

khg-consult.de

Kundenbrief



Wir beraten anders...

www.khg-consult.de

alles neu:

neue Webseite - neue Mitarbeiter - neue Firma - neue Kunden

In dieser Ausgabe:**Alles neu:** 1
khg-consult.de**Kundenprofil** 2
Fa. Buschkamp**Kundenprofil** 2
MasterClean**Kundenprofil** 2
Hindrichs Auffermann**Emissionshandel** 3**Kurznachrichten** 4
Rechtsprechung:
Das Oberlandesgericht
und der Lollystiel

Der sechste Kalitzki Haemisch Gust Kundenbrief ist zugleich der erste khg-consult Kundenbrief.

Die positive Entwicklung in den vergangenen Jahren, neue Kollegen und Partner und neue Geschäftsfelder machten es notwendig neue Firmenstrukturen zu finden. Mit khg-consult gibt es jetzt eine Marke, unter der ein breites Spektrum von Beratungsleistungen angeboten wird.

Schwerpunkte liegen nach wie vor in der Beratung rund um Qualitäts- Umwelt- und Arbeitssicherheitsmanagementsysteme und in der Beratung bei der Einführung von Dokumen-

tenmanagementsystemen. Konsequenterweise werden diese Leistungen um Beratungen im Bereich Kommunikation und Konfliktmanagement, Coaching, Mitarbeiterqualifizierung und Personalberatung.

Mit der völlig neu gestalteten Webseite www.khg-consult.de informieren wir nun noch gezielter über uns und unsere Angebote und stellen einen erweiterten Service-Bereich zur Verfügung.

Eine gute Resonanz gab es zu unseren Ansätzen zu Managementsystemen im Marketing und Vertrieb. Diese Ansätze werden wir kontinuierlich weiterentwickeln.

Nach ersten Projekten in 2003 werden im laufenden Jahr weitere Beratungen und Workshops zum Qualitätsmanagement in Arztpraxen stattfinden.

Zugleich bemühen wir uns weiterhin auch Kontakte zwischen unseren Kunden-Unternehmen zu stiften. Deshalb werden auch in diesem Kundenbrief wieder neue Kunden mit ihren Angeboten und Leistungen vorgestellt.

Übrigens kann der Kundenbrief jetzt auch als newsletter im .pdf-Format bezogen oder von unserer Webseite heruntergeladen werden.

Kundenprofil Buschkamp Metallwaren



Die Firma Buschkamp GmbH & Co KG beschäftigt sich seit über 50 Jahren mit der Herstellung von Stanz- und Biegeteilen und der weiteren spanabhebenden Bearbeitung.

Das Unternehmen beschäftigt 20 qualifizierte Mitarbeiter. Produziert wird sowohl in

Serie, wie auch in Einzelfertigung. Der Betrieb in Bielefeld / Brackwede arbeitet mit modernen CNC-Laserschneidverfahren und Exzenter- und Hydraulikpressen. Insbesondere Kunden aus dem Bereich der Automobilzulieferindustrie schätzen den hohen Qualitätsstandard des Traditionsunternehmens.

Bereits seit 1996 arbeitet das Unternehmen mit einem Qualitätsmanagementsystem.

Kontakt:
 Buschkamp Metallwaren
 Eisenbahnstr. 4
 33647 Bielefeld
 Tel. 0521/444415

Kundenprofil MasterClean



Individuelle Problemlösungen für Industrie und Handwerk sind das Arbeitsgebiet der Fa. Master Clean aus Schloß Holte-Stukenbrock.

Spezial- und Sonderreiniger sowie technische Sprays für Industrie und Handwerk, kurz: chemotechnische Problemlösungen rund um den Produktions- und Wartungsbereich sind im Angebot.



Hohe Flexibilität und fachkompetente Kundenberatung zeichnen das Unternehmen aus. So können auch individuelle Kundenwünsche er-

füllt werden. Besonders zukunftsweisend sind Reiniger ohne VOC-

Lösemittel. Eine Lösung für alle Betriebe, die nach der VOC-Richtlinie ihren Lösemittelverbrauch bilanzieren und begrenzen müssen. Zur Zeit arbeitet das Unternehmen an einem integrierten Management nach ISO 9001 und 14001.

Kontakt:
 Master Clean GmbH
 Görlitzer Straße 12
 33758 Schloß Holte-Stukenbrock
 Tel. 05207/9958-0
www.master-clean-gmbh.de

Kundenprofil Hindrichs-Auffermann Sandvik



Hindrichs-Auffermann



Bereits seit 1811 beschäftigt sich das Traditionsunternehmen mit der Oberflächenformung und -strukturierung von Stahl und Nichteisenmetallen. Münzen, Profilplatten für die Schokoladenproduktion und Musterplatten für die Textilindustrie wurden schon am Standort produziert. Heute verlassen vor allem Druckplatten und endlose Druckbänder für de-

korative und technische Lamine das Werk in der Nähe von Beyenburg / Wuppertal. Beinahe jede Art von Oberflächenstruktur kann zusammen mit den Kunden entwickelt und realisiert werden. Dabei sind Platten bis zur Größe 2800 x 8000 mm möglich.

