gern mit der Vertröstung auf weitere Termine beantwortet. Das erzeugt nicht nur einen semiprofessionellen Eindruck, es verhindert oft genug auch den Abschluss von Aufträgen.   Solarlux bietet für seine Handels- und Handwerkerkunden eine im Markt bislang einmalige Software-Lösung, mit der bereits im ersten Kundenge-spräch auf dem Laptop oder dem iPad alle wesentlichen Leistungen erb-racht werden können.  „myXCON“ – so heißt der neue Solarlux-Produkt-Konfigurator - ermöglicht eine vollständige Konstruktion vieler Solarlux-Produkte - von kompletten Glashäusern bis hin zu Glas-Faltwänden - bereits im Kundengespräch. Angebote inklusiv Produktbeschreibung, Preiskalkulation und Visualisierung in fotorealistischer 3D Optik lassen sich im Handumdrehen erstellen, ändern und speichern und auch bei einer späteren Weiterbearbeitung problemlos verändern oder ergänzen. So können Solarlux-Handelspartner zu jeder Zeit auf variierende Kundenwünsche schnell und flexibel reagieren. Die 3D Datei kann dem Endkunden separat zur Verfügung gestellt werden, so dass er sich in seinem Glashaus virtuell auf dem Bildschirm bewegen kann.  Was dem Endkunden im Beratungsgespräch wie selbstverständlich er-scheint, hat aber einen hohen Entwicklungsaufwand hinter sich. Mehr als zwei Jahre Entwicklungszeit sowie über 10.000 Programmierstunden wur-den in Zusammenarbeit mit externen Beratern und Programmierern aufge-wendet, um das Tool so zu entwickeln, dass vom ersten Beratungsgespräch bis zur Angebotserstellung und Auftragsabwicklung alle Daten erfasst und an die jeweiligen, nachgelagerten Bearbeitungs-Schnittstellen reibungslos übergeben werden können.  Bei der Entwicklung wurde auf ein einfaches Handling für den täglichen Gebrauch besonderen Wert gelegt. Der logische Aufbau sichert eine intuiti-ve Bedienerführung und die im Hintergrund mitlaufende Plausibilitätsprü-fung verhindert Planungs- und Preisermittlungsfehler bereits während der Eingabe. Für die Preisfindung können Händler die eigenen Kalkulations-grundlagen mit individuellen Preisauf- bzw. -abschlägen als auch Fremd-produkte integrieren.   So einfach wie die Produktkonfiguration und Preisermittlung, so einfach verhält es sich auch mit der Erstellung eines Auftrages und dem Auslösen des Bestellvorganges. Alles erfolgt per simplen Knopfdruck. Die Auftrags-bestätigung von Solarlux wird innerhalb von zwei Tagen zugestellt. Ebenfalls auf Knopfdruck stehen durch die Anbindung an AutoCAD alle für die bauseitige Auftragsabwicklung notwendigen Daten und Listen zur Ver-fügung. myXCON liefert Zeichnungen für die Montage, erstellt Glaslisten mit den vollständigen Glasmaßen, ermittelt die Maße für die senkrechten Glas-Faltwand-Elemente und für die Beschattung die Markisenmaße.   Dokumente, die an den Endkunden ausgehändigt oder verschickt (inte-grierte CRM-Funktionalität mit MS-Outlook-Anbindung) werden sollen, wer-den automatisch mit dem Logo des Handelspartners versehen. Die Ange-bote können inklusive Produktbeschreibung und Bebilderung bzw. 3D-Visualisierung erstellt werden.  Für Solarlux-Partner bedeutet myXCON eine komfortable Arbeitserleichte-rung und Zeitersparnis, und im Umgang mit Interessenten und Endkunden ein höchst professionelles und serviceorientiertes Auftreten. Durch den Online-Modus ist myXCON nicht ortsgebunden, so dass Konfigurationen, Angebote, Aufträge und Bestellungen sogar direkt vor Ort beim Kunden erstellt werden können. | | | |
