

## Vereinsziele

Ziel des Dokuments: Dieses Dokument definiert die allgemeinen und speziellen Vereinsziele und Grundsätze.

### Allgemeine Grundsätze

Der Verein soll kleinstrukturierten Unternehmen und Unternehmern im Handel mit Computer und Bürosystemen dabei unterstützen deren Stärken durch geschlossenem Auftreten zu potenzieren und deren Schwächen durch die Schaffung von Synergien zwischen den beteiligten Unternehmungen abzubauen.

Die Unternehmungen sollen weiter eigenständige Unternehmungen bleiben. Zwischen den Unternehmungen soll ein fruchtbringendes, partnerschaftliches Verhältnis gefördert werden. Gegenseitige Empfehlungen fördern den Umsatz der Vereinsmitglieder untereinander. Unternehmungen können wahlfrei an den Leistungen des Vereines teilhaben. Der Verein sieht sich hier als koordinierende aber auch als regelnde Institution. Eine Dominanz eines oder von der Anzahl geringer Unternehmungen über den Rest der Unternehmungen darf nicht entstehen.

Regelmäßige Treffen - 12 Mitgliedertreffen und 12 Besuchertreffen im Jahr - um Erfahrungen auszutauschen und ein kontinuierliches Wachstum zu fördern. Die Anwesenheit von 2/3 bei den Treffen wird vorausgesetzt und als vertrauensbildende Maßnahme angesehen.

### Allgemeine Vereinsziele:

Der Verein unterstützt Unternehmen im Handel mit Computer und Bürosysteme durch gemeinsamen Auftritt nach außen CI, Folder, Gemeinschaftsaktionen und Internetplattform mit Verlinkung auf die eigene Homepage. Durch eine enge Zusammenarbeit können Schwächen ausgeglichen und Synergien erzielt werden. Ein Technikerpool verstärkt die eigene Servicemannschaft und kann Qualifikationsdefizite ausgleichen. Die Mitglieder können an gemeinsamen Aktionen teilnehmen. Jedes Unternehmen soll weiter eigenständig agieren, eine Dominanz eines Unternehmens oder einer Gruppe im Verein ist nicht erwünscht.

### Detaillierte Ziele um die allgemeinen Vereinsziele zur erreichen

Die unten angeführten Punkte sind Organisationen oder Methoden, die vom Verein zu implementieren sind, um die Vereinsziele zu erreichen.

### Methoden um Stärken hervorzuheben:

- gemeinsamer Auftritt
- Bündelung von Servicedienstleistungen
- Bündelung von Integrationsdienstleistungen
- Qualitätskennzeichnung
- Qualitätsüberwachung
- Konsumentenschnittstelle (Beschwerdestelle)
- Organisierter Wissensaustausch
- Interne Qualifizierung

### **Methoden um Schwächen zur kompensieren:**

- gemeinsamer Auftritt
- Marketingunterstützung
- Serviceorganisation
- Gemeinsamer Einkauf und Logistik
- Zentrale Produktion
- Erweitertes Dienstleistungsangebot

### **Ziele des Vereins:**

- gemeinsamer Auftritt
- Qualitätskennzeichnung und Überwachung
- interne Qualifizierung
- besseres Service für den Kunden - durch Techniker- und Servicepool
- Schwächen ausgleichen durch Zusammenarbeit
- Abgrenzung vom Massenvertrieb

### **Was bietet der Verein:**

- Marketingunterstützung - gemeinsames CI, Folder, Internetauftritt
- Internetplattform - Mitgliederliste mit Angebot und Link auf eigne Homepage
- Service- und Technikerpool
- gemeinsames Netzwerken
- regelmäßige Treffen zum Erfahrungsaustausch und Vertrauensbildung

### **Voraussetzung für Mitgliedschaft:**

- Bereitschaft für Kundenberatung
- Persönliches Engagement im Verein
- Bereitschaft bei den Treffen anwesend zu sein
- die Einhaltung von ethischen Grundsätzen
- fairer und partnerschaftlicher Umgang untereinander