



# Start

E/D/E Newsletter für Junioren und Jungunternehmer

Ausgabe März 2008

## Der sichere Weg zu konjunkturunabhängigem Wachstum

Ulrich Dietze über „TQS – Total Quality Selling“

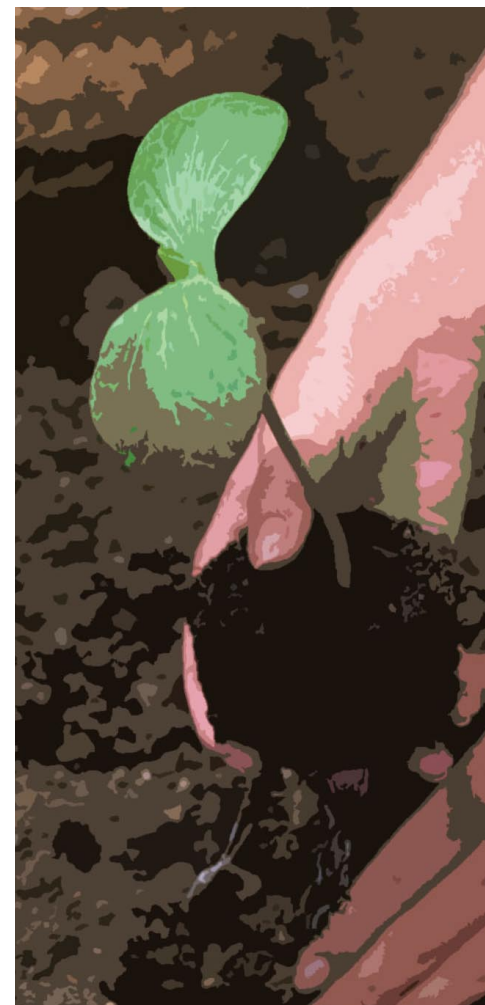
Ulrich Dietze ist Gründer und Geschäftsführer der Deutschen Vertriebsberatung und Experte für die Optimierung von Vertriebsprozessen. Er ist der Erfinder des SalesCoach, des ersten Navigationssystems für Verkäufer, das nachweislich dabei hilft, erfolgreicher zu verkaufen.

In den folgenden Monaten wird Ulrich Dietze an dieser Stelle veranschaulichen, wie Abläufe im Vertrieb (hier liegt das Wachstumspotenzial jedes Unternehmens) optimiert und die Grundlagen für ein konjunkturunabhängiges Wachstum geschaffen werden können.

Sie haben sich doch bestimmt auch schon mehr als einmal gefragt: Warum sind manche Unternehmen besser als andere? Was hebt sie von der Masse ab? Was ist eigentlich Verkaufserfolg? Zu diesen Fragen gibt es viele Antworten, aber nur wenige gute Lösungen. Eine genaue, einheitliche Vorstellung, was den Verkaufserfolg ausmacht, existiert nicht.

Mit TQS, dem Total Quality Selling, hat Ulrich Dietze eine Systematik entwickelt, die einen klaren Weg zu mehr Umsatz und Ertrag aufzeigt. Er bildet zum ersten Mal den kompletten (Total) Verkaufsprozess ab mit dem Ziel, die Qualität (Quality) der Vertriebsabläufe zu verbessern. Dabei fasst er den Verkaufsprozess (Selling) als Hilfestellung für den Kunden auf, eine klare Entscheidung zu treffen.

Akquisemanagement, Anfragemanagement, Angebotsgestaltung und Angebotsverfolgung sind die vier Bereiche, in denen man mit wenig Auf-



wand schnell Verbesserungen erzielen kann. Und genau diese vier Bereiche wird Ulrich Dietze in den nächsten Monaten darstellen. Dietze wird den Fragen auf den Grund gehen, was eine Firma selbst unternehmen kann, was der Verkäufer, um qualifizierte Anfragen zu generieren.

