



Ab jetzt immer erreichbar - ob im Homeoffice oder im Büro

Wie Sie als Mittelständler in Zeiten von Homeoffice immer erreichbar sind, ohne große IT-Investitionen

Herzlichen Glückwunsch

Die Tatsache, dass Sie diese Zeilen lesen, macht Sie bereits jetzt schon zu einem Gewinner. Sie haben verstanden, dass eine moderne ITK-Infrastruktur zur zuverlässigen Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern nicht mehr nur "Nice-to-have" ist, sondern absolute Pflicht für jeden Mittelständler in Norddeutschland, der sein Geschäft wirklich ernst nimmt.

Wir haben dieses Dossier zusammengetragen, um Sie zu inspirieren und Ihnen anhand von Fallstudien und konkreten Handlungsempfehlungen zu zeigen, wie wir einige unserer Kunden dazu gebracht haben, innerhalb weniger Wochen eine moderne und robuste ITK-Infrastruktur zu etablieren, ohne dabei viel Geld in teure IT zu investieren oder hohen Schulungsaufwand für die Mitarbeiter betreiben zu müssen.



Der Autor

Marcus Wohlgemuth

Geschäftsführer der Steffel TK GmbH

Marcus Wohlgemuth bündelt über 30 Jahre Erfahrung im ITK-Geschäft. In 24 Jahren bei Siemens Communications gibt es nichts, was Marcus Wohlgemuth in Bezug auf Telekommunikation nicht schon erlebt hat. Dabei ist ihm bewusst, dass Kommunikation sich verändern wird. Er ist fest davon überzeugt, dass denen harte Zeiten bevorstehen werden, die sich der Digitalisierung von Kundenkommunikation verschließen und die Notwendigkeit zur permanenten Erreichbarkeit nicht erkennen. Der gebürtige Rheinländer trägt die Verantwortung für 35 Mitarbeiter und pflegt eine familiäre Beziehung zu mittlerweile über 1.000 Kunden in Norddeutschland, die sich in jeglichen Herausforderungen rund um ihre Kommunikation auf Marcus und sein Team verlassen können.



Das Unternehmen

Steffel entwickelt effiziente und zukunftsfähige Komplettlösungen für den gesamten Kommunikationsbereich – von der Vernetzung verschiedener Standorte über Unified Communications bis hin zu Cloud Solutions.

Das oberste Ziel von Steffel ist, immer eine Nasenlänge voraus zu sein. Um dieses Ziel zu erreichen, muss man zwei Dinge kennen: die neuesten Nachfragetrends und die aktuellen technischen

Entwicklungen. So sind sie ein anerkanntes und etabliertes Unternehmen im Bereich der Telekommunikation und Informationstechnologie, das ihren Kunden in Norddeutschland mit Niederlassungen in Celle, Lachendorf, Wildau und Großenkneten jederzeit zur Verfügung steht. Kurzum: mit Steffel haben Sie einen zuverlässigen Experten, der alle Erfordernisse rund um die Telekommunikation für Sie abdecken kann.

Mit starken Partnern im Rücken:



Professional Atos Unify OpenScape 4000
Master Atos Unify OpenScape Business
Authorized Atos Unify Office



Zielgruppen dieses Dossiers

Mit unseren Kommunikationslösungen sind wir darauf spezialisiert, norddeutschen Mittelständlern, mit 30 bis 300 Mitarbeitern, dabei zu unterstützen, besser zu arbeiten.

Wir unterstützen unsere Klienten dabei, im Büro, als auch im Homeoffice, zuverlässig zu kommunizieren und eine sichere und robuste TK-Infrastruktur aufzubauen, die das Budget schont.

