

les ist erlaubt, wenn Sie in Ihrem Outfit ordentlich und gepflegt aussehen.

Die richtige Farbe

Die gern gesehenen Anzugfarben in Deutschland sind Grau, Blau, Braun und

Mit Parfüm oder After Shave wird sich nicht übergossen, sondern bestäubt – „Opium“ soll duften nicht betäuben! Tipp: Wechseln Sie öfter den Duft – sonst gewöhnt sich Ihre Nase so sehr daran, dass Sie ihn selbst nicht mehr wahrnehmen.

eine losen Zopf oder eine Aufsteckfrisur gebändigt werden. Vielleicht kommt es daher, dass viele Geschäftsfrauen sich für eine Frisur, die zwischen Kinn und Schulter endet entscheiden. Strümpfe sind ein Muss und elegante mode neutra-

Besucher Lassen Sie Gäste niemals allein durch die Gänge irren. Holen Sie Ihren Kunden oder Geschäftspartner am Empfang ab, und begrüßen Sie ihn namentlich. Führen Sie ihn ohne Umwege an den

Wichtig Aufmerksam sein. Veden po wie Polsonst w Plauder gen Dis

Anzeige

INFO

Finanzmanagement Jens Boltjes

Privates Finanzmanagement Jens Boltjes steht für die Beratung von Privatkunden und Unternehmern in Sachen individuelle Finanzplanung und ergebnisorientierten Anlageentscheidungen (Investments). Kennzeichnend ist dabei, dass Wechselwirkungen zwischen den einzelnen Entscheidungen in die Betrachtung mit einbezogen werden (ganzheitlicher Ansatz). Dies ist anders als bei der herkömmlichen Anlageberatung auf Einzelgeschäftsbasis.

Nach der Datenermittlung und -erfassung in einem professionellen Softwareprogramm erfolgen die Analyse und die Erarbeitung von konkreten Vorschlägen zur Optimierung der Finanz- und Vermögensstruktur unter Einbeziehung der Ziele des Kunden sowie von Liquiditäts-, Vorsorge- und Risikoabsicherungsaspekten. Der Nutzen des Kunden übersteigt das für die neutrale Beratung zu entrichtende Honorar bei weitem. Der Kunde erhält häufig zum ersten Mal eine Übersicht über seine unterschiedlichen Investitionen, die im Laufe der Jahre getätigt worden sind, über sein Risikoprofil sowie über bestehende oder nicht bestehende Absicherungen (Versicherungen).

dzO erhält als erster Partner das neue Logo

Neuer Slogan: „Zeit fürs Wesentliche“

OLDENBURG. Mit einem informativen „Tag der offenen Tür“ stellte sich das dzO Dienstleistungs-Zentrum-Oldenburg jetzt einer breiten Öffentlichkeit vor. Zugleich wurde damit auch der zweijährige Geburtstag des Dienstleistungs-Zentrums-Oldenburg gefeiert. Ein besonderes Geschenk hatte Dr. Andreas van Hooven, Pressesprecher der Stadt Oldenburg, in der Tasche: Das dzO erhielt als erster Partner überhaupt das neue Partnerlogo „Gut für Oldenburg“. Dr. van Hooven lobte während der Übergabe die Arbeit des dzO, das ein hervorragendes Beispiel dafür sei, wie der Dachgedanke gelebt werden könne. „Dies ist ein wichtiger Gedanke, der auch dazu beiträgt, dass beispielsweise Gewerbegebiete wachsen“, betonte van Hooven.

Wachsen wird in den kommenden Monaten auch das dzO. Egon Gramberg als Ideengeber und Initiator des dzO gab gestern während einer Pressekonferenz bekannt, dass das dzO im kommenden Jahr Neubaupläne in die Realität umsetzen wird. Vorgesehen ist ein Anbau

mit einer Nutzfläche von 750 bis 850 Quadratmetern. Auf diese Weise wird mehr Platz für weitere Netzwerkpartner geschaffen. Für den Anbau werde die vorhandene Halle im hinteren Bereich des dzO-Geländes abgetragen. Der Neubau werde sich, so Gramberg, hervorragend an die vorhandene Struktur anpassen. Derzeit gehören dem dzO mit Sitz in der August-Wilhelm-Kühnholzstraße insgesamt 13 Partner an. Hinzu kommen zwölf Netzwerkpartner. Sie alle werden künftig noch stärker den Netzwerkgedanken unter dem Motto „Zeit fürs Wesentliche“ in die Wirtschaft Oldenburgs sowie des Umlandes tragen. Denn der Grundgedanke des dzO ist, Unternehmen ein umfassendes Dienstleistungsangebot zu bieten, damit sich die Firmen auf die wesentlichen Aufgaben konzentrieren können.

Dass das dzO seinen Blick nicht nur nach Oldenburg richtet, sondern auch Partner im näheren Umfeld und sogar im Ausland sucht, wird daran deutlich, dass sich das Netzwerk Anfang November während der Promotiedagen in Groningen präsentieren wird.

Transporter- Gebrauchtwagen- Center

Ihr Partner für gebrauchte Transporter aller Marken und aller Klassen.

Mercedes-Benz Niederlassung
Weser-Ems der Daimler AG,
TGC Bremen, Osterholzer Heerstr. 215,
Ihr Ansprechpartner: Carsten Wedekind,
Tel. 0421 4681-501, Fax 0421 4681-578,
TGC Emden, Auricher-Str. 150,
Ihr Ansprechpartner: Per Kupke,
Tel. 04921 896-426, Fax 04921 896-505,
E-Mail: tgc@mercedes-weserems.de,
www.mercedes-weserems.de

- Finanzcoaching
- Finanzplanung
- Investmentberatung

Jens Boltjes

Diplom-Kaufmann
Financial Planner (Frankfurt School)

Unabhängig • Ergebnisse

Jürgen
Gute
Tel.:
E-Mail