**Wann kümmert sich die Mehrzahl aller Unternehmen wirklich um diesen Bereich? Richtig. Zu spät.**

Ein erfolgreiches Akquisemanagement ist die Grundlage jedes gelungenen Vertriebsprozesses. Direkte und indirekte Akquisition, kontinuierliches Marketing über Medien, Telefon und Empfehlungen und persönliche Erstgespräche sind die Grundsteine, auf dem jeder Verkäufer den Verkaufsprozess aufbaut. Auf Anfragen wird in aller Regel nur mit Rückfragen reagiert, wenn inhaltliche Fragen bestehen. Dabei signalisiert ein Vorangebotsgespräch das Interesse für den Kunden und der Verkäufer hebt sich damit von seiner Konkurrenz ab. Verbesserungsmöglichkeiten gibt es auch bei der Angebotsgestaltung. Ulrich Dietze beschreibt die häufigsten Gestaltungsfehler und setzt Grundregeln für eine gelungene Angebotsgestaltung fest. Angebotsverfolgung ist ein Thema, welches im Verkaufsprozess oft vernachlässigt wird. Die TQS-Methode vereinfacht die Vorbereitung, das Nachfassen und die Einwandbehandlung bei der Angebotsverfolgung. Mit der TQS-Preisverhandlungsstrategie lernt der Verkäufer, wie er mit wirksamen Methoden auf die Wünsche nach Preisnachlass eingehen kann.

### **Akquisemanagement Anfragemanagement Angebotsgestaltung Angebotsverfolgung**

sind die vier Bereiche, in denen man mit wenig Aufwand schnell Verbesserungen erzielen kann.

**In jedem Unternehmen gibt es ca. 20 Bereiche, die optimiert werden können, um die Gesamtsituation zu verbessern.**

Dazu gehören u.a.:

- Produkte
- Leistungen
- Mitarbeiter
- Vergütung
- Interne Prozesse
- Marketing
- Werbung
- Einkauf
- Verkauf
- und andere

**Die Frage ist nur: Wo fangen wir mit unserer Optimierung an?**

Die Mehrzahl der Bereiche ist in vielen Unternehmen bereits aus- oder sogar überreizt. Und alles auf einen Schlag angehen zu wollen, würde wahrscheinlich eher zu einem Chaos führen als zu positiven Ergebnissen. Ulrich Dietze hat mit seinem Team seit 1992 mehr als 1000 Unternehmen aus den verschiedensten Branchen analysiert und optimiert – ausschließlich bezogen auf den Vertrieb. Dabei

gewannen sie spannende Erkenntnis, die Ihnen in den folgenden Monaten präsentiert werden. Seien Sie gespannt und begeben Sie sich auf sicheren Weg zu konjunkturunabhängigem Wachstum.

*Quelle: Ulrich Dietze, Deutsche Vertriebsberatung*

## **Verhandeln Sie mit Ihren Lieferanten auf Augenhöhe?**

Sie kennen die Situation: Nächste Woche steht eine wichtige Verhandlung mit dem Lieferanten an, der auch für Ihren betriebswirtschaftlichen Erfolg von relevanter Bedeutung ist. Trotzdem „frisst“ Sie die Routinearbeit wieder einmal auf. Kurz vor dem Termin schauen Sie noch einmal in die Unterlagen, verschaffen sich einen kurzen Überblick und gehen in die Verhandlung. Sie haben ja Erfahrung und wissen schließlich, wer da vor Ihnen sitzt ...



Das wäre alles kein Problem, wenn nicht Ihr Lieferant (und ich spreche jetzt von den erfolgreichen Lieferanten) die Zeit genutzt hätte, sich richtig vorzubereiten.

Profis wissen, dass die erfolgreichen Verhandlungen meist in der Vorbereitung gewonnen werden. Auf eine Stunde Verhandlung kommen bis zu vier Stunden Vorbereitung. Denn nur, wer richtig vorbereitet ist, kann nicht überrascht werden.

Aus einer guten Vorbereitung entstehen die richtige Zielsetzungen, die passende Strategie, die Umsetzung in eine erfolgreiche Taktik (kennen Sie die Eisbären-Taktik?), die richtigen Tricks und die betriebswirtschaftlichen Grundlagen für die richtigen Entscheidungen.

