LogControl®
Frei fürs Wesentliche

Ratgeber Disposition & Einkauf

Wie Sie die 12 teuersten Fehler in Disposition & Einkauf vermeiden!

Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Bestellmengenfehler in Einkauf und Disposition haben oft schwerwiegende Folgen. Nicht verkaufbare Überbestände und Kundenverluste sind das Eine. Schwerwiegender sind das mangelnde Vertrauen, der Gesichtsverlust, notwendige Überstunden oder die Angst die Fehler zu wiederholen, bis hin zum Verlust des Arbeitsplatzes. Es gibt mehr Unternehmen als man denkt, die sich mit falscher Disposition (beinahe) ruiniert haben.

Doch auch kleine Fehler führen oft zu Überlastung, Unsicherheiten, einem Mangel an Liquidität und Kundenverlusten. Daraus resultierende Existenzängste nagen oft an der Psyche der Geschäftsführung. Genau aus diesem Grund habe ich diesen Ratgeber für Sie entwickelt, um Sie vor solchen fatalen Fehlern zu bewahren.

Durch über 100 an unsere Dispositions-Software angebundenen ERP Systeme kenne ich die Disposition von Warenwirtschaftssystemen in und auswendig und habe bei allen Systemen Schwächen festgestellt. Schwächen, die Sie viel Zeit und Geld kosten!

Für unsere Kunden haben wir die seit 1992 ständig weiterentwickelte LogControl-Softwarelösung immer wieder neu erfunden - mit der Mission und Vision, dass wir für mittelständische Unternehmen die flexibelste und funktionsreichste Software zur Bestands- und Dispositionsoptimierung anbieten, die es auf dem Markt gibt.

Eine Lösung, die Ihnen als Einkäufer, Disponent, Bestandsmanager, Geschäftsführer, etc. die Angst vor einer falschen Entscheidung abnimmt und bei widersprüchlicher Methodik die optimale Lösung vorschlägt.

Als Geschäftsführer der LogControl GmbH und Disponent der ersten Stunde (vor 30 Jahren schrieb ich darüber schon meine Diplomarbeit) stehe ich nicht nur mit meinem Namen, sondern auch mit fundiertem Know-how aus mehr als 300 Projekten, Lehrerfahrung an der HS Pforzheim und praktischen Anwenderkenntnissen für den Erfolg unserer Kunden.

Ich lade Sie herzlich ein, sich diesen kurzweiligen Ratgeber durchzulesen und hoffe, dass ich Ihnen an der einen oder anderen Stelle ein Schmunzeln entlocken konnte.

Doch nun erst einmal viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst Ihr

Ewald Mader
Geschäftsführer LogControl GmbH

LogControl®
Frei fürs Wesentliche

Inhaltsverzeichnis

Vorwort 2
Inhaltsverzeichnis 3
Ihr Direktkontakt 4

#1: Zuviel ist genauso falsch wie zu wenig 5
2: Der Einäugige unter den Blinden 6
#3: Sicher unsicher: Fixe Sicherheitsbestände 7
#4: Äpfel sind keine Birnen 8
#5: Mit Bleifuß ins Verderben? 9
#6: Hören Sie nur bedingt auf den Vertrieb! 10
#7: Gefangen im Hamsterrad der Dispositionszwänge 11
#8: Horoskop Sternzeichen Einkauf 12
#9: Burnout bei den Disponenten 13
#10: Immer wieder Feuerwehr 14
#11: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit! 15
#12: Gegessen wird zu Hause! 16
Nachwort 17

Ihr Gutschein: Quick-Check für Ihre Disposition 18
Impressum 19

Ihr Direktkontakt

Ewald Mader

Geschäftsführer

+49 (0)7231 58048-0

mader.ewald@logcontrol.de

Thilo Dreikorn

Vertriebskoordinator

+49 (0)7231 58048-35

dreikorn.thilo@logcontrol.de

LogControl – einfach ausgezeichnet!

Mitgliedschaften

- BME – Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.
- BVL – Bundesvereinigung der Logistik e.V.
- F.Z.I. – Förderverein Forschungszentrum Informatik

#1: Zuviel ist genauso falsch wie zu wenig

Die Schuldfrage ist bereits geklärt: Die Dispo war's mal wieder!