Unsere Kunden fallen in 4 Kategorien:

- ✓ Industrieunternehmen mit deutschlandweiten Standorten
- ✓ Klein- und mittelständische Unternehmen mit Standorten in Norddeutschland
- ✓ Mittelständler mit 30-300 Mitarbeitern, die permanent wachsen
- ✓ Unternehmen, die eine flexible und moderne Infrastruktur wünschen

In der Regel schaffen unsere Klienten es,

- ✓ immer erreichbar zu sein und die Kundenzufriedenheit dadurch zu erhöhen
- ✓ mittels flexibler Infrastruktur problemlos ins Homeoffice zu wechseln
- ✓ sich kurzfristig mit ihren Kunden per Video- und Telefonkonferenz zu verabreden
- ✓ die Mitarbeiterzufriedenheit durch einfach funktionierende Telekommunikation zu erhöhen

Seien Sie sich bewusst:

Wir sind spezialisiert auf den Mittelstand. Wir machen das für die Unternehmen, die das Rückgrat unserer Gesellschaft bilden und die hervorragende Arbeit machen, aber aufgrund der aktuellen Situation vor erheblichen Herausforderungen stehen.

Wir wollen und werden nicht akzeptieren, dass nur die großen Konzerne die Tipps und Tricks für sichere und robuste Kommunikation kennen und nutzen, um weiterzuwachsen.

Unsere Kommunikationslösungen sind für Unternehmen wie Ihres gemacht.



Fallstudie 1:

GIBA Caravan-Technik GmbH

Als leidenschaftliche Autark-Camper und Wohnmobil-Ausbauer haben Louis Giesbert und Malte Backhaus im Jahr 2018 die GIBA Caravan-Technik GmbH gegründet. Mit einigen Jahren Erfahrung im Individualausbau von autarken Wohnmobilen bieten sie ihren Kunden ein breites Kompetenzspektrum an. In der 900 m² großen Werkshalle im Gewerbegebiet Springe-Völksen realisieren sie alle Wünsche rund um das Reisemobil ihrer Kunden. Mit dem Einzug in die neue Werkshalle

stand man nun vor der Herausforderung, die Erreichbarkeit sicherzustellen. Erreichbarkeit spielt für Louis Giesbert und Malte Backhaus eine große Rolle, denn Kundenzufriedenheit hat für sie oberste Priorität! An diesem Punkt kam die Steffel TK GmbH ins Spiel.

Ausgangssituation

- Nach dem Bau der neuen Werkshalle sollte die Erreichbarkeit sichergestellt werden
- Bedenken bezüglich der Sprachqualität bei der Sprachübertragung via Internet
- Aktuelle Rufnummer sollte unbedingt mitgenommen und erweitert werden
- Es wird eine Lösung benötigt, die flexibel mit dem Unternehmen mitwächst
- Viel Bewegung im Arbeitsalltag zwischen Büro und Werkshalle
- Budget-schonende Lösung

Unser 9-Schritte Plan zum Erfolg bei GIBA:

- 1** Die Vertriebsmitarbeiter besuchten Louis Giesbert und Malte Backhaus vor Ort, hörten aufmerksam zu und betrachteten die örtlichen Gegebenheiten.
- 2** Festlegung auf Cloud-Technologie, aufgrund der Möglichkeit des flexiblen Wachstums in der Zukunft.
- 3** Den beiden Geschäftsführern wurde die Lösung präsentiert und budgetiert. Der Preisrahmen hat gepasst.
- 4** Auswahl der geeigneten Endgeräte für das Team der GIBA Caravan-Technik GmbH.
- 5** Koordination der Einrichtungstermine mit dem Team.
- 6** Interne Vor-Konfiguration und Einrichtung der Cloud-TK Anlage und Endgeräte im Hause Steffel TK. Übernahme der alten Wunsch-Rufnummer von GIBA.
- 7** Durchführung des Rollouts in den Örtlichkeiten der GIBA Caravan-Technik GmbH.
- 8** Anschaltung, Prüfung und Einweisung des neuen Systems.
- 9** Nach der ersten Nutzung gab es ein paar kleine Änderungswünsche (z.B. Mailbox hinterlegen), die umgehend durch Steffel TK umgesetzt wurden.

