



Dr.-Ing. Peter Fascher, Dipl.-Betriebswirtin Maria E. Schmidt, Dipl.-Kaufmann Gerhard Erne, Leiter Kreisverband Hagen und Märkischer Kreis I (BVMW) und Jan Schriever von der Hans Schriever GmbH (v.l.n.r.) hatten zu einer praxisbezogenen Informationsveranstaltung eingeladen. ■ Foto: Grégoire

Info-Tag mit reichlich Praxis

LÜDENSCHIED ■ Zu einer praxisbezogenen Informationsveranstaltung hatte der Bundesverband mittelständische Wirtschaft (BVMW) Region Hagen und Märkischer Kreis im Rahmen der Unternehmer-Treffen in die Schriever GmbH eingeladen. So zeigten Praxisbeispiele, wie bei allen Mitarbeitern, die in Vertriebsprozessen oder in betriebli-

che Projekte eingebunden sind, mit meist vorhandenen Windows-Programmen Effizienzsteigerungen zu erzielen sind.

Durchgängiges Kundenmanagement sei eine wichtige Voraussetzung für das Erkennen und Nutzen von Verkaufspotentialen, aber auch für optimierte Vertriebsabläufe, zeigte Dipl.-Betriebswirtin

Maria E. Schmidt von der B.O.A. GmbH in Menden an Beispielen auf. Interne Projekte und Verbesserungsmaßnahmen könnten mit geringen Investitionen effizient gesteuert werden, belegte Dr.-Ing. Peter Fascher von Fascher Management Support in Sundern. Die galt auch für die sichere Verwaltung von Dokumenten. ■ **CG**