Vermeiden Sie falsche Bestellmengen und sichern Sie sich „nach oben und nach unten" ab. Das funktioniert am besten, indem Sie Bestellkosten, Preise sowie Zins- und Lagerhaltungskosten in eine **dynamische, prognosebasierte Bestellmengenrechnung** einbeziehen und diese über einen Reichweitenbegrenzer nach oben gegen Überbestände begrenzen und im Rahmen der Beschaffungsplanung eine **differenzierte** Bestellmengenrechnung durchführen. So sichern Sie sich selbst gegen Zweifel ab - und können Ihre Entscheidung besser verteidigen.

Verwenden Sie **zur Absicherung keinen Sicherheitsbestand** sondern den Verbrauch/Absatz in der Sicherheitszeit. Steigt der durchschnittliche Verbrauch, so steigt auch der Sicherheitsbestand; sinkt der Verbrauch wieder, so passt sich der Sicherheitsbestand wieder der Verbrauchskurve an.

„Differenziert" heißt, dass Sie nicht *eine* Methode für alle Artikel anwenden können, sondern die **Verbrauchsstrukturen und das Verhalten der Artikel** untersuchen und berücksichtigen müssen.

Info

Um die gesamten Einkaufskosten (fixe Beschaffungskosten) klein zu halten, werden oftmals große Mengen in wenigen Bestellungen geordert. Hierdurch steigen jedoch entsprechend Lagerhaltungskosten und Zinskosten für die beschaffte Ware. Zu viel ist also genauso falsch wie zu wenig.

Die LogControl-Software versorgt Sie ganz automatisch mit den passenden Bestellmengen für jeden Artikel. Das bringt Ihnen Zeitersparnis und Sie sind bestens abgesichert.

2: Der Einäugige unter den Blinden

Die Warenwirtschaft kann doch alles… nur nicht disponieren!

Verlassen Sie sich nicht auf die Disposition Ihres Warenwirtschafts- bzw. ERP-Systems, denn diese Programme sind wie Waschmaschinen mit integriertem Trockner: **Der eigentliche Zweck ist schlicht ein anderer!**

Warenwirtschafts- und ERP-Systeme bringen nur **unzureichende Methoden** für die wirklich wichtigen Dispositionsberechnungen mit. Eine differenzierte Disposition ist notwendig aber im WaWi- und ERP-System undenkbar, weil auch die Klassifizierung der Artikel nicht oder nur unzureichend vorgenommen wird.

Zudem: Können Sie garantieren, dass **regelmäßig die Dispositionseinstellungen im Warenwirtschaftssystem geprüft werden** und stets an aktuellen Absatzverläufen wie Neben- und Hochsaison angepasst sind? Wahrscheinlich nicht, denn wer im Einkauf hat schon Zeit für so etwas?

Ein weiterer Mangel: Die Überwachung der Disposition ist sehr aufwendig und fehlerbehaftet, **weil grafische Cockpits bzw. Übersichten fehlen**. Aus der mangelnden Übersicht resultieren hohe Bestände und teure Bestandsfehler, viele Nullbestandstage und ein erhöhter Dispositionsaufwand.

ERP	LogControl®-SLO
– Durchschnittlicher Bedarf in der Vergangenheit nur bei konstanten Bedarfen verwendbar	✓ Statistisch fundierte Prognose – auch für Saison- und Trendartikel
– Reichweitenorientierte Beschaffungsmengen	✓ Kostenoptimaler und/oder reichweitenorientierte Beschaffungsmengen
– Keine Benachrichtigung bei Bedarfsänderungen	✓ Automatischer Alert bei Bedarfsänderungen über das Dispocockpit
– Manuelle Pflege der Meldebestände	✓ Automatische Pflege der Dispoparameter
– Dauerhaftes Problem mit Ladenhütern und Eilbeschaffungen	**✓ Nachhaltiger Abbau von Ladenhütern und Eilbeschaffungen**

#3: Sicher unsicher: Fixe Sicherheitsbestände

Überfordert die dynamische Disposition die Disponenten?