Langzeitresultat

“Es funktioniert einfach!” So die Worte des Geschäftsführers Malte Backhaus, der nun zufrieden mit der aktuellen Situation ist. Er ist froh einen Anbieter gefunden zu haben, der die Dinge möglich gemacht hat, bei denen die konventionellen Anbieter abgewunken haben. Bei der Recherche des richtigen Partners mit der richtigen

Technologie, war es nicht einfach, eine passende Auswahl zu treffen. In Steffel ist nun ein Partner gefunden, der die Anforderungen erfüllt und Louis Giesbert und Malte Backhaus die Sicherheit gibt, dass sie auch in Zukunft stets erreichbar für ihre Kunden bleiben.

Fallstudie 2:

Baushop Harald Klemz GmbH

Das über 30-köpfige Team betreibt seit über 30 Jahren als Familienunternehmen einen stationären Baumarkthandel in Lachendorf.



(Stand Sommer 2018)

Ausgangssituation

- ITK-Infrastruktur von Heute auf Morgen nicht mehr verfügbar
- Schnellstmöglich wieder ins Tagesgeschäft zurückkehren
- Schnelle und Budget-schonende Lösung wird benötigt
- Noch vorhandene Peripherie-Geräte sollen weiter genutzt werden
- Erreichbarkeit wieder sicherstellen, um den Kundenservice für das Online-Geschäft zu gewährleisten

Langzeitresultat

Wenn man in so einer Situation steckt wie das Team um das Familienunternehmen Klemz, dann muss schnell gehandelt werden. Um die wichtigsten Angelegenheiten zu klären, erreichbar für ihre Kunden zu bleiben und dem Team auch von zu Hause Kommunikation zu ermöglichen, ist eine flexible, schnelle und moderne Lösung unumgänglich. Mit Steffel TK hatten die Betreiber von onlinebaufuchs.de einen Partner an der Seite, der den Ernst der Lage erkannt und schnell gehandelt hat. Dabei wurde Stück für Stück nicht nur der Altzustand wiederhergestellt, sondern der Kommunikationsprozess so stark verbessert, dass eingehende

Vor ca. 12 Jahren haben die Söhne des Gründers Harald Klemz, Sebastian und Simon Klemz, den Onlineshop onlinebaufuchs.de ins Leben gerufen und führen diesen seitdem.

Zwischen Steffel TK und dem Baushop Harald Klemz besteht eine lange Partnerschaft, die im Sommer 2020 vor neue Herausforderungen gestellt wurde. Die vor einigen Jahren neu errichtete Lagerhalle und das angrenzende Büro, samt Inventar und ITK-Infrastruktur des Bau-shops, sind bei einem Großbrand komplett zerstört worden. Das Unternehmen stand vor der Herausforderung, schnellstmöglich die notwendigste ITK-Infrastruktur wiederherzustellen, um die Erreichbarkeit zu gewährleisten.

Anrufer direkt vom System erkannt wurden. Das steigerte die Kundenzufriedenheit erheblich. "Wäre ich nochmal in dieser Situation, würde ich es genau so machen" quittierte Simon Klemz, der der neuen Cloud-Lösung zunächst skeptisch gegenüber stand, doch nun extrem zufrieden mit der Cloud-Lösung von Steffel TK ist. Alternativlösungen von großen Anbietern gab es ebenfalls, doch in Steffel fand man einen regionalen Anbieter, der einem in der Partnerschaft auf Augenhöhe begegnete und sich zu 100% in den Dienst des Kunden stellte, ohne dafür Mehrkosten zu verursachen, so Klemz.



Unser 9-Schritte Plan zum Erfolg bei

Baushop Harald Klemz GmbH – onlinebaufuchs.de :

