

**NETZWERKE - 27.08.2015**

## **CHEMPARK-SERVICE-PARTNER PROFITIEREN VON ZUSAMMENARBEIT MIT CURRENTA ERFOLG SICHTBAR MACHEN**



Stephan Bauermann, Peter Niermann und Enrico Sitato (v.l.n.r.) vor den Geschäftsräumen der GetEnDo.

**Wer mit CURRENTA einen CHEMPARK-Servicepartner-Vertrag abschließt, profitiert davon in vielfacher Weise – ob beim Thema Sicherheit oder durch effizientere Abläufe. Und an den Besucherempfängen und Werktoeren werden die Unternehmen im Wortsinne sicht- und wahrnehmbar.**

Geschäftsführer Peter Niermann freut sich jedes Mal, wenn er den CHEMPARK Dormagen betritt und die große Stele im Eingangsbereich passiert. Dort, wo alle CHEMPARK-Partner und –Service-Partnere aufgeführt sind, prangt seit Kurzem auch der Name seiner Firma GetEnDo. Keine Selbstverständlichkeit, sondern ein besonderer Service des CHEMPARK-Managers und -Betreibers CURRENTA, den nur die CHEMPARK-Partner in Anspruch nehmen können – und die sogenannten CHEMPARK-Service-Partner, zu denen auch Niermanns Unternehmen gehört.

Der Status "CHEMPARK-Service-Partner" bringt den Unternehmen verschiedene Vorteile. Im Gegensatz zu Fremdfirmen können sie für eigene Mitarbeiter CHEMPARK-Ausweise, Sonderausweise und Einfahrten beantragen. Auch können sie selbst Besucher, Kunden und Lieferanten ohne den Umweg des sog. Werkskoordinator avisieren. "Das macht viele Abläufe deutlich einfacher und weniger zeitaufwendig. Andererseits haben Sie jetzt als Werkskoordinatoren für von Ihnen beauftragte Subunternehmen die Rolle des Werkskoordinators zu übernehmen und die Verantwortung, für entsprechende Arbeitssicherheit und Einhaltung der CHEMPARK-Richtlinien zu sorgen.

Für mich einer der Gründe, die für den Vertragsabschluss mit CURRENTA sprachen", betont GetEnDo-Chef Niermann. Davon profitieren aber nicht nur die CHEMPARK-Service-Partner selbst, sondern auch ihre Auftraggeber im CHEMPARK, die nun nicht mehr selbst für die Koordination der Unternehmen sorgen müssen. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das Thema Sicherheit: CURRENTA leistet auf Wunsch für die CHEMPARK-Service-Partner u. a. die Betriebsärztliche Grundversorgung und die Fachkraft für Arbeitssicherheit. Und mit Stephan Bauermann, Vertriebsmanager bei CURRENTA, haben die CHEMPARK-Service-Partner einen dauerhaften, gut vernetzten Ansprechpartner im CHEMPARK.

Grundvoraussetzung, um einen Service-Partner-Vertrag mit CURRENTA schließen zu können, ist u. a. ein gemietetes Gebäude oder Teilflächen, eine postalische Anschrift im CHEMPARK sowie eine dauerhaft stabile Zahl an Mitarbeitern und eine möglichst geringe Personalfuktuation. Alles andere sei aus prozessualen Gründen vertraglich schwierig zu regeln, berichtet Bauermann. Er betreut alle bislang 19 Service-Partner gemeinsam mit Enrico Sitato vom Strategischen Kundenmanagement bei CURRENTA. Hinzukommt, dass das Unternehmen bereits über einen längeren Zeitraum im CHEMPARK tätig sein sollte und dort möglichst eine Nische besetzt, das heißt exklusive Dienstleistungen anbietet, die bei den CHEMPARK-Partnern gefragt sind. "Ob alle Bedingungen erfüllt sind, ergibt sich aber erst im persönlichen Gespräch", erläutert Sitato.

Sichtbar wird der neue Status an der Stele im CHEMPARK-Eingangsbereich – auch im Internet werden die Service-Partner auf [www.currenta.de/firmen-im-chempark.html](http://www.currenta.de/firmen-im-chempark.html) gelistet. "Damit können die Unternehmen auch nach außen hin mit ihrer Zugehörigkeit zum CHEMPARK werben", weiß Bauermann. Seit 2011 schließt CURRENTA CHEMPARK-Service-Partner-Verträge ab. Eine Erfolgsgeschichte: Die Zahl wächst von Jahr zu Jahr. Ein Ende ist nicht in Sicht und weitere Anfragen werden zurzeit bearbeitet.

## **WEITERLESEN**

- ▶ **WICHTIGE SERVICES FÜR DIE CHEMPARK-KUNDEN**
- ▶ **FÜNF LEISTUNGEN SIND PFLICHT**
- ▶ **FIT FÜR DEN CHEMPARK?**