

OBUK investiert in neue Technologie

Mit unserer eigenen Pulverbeschichtungs-Anlage zur Beschichtung von Aluminium-Deckschichten und Ornamenten haben wir in eine zukunftsorientierte Technik investiert, die für Sie zahlreiche Vorteile bringt. Mit der neuen Anlage sind wir in diesem Bereich unabhängig von fremden Zulieferern und können so flexibel und zuverlässig auf Ihre Anforderungen und Wünsche reagieren. Lange Liefer- und Wartezeiten werden so verhindert, und die Arbeitsabläufe können noch genauer aufeinander abgestimmt und optimiert werden. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass ab sofort auch bei der Pulverbeschichtung unsere hohen Qualitätsstandards in Eigenregie umgesetzt werden. Das bedeutet für Sie eine deutlich

verbesserte Oberflächenqualität. Auch in Punkte Umweltschutz haben wir die richtige Wahl getroffen. Die Anlage läuft komplett abwasserfrei und verfügt damit über einen geschlossenen Abwasserkreislauf. Außerdem können wir dank der neuen Technologie (No Rinse Verfahren) auf eine Vorbehandlung mit Chromaten verzichten. Die Anlage ist für Aluminiumteile mit einer maximalen Größe von 2500 x 1500 x 300 mm geeignet. Die zu beschichtenden Teile werden zunächst vorbehandelt und passieren hierfür vier Kammern mit unterschiedlichen chemischen Bearbeitungsvorgängen, bevor sie in die Automatik- und die Handpulverkabine gelangen. In der Handpulverkabine werden alle Sonder-

farben der RAL-Palette verwendet, in der Automatikkabine kommt ausschließlich der Weißton 9016 zum Einsatz. Die Aufbringung des Pulvers erfolgt hier durch eine Applikationstechnik von 3 Pulverpistolen, die auf einem Hubgerät aufgebaut sind, in der Handpulverkabine hingegen durch eine Handapplikationseinheit. Überschüssiges Pulvermaterial wird dem Produktionsprozess wieder zugeführt. Im Pulvereinbrennofen werden die Teile abschließend ca. 20 Minuten bei 180°C eingebrannt und kühlen danach ab. Am Ende des Bearbeitungs-Prozesses folgt nach strengen Kriterien die Qualitätskontrolle durch unsere Mitarbeiter.



Automatik Pulverkabine



Chemische Vorbehandlung



**NEIDISCHE BlicKE
INKLUSIVE.**
Die neuen
Sondermodelle
2005.



Natascha 2, ein neues "Star"-Modell

TOP-PARTNERPROGRAMM für sichere Umsätze OBUK präsentiert neues Verkaufsförderungspaket

"Mit unserem neuen, gut durchdachten TOP-PARTNERPROGRAMM unterstützen wir unsere Händler bei der optimalen Präsentation ihrer Produkte und erleichtern ihnen dadurch das Verkaufen", so fasst Michael Witte (Vertriebsleiter) zusammen, welche Motivation OBUK bei der Entwicklung des neuen Händler-Programms antrieb und ergänzt: "Die heutige Erfahrung zeigt, dass gute Produkte und hervorragender Service allein oft nicht mehr ausreichen, um erfolgreich zu sein. Ebenso wichtig ist die professionelle und überzeugende Präsentation der eigenen Produkte und Leistungen. Als erfahrener Partner unserer Händler und auf der Basis unseres in Jahrzehnten gewachsenen Branchen-Know-how wissen wir

genau, worauf es dabei ankommt." Bei dem neuen Programm, das wir erstmalig im Januar auf der BAU in München präsentierten, handelt es sich um ein Paket diverser Verkaufshilfen, die unsere Partner und Händler auf einfache und besonders effiziente Weise bei der täglichen Arbeit unterstützen. Im Jubiläumsjahr 2005 bieten wir das TOP-PARTNERPROGRAMM zum Sonder-Preis von 1.980,00 Euro (Netto plus MwSt.) an, also rund halb soviel wie der reale Gesamtwert.

Die einzelnen Bestandteile des Angebotes sind genau aufeinander abgestimmt und können durch weitere ergänzt werden. Konkret besteht das Programm aus fünf Bausteinen, die wir Ihnen auf der nächsten Seite vorstellen.