- 1** Begutachtung des Vertriebsteams mit der neuen Situation und gemeinsame Erarbeitung einer möglichen Lösung.
- 2** Nach Empfehlung zum Umstieg auf eine Cloud-Infrastruktur stand die Klärung der Bedenken bezüglich der Internetverbindung im ländlichen Gebiet und der Bindung größerem Kapitals aus. Beide Bedenken konnten gelöst werden.
- 3** Präsentation einer Budget-schonenden, flexiblen Lösung für einen längerfristigen Betrieb, die vom Kunden angenommen wurde.
- 4** Auswahl neuer geeigneter Endgeräte und Weiterverwendung vorhandener Peripherie wurde sichergestellt.
- 5** Interne Vor-Konfiguration und Einrichtung der Cloud-TK Anlage und Endgeräte im Hause Steffel TK.
- 6** Durchführung des Rollouts in den vorübergehenden Örtlichkeiten des Kunden.
- 7** Anschaltung des neuen Systems. Die Erreichbarkeit von onlinebaufuchs.de wurde innerhalb von 2-3 Tagen nach Komplettausfall der ITK-Infrastruktur wieder hergestellt.
- 8** Einweisung in das neue Cloud-System, welches dem Kunden ermöglicht, künftige Änderungen am System über eine intuitive Bedienoberfläche selbständig vorzunehmen.
- 9** Anschließende Optimierung und Einrichtung von Spezialwünschen (z.B. Sprachdialogsystem), welche den Kunden von onlinebaufuchs.de ermöglicht, direkt in der richtigen Abteilung zu landen, sowie Anbindung an die bestehende Kundendatenbank.

7 Gründe, warum jetzt der richtige Zeitpunkt ist

Falls Sie bis hierhin gekommen sind, sind Sie fast allen Wettbewerbern einen weiten Schritt voraus - theoretisch. Denn in der echten Welt haben Sie diesen Wettbewerbsvorteil erst gewonnen, wenn Sie in die Umsetzung kommen. Wenn Sie jetzt die Entscheidung treffen, Ihre Kommunikation auf robuste und sichere Beine zu stellen, dann profitieren Sie von erhöhter Kundenzufriedenheit durch ständige Erreichbarkeit und erhöhter Mitarbeiterzufriedenheit durch sinkende Frustrationen im Umgang mit Kommunikationslösungen.

Ich möchte Ihnen 7 Gründe nennen, warum eine moderne Infrastruktur Ihnen genau jetzt helfen wird:

1 Die Menschen wollen in Verbindung bleiben

Seit Ausbruch der Krise ist nach Angaben von DE-CIX, Betreiber des weltweit größten Internetknotens in Frankfurt, der Datenverkehr sprunghaft angestiegen. Auswertungen von März 2020 belegen, dass der Datenverkehr um 800 GB zunahm (somit auf 9,1 Terabyte pro Sekunde anstieg) und sich konstant auf diesem Rekordniveau gehalten hat. Fehlende Sozialkontakte erhöhen den Drang nach digitaler, zwischenmenschlicher Kommunikation.

2 Erhöhte Anzahl von Cyberangriffen

Der Grund: Das Potenzial für eine erhöhte Anzahl von Cyberangriffen steigt, weil Mitarbeiter vermehrt von zu Hause aus arbeiten und Kunden online bedient werden. Da viele Mittelständler in diesen Bereichen Nachholbedarf haben, bietet das den idealen Nährboden für Cyber-Kriminalität. Das bestätigte auch das Bundeskriminalamt nach Auswertung der aktuellen Fallzahlen.

3 Im Auge des Sturms ist es ruhig

Viele Unternehmen in Norddeutschland nutzen die "ruhige" Auftragslage, um technisch aufzurüsten. Ob neue Maschinen, energieeffizientere Fuhrparks oder IT-Infrastrukturen. Die geringe Auslastung der Büros, Produktionen und Firmeninfrastrukturen bieten die Gelegenheit, bisher Vernachlässigtes endlich aufzuholen. Vertrauen Sie darauf, dass Ihre Wettbewerber bereit sein werden, wenn die Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt.

4 Wechselwilligkeit der Kundschaft steigt

Die meisten Unternehmen sind in diesen Zeiten dazu angehalten, Kosteneinsparungen vorzunehmen. Die einfachste und erste Maßnahme ist es, die aktuellen Lieferantenverträge auf Wirtschaftlichkeit zu prüfen und ggf. nach langen Partnerschaften mal etwas neues auszuprobieren. Hier gilt es, proaktiv ins Gespräch mit ihren Bestandskunden zu gehen und Neuaufträge an Land zu ziehen. Ihre Kommunikationsinfrastruktur muss Sie dabei unterstützen, statt es Ihnen zu erschweren.