Verwenden Sie keine fixen Sicherheitsbestände, denn fixe Sicherheitsbestände passen nur einmal: In dem Moment, in dem Sie sie festgelegt haben.

Besser ist also folgendes: **Verwenden Sie einen dynamisch berechneten Sicherheitsbestand**, der sich beispielsweise am Absatz in der Wiederbeschaffungszeit orientiert. Nachfrageschwankungen, die aktuelle Wiederbeschaffungszeit (WBZ) und die Liefertreue Ihrer Lieferanten lassen sich berechnen und sollten in die Ermittlung des geeigneten Sicherheitsbestandes einfließen.

Wann haben Sie das letzte Mal alle Sicherheitsbestände überprüft? Passen diese noch zum aktuellen Absatz der Artikel?

Erhöhen Sie zudem Ihre Lieferfähigkeit mittels einer **dynamischen Bedarfsprognose**, die die prognostizierten Bedarfe nach oben korrigiert oder einen höheren Sicherheitsbestand heranzieht, sobald zu viele Nullbestandstage in der Vergangenheit auftraten. Damit binden Sie nicht nur Ihre Kunden, sondern können Ihre Umsätze sogar noch steigern.

„Durch LogControl sind wir deutlich leistungsstärker geworden und das fällt auch unseren Kunden sehr positiv auf."

Elmar Dreikluft, Einkaufsleiter J. König GmbH & Co.

#4: Äpfel sind keine Birnen

Scheren Sie nicht alle Artikel über einen Kamm!

Jedem dürfte klar sein: Der Klassiker **ABC/XYZ-Analyse reicht schon lange nicht mehr** für eine professionelle und gewinnbringende Disposition aus.

Eine fehlende Klassifizierung der Artikel nach Ratio-Potenzialen, Nullperiodenanteil, Lebenszyklus, Wiederbeschaffungszeiten und Ersatzteilen wäre also ein fataler Fehler – ebenso, wie die Nichtbeachten von Saisontrends, Neuanläufern, etc.

Ein weiteres Fehler-Risiko ist die **Unterscheidung in „Automatisierbarkeit" und „Nicht-Automatisierbarkeit"** der Disposition bestimmter Waren und Artikel.

Sie haben noch keine Software, die dies alles für Sie macht?

Damit aus Ihrem Halbtagsjob (12 Stunden von 24) vor lauter Rechnerei nun nicht noch ein Vollzeitjob (24 Stunden, 7 Tage die Woche) wird, haben wir bei LogControl dafür gesorgt, dass die LogControl Software alle Berechnungen und Klassifizierungen für Sie übernimmt. Sie schauen dann nur noch auf die Ergebnisse und gehen ins Detail, wenn Ihnen danach ist. Frei parametrierbare Cockpits informieren Sie rechtzeitig.

#5: Mit Bleifuß ins Verderben?

Bremsen Sie bloß Ihre Arbeitsvorbereitung/Fertigung!

Die Fertigung und die Arbeitsvorbereitung denken in Kapazitätsauslastung und hohen Losgrößen.

Der Grund: Ihre Kollegen aus Fertigung und Arbeitsvorbereitung wünschen sich Maschinen, die rund um die Uhr laufen, um Rüstkosten zu vermeiden.

Nicht selten hat dies jedoch **komplett überhöhte und veraltete Bestände** zu Folge, was einer Geldverbrennung gleich kommen kann, denn so müssen Sie sich überflüssigerweise auch noch darum kümmern, Altbestände gewinnbringend loszuwerden.

Überdies beschwert sich irgendwann die Geschäftsführung über **mangelnde Liquidität**, denn das Geld ist in Form von (veralteten oder überflüssigen?) Beständen gebunden und die Bestände wachsen durch neue Artikel etc. ständig weiter an.

„Auch komplizierte Vorgänge werden verständlich und praxisnah erklärt."

Regina Zachow, Disponentin bei der Triaz GmbH

#6: Hören Sie nur bedingt auf den Vertrieb!

Wer glaubt, dass ein Zitronenfalter Zitronen faltet, glaubt auch, dass ein Vertriebsleiter den Vertrieb leitet.