Lust auf gute Geschäfte?

TOP-PARTNERPROGRAMM

Seite 2

BAU in München

Seite 3

7 neue Trendsetter

Seite 3

Flügelüberdeckende Holzdekor-Füllungen

Seite 5

Raffaello-Beschichtung

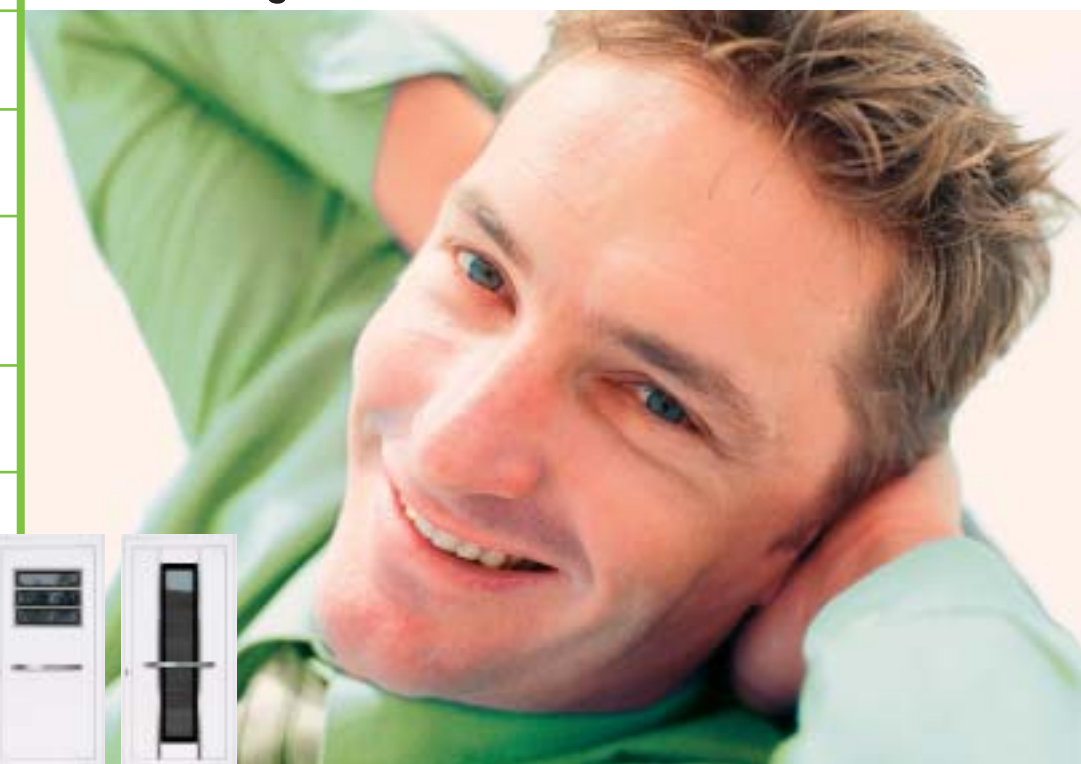
Seite 5

Leute – heute

Seite 6

Fit For Success

Seite 7



Impressum

Herausgeber: OBUK Haustürfüllungen GmbH & Co. KG
Am Landhagen 96-98, 59302 Oelde
Redaktion: Michael Witte und Claudia Dunker
Gestaltung: C.M.H. Werbeagentur, Ahlen

Umsatzsteigern leicht gemacht – mit unserem TOP-PARTNERPROGRAMM

OBUK ist Ihr Partner. Das zeigt sich vor allem bei der Entwicklung neuer Produkte und Angebote. Im Mittelpunkt steht dabei immer die Überlegung, wie wir Sie beim Verkaufen unterstützen können. Vom überzeugenden Verkaufsprospekt über moder-

ne Präsentations-Displays bis hin zu individuell gestalteten Anzeigenvorlagen: OBUK denkt mit, wenn es um Ihren Erfolg geht. Das TOP-PARTNERPROGRAMM ist ein komplettes Verkaufsförderungs-Paket aus

einem Guss. Und damit sich das Verkaufen doppelt lohnt, winken denjenigen, die damit im Jubiläumsjahr den größten Absatz erzielen, zusätzlich attraktive Preise.

