

## Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,  
Emails, Internet, UMTS und weitere moderne Kommunikationsmöglichkeiten machen uns das private aber besonders das berufliche Leben leichter und angenehmer – stimmt, und auch wieder nicht. Wir haben im Laufe der letzten Jahre feststellen müssen, dass genau diese moderne Kommunikation uns schleichend vom persönlichen Kontakt zu unseren Kunden entfernt. Und gerade dieser – der persönliche Draht – ist unser „Salz in der Suppe“. Er macht unseren Beruf so überaus interessant und abwechslungsreich, er zeichnet uns aus und mit ihm versuchen wir auch, uns abzuheben.

Doch die Zeiten haben sich geändert:

- Immer häufiger haben wir zu Expatriots, die nach China, Brasilien oder in die USA umziehen, nicht ein einziges Mal mehr einen persönlichen Kontakt – von Angesicht zu Angesicht sozusagen. Sie jetteten zwischen ihrem neuen und bisherigen Arbeitsplatz hin und her und finden einfach keine Zeit.
- Oder die Troubleshooter, die von Hongkong nach Sydney umziehen, und wir organisieren ihren Umzug.
- Doch wir müssen gar nicht so weit gehen: Immer mehr Menschen greifen nicht mehr zu den altbewährten „Gelben Seiten“, sondern nutzen das World-Wide-Web, für die Auswahl ihres Umzugspartners.
- Und dann sind da noch die Mitarbeiter, deren Büro wir von A nach B umziehen, mal eben über Nacht oder am Wochenende. Freitags noch am Stadtrand im etwas angestaubten Bürogebäude und am Montag wird der Job bereits im hochmodernen Officetower begonnen, alles bereits wieder an Ort und Stelle; die Akten im Schrank, der Rechner angeschlossen auf dem Tisch, die Bilder an der Wand. Wir haben lediglich Kontakt zu den sogenannten Umzugsbeauftragten, alle anderen Mitarbeiter, die wir umziehen, kennen nicht das Unternehmen, dass den Umzug erledigt hat.

Genau hier möchten wir ansetzen und wieder den persönlichen Kontakt zu Ihnen suchen, mit dieser Zeitung. Wir werden regelmäßig informieren über aktuelle Ereignisse, die generell das Thema Umzug betreffen und Ihnen hilfreich sein können. Wir schneiden Themen an, die aufklären, z.B. aus dem Bereich Recht oder Versicherung. Aber wir wollen in erster Linie informieren über unsere Mitarbeiter, mit denen Sie telefonieren, manchmal täglich, kurz vorm Umzug. Über uns, über unsere tägliche Arbeit und was wir unternehmen, um ständig besser zu werden - für Sie oder die Mitarbeiter, deren Umzug Sie betreuen, oder die Freunde, Familie und Bekannte, denen Sie Henk International empfehlen oder bereits empfohlen haben.

  
Manuela Henk

Düsseldorf, im März 2006

# Das online-Magazin

Ausgabe 01

## Inhalt

Henk gründet arlogis Seite 02

Die Nummer 1 bei Henkel Seite 04

Wir waren dabei! Seniorenmesse NRW Seite 05

Kooperation im Dienste des Kunden Seite 06

Unser Freund, der Baum! Seite 07

Verschärfte Einreisebestimmungen in die USA Seite 08

Who is who? - Vorstellung unserer Mitarbeiter Seite 09

Papier ist geduldig - immer noch!

# Henk gründet arlogis

---

Henk International gründet zusammen mit Gebr. Roggendorf das Archivierungsunternehmen arlogis GmbH.

---



**arlogis**

**P**apier ist geduldig und hat noch längst nicht ausgedient. *„Auch wenn moderne Dokument-Management-Systeme (DMS) das papierlose Büro versprechen, in den deutschen Büros gibt es immer mehr Papier, ob wir wollen oder nicht“*, so Manuela Henk, Gesellschafterin und Geschäftsführerin

der arlogis GmbH. Fakt ist, dass in den letzten Jahren der Papierbedarf in den Unternehmen stetig gestiegen ist und weiter steigt. Laut NUA (irischer Informationsdienst) wird sich der globale Papierbedarf verdoppeln (1996 bis 2006).