Nur so stellen Sie sicher, dass Sie mit Ihren Lieferanten wirklich auf Augenhöhe verhandeln. Wenn Sie dann auch noch die Grundlagen der Kommunikation beherrschen, werden zu den Gewinnern gehören.

Gewinnen bedeuten in Einkauf, die Deckungsbeiträge zu erhöhen!

Und Sie wissen ja: Profis trainieren Einkauf nicht, weil sie es lernen müssen, sondern, weil sie einfach besser sein wollen.

*Quelle: Rainer Jarck*



## Nachhaltige Unternehmensentwicklung – Überlebensstrategie oder Zeitverschwendung?

Steigende Rohstoff- und Energiepreise, Klimaänderungen, Feinstaubbelastung ... – diese Besorgnis erregenden Entwicklungen werden in den Unternehmen zu einem Umdenken hinsichtlich des Ressourcenverbrauchs und in Bezug auf nachhaltiges Wirtschaften im Allgemeinen führen. Es wird sich zeigen, dass nur diejenigen Unternehmen, die hier vorneweg sind, im derzeitigen starken Wettbewerb langfristig überleben können.

Ein wesentliches Element für eine wettbewerbsfähige Wirtschaftsweise ist die Ressourceneffizienz: Der Leitsatz lautet hier, mit möglichst geringem Ressourcenaufwand einen größtmöglichen Nutzen (für den Kunden wie für den Betrieb) zu erzielen. So schaffte z. B. eine Brauerei aus dem Ruhrgebiet eine neue Reinigungsanlage für Mehrwegflaschen an.

### Was bedeutet „Nachhaltigkeit“ genau?

Eine verbreitete Definition stammt von Gro Harlem Brundtland, lange Jahre norwegische Ministerpräsidentin und ehemalige Vorsitzende der WHO: „Nachhaltige Entwicklung ist eine Entwicklung, die den Bedürfnissen der heutigen Generation entspricht, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.“ Basierend auf dieser Definition haben Forschungsinstitute wie das Wuppertal Institut für Klima, Umwelt und Energie Konzepte und Beispiele herausgearbeitet, die die Bedeutung und das Einsparpotential für Unternehmen durch nachhaltiges Wirtschaften aufzeigen.

Zuvor war festgestellt worden, dass der Wasserverbrauch unverhältnismäßig hoch war und nicht mehr dem neuesten Stand der Technik entsprach. Der Wasserverbrauch konnte daraufhin um 30% verringert werden. Durch die damit verbundenen hohen Kosteneinsparungen hatte sich die neue Anlage bereits nach einem Jahr amortisiert.

Ebenso führte bei einem Kabelhersteller ein ungenaues Verfahren zur Längenmessung zu einem hohen Anteil an Kabelschrott. Betrachtet man nur die sofort ins Auge fallenden Schrottsortierungskosten, würde sich eine Investition kaum amortisieren. Die Einsparung durch die Anschaffung eines Lasermessgerätes zur Verschnittoptimierung (Kosten 9000,- EUR) ist aber bei genauerer Betrachtung viel höher (Einsparung 45.000,- EUR pro Jahr). Denn nicht nur die Entsorgungskosten sind relevant, genauso müssen Kosten bei Einkauf und Handling mit berücksichtigt werden. So wurden durch den Einsatz der neuen Messtechnik pro Jahr 40 t Kabel weniger eingekauft, gelagert, verarbeitet und verschrottet.

**Diese Art „Win-Win“ Potentiale – also die eigene wirtschaftliche Position zu verbessern und zeitgleich die Umwelt zu entlasten – existieren in jedem Unternehmen.**



Durch Maßnahmen der Ressourceneinsparung ist es möglich, den Fokus weg von dem Sparen an Humankapital (Entlassen von Mitarbeitern und damit von Erfahrung, Know-how und Innovationspotential) hin zu verantwortungsbewusstem Umgang mit natürlichen Ressourcen zu richten. Dieser Ansatz ist daher auch zentraler Gegenstand eines neu aufgelegten Impulspro-

gramms Materialeffizienz der Bundesregierung ([www.materialeffizienz.de](http://www.materialeffizienz.de)): Der Haushaltsausschuss hat Mitte April 2005 die Mittel für ein entsprechendes Beratungsprogramm mit einem Volumen von 18 Millionen Euro für 2006 und 2007 freigegeben.