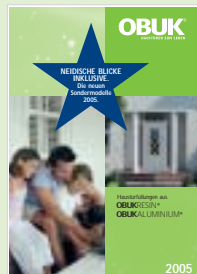
TOP-PARTNERPROGRAMM

Für einen sicheren Umsatz

2 Modelle Ihrer Wahl der neuen Serie "Stars", mit der wir erneut unsere Innovationskraft unter Beweis gestellt haben. Die sieben Modelle überzeugen durch ihre hochwertige Detailarbeit und die aufwändigen Edelstahl-applikationen. Ihre Füllungsstärke von 28 (30) mm und die Verwendung von VSG- oder ESG-Glas garantieren höchste Sicherheit.

Für eine attraktive Präsentation

2 Module des bewährten OBUK-GALERIE®-Systems, mit dem jeder Verkaufsraum schnell in eine echte Galerie verwandelt wird. Mit nur wenigen Handgriffen lässt sich das flexible System aufbauen und erlaubt so die attraktive Präsentation der Modelle.



Für eine schnelle Orientierung

Nach Absprache können unsere Händler bis zu 10.000 Prospekte mit eigenem Logo aufdruck außen und vielen Verkaufsargumenten innen bestellen. Alle wichtigen Detailinformationen sind darin übersichtlich aufgelistet und erleichtern Ihren Kunden so die Kauf-Entscheidung.

Für eine optimale Beratung

Ein Standdisplay aus hochwertigem Kunststoff, in dem die Prospekte bestens platziert sind. Alle Argumente sind schnell griffbereit und erleichtern Ihnen das Beratungsgespräch mit Ihren Kunden.



Für eine überzeugende Werbung

Abgerundet wird das Paket durch individuelle Anzeigenvorlagen, die den spezifischen Bedürfnissen und Vorgaben der einzelnen Händler entsprechend gestaltet werden. Einfacher kann man seine Produkte nicht bewerben!

ERFOLG INKLUSIVE

Eine Messe der Superlative Besucherrekord auf der BAU 2005

Vom 17. bis zum 22. Januar lockte die BAU, Europas größte Baustoffmesse, wieder zahlreiche Besucher nach München. Mehr als 1.800 Aussteller aus 39 Ländern präsentierten ihr Unternehmen dem interessierten Fachpublikum. Mit ungefähr 190.000 Besuchern konnte der Veranstalter noch einmal einen deutlichen Zuwachs verzeichnen.

Die BAU ist die Leitmesse der Branche. Nirgendwo sonst kann man sich besser über aktuelle Trends und neueste Produktinnovationen informieren als hier.

Ein neuer Besucherrekord hat auch für uns die diesjährige Messepräsenz zu einem vollen Erfolg gemacht. Auf dem Messestand standen unsere Experten an den fünf Messetagen für ausführliche Fachgespräche und kompetente Beratungen zur Verfügung. Im Mittelpunkt: Die Vorstellung des neuen

TOP-PARTNERPROGRAMMS, das wir als Verkaufsförderungspaket für unsere Händler entwickelt haben, und die Präsentation der flügelüberdeckenden Holzdekorfüllung, mit der wir uns erneut als Design-Trendsetter positionieren konnten.



Sieben neue Trendsetter mit Verkaufstalent

Bei der Entwicklung der sieben neuen Modelle "Stars" haben wir wieder auf höchste Produktqualität durch die Verarbeitung hochwertiger Materialien und auf unverwechselbares Design gesetzt. Die Deckschichten der Modelle bestehen aus OBUKRESIN® oder OBUKALUMINIUM®. Die Qualität der verarbeiteten Materialien sorgt für lange Lebensdauer und optimalen Wärmeschutz bei extremen Temperaturen. Auch in punkto Sicherheit überzeugen die neuen Modelle. Dafür sorgt unter anderem eine Füllungsstärke von 28 oder 30 mm, sowie die Verwendung von VSG- oder ESG-Sicherheitsglas.