Prognosen des Vertriebs sind meistens überzogen (wenn er denn welche abgibt). Warum? Unabhängige Statistiken beweisen, dass sich viele Vertriebsmitarbeiter bezüglich Ihrer Verkaufsprognosen meist überschätzen. Verständlich, denn gute Vertriebsmitarbeiter sind von Berufswegen erfolgsorientiert, glauben an die Produkte und setzen ihre Verkaufsstrategie mit einer gehörigen Portion „Dominanz" durch. Das diese „roten Persönlichkeiten" extrem optimistisch von künftigem Wachstum und Rennerprodukten schwärmen und somit auch bei Prognosen überziehen, liegt also in ihrer Natur.

Viele Geschäftsführer lassen Ihren Vertriebsleuten gerne freie Hand, weil Sie sich möglicherweise von den Verkaufszahlen abhängig fühlen. So stehen dem durchsetzungsstarken Vertrieb allerdings auch Tür und Tor offen, um der Disposition das Leben schwer zu machen: **Vor lauter Euphorie vergisst der Vertrieb gerne, dass er für die Absatzzahlen verantwortlich ist.**

Die genauer kalkulierenden Disponenten bzw. Einkäufer (= „blaue Persönlichkeiten") tun also gut daran, sich vom Vertrieb Absatzprognosen für z.B. Neuanläufer geben zu lassen. Als Geschäftsführer sollten Sie hinter dem Disponenten stehen, weil diese sparen oder Ihnen viel Geld bringen, weil das richtige zur richtigen Zeit am Lager ist und auch das, wonach am lautesten gebrüllt wird.

Ziele wie Absatzprognosen brauchen Sie als Disponent oder Einkäufer, um **ergebnisorientiert zu bestellen**. Außerdem sollten Sie rollierend prüfen, ob der Plan des Vertriebs mit den realen Zahlen übereinstimmt. Nur so haben Sie die Möglichkeit, frühzeitig Anpassungen an die tatsächlichen Verkaufszahlen vorzunehmen.

#7: Gefangen im Hamsterrad der Dispositionszwänge

Artikel mit guter Prognostizierbarkeit sind nicht automatisiert!

Achten Sie darauf, dass Sie Ihre wertvolle Zeit nicht mit der Disposition von CX-Artikeln verschwenden. Diese haben wertmäßig einen nur geringen Anteil am Umsatz und einen sehr konstanten Absatz, weshalb sie sich sehr gut dafür eignen, automatisiert zu werden (geringer Nullperiodenanteil, minimales Bestandsrisiko, gute Prognostizierbarkeit).

Besondere Aufmerksamkeit hingegen sollten Sie folgerichtig auf AZ-Artikel legen. Diese Artikel haben einen hohen Anteil am Umsatz und einen unregelmäßigen Absatz, weshalb Sie mit einem hohen Nullperiodenanteil maximales Bestandsrisiko und Ausfallrisiko bedeuten.