Die grundlegende Erkenntnis ist, dass technische, organisatorische oder soziale Innovationen den Schlüssel zur dauerhaften Sicherung der Wettbewerbsposition darstellen. So können die im Betrieb vorhandenen Potentiale besser genutzt und neue Wege erschlossen werden, um so die Effizienz der bestehenden betrieblichen Abläufe und Verfahren zu steigern.

In der Regel weiß jeder Unternehmensinhaber oder Manager in Grundzügen, wo die besonderen Leistungen, aber auch wo die Schwachstellen des eigenen Betriebes liegen. Für die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens ist es allerdings ebenso wichtig, das Know-how der Beschäftigten einzubinden. Mit ihrer Erfahrung und Kenntnis des täglichen Arbeitsprozesses können zum Teil entscheidende Effizienzverbesserungen erschlossen werden. Daher bilden die Mitarbeiter ein entscheidendes Potential für Optimierungen. Ihre Einbindung zum richtigen Zeitpunkt ist die wahre Kunst, um das Unternehmen erfolgreich weiterzuentwickeln. Zudem hat sich in der Praxis erwiesen, dass innerbetriebliche Maßnahmen zur Modernisierung des Unternehmens einen spürbaren Effekt auf die Motivation der Beschäftigten haben. Darüber hinaus wirkt ein innovatives, nachhaltig wirtschaftendes Unternehmen auf den Konsumenten und die Geschäftspartner vertrauenswürdig, zuverlässig und verantwortungsbewusst. Alle diese hier nur kurz dargestellten Faktoren ergeben einen klaren Vorteil im Wettbewerb auf globalisierten Märkten.

Doch trotz überzeugender Erfolge, von denen hier Einzelne beispielhaft genannt wurden, ist die Nachhaltigkeit noch nicht in allen Teilen der Wirtschaft verankert. Dies gilt insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen mit geringeren personellen und finanziellen Kapazitäten. Ein Leitfaden, der konkrete Schritte mit Handlungshilfen für jedes Unternehmen auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit und damit zu einer verbesserten Wettbewerbsposition darstellt, kann als PDF Datei (Zukunftsfähige Innovation – Erste Schritte) im Internet unter [www.wupperinst.org/Publikationen/Wuppertal\\_Spezial/ws30.pdf](http://www.wupperinst.org/Publikationen/Wuppertal_Spezial/ws30.pdf) kostenlos herunter geladen werden.

*Timo Busch , Christian Kennin, Markus Profijt*

## Neue Muster-Widerrufsbelehrung zum 1. April 2008

Berlin, 18.3.2008: Unternehmer, die ihre Waren online über das Internet verkaufen, haben – insbesondere im B2C-Bereich – eine Vielzahl von Informationspflichten zu wahren. Eine davon bezieht sich auf die Belehrung über das Widerrufsrecht, wonach es dem Verbraucher frei steht, ein von ihm getätigtes Geschäft binnen einer bestimmten Frist zu widerrufen. Wer sich nun aber auf den in Anlage 2 zur Verordnung über Informations- und Nachweispflichten (BGB-InfoV) abgedruckten Mustertext für Widerrufsbelehrungen verließ und ihn für seine Zwecke im Internet einsetzte, begab sich stets in die Gefahr, eine wettbewerbsrechtliche Abmahnung einzufangen.