Wir überlassen beim Thema Sicherheit schließlich nichts dem Zufall. Jedes einzelne Modell ist ein echtes Unikat und überzeugt durch eine individuelle Ausstattung und Form. Bei der Entwicklung der "Stars" sind wir neue Wege gegangen. Das Ergebnis sind Türen mit unverwechselbarer und ungewöhnlicher Optik. Die neuen "Stars" setzen völlig neue Trends und heben sich deutlich von Produkten anderer Anbieter ab. Besonders bemerkenswert ist die hochwertige Detailarbeit, die diese Türen auszeichnet. Ihr Kunde bemerkt sofort, dass alles bis zur kleinsten Einzelheit durchdacht und gestaltet ist.

Wir bieten Ihnen im Jubiläumsjahr alle Modelle zum gleichen, besonders günstigen Preis von nur 1.178,- Euro brutto, mit extrem kurzen Lieferzeiten an. Innerhalb von nur 10 Tagen werden die "Stars" in den Standardfarben geliefert (siehe Preisliste). Weitere Informationen erhalten Sie im Internet unter www.obuk.de. Oder bestellen Sie einfach unseren Neuheitenprospekt, der alle Details und Vorteile der Modelle übersichtlich vorstellt, und mit dem Sie Ihre Kunden noch einfacher überzeugen können.



R CLARA 1	R HANNAH 1	R FABIA 2	R MERLE 6E	R NATASCHA 2	R NELE 6E	R TESSA 2
A CASSINI 1	A HALO 1	A FORNAX 2	A MIRA 6E	A NOVA 2	A NAVIS 6E	A TITAN 2

Seit 25 Jahren auf Erfolgskurs OBUK feiert großes Jubiläum

Seit einem viertel Jahrhundert steht der Name OBUK für innovative und qualitativ hochwertige Haustürfüllungen. Das Unternehmen hat sich seit der Gründung im Jahr 1980 durch Günther Keutmeier klar als einer der Branchen-Marktführer positioniert. Rund 30.000 Haustürfüllungen aus OBUKRESIN® und OBUKALUMINIUM® verlassen pro Jahr die Produktionshallen in Oelde. Unser Erfolg basiert auf einer ebenso einfachen wie überzeugenden Firmenphilosophie: Sich neuen Herausforderungen stellen und marktgerechte Lösungen finden, die den Bedürfnissen der Kunden nicht einfach nur gerecht werden, sondern sie auch begeistern. Eine wichtige Rolle spielt dabei das Design: Ob klassisch-zeitlos oder modern-trendig, Haustürfüllungen von OBUK bieten für jeden Geschmack eine bunte Vielfalt.

Für das Jubiläumsjahr 2005 haben wir uns einiges einfallen lassen. So werden unter anderem 35.000 Rubellose nach dem Zufallsprinzip mit der Geschäftskorrespondenz verschickt. Zu gewinnen sind Preise im Wert von insgesamt 30.000 Euro:



- 6 Kodak-Kameras CX7330 plus Druckerstation
- 333 hochwertige Grillbestecke
- 1111 faltbare Hocker mit Traggurt und Hülle

Die bisherige Resonanz ist äußerst positiv und zahlreiche Teilnehmer freuen sich bereits über ihre Gewinne. Die Aktion läuft noch das ganze Jubiläumsjahr lang.

Die Redaktion von Dialog sprach aus Anlass des Jubiläums mit dem Inhaber Günther Keutmeier über den bisherigen Erfolg des Unternehmens.

Dialog: OBUK blickt heute auf 25 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück. Welche Faktoren haben Ihrer Meinung nach zum Erfolg des Unternehmens beigetragen?

Herr Keutmeier: Türen sind ein hochemotionales Thema. Sie stellen auf der einen Seite eine Begrenzung nach außen dar und bieten Schutz und Geborgenheit. Auf der anderen Seite demonstrieren sie mit ihrer Form und ihrem Design, wofür man steht und welche Werte man vertritt. Wir von OBUK haben daher von Anfang an darauf gesetzt, dem Markt Produkte anzubieten, die einen individuellen Charakter haben und den Käufer begeistern. Das ist unser Erfolgsrezept.

Dialog: Nach welchen Kriterien gehen Sie dabei vor?