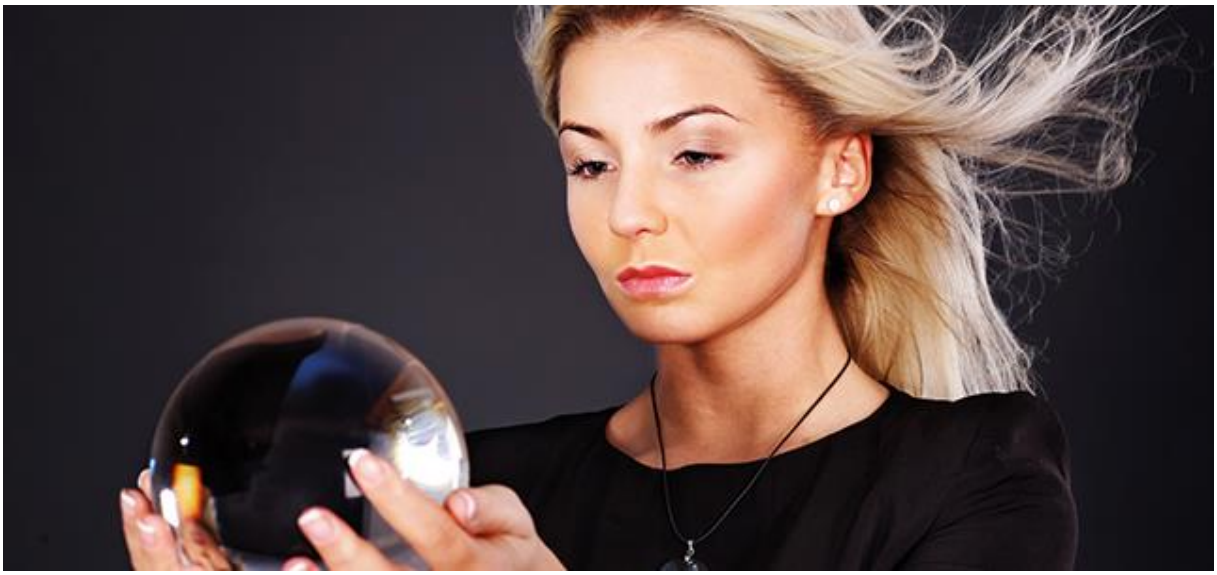
Zeit fürs Wesentliche und die Überwachung der AZ-Artikel verschafft Ihnen die Software von LogControl, weil sie Ihnen nicht nur sagt, wo Automatisierung Sinn macht, sondern diese auch für Sie übernimmt. Darüber hinaus hilft sie Ihnen lange Lieferzeiten aus Asien besser zu überbrücken.

„Durch den Einsatz von LogControl sind unsere Lagerprozesse jetzt viel transparenter und strukturierter. Das Suchen hat ein Ende und wir können bei gleichem Personaleinsatz deutlich mehr Auftragsvolumen bewältigen."

Bärbel Stührenberg, Geschäftsleitung Stührenberg Logistik GmbH & Co. KG

#8: Horoskop Sternzeichen Einkauf

Seien Sie nicht arbeitsscheu bei der Absatzplanung



Weigert sich Ihr Vertrieb wieder einmal, verbindliche Absatzschätzungen abzugeben? Dann liegt die Arbeit erst Recht bei Ihnen! **Horoskope und Bauchgefühl helfen in diesem Fall nicht**, sondern nur der Einsatz von Zeit und eine professionelle Planung, denn es gilt:

Lieber einmal gut geplant als sich den Rest der Zeit mit Nachbesserungen und Fehlern das Leben schwer zu machen!

- Wandeln Sie grobe Umsatzschätzungen in differenzierte Absatzpläne um.
- Planen Sie Ihre Sortimente in Gruppen mit Vererbung von Absatzverläufen auf die Einzelartikel.
- Definieren Sie sich eigene Referenzartikel für Sortimente, Saisonverläufe etc.

Mit einer guten Planung sind Sie auch ohne Ihren Vertrieb gut aufgestellt und haben jede Menge Zeit, Ihr Horoskop zu lesen. ☺

#9: Burnout bei den Disponenten

Zudem werden Kunden verjagt durch häufigen Nullbestand

Sind Disposition und Einkauf überlastet, verpassen sie den richtigen Bestellzeitpunkt, was schnell einen „Stock Out" verursacht. Auch wenn dieser vielleicht nur kurzfristig andauert, führt die Nicht-Verfügbarkeit zu Umsatzeinbrüchen und auch zur Abwanderung des Kunden und/oder Eilbestellungen. Das bedeutet: **Überflüssige Kosten entstehen, die ganz einfach zu vermeiden sind.**

Oftmals reagieren gebrandmarkte Einkäufer und Disponenten mit überzogenen Bestellmengen - aufgrund der vorherigen Kundenabwanderungen bleiben Sie jedoch auf dem Bestand sitzen.

Insgesamt erhöht dies den Stresslevel bei allen Beteiligten im Unternehmen: Die Disponenten und Einkäufer arbeiten mehr als es der Gesundheit gut tut; der Vertrieb will verkaufen und kann nicht, weil Ware fehlt und Kunden verschwinden; der Geschäftsführer ärgert sich über mangelnde Liquidität und sieht sein Unternehmen gefährdet… und schlussendlich trifft man sich nach dem Burnout in Achtsamkeitskursen der Volkshochschulen.