Trotz Internet, Email und Scanner werden in nahezu allen Unternehmen auf unabsehbare Zeit Dokumente in Papierform vorliegen. Zum

Nachschlagen und Archivieren – frei von möglichen elektronischen „Unfällen“. Diese Tatsache, sowie veränderte gesetzliche Aufbewahrungsfristen, stetig steigende Miet- und Baukosten haben sich Henk International und ein Kölner Unternehmen zu eigen gemacht. Sie haben gemeinsam das Unternehmen für Aktenarchivierung *arlogis GmbH* mit Sitz in Dormagen gegründet.

Bereits seit einigen Jahren ist die Aufbewahrung und Bereitstellung von Akten bei beiden Unternehmen ein schnell wachsendes Geschäftsfeld. *„Aufgrund der immer stärker werdenden Nachfrage durch Behörden und Wirtschaftsunternehmen sahen wir in diesem Geschäftsfeld eine neue Chance“*, so Ludwig Henk, Geschäftsführer von Henk International.

Mit der *arlogis GmbH* in Dormagen kann Henk International nun optimal auf die Bedürfnisse der Archivkunden eingehen. „*Unsere Erfahrungen haben wir bei der Neukonzeptionierung mit einfließen lassen*“, so Ludwig Henk. *arlogis* kann seinen Kunden durch einen einzigartigen Archivmix Möglichkeiten bieten, die kein anderer Dienstleister im Angebot hat.



### Hochregal-Archiv

Das Archivunternehmen verfügt über ein Hochregalarchiv für Kartons, das eine kostengünstige Lösung für Unternehmen mit Platzproblemen bietet. Akten werden in spezielle Archivkartons verpackt und in dem Hochregal gelagert.

### Container-Archiv

Unterliegen die archivierten Unterlagen jedoch einem offiziellen oder selbst definierten Sicherheitsstandard, dann ist die Aufbewahrung in sog. Archivcontainern sinnvoll. Jeder Archivcontainer ist verschließbar, individuell mit Licht ausgestattet und mit einem Zugangscode versehen. Auch eine Anonymität ist hierdurch gewährleistet.

### Klima-Archiv

Archivgut, das besonders konstante klimatische Bedingungen wie Temperatur und Luftfeuchtigkeit beansprucht, wird im *arlogis* Klimaarchiv untergebracht. In diesem separaten Raum werden z.B. Filmrollen und antike, empfindliche Dokumente aufbewahrt.



Alle Archivformen werden bei *arlogis* durch eine spezielle Software unterstützt. Jedes Archivgut wird per Barcode-System erfasst, verschlüsselt und gespeichert. Eine systematische Verschlagwortung und hochwertige Datenbanken machen die Auffindbarkeit von

Akten so einfach wie ein Griff in den Aktenschrank. Nur dass es sich bei *arlogis* um mittlerweile ca. 18.000 m Akten handelt. Der Zugriff je Akte dauert max. 3 Minuten. „*Einer der Vorteile der externen Archivierung ist, dass kein hochbezahlter Angestellter für zwei Stunden im Blaumann im staubigen Aktenkeller verschwinden muss, um eine Akte zu suchen*“, so Manuela Henk.

Unternehmen, die oft auf Akten zugreifen müssen, nutzen die Online-Recherche. Jede Akte kann so über Internet gesucht, eine Aktenanforderung generiert und die Anlieferung vereinbart werden. In besonders dringlichen Fällen werden einzelne Dokumente aus den Akten gescannt und als PDF-Datei zur Verfügung gestellt – online versteht sich. Alles natürlich durch Zugriffsberechtigung gesichert.

„*Mit einer guten Software steht und fällt unser Unternehmen arlogis. Sicherheit, Zuverlässigkeit und ein extrem hoher Grad an Servicebereitschaft stehen bei uns ganz oben auf der Fahne*“, sagt Manuela Henk. (mh)



## Qualitätsurteil: Sehr gut!

# Die Nummer 1 bei Henkel

Henk International ist bereits seit vielen Jahren als Dienstleister für Mitarbeiterumzüge des in Düsseldorf ansässigen Konzerns Henkel tätig und erreichte abermals den Status „bester Dienstleister für Umzüge“.

Die Henkel KGaA ist bekannt durch die Produktion von hochwertigen Waschmitteln, Kosmetikprodukten und Klebstoffen.