5 Homeoffice funktioniert - und es wird bleiben

Viele Unternehmen sind dazu angehalten, ihren Mitarbeitern freizustellen, ins Büro kommen zu können oder aus dem Homeoffice arbeiten zu dürfen. Was für die großen Konzerne den "Standard" markiert, stellt viele klein- und mittelständische Unternehmen vor Herausforderungen. Stellen Sie sich darauf ein, dass Sie und die Belegschaft erkennen werden, dass Homeoffice grundsätzlich funktioniert und Teil unserer Zukunft wird.

6 Datenschutz bleibt nach wie vor wichtig

Nur, weil die aktuelle Situation von uns erfordert schnell zu handeln, heißt es nicht, dass Datenschutz komplett außer Acht gelassen werden sollte. Die meisten großen Anbieter für (Video-) Konferenzlösungen betreiben zwar gutes Marketing und sind in aller Munde - Doch mit dem Schutz Ihrer Daten wird es häufig nicht so genau genommen. Vertrauen Sie deshalb weiterhin auf DSGVO-konforme Lösungen aus Europa, auch wenn diese Ihnen wegen des weniger lauten Marketings eher unbekannt sind.

7 Technologiewandel

Der Technologiewandel macht es Ihnen möglich, sehr Budget-schonend auf neueste ITK-Infrastruktur umzurüsten. Die Zeiten von teuren IT- und Telekommunikations-Anlagen, auf die man sich für 4-8 Jahre festlegen musste, sind vorbei. Von der Vernetzung mit Ihren ERP- und CRM-Systemen, über das einfache Upgrade bestehender Systeme bis hin zur Cloud-Nutzung, besitzen Sie heute unendliche Möglichkeiten, flexibel und mit wenigen Handgriffen in die moderne Welt der Kommunikation einzusteigen.

Diese Fehler sollten Sie im Homeoffice vermeiden

Wie Sie nun klar erkennen konnten, gibt es genau jetzt die einmalige Gelegenheit, sich dem Thema Telekommunikation ernsthaft anzunehmen und einen gewaltigen Schritt nach vorne zu machen.

Falls Sie selber damit starten sollten, ist das grundsätzlich eine gute Idee. Vermeiden Sie dabei folgende Fehler, welche wir bei den meisten unserer Klienten identifizieren konnten:

1 Akzeptanz der Mitarbeiter

Bevor Sie nun vorschnell entscheiden, in neue Systeme zu investieren, sprechen Sie mit Ihrer Belegschaft. Sprechen Sie mit dem Team darüber, welche Herausforderungen ihnen in Ihrer täglichen internen und externen Kommunikation begegnen und womit ihnen geholfen wäre. Dies erhöht die Akzeptanz des Systems innerhalb der Belegschaft. Schließlich sollen sie es später nutzen.

2 Kompletter Neuaustausch

Unter Umständen gibt es die Möglichkeit, Ihr altes System so umzurüsten, dass es mit ein paar Handgriffen den neuen Technologien entspricht. Suchen Sie sich daher einen Partner, der unverbindlich eine technische Prüfung durchführen kann, um zu beurteilen, ob bisher genutzte Technologie und Peripherie weiterverwendet werden kann.

3 Am falschen Ende sparen

Vermischen Sie keine Endgeräte, Headsets oder Software-Tools verschiedener Hersteller an Ihrer Telefonanlage. Versuchen Sie, die Systemlandschaft homogen zu halten, sodass Fehlerquellen schnell identifiziert werden können, sobald sie auftreten. Suchen Sie sich einen Partner, dessen Portfolio groß genug ist, um Ihnen möglichst viel aus einer Hand zu liefern.

Es muss zu Ihnen passen - nicht andersherum

Investieren Sie nicht in Standardlösungen, in dessen Folge Sie Ihr komplettes IT-Netzwerk umrüsten müssen. Lassen Sie sich die verschiedenen Möglichkeiten aufzeigen und wählen Sie das System, welches flexibel zu Ihnen passt. Denn wir haben nun am eigenen Leibe spüren können, dass es sich kaum voraussagen lässt, wie die Arbeitswelt der nächsten 5-10 Jahre aussieht.