Zum Glück jedoch ist das vermeidbar!

„Dank der Bestands- und Losgrößenoptimierung mit der Software von LogControl konnten wir unsere durchschnittliche Lagerquote um rund 40% senken und hohe Beträge bei den Lagerkosten einsparen."

Wolfgang Schatz, Geschäftsführender Gesellschafter, FKB GmbH

#10: Immer wieder Feuerwehr

Keine vorausschauende Überwachung der Bestände

Vielleicht fanden Sie als Kind Feuerwehrmänner toll. Was Sie bestimmt nicht toll finden, ist es im Büro immer wieder Feuerwehrmann spielen zu müssen, weil Sie vor Chaos nur noch dann aktiv werden können, „wenn es mal wieder brennt". Machen Sie es darum so, wie mit dem Zahnarzt: Lieber regelmäßig zur Kontrolle, als zu warten, bis der (teure) Notfall eintritt.

Achten Sie darauf, dass Sie Ihre **Bestände proaktiv überwachen**. So vermeiden Sie beispielsweise bereits im Entstehen Nullbestände, die Sie sonst zu einer sofortigen Reaktion in Form von überteuerten Eilbestellungen gezwungen hätten.

Glauben Sie zudem besser nicht, ohne eine fehlende Bestandsplanung zukunftssicher aufgestellt zu sein. In meiner langjährigen Berufspraxis habe ich leider sehr viele getroffen, die das dachten. **Planung ist der Ersatz des Zufalls durch den „Irrtum"**. Besser ist es aus Irrtümern zu lernen als vieles dem Zufall zu überlassen. Gestehen Sie Ihrer Disposition Fehler zu, denn sie macht das Beste aus den vorhandenen Informationen und lernt ständig dazu.

Bedenken Sie bei Ihrer Planung auch, dass Eilbestellungen aus Asien oder anderen fernen Regionen kaum oder nur zu horrenden Konditionen möglich sind und dass ein Ersatz durchschnittlich 10 Mal so teuer ist.

Für all diese Schritte bringt Ihnen die LogControl-Software Unterstützung und Sie werden sich wundern, wie viel Automatisierung möglich ist.

#11: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit!

Sie verpassen die Trend-Änderungen beim Absatz (Lebenszyklus & Prognose)

Trends gibt es nicht nur in der Mode und in der Disposition sind sie sehr gut zu erkennen. Trends frühzeitig richtig zu erkennen und **den Lebenszyklus im Blick zu haben lohnt sich**:

- Verpassen Sie einen Absatzrückgang, verringern sich Liquidität und Ladenhüter sorgen für Verluste.
- Erkennen Sie Renner rechtzeitig, steigern Sie den Umsatz.
- Fehleinschätzungen bei Neuanläufern kosten immer: Erhöhte Kosten durch die lange Lagerzeit oder Umsatzeinbußen durch Nicht-Verfügbarkeit.
- Auslaufende Artikel werden zum Ersatzteil. Das Sortiment kann bereinigt und für Ersatzteile der Preis erhöht werden.

"In all den Jahren lief die Software von LogControl ohne Ausfälle und auch bei Umstellungen und Updates gab es keine Probleme."

Klaus Brucks, Logistikleiter Allgemeine Gold- & Silberscheideanstalt AG

#12: Gegessen wird zu Hause!

Mangelnde Überwachung der Lieferantentreue

Zu früh, zu spät, zu viel, zu wenig – eine rechtzeitige Belieferung mit den passenden Mengen ist **enorm wichtig für Sie**. Darum sollten Sie Liefertreue, Ihre Lieferanten, den Servicegrad und Ihre Sicherheitsbestände überwachen und ggfls. anpassen oder sich alternative Lieferanten zur Absicherung zulegen.

Wenn Sie wissen, wie hoch die **Schwankungsbreite in der Liefertreue** Ihrer Lieferanten ist, brauchen Sie weniger (dynamischen) Sicherheitsbestand und bei Preisverhandlungen haben Sie bessere Argumente!