Anders als bei vielen anderen Rahmenverträgen für Mitarbeiterumzüge führt Henkel die Befragung und Auswertung der Leistungsbewertungen in Eigenregie durch. Einen Vorteil sieht das Unternehmen darin, die Informationen aus erster Hand zu erhalten und so eine schnellere und direktere Kontrolle der Dienstleister zu haben. Darüber hinaus ist natürlich die hohe Rücklaufquote von nahezu 80% (2005 liegt sie bei exakt 76,47%) für die zuständigen Personalabteilungen eine aussagekräftige Größe.

### Neues System

Henkel wertet halbjährlich - und das bereits seit über 5 Jahren - die Leistungsbewertungen

für Umzüge aus. Das Bewertungssystem wurde jedoch zu Beginn 2005 geändert. Neu ist das Punktesystem, bei dem nun maximal 100 Punkte (=100%) erreicht werden können. Die Bewertungspunkte sind jeweils unterschiedlich gewichtet. Anhand der kumulierten Gesamtpunktzahl wird dann ein Ranking aufgestellt. **Mit einer Gesamtbewertung von 95% belegt Henk International den ersten Platz von insgesamt vier Umzugs-Dienstleistern.** Eine stolze und beachtliche Leistung, findet die Geschäftsleitung und dankt allen beteiligten Mitarbeitern im kaufmännischen genauso wie im gewerblichen Bereich. Doch ebenso wie das eigene Personal sind an dieser positiven Bewertung auch die Agenten von Henk International beteiligt. Gute - das heisst für uns zuverlässige, leistungsstarke und loyale - Agenten sind eben genau so wichtig wie hervorragendes eigenes Personal.



### Bewertung der internen Leistung

Ebenfalls erstmalig wurde im Bewertungszeitraum auch die Leistung der Abteilung abgefragt, die bei Henkel für Mitarbeiterumzüge zuständig ist. Bewertet werden die fachliche Kompetenz, Zuverlässigkeit sowie Freundlichkeit gegenüber dem umziehenden Mitarbeiter. Sehr ungewöhnlich, doch eine sehr offene und mutige Entscheidung findet das Henk-Team und freut sich darauf, weiterhin für Henkel weltweit tätig sein zu dürfen.

Das Unternehmen beschäftigt weltweit annähernd 52.000 Mitarbeiter, davon arbeiten rund 20% in Deutschland.

(mh)

## Senioren-Messe NRW „Fit im Alter“

# Wir waren dabei!

Die Senioren-Messe NRW ist so vielseitig, wie das Leben im Alter sein kann. Ein bunter Mix aus Unterhaltung und Aktion, Projekten, Konsum und Engagement.



**Z**um ersten Mal nahmen wir dieses Jahr an der Vitactiv teil, der Seniorenmesse in den Essener Grugahallen.

Manuela Henk, Fátima Carrasco und Ulf Graef waren maßgeblich an der Planung und der Umsetzung unseres Messestandes beteiligt. Dieser bestand aus mehreren, zu einer kleinen Mauer zusammengestellten Umzugskartons, Euromovers-Logo sowie Kleiderkisten und Broschüren über unsere Seniorenzüge.

Letztere enthielten gleichzeitig einen Gutschein über zehn Umzugskarton. Besonders gut angekommen ist unser frisch gepresster Saft aus frischen Möhren und Äpfeln - ganz nach dem Motto der Messe „Fit im Alter“.

An beiden Veranstaltungstagen konnten wir uns über reges Interesse an unseren speziell konzipierten Seniorenzügen freuen. Es wurde beraten, gefachsimpelt, diskutiert oder einfach nur in der netten Atmosphäre, bei

einem Becher Apfel-Möhren-Saft über Gott und die Welt geplauscht.

Im April 2006 werden wir in Zusammenarbeit mit der Düsseldorfer Friedrich-Spee-Akademie unser spezielles Umzugsangebot für Senioren in mehreren Vorträgen an der Akademie auch vor Ort präsentieren. Dieser ist nur einer von vielen Kontakten, die auf der Vitactiv geknüpft wurden.

Insgesamt gesehen war es eine für die Besucher, aber auch für uns sehr nette Veranstaltung in einer angenehmen Atmosphäre, in der es uns gelungen ist, Senioren die vermeidbare Angst vor einem Umzug zu nehmen. Auch die gestiegene Anfrage nach der Messe untermauert diese These. Henk International wird deswegen auch nächstes Jahr wieder teilnehmen und mit Rat und Tat zur Verfügung stehen.