| 1. **Welche Software-/Hardware Produkte bzw. Projekte werden wie in Ihrem Hause entwickelt?** | | | | | | | | | |
|  | 1. Produkte | | | | | **Zugekaufte Software**  „myXCON“ der neue Solarlux-Produkt-Konfigurator - ermöglicht eine vollständige Konstruktion vieler Solarlux-Produkte - von kompletten Glashäusern bis hin zu Glas-Faltwänden  „SOLARLUX 3D“ Visualisierungs- und Kalkulationssoftware  **Technischer Bereich** Configurator, Produktionsplaner, Steuerung der Auftragsliste  **SAP** Datenhaltung und Stammdaten  **Freie Entwicklung**: ca. 30 eigene Programme (**Schnittstellen**) die zwischen dem "**technischen Bereich"**, "**SAP"** und den "**zugekauften Programmen"** (myXCON, SOLARLUX 3D) agieren | | | |
| 1. **Wie sieht konkret diese Stelle zum Softwareentwickler aus?** | | | | | | | | | |
|  | 1. Aufgaben/Anforderungen? | | | | | | Programmierung, Weiterentwicklung und Betrieb unserer eigenen Software  Betreuung der Schnittstellen zur CRM-, ERP- und Konstruktionssoftware  Weiterentwickeln unserer Software-Qualitätsstandards  Durchführung von internen Projekten im engen Kontakt mit unseren Fachabteilungen  Freie Entwicklung und Schnittstellen Programmierung an SAP und die technischen Bereiche.  **Service der Plattformen die von den Technikern supported werden**  **Weiterführen der Software-Qualitätsstandards** | | |
| 1. Welche Softwaresprachen-/Technologien? | | | | | | Sie verfügen über eine abgeschlossene Berufsausbildung als Fachinformatiker, Fachrichtung Anwendungsentwicklung  Sie beherrschen die Programmiersprache C# und die .Net-Entwicklungsumgebung  SQL-Datenbankkenntnisse (insbesondere MS SQL)  Kenntnisse in Microsoft Office und Microsoft SharePoint  Eigeninitiative, Einsatzbereitschaft und Belastbarkeit | | |
|  | | 1. Entwicklungsphasen?  * Agile Entwicklung * Klassische Entwicklung | | | | *In kleinen Modulen werden die Programme beim Kunden ausgerollt.* | | |
| 1. Entwicklungsumgebungen? | | | | C# und die .Net-Entwicklungsumgebung | | |
| 1. Entwicklungsvorgaben? | | | |  | | |
|  | | 1. Coding-Convention? | |  | | |
| 1. Clean-Code-Development? | |  | | |
| 1. Team Foundation Server? | |  | | |
| 1. Versionierung? | | *Subversion* | | |
| 1. Testframeworks? | |  | | |
| 1. Modellierung Phasen? | |  | | |
| 1. Helper (Tools)? | |  | | |
| 1. Gewichtung der Aufgaben? | | | | | |  | | |
|  | | 1. Welche Einsatzmöglichkeiten  * Mobile App Programmierung? * GUI /HMI Programmierung?   + C/C++   + Java   + C# * Anbindung an "Datenbanken"? | | | | SQL-Datenbankkenntnisse (insbesondere MS SQL)  Programmierung, Weiterentwicklung und Betrieb unserer eigenen Software  Betreuung der Schnittstellen zur CRM-, ERP- und Konstruktionssoftware  Weiterentwickeln unserer Software-Qualitätsstandards | | |
| 1. Allrounder oder Fachspezifisch? | | | | *Allrounder* | | |
| 1. Durchführung beim  * Kunden? * Unternehmen? | | | | *Im Unternehmen* | | |
| 1. Teamarbeit oder Einzelprojekte? | | | | *Teilweise Teamarbeit aber auch Einzelprojekte möglich* | | |
| 1. Persönlicher Arbeitsplatz | | | | | | *ja* | | |
| 1. Möglichkeiten sich einzubringen? | | | | | |  | | |
| 1. Einbindung in die Firmenorganisation? | | | | | | *Zusammenarbeit mit den Fachabteilungen und ggf. Architekten?* | | |
| 1. Wie sind die Abteilungen sowie das Team zusammengesetzt? | | | | | | | | | |
|  | 1. Allgemeines zum Team | | | | | | | *9 Personen der 10. wird gesucht* | |