Was jedoch unabdingbar ist, ist vor allem eine Sache:

Setzen Sie bei der technischen Umsetzung auf einen Profi – mit großer Wahrscheinlichkeit können mein Team und ich Sie dabei unterstützen, Ihre individuelle Lösung zu implementieren.

Sie wollen sich von uns beraten lassen? Dann lesen Sie unbedingt weiter.

Was für Sie möglich ist

Erhöhte Kundenzufriedenheit:

Eine sichergestellte Erreichbarkeit Ihres Teams sorgt für eine erhöhte Kundenzufriedenheit. Soweit nichts Neues. Doch in Zeiten wie diesen stehen viele Mittelständler eben genau vor der Herausforderung, diesen Standard weiterhin zu halten. Sobald Sie in der Lage sind, diesen Standard zu halten und flexibel auf neue Situationen, wie die Aktuelle, zu reagieren, wirkt sich das positiv auf das Verhältnis zu Ihren Kunden aus.

Erhöhte Mitarbeiterzufriedenheit:

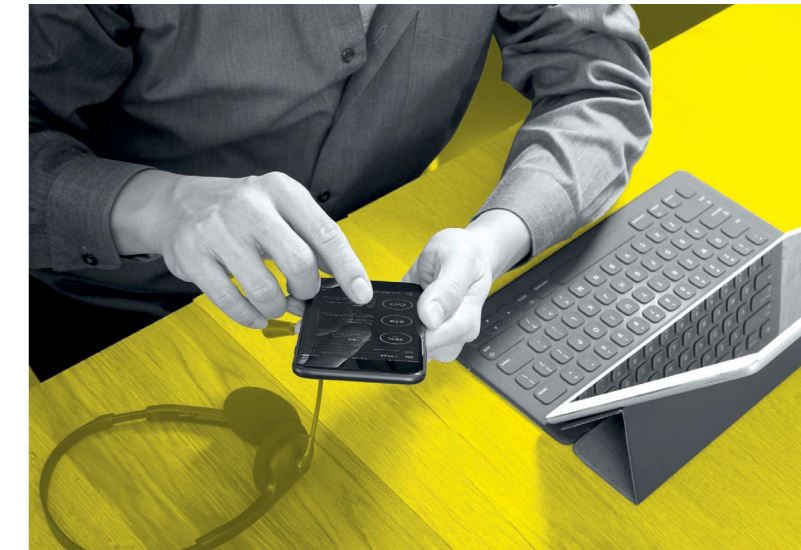
Die aktuelle Situation macht es den Menschen ohnehin schon nicht einfach, mental damit klar zu kommen. Ein erhöhtes Stresslevel durch frustrierende und nicht funktionierende TK- und IT-Systeme sollte daher vermieden werden. Ein solides, modernes und einfaches System zur internen Kommunikation macht Ihrem Team die Arbeit einfacher und sorgt für ein sicheres und gutes Gefühl. Das ist das, was die Menschen aktuell brauchen.

Erhöhte Attraktivität als Arbeitgeber:

Die aktuelle Unsicherheit sorgt bei vielen Menschen dafür, alle Lebensbereiche infrage zu stellen. Wenn Sie zu denjenigen in Ihrer Region gehören, die Ihrer Belegschaft ein mobiles Arbeiten einfach machen und digitale Arbeitsweisen zur Verfügung stellen, dann spricht sich das herum. Das wird dafür sorgen, dass neue Fachkräfte in Ihnen einen sicheren Hafen suchen und finden werden.

Mehr Umsatz:

Ihre Kunden wollen jetzt eine Lösung für Ihre Probleme. Sie stehen als Lieferant und Anbieter also in der Pflicht, Ihren Kunden die Lösung jetzt zu liefern. Dazu gehört eine saubere Kommunikation, von Aufnahme der Anfrage, über Angebotspräsentation bis hin zur Koordination der Lieferung. Eine stabile ITK-Infrastruktur macht es Ihnen möglich.