(ss)

# Kooperation im Dienste des Kunden

## Henk International seit 2005 Raumfabrikant



**W**arum sollten sich Handwerksbetriebe mit unterschiedlichen Gewerken zu einer Kooperation zusammenschließen? Diese Frage stellten sich auch die Gründungsmitglieder der *Raum-*

*fabrik*, als sie Ende der 90er Jahre darüber diskutierten, wie die Zukunft des Handwerks aussehen werde. Allen Beteiligten war klar: Das Handwerk wird sich wandeln, und die großen Herausforderungen werden am besten gemeinsam zu bewältigen sein.

Die Raumfabrikanten verbindet ein gemeinsames Ziel: die komplette, koordinierte Dienstleistung aus einer Hand mit garantierten Terminen und Preisen.

Ob Sie ein wunderschönes altes Haus kaufen und sanieren, aus zwei kleinen Zimmern ein großes machen, das Dachgeschoss ausbauen, das Bad erneuern, neue Geschäftsräume einrichten... die Raumfabrik verwirklicht individuelle Träume und Wünsche durch die Verlässlichkeit und Kreativität kompetenter Fach-

leute aus sämtlichen Bereichen des Handwerks.

---

12 Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern und 12 Auszubildenden aus fast allen Handwerksberufen stehen für Wissen, Leistung und Service.

---

Was aber bewegte Henk International im Jahre 2005 „Raumfabrikant“ zu werden?

*„Heute fordern Kunden aus dem Dienstleistungs- und Produktionsbereich zunehmend integrierte Lösungen an Stelle der Lieferung einzelner Sach- oder Dienstleistungen. Ebenso sind wir der Meinung, dass Kooperationsmodelle in Form eines Netzwerkes unmittelbar auch die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens verbessern. Als Umzugsunternehmen kommen wir dann ins Spiel, wenn die meisten anderen Handwerksleistungen erledigt sind, doch haben wir oft viel früher den*

*ersten Kontakt zum Kunden. Mit der Raumfabrik können wir bereits zu einem frühen Zeitpunkt ein Rundum-Sorglos-Paket anbieten, was unsere Mitwettbewerber nicht können“, so Ludwig Henk, Geschäftsführer der Henk International. „Und der Erfolg spricht für sich: Derzeit laufen mehrere Verhandlungen mit Unternehmen, die genau dieses Paket wünschen. Bodenleger, Maler- und Anstreicher etc. sind am Gesamtkonzept beteiligt, und Henk International als Umzugsunternehmen ist vor, während und nach der Renovierung einer Immobilie tätig, da diese während des laufenden Betriebes stattfindet.“*

Vorteile durch diese Kooperation sieht Ludwig Henk darin, dass die Raumfabrikanten untereinander auf ein viel größeres Kundenpotential zugreifen können und nicht zuletzt auch der Bekanntheitsgrad wächst.

Möchten Sie mehr über die guten Ideen der Raumfabrik wissen? [www.raumfabrik.de](http://www.raumfabrik.de)

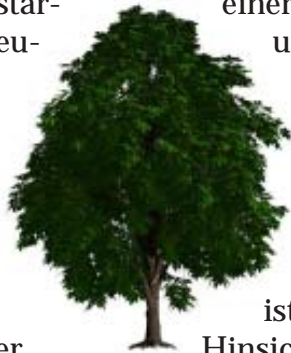
**Raumfabrik**<sup>®</sup>  
[HANDWERK MIT IDEEN]

## Umweltschutz als Unternehmensphilosophie

# Unser Freund, der Baum!

Viele Unternehmen sprechen immer vom Umweltschutz und der Unternehmensverantwortung gegenüber der immer stärker werdenden Ausnutzung der erneuerbaren und nicht erneuerbaren Ressourcen. Wir hingegen tun etwas dafür.

Der Umweltschutz gehört seit langem zur Unternehmensphilosophie von Henk International EUROMOVERS. Wir engagieren uns aktiv im Bereich der Aufforstung und somit für den Erhalt des für uns Menschen so wichtigen Baumbestandes. Wir beteiligen uns finanziell an einem Aufforstungsprojekt im brasilianischen Regenwald. Dort wird von Bauern Grund gekauft und als Naturschutzgebiet verwaltet.