| 1. Wie ist die Hierarchie im Team    * Klare geführte Strukturen?    * Einzelverantwortung?    * Einzelprojekte? | | | | | | | *Klare Strukturen. 1 Chef die anderen Arbeiter* | |
| 1. Team Reflektion  * Personalgespräche? * Coaching? | | | | | | |  | |
| 1. Wie ist eine klassische   Herangehensweise an ein Projekt?   * + Softwareentwicklungsphasen   + Werkzeuge | | | | | | | *In kleinen Modulen werden die Programme beim Kunden ausgerollt.* | |
| 1. Beschreibung der Kollegen im Team? | | | | | | |  | |
| 1. Anzahl der Mitarbeiter    * Wie groß ist das Team. | | | | | | | *9* | |
| 1. SKILLS der Mitarbeiter? | | | | | | | *Fachinformatiker, Bachelor, Techniker etc.* | |
| 1. Wer ist mein direkter Vorgesetzter? | | | | | | | *.* | |
| 1. Wie sieht konkret die Einarbeitung aus? | | | | | | | | | |
|  | 1. Einarbeitung in ein bestimmtes Projekt-/Produkt, oder dem gesamten Portfolio? | | | | | | | |  |
| 1. Gibt es einen Einarbeitungsrahmenplan? | | | | | | | |  |
| 1. **Wie ist Ihr Unternehmen auf dem Markt aufgestellt?** | | | | | | | | | |
|  | 1. Marktlage, Einsatzort, Referenzen.   Zukunftssicherheit | | | | | | | | Solarlux ist nicht nur ein Unternehmen mit Familientradition, sondern auch eines, wo Werte gelebt und Engagement großgeschrieben werden. Informieren Sie sich umfassend über den international tätigen Hersteller von Glas-Faltwänden, Wintergärten, Terrassenüberdachungen, sowie Balkon- und Fassadengestaltungen. Gründe für Solarlux Das 1983 gegründete Unternehmen aus dem niedersächsischen Bissendorf gilt heute als Marktführer für Glas-Faltwände und Glas-Anbauten. Firmengründer und -inhaber Herbert Holtgreife stellt an seine Produkte höchste Anforderungen hinsichtlich Design, Qualität und den besten energetischen Standards. Auch im Ausland setzen Architekten und Planer auf Solarlux: Die Exportquote trägt zu rund 50 Prozent zum Unternehmensergebnis bei.  Bissendorf, Osnabrück Münster und internationale Standorte  Gute Referenzen, gute Zukunftssicherheit und gute Marktlage in dem Gebiet. |
| 1. Welches Produktportfolio? | | | | | | | | Hersteller und Marktführer von Glas-Faltwänden, Wintergärten, Terrassenüberdachungen, sowie Balkon- und Fassadengestaltungen sowie alles rund um Glas und Konstruktion |
| 1. **Welche Weiterbildungsmöglichkeiten/Aufstiegsmöglichkeiten gibt es?** | | | | | | | | | |
|  | 1. Angebote durch das Unternehmen? | | | | | | | |  |
| 1. **Gibt es die Möglichkeit das Unternehmen besser kennen zu lernen?** | | | | | | | | | |
|  | | 1. Führung durch das Unternehmen?  * Mitarbeiter/ Team * Umfeld | | | | | | | *gerne den Raum und das Team einmal sehen.* |
| 1. Probe Tag?  * Zum besseren Eindruck beiderseits | | | | | | | *Es wird ein halber Tag "Probearbeitstag" geplant.*  *Visual-Studio*  *C#*  *Linq*  *Usrctrl*  *MsSql* |
| 1. **Wie sehen konkret die Rahmenbedingungen des Arbeitsvertrages aus?** | | | | | | | | | |
|  | | 1. Vertragsart?    * Unbefristet | | | | | | | *Unbefristet* |
| 1. Probezeit? | | | | | | |  |
| 1. Kündigungszeit? | | | | | | |  |
| 1. Urlaubstage? | | | | | | |  |
| 1. Arbeitszeiten    * Gleitzeit    * Funktionsarbeit    * HomeOffice | | | | | | |  |
| 1. Zeiterfassung? | | | | | | |  |
| 1. Gehalt? | | | | | | | *Festgehalt* |
|  | | 1. Form/Art des Gehalts? | | | | | *Festgehalt ~****38.000*** *€ Brutto p.a. -->* ***3166 €*** *pro Monat* |
| 1. Sonstige Vergütungen? | | | | |  |
| 1. Möglicher Eintrittstermin? | | | | | | | ***03.03.2014*** *oder früher nach Absprache mit der Hellmann Gmbh & Co KG speziell Herrn Gerring* |