Herr Keutmeier: Die konsequente Beobachtung des Marktes spielt eine wichtige Rolle. Wir behalten genau im Blick, was gerade aktuell ist und wohin der Trend geht. Auch Schnelligkeit ist



wichtig. Dadurch sind wir unserer Konkurrenz immer einen Schritt voraus. Erfolgsrelevant ist sicherlich auch unser in Jahrzehnten gewachsenes Know-how. So können wir dem Markt immer Produkte anbieten, die auch morgen noch überzeugen.

Dialog: Die Konsumflaute der letzten Jahre hat für viele Unternehmen zum Ausgeführt. Wie bewerten Sie die Situation für OBUK?

Herr Keutmeier: Natürlich spüren auch wir, dass die Zeiten im Baugewerbe nicht rosig sind. Gleichwohl sind wir fest davon überzeugt, dass unsere hohen Qualitätsstandards und unser überzeugendes Preis-Leistungs-Verhältnis auch in Zukunft die zuverlässigsten Erfolgsgaranten sind und uns auf Dauer wettbewerbsfähig machen. Wir entwickeln und produzieren Modelle, die der Endverbraucher nachfragt und mit denen unsere Händler sichere und gute Geschäfte machen. Außerdem unterstützen wir unsere Kunden mit guten Verkaufskonzepten.

Dialog: Das heißt konkret?

Herr Keutmeier: Wir bieten unseren Partnern und Händlern maßgeschneiderte Verkaufspakete, die ihnen die Arbeit erleichtern. In unserem Jubiläumsjahr z.B. unser neues TOP-PARTNERPROGRAMM, das aus diversen Hilfen besteht, die das Verkaufen besonders einfach machen. Wir verstehen uns als Partner unserer Händler. Davon profitieren auf Dauer beide Seiten.

OBUK 25 JAHRE
STARK AN IHRER SEITE.

Holzdekor-Füllungen in flügelüberdeckender Ausführung Perfektion aus einem Guss

NEU

Für alle diejenigen, denen Türen mit traditioneller Holzoptik gefallen, sind unsere brandneuen flügelüberdeckenden Modelle mit Holzdekor die richtige Wahl. Das Lieferprogramm wurde jetzt um Haustürfüllungen in dieser Ausführung aus OBUKRESIN® und OBUKALUMINIUM® erweitert. Bis zu einer maximalen Füllungsgröße von 1050 x 2400 mm kann der Kunde nun wählen:

1. außen flügelüberdeckend mit Holzdekor, innen RAL-Farben oder Holzdekor
 2. beidseitig flügelüberdeckende Füllungen mit außen Holzdekor, innen RAL-Farben
- Holzdekor-Sockelleisten aus OBUKRESIN® und OBUKALUMINIUM® machen die Auswahl perfekt.

flächiges Design und durch eine noch bessere Isolation aus. Bei flügelüberdeckenden Modellen werden auf elegante Weise die Dichtungskanten der Haustür verdeckt. Die Ausstattung mit einer Sockelleiste verleiht diesen Modellen den perfekten Charakter einer robusten traditionellen Holztür.



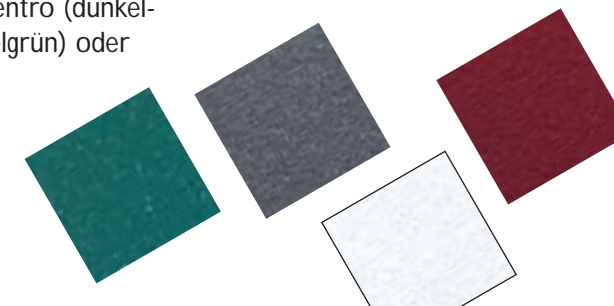
Flügelüberdeckende Füllungen zeichnen sich im Vergleich zu eingesetzten Füllungen durch ein harmonischeres,

Der besondere Effekt aus Italien Raffaello-Beschichtung mit garantierter Farbbrillanz

Wer an gutes Design denkt, der denkt zuerst an OBUK und – an Italien. Dort wurde die patentierte Raffaello-Beschichtung entwickelt, die Sie natürlich auch bei uns erhalten. Diese spezielle Beschichtung ist für alle Liebhaber des Besonderen ein optisches Erlebnis. Durch ihre changierende Wirkung erscheinen die Aluminiumfüllungen mit Raffaello-Beschichtung immer wieder in einem völlig neuen Licht. Ob in den Farben bianco (weiß), castello (dunkelrot), centro (dunkelgrau), impressa (dunkelgrün) oder

anderen Tönen, die außergewöhnlichen Effekte verleihen jedem Eingangsbereich eine ganz persönliche Note. Doch ist es nicht nur die Farbbrillanz, die die Modelle mit Raffaello-Beschichtung aus der Menge heraushebt. Sie sind außerdem auch besonders pflegeleicht und verfügen über eine lange Lebensdauer.