Nach anhaltender Kritik aus Rechtsprechung und Literatur stellte das BMJ bereits im Oktober 2007 einen Diskussionsentwurf für eine neue Muster-Widerrufsbelehrung vor. Auch diese war jedoch aufgrund der vorgesehenen Anhänge und des damit einhergehenden Umfangs der Muster-Widerrufsbelehrung von nicht weniger als 12.000 Zeichen und damit beinahe vier DIN-A-4-Seiten auf heftige Kritik gestoßen. Mit der Neufassung ist nun die Hoffnung verbunden, dass die seit Jahren andauernde Rechtsunsicherheit bezüglich der Wirksamkeit der Belehrung beseitigt wird. Insbesondere zwei Hauptkritikpunkte haben bei der Änderung Beachtung gefunden: Die Neufassung verzichtet auf die geplanten umfangreichen Anhänge, so dass die Belehrung deutlich kürzer wird. Für die Verwendung der bisherigen Muster-Widerrufsbelehrungen gilt eine Übergangsfrist bis zum 01.10.2008, damit den Unternehmen ausreichend Zeit bleibt, ihre Muster umzustellen. Zugleich soll die Muster-Widerrufsbelehrung, die bis jetzt in Form einer Verordnung besteht, in einem zweiten Schritt in Gesetzesform gefasst werden. Dies hätte den Vorteil, dass sie nicht mehr von jedem Gericht für unwirksam erklärt werden kann. Online-Händler könnten also nicht mehr mit der Begründung abgemahnt werden, sie hätten ein fehlerhaftes Muster verwendet. Eine entsprechende Gesetzesvorlage ist für den kommenden Sommer geplant.

Die wichtigste Änderung für Online-Händler betrifft den Beginn der Widerrufsfrist. Nach fast einhelliger Auffassung der Gerichte in Deutschland ist die in der bisherigen Muster-Widerrufsbelehrung enthaltene Formulierung „Die Frist beginnt frühestens mit Erhalt dieser Belehrung.“ als Information über die Bedingungen der Ausübung des Widerrufs für den Verbraucher nicht klar und verständlich und somit wettbewerbswidrig. Der neue Muster-Text berücksichtigt nun sowohl das Textformerfordernis, als auch den Wareneingang beim Empfänger.



**ZGV-Fazit:** Solange der Gesetzgeber die Muster-Widerrufsbelehrung nicht durch ein formelles Gesetz regelt, bleibt es auch mit dem neuen Mustertext bei gewissen rechtlichen Unwägbarkeiten. Dennoch empfiehlt der ZGV, die neue Muster-Widerrufsbelehrung ab sofort zu verwenden.

# Rechtskurve



Urs Bleuel, Syndikusanwalt im E/D/E.

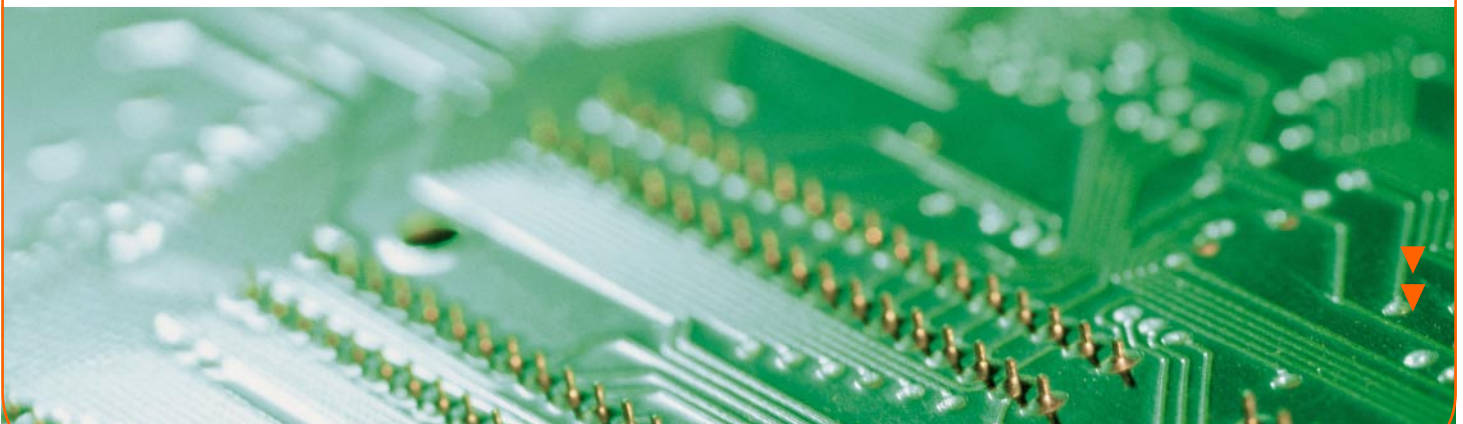
(zusammengestellt von Rechtsanwalt  
Urs Bleuel, Syndikusanwalt im E/D/E)