**Weitere Punkte:**

* Hochzeit am 09.08.2014. gerne 04.08-1508.2014 Urlaub in der Zeit, da es noch einiges vorzubereiten gibt
* **Ansprechen der langen Krankheitsphase bei HWL**
* **Bin jetzt stabil und Einsatzbereit**
* **Krankheit lag an dem Umfeld, die alleinige Verantwortung für das große Prio. 1 Projekt zu haben.**
* **Weitere Informationen über meine Person, können gerne seitens HWL angefragt werden**
* **Nebenberufliche Selbstständigkeit im Bereich Eventtechnik**

Angenehmes Gespräch. Der Vorgesetzte ist ein ruhiger Typ hat auch wohl Ahnung.

Einarbeitende Themen:

C#, eigene UsrCtrl

Visual-Studio

Linq

MsSQL

**Enterprise-Resource-Planning** (**ERP**) bezeichnet die [unternehmerische](http://de.wikipedia.org/wiki/Unternehmen) Aufgabe, die in einem Unternehmen vorhandenen [Ressourcen](http://de.wikipedia.org/wiki/Ressource) ([Kapital](http://de.wikipedia.org/wiki/Kapital), [Betriebsmittel](http://de.wikipedia.org/wiki/Betriebsmittel_(Produktion)) oder [Personal](http://de.wikipedia.org/wiki/Personal)) möglichst effizient für den betrieblichen Ablauf einzusetzen und somit die Steuerung von Geschäftsprozessen zu optimieren.

Ein ERP-System ist eine komplexe [Anwendungssoftware](http://de.wikipedia.org/wiki/Anwendungssoftware) zur Unterstützung der Ressourcenplanung eines gesamten Unternehmens.

ERP-Systeme unterscheiden sich hauptsächlich in

* der fachlichen Ausrichtung (Zielbranche),
* der [Skalierbarkeit](http://de.wikipedia.org/wiki/Skalierbarkeit) auf unterschiedliche Unternehmensgrößen (Anzahl benötigter [Benutzer](http://de.wikipedia.org/wiki/Benutzer) oder [Unternehmensstandorte](http://de.wikipedia.org/wiki/Unternehmensstandort)),
* dem angebotenen Funktionsumfang
* und den zum Einsatz kommenden Technologien ([Datenbanken](http://de.wikipedia.org/wiki/Datenbanken), [Programmiersprachen](http://de.wikipedia.org/wiki/Programmiersprache), [Schichtenarchitekturen](http://de.wikipedia.org/wiki/Schichtenarchitektur), unterstützten [Betriebssystemen](http://de.wikipedia.org/wiki/Betriebssystem) etc.)