Aber auch lokale Hilfe wird geleistet. So trifft sich die ganze Belegschaft einmal im Jahr in einer Baumschule im Düsseldorfer Süden und pflanzt dort Bäume, die schlichtweg den heimischen Baumbestand unterstützen. Unter tatkräftiger Mithilfe des hiesigen Försters ist diese Aktion nicht nur schweißtreibend, der nötige Spaß an der Sache geht auch nicht verloren. Deswegen ist dieses Veranstaltung in zweierlei Hinsicht interessant. Auf der einen Seite können wir der so sehr belasteten Natur etwas zurückgeben, und auf der anderen Seite stärkt sie den innerbetrieblichen Zusammenhalt. Zusätzlich wird das Bewusstsein der Mitarbeiter wieder etwas angeregt, auch selber - durchaus auch im privaten Bereich - besser auf unsere Umwelt zu achten.

(ss)



# Verschärfte Einreisebestimmungen in die USA

## Ihren Pass bitte!



Bereits jetzt gelten die verschärften Einreisebestimmungen in die USA. Neben den im Reisepass enthaltenen Informationen verlangen die Behörden detaillierte Angaben über die (Hotel-)Adresse, die Mietwagenstation und den Zielhafen in den USA. Und zwar nicht erst bei Ankunft, sondern schon VOR dem Abflug. Ab 26. Oktober 2006 tritt dann die letzte Stufe der Verschärfung in Kraft, bis dahin tut es noch der bordeauxrote, maschinenlesbare deutsche Reisepass. Ab dann ist der so genannte ePass erforderlich. Er enthält neben biographischen Infos einen Chip und ein Digitalphoto. Das klingt noch nicht nach Problem, außer dass sich jeder USA-Reisende einen neuen Pass zulegen muss.

Das wahre Problem für Business Reisende lauert hinter der erforderlichen Administration. Die Airlines gehen davon aus, dass die neue Regelung einen Zeitaufwand von zusätzlich 2,6 Industrieminuten je Passagier bedeutet. Für eine normale Maschine heißt das mal eben durchschnittlich sieben Stunden, bis die Maschine abheben kann. Mit Hochdruck wird an der Entwicklung eines elektronischen Standards gearbeitet, um die erforderlichen Daten bei der jeweiligen Buchung schon automatisch zu erfassen, im Callcenter, bei der Internetbuchung oder im Reisebüro.

Es wird davon ausgegangen, dass im zweiten Quartal 2006 ein System vorhanden sein wird, dass die Daten in den Reservierungsablauf mit integriert. Doch bis es soweit ist, werden die Daten auf einem Formblatt erfasst. Dieses liegt in Reisebüros oder am Ticketschalter bereit und steht im Internet zur Verfügung: bei der Lufthansa sogar online. Das Formular ist ebenfalls erhältlich unter: [www.barig.com](http://www.barig.com) (mh)

### Benötigte Informationen von allen Passagieren auf Flügen in die USA Required information for all passengers entering the United States

Department of Homeland Security  
Federal Register/Vol. 70; No. 66; April 7, 2005; Rules and Regulations

Sehr geehrter Fluggast,  
das „Department of Homeland Security“ hat ein Gesetz erlassen, das alle Fluggesellschaften verpflichtet, persönliche Daten ihrer Gäste auf Flügen in die USA zu registrieren und an die US-Behörden zu übermitteln. Um dieser Anforderung nachzukommen, bitten wir Sie, dieses Formular **vollständig auszufüllen** und dem Bordpersonal **vor Abflug** zurückzugeben. Bitte beachten Sie, dass diese Daten zwingend notwendig sind, um eine Einreisebewilligung der US-Behörden zu erhalten. Ihre Angaben werden vertraulich behandelt und nicht für kommerzielle Zwecke verwendet.  
Vielen Dank für Ihr Verständnis.

Dear Passenger:  
The Department of Homeland Security has enacted a law that requires all airlines to record and transmit personal information of its passengers on flights entering the United States. In order to meet this requirement, we request that you **completely fill out the form below and submit it to the ground personnel before departure**. Please note that this information is absolutely mandatory in order to be granted entry by the U.S. authorities. Your information will be kept confidential and not used for commercial purposes.  
Thank you for your understanding.

Bitte in Druckbuchstaben vollständig ausfüllen/Please complete the form using capital letters!