## Neuregelungen zur Jahresabschlusspublizität und Einreichung von Unterlagen zu den Handelsregistern

Bereits am 1. Januar ist das „Gesetz über elektronische Handelsregister und Genossenschaftsregister sowie das Unternehmensregister“, kurz EHUG in Kraft getreten. Verpflichtend ist es für alle Kapitalgesellschaften (GmbH, AG), eingetragenen Genossenschaften, Personenhandelsgesellschaften ohne eine natürliche Person als Gesellschafter (GmbH & Co. KG, etc.) und alle sonst nach Publizitätsgesetz (§ 1) Verpflichteten.

Seitdem sind die Handels-, Genossenschafts- und Partnerschaftsregister ausschließlich auf den elektronischen Betrieb umgestellt. Mit der Einführung eines so genannten „Unternehmensregisters“ wurde zudem ein zentrales Portal im Internet geschaffen, über das nun jederzeit alle veröffentlichungspflichtigen Daten eines Unternehmens von jedermann abgerufen werden können. Beim ersten Blick auf die gesetzlichen Folgen haben diese den Anschein, nichts Neues zu beinhalten. Doch sind die Folgen tatsächlich neu und weit reichender als den meisten bewusst ist.

Ab dem Geschäftsjahr 2006 und folgende haben Unternehmer nach dem jeweiligen Abschlussstichtag (in der Regel 31.12.) – soweit sie nicht kapitalmarktorientiert sind – zwölf Monate Zeit, die Unterlagen in elektronischer Form beim elektronischen Bundesanzeiger einzureichen. Letzterer stellt den Unternehmern hierzu geeignete Tools zur elektronischen Übermittlung via Internet zur Verfügung. Der Unternehmer muss dazu insbesondere den Jahresabschluss (also Bilanz und GuV), den Lagebericht, einen etwaigen Bericht des Aufsichtsrates, Ergebnisverwendungsbeschlüsse (mit gewissen Ausnahmen bei GmbHs), einreichen. Kleine Gesellschaften im Sinne des Handelsgesetzbuches (§ 267) brauchen nicht den gesamten Jahresabschluss einzureichen, hier genügt die Bilanz nebst Anhang.