Verbesserte Wettbewerbsfähigkeit:

In diesen turbulenten Zeiten gilt nicht mehr, dass der Stärkere gewinnt, sondern der Schnellere wird die Nase vorn haben. Warten Sie also nicht darauf, bis Sie als Letzter in Ihrem Markt auf neuere Technologien umrüsten, sondern gehen Sie voraus. Das wird dafür sorgen, dass Sie Ihren Wettbewerb abhängen werden.

Unser 9-Schritte Plan für Sie:

Nach über 25 Jahren im Geschäft und über 1.000 Projekten haben wir eins festgestellt: Es muss einfach nur funktionieren. Darauf verlassen sich unsere Kunden. Deshalb haben wir einen festen 9-Schritte-Plan implementiert, der Ihnen die volle Transparenz und Kontrolle gibt, die Sie benötigen.

- Schritt 1:** Wir setzen uns gemeinsam hin, hören zu und analysieren Ihre Situation. Viele Projekte sind ähnlich, doch nie komplett gleich.
- Schritt 2:** Wir prüfen, welche Technologie am besten zu Ihnen passt und passen diese auf Sie an.
- Schritt 3:** Wir stellen Ihnen das neue Konzept vor und geben Ihnen einen groben Preisrahmen, mit dem Sie budgetieren können.
- Schritt 4:** Wenn Sie grünes Licht geben, gehen wir ins Detail. Hier wird jedes Individuum Ihres Teams einzeln betrachtet und die perfekte Auswahl getroffen.
- Schritt 5:** Wir koordinieren in enger Abstimmung die ersten Einrichtungstermine und sorgen dafür, dass alle wichtigen Personen mit an Bord sind.
- Schritt 6:** Die Systemeinrichtung, von der Sie nichts mitbekommen. Sie arbeiten ganz normal weiter.
- Schritt 7:** Der Rollout findet fast immer parallel zu Ihrem jetzigen System statt.
- Schritt 8:** Der Tag der Umstellung. Wir sorgen dafür, dass die Ausfallzeit gen 0 geht.
- Schritt 9:** Nach den ersten Tagen und Erfahrungen erfolgt häufig eine kleine Korrektur, da die meisten Klienten hier und da noch ein paar Änderungswünsche haben.

Klingt einfach? Ist es auch!

Denn Sie bestimmen die Geschwindigkeit und haben bis Schritt 5 jederzeit die Freiheit zu entscheiden, ob Sie den Weg mit uns weiter gehen möchten.

Bei allen Schritten steht einer unserer Mitarbeiter an Ihrer Seite und ist stets für Sie erreichbar.



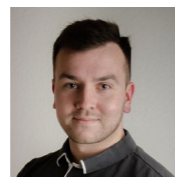
Frank Rodewald



Frank-Uwe Reich



Holger Helpap



Raphael Damke



Marcus Ringhofer



Steffel TK GmbH

Kommunikationssysteme
Im Bulloh 6
29331 Lachendorf
Telefon: 051459891 530

Urheberrecht

Die durch Anbieter erstellten Inhalte und Werke in diesem Report unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechts bedürfen der schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Autors bzw. Erstellers. Downloads und Kopien dieses Reports sind nur für den privaten, nicht kommerziellen Gebrauch gestattet.

Soweit die Inhalte in diesem Report nicht vom Anbieter erstellt wurden, werden die Urheberrechte Dritter beachtet. Insbesondere werden Inhalte Dritter als solche gekennzeichnet. Sollten Sie trotzdem auf eine Urheberrechtsverletzung aufmerksam werden, bitten wir um einen entsprechenden Hinweis. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Inhalte umgehend entfernen.



Erfahren Sie, wie Sie als Mittelständler in Zeiten von Remote-Work auch im Homeoffice immer erreichbar sind, ohne große IT-Investitionen. Wir sind bereit. Sind Sie es auch?

Buchen Sie jetzt Ihr kostenloses Erstgespräch:
www.steffel-voice.de