Seit Jahren setzt man in dem Unternehmen zur Aufrechterhaltung der hohen Quali-

tätsstandards auf ein Qualitätsmanagement nach ISO 9001. Nun sollen auch die Umweltaspekte mit dem System gelenkt werden und die Zertifizierung nach ISO 14001 wird angestrebt.

Kontakt:
 Hindrichs-Auffermann
 ZN der Sandvik GmbH
 Mühlenfeld 101
 58256 Ennepetal
 Tel.: 0202/26123-0
www.ha.sandvik.com

Aktuelles Umweltthema: Emissionshandel

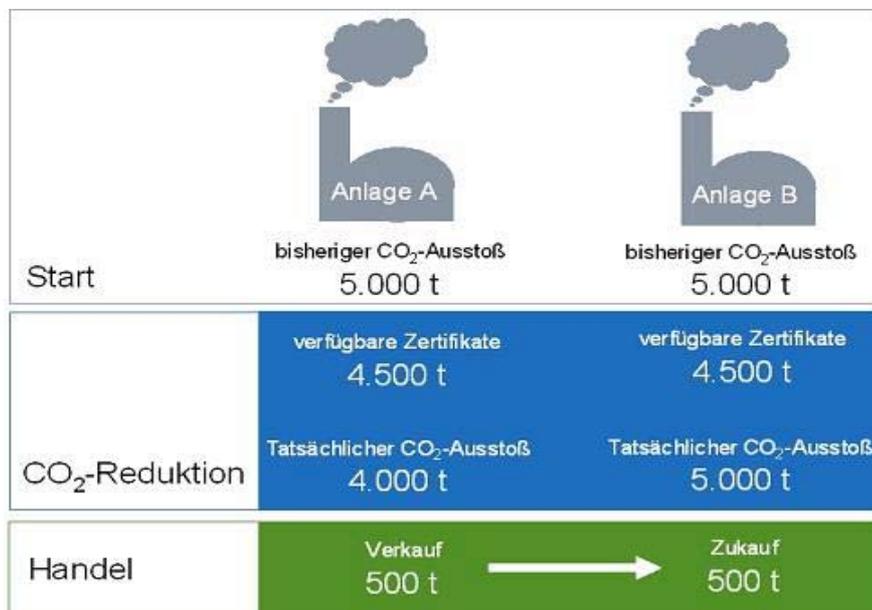
Die Europäische Union führt ab dem 01.01.2005 für bestimmte Branchen den Emissionshandel in ihren Mitgliedsstaaten ein.

Der Emissionshandel geht auf eine alte Idee im Umweltschutz zurück: Die Nutzung natürlicher Ressourcen soll auch in Geldwerten ausgedrückt werden. Der Ausstoß von Treibhausgas-Emissionen, die für den globalen Temperaturanstieg ("Treibhauseffekt") verantwortlich sind, stellt aus der Sicht des Klimaschutzes einen solchen Verbrauch natürlicher Ressourcen dar. Wer klimaschädliches Kohlendioxid (CO₂) ausstößt, muss im Emissionshandel über entsprechende Berechtigungen verfügen. Die Berechtigungen werden zunächst kostenlos ausgegeben und können ab dem 1.1.2005 frei gehandelt werden. Stehen dem Verursacher nicht genügend Berechtigungen zur Verfügung, kann er seinen Ausstoß durch den Einbau klimafreundlicher Technologien verringern oder zusätzliche Berechtigungen erwerben. Die Gesamtmenge an Berechtigungen ist hierbei begrenzt. Durch den Emissionshandel findet Klimaschutz im Ergebnis dort statt, wo er zu den geringsten Kosten verwirklicht werden kann.

Das ermöglicht gleichermaßen ökologisch wirksames und ökonomisch effizientes Handeln. Den Wirtschaftssektoren und jeder betroffenen Anlage werden konkrete

Minderungsziele zugeordnet, und in diesem Umfang Emissionsberechtigungen zur Verfügung gestellt. Diese Berechtigungen sind handelbar und dienen so als eine Art Gutschrift. Erreicht das Unternehmen die Ziele durch eigene kostengünstige CO₂-Minderungsmaßnahmen,

den Emissionshandel ist es für das Unternehmen B wirtschaftlich attraktiv, 20% seiner Emissionen abzubauen und die dann nicht genutzten Emissionsrechte an das Unternehmen A, das selbst keine Emissionsminderung umgesetzt hat, zu verkaufen. Das Klimaschutz-Ziel ist in



Das Ziel der CO₂-Minderung ist erreicht. Anlage A hat mit dem Verkauf der Zertifikate Geld verdient, Anlage B hat sich aufwändige Investitionen erspart.

kann es nicht benötigte Berechtigungen am Markt verkaufen. Alternativ kann es Berechtigungen am Markt zukaufen, wenn eigene Minderungsmaßnahmen teurer ausfallen würden. Ein Beispiel: Die Unternehmen A und B sollen zusammen 10% ihrer Emissionen abbauen. Während für das Unternehmen A die notwendigen Investitionen zum Emissionsabbau relativ hoch sind, sind die Investitionen im Unternehmen B niedriger. Durch

jedem Fall erreicht: 10% der Emissionen der Unternehmen A und B wurden abgebaut. Betroffen von diesen Regelungen sind zur Zeit Energieerzeugungsunternehmen mit mehr als 20 MWh und große energieintensive Industrieunternehmen.

