

Führungskräfte selbst ausbilden

Die Ausbilder in den neuen Ausbildungsberufen Kauffrau/Kaufmann für Dialogmarketing und Servicefachkraft für Dialogmarketing haben sich zu einem ersten Ausbilder-Arbeitskreis im Berufskolleg an der Lindenstraße in Köln getroffen. Vor Ort machten sich die Ausbilder ein Bild über die Berufsschule und deren Vertreter. Leiter des Arbeitskreises ist Torsten Preiß, Prokurist der prodi@log telemarketing GmbH, sein Stellvertreter ist Wolfgang Möller, Prokurist der LogiCom GmbH & Co. KG.

„Kundenberatung, Hotline-Service oder Reklamationsannahme sind Aufgaben, die Mitarbeiter in Call-Centern übernehmen. Darauf bereitet eine Ausbildung vor, wobei der zweijährige Beruf der Servicefachkraft und der dreijährige Beruf der Kaufleute für Dialogmarketing zur Wahl stehen“, sagt IHK-Ausbildungsberater Dario Thomas: „Bislang hieß es in den Call-Centern überwiegend „Training on the Job“ und evtl. eine Weiterbildung



Thorsten Preiß, Cornelia Poss, Dr. Sybille Breillmann, Dario Thomas (v.l.)

zum Call-Center-Agenten, nun gibt es eine duale Berufsausbildung.“ Die neuen Ausbildungsberufe träfen auf einen enormen Bedarf, schließlich klage die Branche im Allgemeinen über einen Mangel an Führungs- und Nachwuchskräften. Wie dem begegnet werden könnte, machte Preiß am eigenen Unternehmen deutlich: „Ein ausgefeiltes und verzahntes Aus- und Weiterbildungskonzept sowie die enge Kooperation mit der IHK Bonn/Rhein-Sieg sind Erfolgsgaranten für unsere Outbound-Agentur mit Sitz in Godesberg. Durch die Spezialisierung auf den reinen Outboundbereich müssen und können wir uns nur durch die Qualifizierung unsere Mitarbeiter und Führungskräfte von den Mitbewerbern absetzen. Die langfristigen Geschäftsbeziehungen zu unseren Partnern, die zu den Marktführern der Mobilfunk- und der Verlagsbranche gehören, sind die Ergebnisse dauerhafter Weiterqualifizierung.“ Hierbei spielen auch die Zusammenarbeit mit der IHK eine große Rolle. Es sei beruhigend einen starken Partner an seiner Seite zu haben, der in allen Ausbildungsfragen in den neuen Berufen mit Rat und Tat zur Seite stehe. Im Anschluss an den Arbeitskreis übergab Preiß im Namen der prodi@log einen Telefonkoffer an die Vertreter der Berufsschule. Der Telefonkoffer, der in vielen Unternehmen zu Schulungszwecken eingesetzt wird, soll den Berufsschülern helfen, sich mit praxisnahen Alltagssituationen auseinander zu setzen, so Torsten Preiß. Nur wenn die Auszubildenden die Möglichkeit erhielten, eine direkte und unverfälschte Spiegelung ihrer eigenen Arbeitsergebnisse zu bekommen, werde ein Lerneffekt nachhaltig erzeugt.

zum Call-Center-Agenten, nun gibt es eine duale Berufsausbildung.“ Die neuen Ausbildungsberufe träfen auf einen enormen Bedarf, schließlich klage die Branche im Allgemeinen über einen Mangel an Führungs- und Nachwuchskräften. Wie dem begegnet werden könnte, machte Preiß am eigenen Unternehmen deutlich: „Ein ausgefeiltes und verzahntes Aus- und Weiterbildungskonzept sowie die enge Kooperation mit der IHK Bonn/Rhein-Sieg sind Erfolgsgaranten für unsere Outbound-Agentur mit Sitz in Godesberg. Durch die Spezialisierung auf den reinen Outboundbereich müssen und können wir uns nur durch die Qualifizierung unsere Mitarbeiter und Führungskräfte von den Mitbewerbern absetzen. Die langfristigen Geschäftsbeziehungen zu unseren Partnern, die zu den Marktführern der Mobilfunk- und der Verlagsbranche gehören, sind die Ergebnisse dauerhafter Weiterqualifizierung.“ Hierbei spielen auch die Zusammenarbeit mit der IHK eine große Rolle. Es sei beruhigend einen starken Partner an seiner Seite zu haben, der in allen Ausbildungsfragen in den neuen Berufen mit Rat und Tat zur Seite stehe. Im Anschluss an den Arbeitskreis übergab Preiß im Namen der prodi@log einen Telefonkoffer an die Vertreter der Berufsschule. Der Telefonkoffer, der in vielen Unternehmen zu Schulungszwecken eingesetzt wird, soll den Berufsschülern helfen, sich mit praxisnahen Alltagssituationen auseinander zu setzen, so Torsten Preiß. Nur wenn die Auszubildenden die Möglichkeit erhielten, eine direkte und unverfälschte Spiegelung ihrer eigenen Arbeitsergebnisse zu bekommen, werde ein Lerneffekt nachhaltig erzeugt.

Recht und Steuern

Steuern

Umsatzsteuer bei Pkw-Entnahme umgehen!

Beim Verkauf des Firmen-Pkw fällt grundsätzlich Umsatzsteuer an, auch wenn dieser ohne Vorsteuerabzug gekauft wurde. Die Entnahme des Pkw löst jedoch keine Umsatzsteuerpflicht aus, wenn dieser ohne Vorsteuerabzug erworben wurde. Der Bundesfinanzhof als auch der Europäische Gerichtshof haben daher keine Bedenken, wenn der Pkw, der ohne Vorsteuerabzug angeschafft wurde, zunächst aus dem Unternehmen umsatzsteuerfrei

entnommen wird und dann privat verkauft wird (EuGH Az.: C-415/98; BFH Az.: v R 61/96). Nähere Infos: Christoph Iser, Steuerberater, Internet: www.Steuerempfehlung.de, E-Mail: Stb.Iser@Steuerempfehlung.de.

Wiederholte Bildung der Ansparrücklage

Anders als bislang von der Finanzverwaltung gefordert, ist es bei Bildung der Ansparrücklage nicht erforderlich, den voraussichtlichen Investitionszeitpunkt in der Buchführung oder anderen Aufzeichnungen auszuweisen, so ein jetzt veröffentlichtes Urteil vom 6. September 2006. Wer jedoch für ein Wirtschaftsgut eine Rücklage bildet ohne innerhalb des Zwei-Jahreszeitraums die

- Anzeige -
**Kreutz
BHV
Porst**