Rufen Sie uns an, wir schicken Ihnen gerne Muster zu.



Tipps und Tricks für starke Umsätze

Im Juni eröffnet OBUK eine neue Musterausstellung und ein neues Schulungszentrum am Firmensitz in Oelde. Unsere Partner und Kunden erhalten hier detaillierte Informationen zu Produkten und Services. Für den Handel dürften besonders die fundierten Verkaufstipps und -anregungen interessant sein, die den Besucher erwarten. Welche Argumente überzeugen, wie setze ich meine Produkte optimal in Szene, welche Produkt-Innovationen gibt es bei OBUK? Detaillierte Antworten auf diese und andere Fragen erhalten Sie in unserer neuen Ausstellung. Und wenn Sie es noch genauer wissen wollen, dann nehmen Sie doch einfach an einer unserer Betriebsführungen teil.

Bitte sprechen Sie mit Ihrem zuständigen OBUK-Verkaufsberater.

eMail: info@obuk.de



Wir gratulieren: seit 20 Jahren Mitarbeiter bei OBUK



Karl Grothues
"Die Fertigung ist meine Welt. Wie Dinge funktionieren interessiert mich schon immer."

Immer dann, wenn es um technische Fragen geht, ist Karl Grothues der richtige Ansprechpartner. Als Technischer Leiter sorgt er dafür, dass in der Fertigung alles rund läuft. Das Allround-Talent ist damit auch zuständig für die komplexen, EDV-gesteuerten Fertigungsprozesse und die Rückkopplung mit der Warenwirtschaft. Sein Know-how und seine langjährige Erfahrung setzt er außerdem in der Forschung und bei der Entwicklung neuer Produkte ein und kümmert sich um die Schulung neuer Mitarbeiter. Was seine Kollegen am meisten an ihm schätzen, ist seine offene Art und die Gelassenheit, mit der er Problemen des Alltages begegnet. Was auch immer passiert: Karl Grothues behält den Überblick.

In seiner Freizeit genießt es Karl Grothues einfach gemeinsam mit seiner Frau, draußen in der Natur zu sein. Ob auf ausgedehnten Radtouren, bei Urlaubsreisen oder im eigenen Garten: es darf dabei auch ruhig etwas abenteuerlich zugehen.



Hubert Vogt
"Im Tagesgeschäft ist es besonders wichtig, den Überblick zu behalten - vor allem, wenn es um die Wünsche der Kunden geht."

Er kennt unser Unternehmen in- und auswendig. Schließlich arbeitet Hubert Vogt seit 20 Jahren bei OBUK. Nachdem er zunächst im Verkauf tätig war, ist er heute für die Erfassung eingehender Aufträge zuständig und sorgt dafür, dass immer genügend hochwertiges Material für die Herstellung der flügelüberdeckenden Haustürfüllungen (**OBUKRESIN®**) vorhanden ist. Auch wenn es um ihn herum trubelig und hektisch zugeht, Hubert Vogt bewahrt immer die Ruhe. Und das ist bei einem Arbeitsbereich, der viel Akribie erfordert, auch nötig. Was seine Kollegen besonders an Hubert Vogt schätzen, ist seine Gelassenheit und Zuverlässigkeit.

Im Mittelpunkt seines Privatlebens stehen seine Frau und die drei Kinder. Gern spielt Hubert Vogt in seiner Freizeit mit Freunden Doppelkopf oder verfolgt gespannt die Spielergebnisse seines Fußball-Favoriten Borussia Mönchengladbach.