Es lässt sich der Trend beobachten, dass immer mehr Anbieter auf webbasierte Produkte setzen. Hierbei wird beispielsweise die System-Oberfläche in einem Browserfenster dargestellt. Dies bietet unter anderem die Möglichkeit, auch unternehmensexterne Zugriffe auf das eigene System zu realisieren, ohne eine [grafische Benutzeroberfläche](http://de.wikipedia.org/wiki/Grafische_Benutzeroberfl%C3%A4che) installieren zu müssen. Somit können etwa Lieferanten oder Kunden direkt in die Geschäftsprozesse einbezogen werden, um z. B. Bestellungen aufzugeben, Lieferungen zu terminieren etc. Diese Möglichkeiten bedeuten einen wesentlichen Zeit- und damit Kostenvorteil.

Der Ansatz, über die Unternehmensgrenzen hinaus zu sehen und zu agieren, ist der Grundgedanke von *ERP-II*-Systemen. Er macht auch den Kern [serviceorientierter Architekturen](http://de.wikipedia.org/wiki/Serviceorientierte_Architektur) aus.

Grundsätzlich bestimmt der Bedarf die zur Verfügung stehenden ERP-Anbieter. Ein Großunternehmen muss über eine ERP-Lösung auch seine Konzernstrukturen abbilden können, gegebenenfalls Tochterunternehmen direkt anbinden ([Mandantenfähigkeit](http://de.wikipedia.org/wiki/Mandantenf%C3%A4higkeit" \o "Mandantenfähigkeit)) und benötigt eine Vielzahl von komplexen, betriebswirtschaftlichen Funktionen. Trotz der Anwendung von Standardsoftware verursachen Beratung und Anpassung ([*Customizing*](http://de.wikipedia.org/wiki/Customizing)) größere Einführungskosten. Im Gegensatz dazu ist beim Einsatz einer solchen Lösung, beispielsweise [SAP ERP](http://de.wikipedia.org/wiki/SAP_ERP) oder Oracle E-Business Suite, bei einem kleinen oder mittelständischen Unternehmen ([KMU](http://de.wikipedia.org/wiki/Kleine_und_mittlere_Unternehmen)) im Einführungsprojekt ein kompaktes [Vorgehensmodell](http://de.wikipedia.org/wiki/Vorgehensmodell) zu wählen und die Anpassung auf die wesentlichen Anforderungen einzuschränken. Neben komplexen, stark integrierten und für viele Branchen anpassbaren, universellen ERP-Systemen stehen einem [KMU](http://de.wikipedia.org/wiki/Kleine_und_mittlere_Unternehmen) auch branchenspezifische ERP-Systeme mit reduzierter Komplexität und Funktionalität zur Verfügung.

### Funktionsbereiche einer ERP-Software[[Bearbeiten](http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Enterprise-Resource-Planning&action=edit&section=2)]

ERP-Systeme sollten weitgehend alle [Geschäftsprozesse](http://de.wikipedia.org/wiki/Gesch%C3%A4ftsprozess) abbilden. Eine durchgehende Integration und eine Abkehr von [Insellösungen](http://de.wikipedia.org/wiki/Insell%C3%B6sung) führen zu einem ganzheitlichen ERP-System, in dem [Ressourcen](http://de.wikipedia.org/wiki/Ressource) unternehmensweit verwaltet werden können. ERP-Systeme verbessern zudem den Kommunikationsfluss im Unternehmen und können im Sinne von [E-Collaboration](http://de.wikipedia.org/wiki/E-Collaboration) die Zusammenarbeit im Unternehmen effizienter gestalten.