Quelle:
Umweltbundesamt / DEHST
(Dt. Emissionshandelsstelle)
www.dehst.de
(Text leicht geändert)

Aktuelle Seminartermine

**In Kooperation mit der IHK Bielefeld:**

27. / 28.9. 2004

Erfolg als Qualitätsmanager

8.10.2004

Qualitätsmanagement für Marketing und Vertrieb

8. / 9.11.2004

Projektmarketing

Info und Anmeldung :

www.bielefeld.ihk.de**4****khg Kundenseminar:**

9. / 10.12. 2004

Ausbildung interner Auditoren

Infos und Anmeldung

www.khg-consult.de/angebote/www.khg-consult.de

wir beraten anders

Impressum / Redaktion /

M. Haemisch

Unternehmensberatung

Falkstr. 9

33602 Bielefeld

In der nächsten Ausgabe: Schwerpunktthema Kommunikation:**Coaching:**

Mit persönlicher Beratung Ziele verwirklichen.

Unterstützer-Netzwerke und Projektmarketing:

Mit soziale Kompetenz Managementsysteme erfolgreich einführen und aufrechterhalten.

Nachrichten aus
Kundenunternehmen**CSN erfolgreich rezertifiziert!**

Die Gelenkwellenexperten wurden im April durch Loyds Register nach ISO 9001 und ISO 14001 erfolgreich rezertifiziert. www.csn-home.de

10 neue Umweltbeauftragte an der Universität Bielefeld ernannt.

Nach intensiver Einarbeitung durch die Referentin für Umwelt- und Arbeitsschutz und einem zweitägigen Workshop bei khg-consult nahmen jetzt 10 neue ehrenamtliche Umweltbeauftragte an den Fakultäten ihre Arbeit auf. Dadurch gewinnt das sehr erfolgreiche Umweltmanagement an der Universität weiter an Effizienz. Bereits im April war die Universität erfolgreich revalidiert worden. www.uni-bielefeld.de

Schöma rezertifiziert

Der Lokomotivbauer aus Diepholz wurde im Juni erfolgreich nach ISO 9001 rezertifiziert. www.schoema-locos.de

Lineal Service gründet Firmenableger in Chile

Um die Geschäfte in Süd-Amerika zu intensivieren hat die Lineal Service mit der EURO IMEXPORT Ltda. einen neuen Firmensitz in Chile gegründet. Erste Vorbereitungen für den Aufbau eines Integrierten Managementsystems sind für Dezember 2004 geplant. www.lineal-service.de

Das Oberlandesgericht und
der Lollystiel ...

In einem bahnbrechenden Urteil hat das Oberlandesgericht Köln geklärt: **Der Stiel eines Dauerlutschers ist keine Verpackung.** Das Urteil ist lesenswert. Auszug:

„Nach Auffassung des Senats ist der Lollystiel integrativer Bestandteil des Produkts Lutscher (auch Lolly



genannt). Als solcher kann er begriffsnotwendig nicht zugleich Verpackungsbestandteil sein. Die Ware "Lutscher"

zeichnet sich nach natürlichem Verständnis und allgemeinem Sprachgebrauch gerade dadurch aus, dass der zu verzehrende bzw. zu lutschende oder schleckende Karamellteil auf einem Stiel aufgebracht ist. Der Stiel ist wesentypisches Merkmal des Lutscher. Ohne einen solchen Stiel würde es sich nicht mehr um einen traditionellen Lutscher, sondern vielmehr um ein gewöhnliches Bonbon handeln. Das Besondere und Faszinierende am Lutscher und seit Generationen seine spezifische Attraktivität für Kinder Auslösende ist genau der Umstand, dass der Bonbonteil mit einem Stiel verknüpft ist. Damit handelt es sich bei dem Stiel nicht um eine bloße Handhabungshilfe. Eine solche ist zum Verzehr eines Bonbons - auf den sich das Produkt "Lutscher" bei Hinwegdenken des Stiels reduzieren würde - auch nicht erforderlich, da sich das Bonbon ohne weiteres in den Mund stecken lässt. Zusammenfassend lässt sich nach Auffassung des Senats festhalten, dass der Lutscher (Lolly) ohne Stiel kein Lutscher mehr ist, das Produkt "Lutscher" damit nicht mehr existieren würde.“

OLG Köln AZ 1 U 6/01