Nach der Berechnung der Liefertreue geht die LogControl-Software für Sie noch einen Schritt weiter und berechnet Ihnen automatisch den passenden Sicherheitsbestand. So steigern Sie ganz einfach den Servicegrad und minimieren Nullbestandstage.

Nachwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben, meinen Ratgeber zu lesen.

Wenn er Ihnen gefallen hat, dürfen Sie ihn gerne an interessierte Freunde, Bekannte und Verwandte weiterleiten. Als kleines Dankeschön freue ich mich über eine positive Bewertung auf Facebook:

www.facebook.com/LogControlSoftware

Da es mir sehr am Herzen liegt, Sie vor unnützen Fehlern zu schützen, schreiben Sie mir jederzeit an mader.ewald@logcontrol.de!

Herzlichst Ihr

Ewald Mader
Geschäftsführer LogControl GmbH

LogControl®
Frei fürs Wesentliche

Ihr Gutschein: Quick-Check für Ihre Disposition

Sie haben in diesem Ratgeber erfahren, weshalb ein Warenwirtschaftsprogramm, ERP oder auch (Online-)Shop-System für eine professionelle Disposition nicht ausreicht. Die Bestands- und Dispositionsexperten von LogControl sind darum für Sie zur Stelle und überprüfen, welche Defizite in der Dispo Ihrer Warenwirtschaft Ihnen das Leben schwer machen und Geld kosten.

Ärgern Sie sich nicht, LogControl hilft Ihnen mit einem **1-Tages Workshop mit folgenden Inhalten:**

- Prüfung der Dispositionsverfahren und -parameter, wie z.B. Bestellungen, Losgrößen, Sicherheits- und Meldebestände
- Prüfung der Eignung für Ihr Geschäftsmodell
- Vorschläge für bessere Artikel-Cluster
- Vorschläge zur direkten Optimierung

So einfach lösen Sie diesen **Gutschein im Wert von 2.000 €** ein:

1. Füllen Sie das Formular aus und schicken es an LogControl
   E-Mail: info@logcontrol.de
   Tel: +49 7231 58048-0
   Fax: +49 7231 58048-20

2. Wir melden uns bei Ihnen, um einen Termin für den Workshop zu vereinbaren.

Anrede	Firma
Vorname	Straße / Postfach
Nachname	PLZ / Ort
Telefon	E-Mail

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass ein Anspruch auf Leistung bzw. Durchführung des Workshops durch die LogControl nicht besteht. Findet der Termin in einer Niederlassung von LogControl statt, werden entstehende Fahrt- und Übernachtungskosten, die für Ihre Anreise entstehen, nicht von der LogControl GmbH übernommen. Ebenso ist eine Barauszahlung des Sachwertes nicht möglich. Es gelten unsere AGB.

_____

Datum, Unterschrift

Impressum

LogControl GmbH

Blücherstraße 32

75177 Pforzheim

Deutschland

E: info@logcontrol.de

T: +49 7231 58048-0

F: +49 7231 58048-20

LogControl – einfach ausgezeichnet!

Vertretungsberechtigter:

Dipl.-Kaufmann Ewald Mader, Geschäftsführer

Handelsregister:

Amtsgericht Mannheim, HRB 80 2829

Umsatzsteueridentifikationsnummer:

DE 144192307

Inhaltlich Verantwortlicher gemäß §6 MDStV:

Dipl.-Kaufmann Ewald Mader, Geschäftsführer der LogControl GmbH

Hinweis zur Verwendung dieses Ratgebers

Sehr geehrte/r Leser/in, dieses Dokument ist ausschließlich für Ihren privaten Gebrauch bestimmt und unterliegt dem Copyright der LogControl GmbH. Die öffentliche Vorführung, Vervielfältigungen (auch Auszugsweise) bedürfen der schriftlichen Zustimmung durch die LogControl GmbH. Dieses Dokument, einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet, dass jede Verwertung außerhalb des Urheberrechtsgesetzes ohne die Zustimmung durch die LogControl GmbH unzulässig und strafbar ist. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.