Name/Last name	
Vorname/Name	
Land des Hauptwohnsitzes/Country of residence	Flugnummer/Flight number
Adresse USA/Address USA*	
Hausnummer/Number	Straße/Street
Stadt/City	
Provinz/State	Postleitzahl/Zip Code

\* US-Bürger, Inhaber einer dauerhaften Aufenthaltsgenehmigung für die USA und Passagiere, die über die USA direkt in ein Drittland weiterreisen, sind von der Adressangabe ausgenommen.  
U.S. citizens, U.S. lawful permanent residents and passengers stopping in U.S. airports to fly into other countries are exempt from address capture.

### ePass

Als erstes EU-Land hat Deutschland den EU-Reisepass mit biometrischen Merkmalen zum 1. November 2006 eingeführt. In dem Pass ist ein Chip enthalten, der zunächst einmal nur ein digitales Photo enthält. Ab März 2007 werden zusätzlich zwei Fingerabdrücke gespeichert sein.

## Who is who? Mitarbeiter bei Henk International

# Buenos días und guten Tag!



Ist das nicht die Dame mit der richtig tollen Stimme? - Ja, das ist sie, Fátima Carrasco. Sie ist gebürtige Spanierin und seit November 1999 im Team von Henk International. Sie kümmert sich um die Betreuung der Umzugskunden von und nach Südamerika und assistiert der Geschäftsleitung. In dieser Position ist sie insbesondere zuständig für die Unternehmens-Präsentationen und die Ausarbeitung von Ausschreibungen.

Frau Carrasco sorgt ebenso dafür, dass das Corporate Identity von Henk International auch wirklich eingehalten wird. Und wehe, einer verwendet in einem Anschreiben nicht die richtige Schrift oder versucht, eine „Präsentation“ mal eben selbst umzustricken. Bei Ausschreibungen für Rahmenverträge oder Projektumzüge erhält sie das nüchterne Zah-

lenwerk und die Hardfacts und macht daraus ein professionelles und ansprechendes „Kunstwerk“, das ständig verändert und verbessert wird.

Logisch, dass gerade sie zusätzlich die Kunden von Henk International in und aus Südamerika betreut. Sie spricht Spanisch als Muttersprache und Deutsch ebenso gut, da sie seit dem ersten Lebensjahr mit ihren Eltern und ihrer älteren Schwester in Deutschland lebt.

### Was magst Du besonders an Deinem Job?

*Als ich die Branche der Möbelspeditionen kennen lernte, beinhalteten die meisten Präsentationen einen LKW! Auch wenn ich über den so genannten Tellerrand hinaus geschaut und auf den Wettbewerb geblickt habe: Wohin ich auch gesehen habe, überall war - und das ist teilweise heute noch so - ein LKW. Damals wurde mir bereits klar: Hier muss sich etwas ändern. Die Dienstleistung Umzug ist weiß Gott besser zu visualisieren als mit einem langweiligen LKW, diese Einstellung ist - und jetzt mögen bitte alle „alten Möbler“ weghören - etwas altbacken. Ich mag es, nüchterne Fakten so zu verpacken, dass Sie ins Auge fallen und vor allem auch in den Köpfen bleiben.*

*Bei der Kundenakquisition am Telefon ist es die Herausforderung, die mich reizt, meine*

*Ansprechpartner am anderen Ende der Leitung davon zu überzeugen, Henk International als Dienstleistungsunternehmen der Möbelspeditionsbranche kennenlernen zu wollen.*

*Als Kundenbetreuerin für Südamerika mag ich den Umgang mit den Menschen und meine - wie sagt man so schön - Muttersprache zu hören und zu sprechen. Als Mitarbeiterin eines Unternehmens, das international präsent ist, muss man meines Erachtens auch global denken und vor allem offen sein für andere Kulturen und entsprechende Arbeitsweisen. Wenn Mitarbeiter großer Unternehmen ins Ausland geschickt werden, darf man auch den emotionalen Aspekt niemals unterschätzen. Meist beginnt für diese Menschen ein neuer Lebensabschnitt, und wir sind oft die ersten Menschen, die ihnen geschäftlich im Ausland begegnen. Ganz zu schweigen davon, dass diese Menschen, unsere Kunden, uns ihr persönliches Hab und Gut – das was Ihr Leben bisher ausgemacht hat – anvertrauen.*

### **Was hast Du vor Deiner Zeit bei Henk beruflich gemacht?**

*Okay, was habe ich vorher gemacht? Meine Ausbildung zur Bürokauffrau habe ich in der Verwaltung des großen französischen Gastronomie- und Hoteleriekonzerns Accor absolviert. Ich war damals die erste deutsche*