**Customer-Relationship-Management**, kurz **CRM** ([dt.](http://de.wikipedia.org/wiki/Deutsche_Sprache) **Kundenbeziehungsmanagement**) oder **Kundenpflege**, bezeichnet die konsequente Ausrichtung einer Unternehmung auf ihre [Kunden](http://de.wikipedia.org/wiki/Kunde) und die systematische Gestaltung der Kundenbeziehungsprozesse. Die dazugehörende [Dokumentation](http://de.wikipedia.org/wiki/Dokumentation) und Verwaltung von Kundenbeziehungen ist ein wichtiger Baustein und ermöglicht ein vertieftes [Beziehungsmarketing](http://de.wikipedia.org/wiki/Beziehungsmarketing). In vielen Branchen (z. B. [Telekommunikation](http://de.wikipedia.org/wiki/Telekommunikation), [Versandhandel](http://de.wikipedia.org/wiki/Versandhandel), Dienstleistungsunternehmen) sind Beziehungen zwischen Unternehmen und Kunden langfristig ausgerichtet. Mittels CRM werden diese Kundenbeziehungen gepflegt, was sich maßgeblich auf den Unternehmenserfolg auswirken soll.

**Hintergrund**

Kundenansprachen und [Kundenbindungen](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundenbindung) nehmen einen immer höheren Stellenwert ein, da die Gewinnung von Neukunden bis zu fünf Mal teurer sein kann als die Kundenbindung.[[1]](http://de.wikipedia.org/wiki/Customer-Relationship-Management#cite_note-1) Daher werden bei vielen Unternehmen sämtliche Daten von Kunden und alle mit ihnen abgewickelten [Transaktionen](http://de.wikipedia.org/wiki/Transaktion_(Wirtschaft)) in [Datenbanken](http://de.wikipedia.org/wiki/Datenbank) gespeichert. Diese Daten können integriert und aufbereitet werden, um im Unternehmen an jeder Stelle in der passenden Zusammenstellung zur Verfügung zu stehen. Die Daten und Transaktionen werden immer im Kontext zu Prozessen eines Unternehmens gesehen.

CRM unterstützt die [Kommunikation](http://de.wikipedia.org/wiki/Kommunikationspolitik) im [Kundenprozess](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundenprozess) mit verlässlichen Zahlen, Daten, Fakten, um die Aufmerksamkeit in Beziehungen mit einem hohen [Kundenwert](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundenwert) zu konzentrieren (siehe hierzu: [Key-Account-Management](http://de.wikipedia.org/wiki/Key-Account-Management)) und Schwachstellen im Dialog mit dem Kunden zu identifizieren. So gibt CRM-[Software](http://de.wikipedia.org/wiki/Software) z. B. eine [Struktur](http://de.wikipedia.org/wiki/Struktur) vor, um einen standardisierten Arbeitsvorgang zu gewährleisten. Trotzdem orientiert sich nicht der Prozess an der Software, sondern die Software sollte sich an den Prozessen orientieren.

Im Gegensatz zum CRM beschäftigt sich das [Stakeholder-Relationship-Management (SRM)](http://de.wikipedia.org/wiki/Stakeholder" \o "Stakeholder) mit allen Geschäftspartnern eines Unternehmens.

CRM ist ein [ganzheitlicher](http://de.wikipedia.org/wiki/Ganzheitlichkeit) Ansatz zur [Unternehmensführung](http://de.wikipedia.org/wiki/Unternehmensf%C3%BChrung). Er integriert und optimiert abteilungsübergreifend alle [kundenbezogenen](http://de.wikipedia.org/wiki/Kunde) Prozesse in [Marketing](http://de.wikipedia.org/wiki/Marketing), [Vertrieb](http://de.wikipedia.org/wiki/Vertrieb), [Kundendienst](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundendienst) sowie [Forschung und Entwicklung](http://de.wikipedia.org/wiki/Forschung_und_Entwicklung). Dies geschieht auf der Grundlage einer Datenbank mit einer entsprechenden Software zur Marktbearbeitung und anhand eines vorher definierten Verkaufsprozesses. Zielsetzung von CRM ist dabei die Schaffung von Mehrwerten auf Kunden- und [Lieferantenseite](http://de.wikipedia.org/wiki/Lieferant) im Rahmen von Geschäftsbeziehungen.[[2]](http://de.wikipedia.org/wiki/Customer-Relationship-Management#cite_note-2)