Wir gratulieren zur bestandenen Abschlussprüfung:

- Kirsten Kleinhaus – Industriekauffrau • Matthias Averberg – Industriekaufmann
- Viktor Kuhn – Verfahrensmechaniker für Beschichtungstechnik • Sven Rohde – Informatikkaufmann

Herzlich Willkommen den neuen Mitarbeitern



Artur Schlegel
"Im Gespräch mit dem Kunden kommt es vor allem darauf an, eine persönliche Ebene zu finden."

Er kennt die Branche wie kein anderer. Der gelernte Feinmechaniker und Maschinenbautechniker ist für uns als Außendienstberater tätig und wird unsere Kunden in Baden Württemberg betreuen. Bevor der 45-jährige Badener zu uns kam, war er über 10 Jahre bei verschiedenen, namhaften Profilerstellern als Außendienstmitarbeiter beschäftigt. Was die Kunden an ihm schätzen, ist sein großes technisches Fachwissen und sein sympathisches Auftreten. Bei Artur Schlegel sind die Kunden in besten Händen.

In seiner Freizeit halten ihn die beiden (fast) erwachsenen Töchter und der kleine Moritz kräftig auf Trab. Bleibt nur zu hoffen, dass das Nesthäckchen seinem Namen nicht alle Ehre macht.



Harald Staudinger
"Vertrauen ist meiner Meinung nach im Verkaufsgespräch das Entscheidende."

Nach einer gründlichen Einarbeitung durch seinen Vorgänger Alois Wilfinger, ist Harald Staudinger neuer OBUK-Außendienstmitarbeiter für Österreich, Norditalien und die Schweiz. Der 39-jährige ausgebildete Technische Zeichner und Werkzeugmacher stammt aus dem Alpenvorland und hat zunächst viele Jahre als Technischer Projektleiter für namhafte Unternehmen gearbeitet. Schließlich wagte er den Sprung in die Selbständigkeit und ist heute im Bereich des Fenster- und Türenhandels Ihr kompetenter und sympathischer Fachmann.

Seine Freizeit verbringt er zusammen mit seiner Frau und den drei Söhnen oder er stellt seine Treffsicherheit im Schützen-Verein unter Beweis. Langeweile kommt jedenfalls nicht auf, denn neben seiner Arbeit betreut er noch eine eigene Pferdepension. Fit hält sich Harald Staudinger mit Ski-Fahren, Wandern und Schwimmen.



Henri Blankers
"Ich mag den Kontakt zum Kunden, direkt vor Ort im Verkaufsgespräch."

Der 32-jährige Eindhovenener ist ab sofort unser neuer Außendienstmitarbeiter in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg. Bevor Henri Blankers begann für uns zu arbeiten, studierte er MTS-Bautechnik. Danach arbeitete er mehrere Jahre in der metallverarbeitenden Industrie. Anschließend war er für Philips im Vertrieb tätig und entdeckte hier sein Talent für den Umgang mit Kunden. Fünf Jahre im Außendienst, verantwortlich für die gesamten Niederlande, brachten ihm umfangreiche Verkaufs-Erfahrungen.

In seiner freien Zeit kümmert sich Henri Blankers um seine kleine 3-jährige Tochter Amy oder geht mit seinem Hund Apollo spazieren. Seine große Passion ist die Musik. Vor allem die von U2. Henri Blankers selbst spielt Schlagzeug – sehr zur Freude der Nachbarn.



Sabine Burwinkel
"Neuen Herausforderungen stelle ich mich gern. Ich freue mich daher auf meine neuen Aufgaben."

Seit März 2005 arbeitet die ausgebildete Fremdsprachen-Korrespondentin bei uns als Assistentin der Geschäfts- und Vertriebsleitung. Ihre Zuständigkeit reicht von der Organisation von Schulungen und Betriebsführungen bis zur Korrespondenz und Terminplanung für die Geschäfts- und Vertriebsleitung. Als rechte und linke Hand unterstützt sie diese bei allen Vorgängen des Tagesgeschäftes und trägt für einzelne Projekte die Verantwortung. Nach ihrem Studium war Sabine Burwinkel 14 Jahre Assistentin der Geschäftsführung einer französischen Großbank in Frankfurt, bevor sie Ende der 90er Jahre Direktorin eines Hotels in Frankfurt (Oder) wurde.