*Auszubildende und habe, das kann ich heute sagen, eine verdammt gute Ausbildung bekommen. Ich konnte wirklich in alle Abteilungen eines Konzerns – vom Sekretariat über EDV-, Personal-, Marketing-, Verkaufs-, Einkaufsabteilung bis hin zur Buchhaltung reinschnuppern. Damals wurde mir schon klar, dass ich meine Zukunft in Richtung Verkauf, Marketing ausrichten möchte. Ich wurde übernommen, doch leider saß ich dann in der Buchhaltung fest. Ich wechselte dann als Verkaufsassistentin zur EUREST, einem Unternehmen der Compass-Group und Mitbewerber der Accor-Gruppe. Ich war beruflich viel national aber auch international unterwegs. Später auch für die SODEXHO-Gruppe. Ein paar Jahre später - der Begriff „Facility Management“ steckte in Deutschland noch in den Kinderschuhen - bekam ich ein Angebot von dem niederländischen Unternehmen VebeGo. Ich übernahm die Abteilung Verkauf im Innendienst und war gemeinsam mit dem für Deutschland zuständigen Geschäftsführer, Paul Blijham, verantwortlich für den Aufbau der in Deutschland neu gegründeten Prisma Facility Management GmbH.*

*Irgendwann einmal hörte ich, neben ganz vielen Bemerkungen zu meiner „netten Telefonstimme“, den Spruch „Ihre Stimme öffnet am Telefon Türen.“. Und so ging dann im*

*Jahre 1999 auch die Tür zu Henk International auf...*

### **Was machst Du in Deiner Freizeit?**

*Welche Freizeit? Ich arbeite bei Henk International! \*grins\**

*Mein Sohn, er ist jetzt vier Jahre alt, füllt meine Freizeit ganz gut aus. Hinzu kommt noch, dass ich in dem sehr schönen Düsseldorfer Stadtteil Himmelgeist wohne, und da ist eigentlich immer irgendein Event. Weiter spiele ich auch ganz gerne Squash, wobei ich ergänzend und zu meiner Schande sagen muss, dass mein Schläger bereits Staub angesetzt hat.*

### **Hast Du ein persönliches Vorbild?**

*Ja!*

*(Ich bin im Verkauf tätig, und geschlossene Fragen können nur mit ja oder nein beantwortet werden.) \*Smile\**

### **Welches war ein sehr schönes oder lustiges Erlebnis bei Henk?**

*Die Scherze und das gemeinsame Lachen mit meinen Kollegen sowie das Zusammengehörigkeitsgefühl untereinander sind immer wiederkehrende schöne Erlebnisse, die das Arbeiten bei Henk International ausmachen. Die Hochzeit unserer Geschäftsleitung war unumstritten sowohl privat als auch geschäft-*

*lich einer der unvergesslichsten Momente bei Henk International. Alle, die damals am 08.08.2003 dabei waren, werden mir beipflichten.*

### **Welche Einstellungen hast Du zum Leben und welche Wünsche hast Du für Deine Zukunft?**

*„Am Anfang eines jeden Weges steht der Wunsch des Erreichten.“ Meine Einstellung, gerade im Arbeitsalltag, ist die Beharrlichkeit. Wenn man etwas erreichen möchte, egal wie groß oder klein dieses Ziel auch ist, muss man beharrlich sein im Denken und Handeln.*

*...und dann ist da noch: glücklich sein!  
Irgendwann einmal habe ich eine Definition von Lebensglück gehört. Sie lautete: Es gibt drei Fragen. Wenn man alle drei Fragen mit ja beantworten kann, dann ist man glücklich.  
Erstens: Liebt man das, was man macht?  
Zweitens: Liebt man das, wo man ist?  
Und drittens: Liebt man die Menschen, die einen umgeben? Die Fragen stelle ich mir öfter und bereits bei einem „vielleicht“ ändere ich den Kurs.*

(mh) 

### **Impressum**

Henk International  
Nürnberger Strasse 23  
40599 Düsseldorf

Tel.: (02 11) 9 98 07-0  
Fax: (02 11) 9 98 07-15  
info@henk-international.de  
www.henk-international.de

Geschäftsführer:  
Manuela Henk  
Ludwig Henk



Layout: SCRIPTandDesign Düsseldorf