## Ziele

Da das CRM im starken Zusammenspiel mit dem [Marketing](http://de.wikipedia.org/wiki/Marketing) operiert, sollten seine konkreten Ziele aus den Marketingzielen abgeleitet sein. Im Allgemeinen geht es darum,

* durch Analyse des Kaufverhaltens und entsprechenden Einsatz der Instrumente des [Marketing-Mix](http://de.wikipedia.org/wiki/Marketing-Mix) die [Kundenzufriedenheit](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundenzufriedenheit) und die Kauffrequenz zu steigern,
* die Bindung der Bestandskunden mit maßgeschneiderten Aktionen zu erhalten und aus Interessenten Kunden zu machen,
* das Kundenpotenzial durch [Up-](http://de.wikipedia.org/wiki/Upselling" \o "Upselling) und [Cross-Selling](http://de.wikipedia.org/wiki/Querverkauf) besser auszuschöpfen sowie
* durch zentrale Datenerfassung die Kosten zu senken,
* die Reaktions- und Liefergeschwindigkeit zu steigern,
* die [Kundenorientierung](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundenorientierung) zu verbessern, um dem Kunden individualisierte, seinen Bedürfnissen entsprechende Leistungen anbieten zu können,
* wichtige Signale für die Früherkennung von Chancen und Risiken zu erhalten. Durch die einfache Auswertbarkeit von Datenbanken innerhalb des CRMs können z. B. ein verändertes Kundenverhalten im großen Stil für veränderte Bedürfnisse oder neue Wettbewerber sprechen.

Ziel eines Customer-Relationship-Management-Systems ist es, dokumentierte Informationen, die einem Kunden eindeutig zuzuordnen sind, durch Zusammenführung, Generalisierung, Kombination und Abstrahierung visuell darzustellen, um auf eine maximal erreichbare Anzahl von möglichen Fragestellungen des Marketings aussagekräftige Antworten bieten zu können.

## Aufgaben

### Akquise bzw. Akquisition (Kundengewinnung)

Die Rolle des CRM bei der Kundengewinnung besteht darin, in der Datenbank gespeicherte Interessenten mit Mitteln des [Direktmarketings](http://de.wikipedia.org/wiki/Direktmarketing) beziehungsweise des persönlichen [Verkaufs](http://de.wikipedia.org/wiki/Marketing) weiterhin anzusprechen und so als Kunden zu gewinnen.

Durch Fortführung des Dialogs (direkte Kontakte, Einladungen, Gewinnspiele, Befragungen etc.) entsteht dabei zunächst ein immer klareres Bild über den potenziellen Kunden und seine Bedürfnisse. Hieraus kann auf das generelle Potenzial des Kunden, seine genauen Produktanforderungen und (in vielen Märkten sehr wichtig) auf den nächsten geplanten Produktkaufzeitpunkt geschlossen werden.

Das individuelle Angebot ist dann zumindest in der Theorie in jeder Hinsicht maßgeschneidert.

Mit CRM können auch und gerade in Volumenmärkten mit 100.000 und mehr Kunden p. a. deutliche Erfolge in der [Akquisition](http://de.wikipedia.org/wiki/Akquise) erzielt werden.

### Kundenbindung (Bestandskundenpflege)

Ein Unternehmen nimmt in regelmäßigen Abständen Kontakt zu seinen Kunden auf (z. B. telefonisch, persönlicher Termin). Die Mitarbeiter erkundigen sich, ob das Unternehmen in irgendeiner Form etwas für seine Kunden tun kann. Hierbei bietet das Unternehmen eventuell einen neuen Mehrwert an – und gibt den Kunden das Gefühl, dass man sich um sie kümmert.