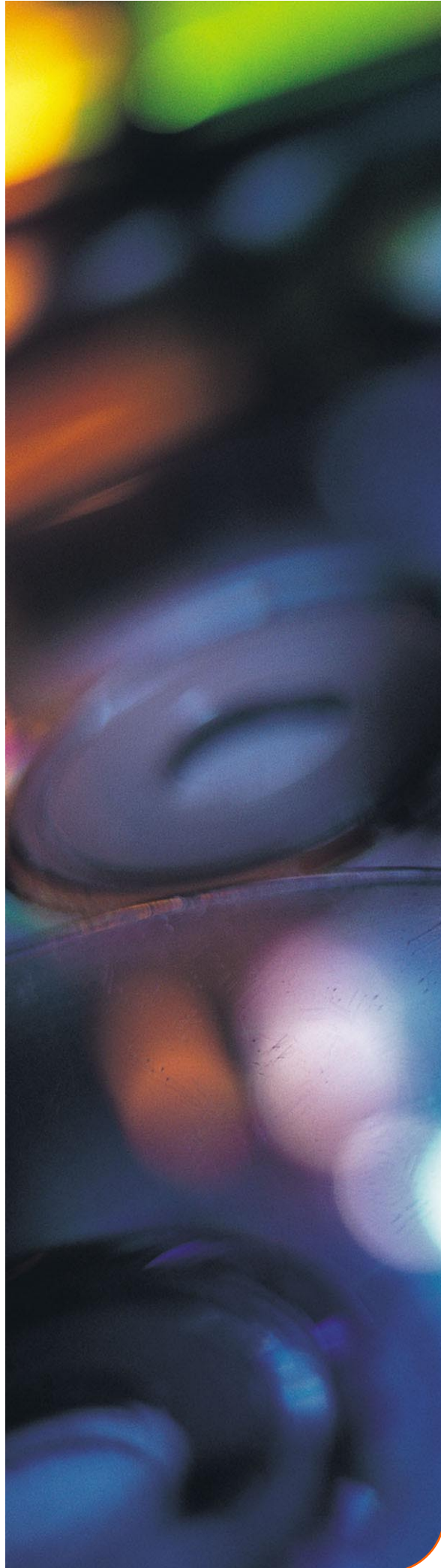
## Drastische Sanktionen

Die dargestellte Einreichungspflicht gab es inhaltlich auch vorher, allerdings gegenüber den Handelsregistern. Tatsächlich sind in der Vergangenheit von über einer Millionen offenlegungspflichtigen Unternehmen schätzungsweise nur 20 bis 30 Prozent dieser Pflicht nachgekommen. Turnusgemäße Kontrollen gab es nicht, Strafen waren selten und geringfügig. Dies aber wird sich nun ändern.

Der Gesetzgeber hat den Betreiber des elektronischen Bundesanzeigers verpflichtet zu prüfen, ob die Unterlagen fristgemäß und vollständig eingereicht wurden. Bei Unregelmäßigkeiten hat der Betreiber das Bundsamt für Justiz zu unterrichten. Dieses wiederum leitet sofort ein Ordnungsgeldverfahren ein. Dem Unternehmen wird hierbei unter einer Fristsetzung von sechs Wochen ein Ordnungsgeld angedroht (2.500,00 bis 25.000,00 €). Kommt es in dieser Zeit seiner gesetzlichen Offenlegungspflicht immer noch nicht nach, wird das Ordnungsgeld festgesetzt und notfalls vollstreckt. Androhung und Festsetzung werden so lange wiederholt, bis die Unterlagen vollständig vorliegen. Dabei zieht bereits jede Androhung eine Gebühr in Höhe von 50,00 € nach sich. Bemerkenswert ist auch, dass die Gelder nicht zuletzt gegen den gesetzlichen Vertreter (Geschäftsführer, Vorstand) persönlich festgesetzt werden können.

Betroffene Unternehmensvertreter sollten sich also im Rahmen der Fertigstellung ihrer Jahresabschlüsse ab dem Geschäftsjahr 2006 dringend über ein geeignetes Prozedere mit ihren Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern abstimmen. Der Vollständigkeit halber ist zu erwähnen, dass es den Unternehmen im Rahmen einer Übergangsfrist tatsächlich noch bis Ende 2009 möglich sein wird, ihre Unterlagen in Papierform beim elektronischen Bundesanzeiger einzureichen. Hier ist aber mit entsprechenden Umwandlungskosten zu rechnen, da der Betreiber diese Unterlagen in die elektronische Form umwandeln muss.

Weitere Informationen unter:  
[www.eunternehmensregister.de](http://www.eunternehmensregister.de)  
[www.handelsregister.de](http://www.handelsregister.de)  
[www.ebundesanzeiger.de](http://www.ebundesanzeiger.de)



## Hat alle Zutrittssituationen fest im Griff – der e-Zylinder von EVVA!

Als einer der europaweit führenden Hersteller von Sicherheitstechnik produziert EVVA eine Vielzahl an besonders bewährten und innovativen Schließ- und Zutrittskontrollsystemen – sowohl im mechanischen als auch elektronischen Bereich. Mit SALTO XS4 steht ein elektronisches Schließsystem zur Verfügung, das weit über die Möglichkeiten eines Beschlages hinausgeht. Neben i-Locker-Riegelschlössern, Wandlesern und Schalteinrichtungen wurde die Plattform nun auch um einen elektronischen Zylinder, den e-Zylinder, erweitert.