Sabine Burwinkel liebt exotische Küche. Sie ist vor allem von asiatischem Essen wie Sushi oder anderen japanischen und chinesischen Leckereien begeistert. Wen wundert es, dass auch die Ziele ihrer Aktiv-Urlaubsreisen in Asien, Südamerika oder Mexiko liegen. Auf der "faulen Haut" zu liegen, ist jedenfalls nichts für sie. In ihrer Freizeit hält sich Sabine Burwinkel mit Spinning oder Step-Aerobic fit.

Deutlich besseres Konsumklima Positive Impulse für die deutsche Wirtschaft

Trotz negativer Wirtschaftsmeldungen und steigender Arbeitslosenzahlen planen die deutschen Konsumenten in der nächsten Zeit größere Anschaffungen. Das ergab eine neue Studie, die von der GfK-Marktforschung jetzt zum Thema "Konsum- und Sparklima" herausgegeben wurde. Demnach soll der private Konsum im Jahr 2005 um 0,8 Prozent steigen. Und das obwohl die Konjunktur- und Einkommenserwartungen weiter gesunken sind. Der Grund für den positiven

Konsumtrend: Aufgrund der großen Kauf-Zurückhaltung der letzten Jahre besteht inzwischen ein Nachholbedarf bei langlebigen Gütern. Vor allem Produzenten und Händler von Autos, Wohnungs- und Hausequipment und vergleichbaren Produkten werden davon profitieren. Die Studie der GfK-Marktforschung beruht auf Verbraucherinterviews, die im Auftrag der europäischen Kommission ausgewertet wurden.



Buchtipps

Querdenker auf der Überholspur

"Die Zukunft ist etwas, das man schafft, nicht etwas, das einem widerfährt": Das Thema des Buches "Different Thinking" ist ebenso eingängig wie bei der täglichen Arbeit umsetzbar. Die Dinge einmal von der anderen Seite aus betrachten und breit getretene Pfade verlassen. Die beiden Erfolgsautoren Anja Förster und Peter Kreuz zeigen, wie Sie Querdenken zum Erfolgsgenerator Ihres Unternehmens machen. Fundiert und mit vielen Tipps für die tägliche Praxis machen die Wirtschaftsexperten deutlich, dass vor allem ungewöhnliche Denkansätze dazu beitragen, innovative Produkte und Lösungen zu entwickeln und dadurch neue Märkte für das eigene Unternehmen zu erschließen. "Different Thinking" ist ein geballtes Paket von Querdenk-Methoden für Ihre tägliche Arbeit. Spannend und praxisnah geschrieben wird es auch für Sie zu einem unentbehrlichen Arbeitsratgeber werden. Unser Tipp: Sehr lesenswert!

www.advanced-innovation.de

Achten Sie auf die Kaufsignale

Folgende Punkte zeigen typische Äußerungen, die darauf hindeuten, dass sich der Kunde schon innerlich für Ihre Lösung entschieden hat und nur noch eine Bestätigung sucht.

- Der Kunde fragt nach spezifischen Modalitäten wie zum Beispiel Lieferzeiten, Garantien, Konditionen, Ansprechpartner für bestimmte Bereiche.
- Der Kunde hat Fragen, die die Phase nach dem Kauf betreffen, beispielsweise zur Wartung, zur Pflege usw.
- Der Kunde überlegt laut vor Ihnen, wo und wie bei ihm Ihre Lösung eingesetzt werden kann und welche Vorteile sie jeweils bringt.
- Der Kunde stimmt Ihnen in allen wichtigen Fragen zu.

Auswahlgründe bei der Haustüranschaffung

Die GfK Gruppe ist ein Marktforschungsinstitut aus Nürnberg mit starker Kompetenz für Handelsmärkte. 2003 untersuchte die GfK die Auswahlgründe bei der Haustüranschaffung.

- 81% Gute Einpassung in das Gesamtbild des Hauses
- 78% Schönes Aussehen
- 78% Solide Verarbeitung
- 70% Lange Haltbarkeit
- 67% Einbruchsicherheit
- 61% Wartungsfreundlichkeit
- 39% Lärm-/Schallschutz
- 39% Günstiger Preis
- 25% Exklusivität/gehobene Ansprüche