#### Aktionsfelder

* Beratung und Hilfe
* Gewährung von Sonderkonditionen
* Fortlaufende Informationen über Waren und Dienstleistungen (Neuheiten) mit Hilfe von [Kundenzeitschriften](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundenzeitschrift), elektronischen [Newslettern](http://de.wikipedia.org/wiki/Newsletter), Anschreiben, des persönlichen Verkaufs und geschlossenen Angeboten im Internet
* Offensive [Öffentlichkeits-](http://de.wikipedia.org/wiki/%C3%96ffentlichkeitsarbeit) und [Pressearbeit](http://de.wikipedia.org/wiki/Pressearbeit), so dass der Kunde sieht, dass das Unternehmen einen wichtigen Stellenwert hat
* Vergünstigungen und sonstige Vorteile, z. B. [Boni](http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Kundentreuebelohnung&action=edit&redlink=1), Kundenkarten und exklusive Angebote
* [Nachfassen](http://de.wikipedia.org/wiki/Nachfassen) auf herausgelegte Angebote, insbesondere im [Business-to-Business](http://de.wikipedia.org/wiki/Business-to-Business)-Bereich.

#### Bestandteile

* [Beschwerdemanagement](http://de.wikipedia.org/wiki/Beschwerdemanagement)
* [After-Sales-Management](http://de.wikipedia.org/wiki/After-Sales-Management)
* [Kundenumfragen](http://de.wikipedia.org/wiki/Befragung)

## Grundlagen

### Prozesse

Ausgehend von der Annahme, dass CRM ein Mittel für die [Kommunikation](http://de.wikipedia.org/wiki/Kommunikationspolitik) im [Kundenprozess](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundenprozess) ist, können drei Bereiche hervorgehoben werden, für die CRM besonders relevant ist: [Marketing](http://de.wikipedia.org/wiki/Marketing), [Verkauf](http://de.wikipedia.org/wiki/Vertrieb) und [Service](http://de.wikipedia.org/wiki/Kundendienst).

Diese drei Geschäftsprozesse legen zugleich die unternehmensinternen und -externen Organisationseinheiten (z. B. Mitarbeiter, Kunden, Geschäftspartner, Unternehmensbereiche) fest, die vom CRM betroffen sind. Die Unterteilung dient auch der Strukturierung funktionaler Fragestellungen, z. B. wenn es darum geht, welche Funktionen insbesondere im operativen und analytischen CRM zur Verfügung stehen sollen.

Beispiele: Die Marketingabteilung (Marketing) selektiert die Kundendaten für eine gezielte Kundenansprache im Rahmen von Kampagnen. Der Vertrieb (Sales) und die Servicetechniker (Service) nutzen eine zentrale Datenbasis, um allen Beteiligten im Unternehmen eine einheitliche Sicht auf den Kunden und dessen Historie zu ermöglichen.

### Nutzen

Moderne CRM-Systeme unterstützen Mitarbeiter im täglichen Kundendialog. Bei eingehenden Anrufen (CTI) oder E-Mails usw. kann anhand der Absenderkennung direkt der richtige Kunde geöffnet werden. Eine übersichtliche Kontakthistorie zeigt alle Interaktionspunkte mit dem Kunden inkl. Notizen. E-Mails und andere Dateien sind direkt verlinkt. Über eine integrierte Workflow-Engine mit Ticketingsystem erhält man direkten Zugriff auf Verkaufschancen oder Servicetickets.[[3]](http://de.wikipedia.org/wiki/Customer-Relationship-Management#cite_note-3)

Zusammengefasst:

* Hohe Transparenz der Kundendaten für alle Mitarbeiter
* Analysen sind einfach möglich
* Welche Merkmale hat der einzelne Kunde?
* Wie viel Umsatz und Kosten erzeugt der Kunde?
* Wie loyal ist der Kunde?
* Wie ist das Kaufverhalten des Kunden?
* Wie ist das [Zahlungsverhalten](http://de.wikipedia.org/wiki/Zahlungsverhalten) des Kunden?
* Welche Präferenzen hat der Kunde?
* Wie viel Personalisierung ist möglich (über die Anrede hinaus)?
* Welche Informationen sind für Handlungsentscheidungen relevant?