Der e-Zylinder ist besonders vielseitig und benötigt keine Verkabelungen. Bürotür? Brandschutztor? Denkmalgeschützter Bereich? Es gibt wohl keine Türsituation, die der e-Zylinder von EVVA nicht meistern kann. Sein Einsatzgebiet ist vielfältig, seine Vorteile überzeugend:

- Der e-Zylinder lässt sich schnell und mühelos – ohne teure Verkabelungen – einbauen
- Bereits bestehende Beschläge können beibehalten werden!
- Bestens für Rohrrahmentüren geeignet
- Er ist auch ideal für spezielle Türsituationen, wie bei Brandschutztüren oder denkmalgeschützten Bereichen
- Der Identifikationsvorgang wird durch eine optische und akustische Rückmeldung des e-Zylinders bestätigt (z.B. grüne Anzeige bedeutet „geöffnet“). Er ist somit für alle Benutzergruppen und für jedes Umfeld sehr gut geeignet.
- Genaue Aufzeichnung möglich, wann welche Fremdfirmen – z.B. Reinigungs-, Reparaturdienst, Postzusteller etc. – wie lange im Objekt waren (in Verbindung mit Online-Wandleser). Dadurch effiziente Kostenkontrolle!
- Ein wesentlicher Vorteil für Systempartner ist zudem die einfache Montage des e-Zylinders. Es müssen keine elektrischen Verbindungen gesetzt werden.
- Höchster Witterungsschutz im mechatronischen Bereich (Klassifizierung IP65 gemäß EN 60529)
- Auch als Kurzzylinder (27/27) erhältlich (wichtig z.B. für Glastüren)!
- Als Bestandteil der SALTO-XS4-Plattform von EVVA ist der e-Zylinder Teil des virtuelles Netzwerkes von SALTO. Das heißt, er vernetzt ohne Verkabelung.

Der e-Zylinder ist ideal für: Büro- und Wohnmietobjekte, Gewerbe- und Geschäftsobjekte, Verwaltungs- und Industrieobjekte, Infrastruktureinrichtungen, Hotel- und Wellnessbetriebe, Resorts und Tourismusregionen, Handelskettenobjekte, Privat-Wohnungen und -Häuser

### EVVA-Lösungen sind überall im Einsatz!

Für jede Tür steht die jeweils optimale Schließlösung von EVVA zur Verfügung: SALTO-XS4-Beschläge, e-Zylinder, Wandleser, i-Locker-Riegelschlösser (z. B. für Gaderobenkästchen und Büroschränke). Und durch das virtuelle Netzwerk bleibt die Verwaltung übersichtlich und einfach. Auch eine Kombination mit mechanischen Schließsystemen ist möglich. Die Wahl der Identifikations-Technologie bleibt dabei völlig den Wünschen und den Anforderungen des Betreibers überlassen.

[www.evva.de](http://www.evva.de)





## Die Gewinner unseres Online Rätsels

Viele haben sich mit der Fehlersuche in dem Foto auf der Junioren Internetseite schwer getan. Aus den wenigen richtigen Einsendungen haben wir die nachfolgenden drei Gewinner ausgelost:

**Andreas Winkler**, Winkler Maschinen und Werkzeuge GmbH in Bruck  
**Swen Nitsche**, Haustechnik Handels-GmbH in Treuen  
**Holger Fix**, Walter Diebold GmbH in Ludwigsburg

Alle drei erhalten als Gewinn ein tolles Pokerspiel im hochwertigen Aluminium Koffer.

**Herzlichen Glückwunsch!!!**



## Geburtstage im April

**5. April** **Torben Reimers**,  
MAKRO-STAHl Handels GmbH & Co. KG  
in Itzehoe,  
reimers@makro-stahl.de

**17. April** **Philipp Stier**,  
Asal GmbH in Offenburg,  
pstier@asal-baubeschlag.de



## Termine 2008

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| <b>18. – 20. April 2008</b>    | Winkler Masch. u. Werkz. GmbH, Bruck<br>Die Werkzeugprofis GmbH, Regensburg |
| <b>6. – 8. Juni 2008</b>       | Gebr. Schulte GmbH & Co. KG, Sundern  |
| <b>14. – 16. November 2008</b> | Stabila, Annweiler  |

Der nächste Newsletter erscheint  
Ende April 2008.  
**Eure Beiträge, Anregungen und  
Kritik erwarten wir gerne.**



### Spruch des Monats:

Wenn man in die falsche Richtung  
läuft, hat es keinen Zweck, das Tempo  
zu erhöhen.

*Birgit Breuel (\*1937), deutsche Politikerin*