

■ **Hansgrohe** **11 % Umsatzplus**

Der Hansgrohe-Konzern hat seinen Umsatz 1999 um 11 % auf 606 Millionen DM erhöht (1998: 543 Millionen DM). Die Steigerung resultiert ausschließlich aus der Umsatzausweitung auf den ausländischen Märkten. Mit einer Zunahme um 66,5 Millionen DM oder fast 25 % auf nunmehr 345 Millionen DM (1998: 280 Millionen DM) macht der Auslandsanteil nun 57 % aus (1998: 52 %). Im Inland gab es einen leichten Umsatzrückgang auf 261 Millionen DM (1998: 263 Millionen DM). Wie der Vorsitzende des Vorstands, Klaus Grohe, im Geschäftsbericht ausführt, konnten die Erträge nicht in gleichem Maße wie die Erlöse gesteigert werden. Für 2000 rechnet der Vorstand wieder mit einem zweistelligen Umsatzanstieg und „einer befriedigenden Steigerung des Ertrags, nachdem dafür die Weichen 1999 gestellt wurden“.

Die Zahl der Mitarbeiter stieg von 2045 im Jahre 1998 auf 2182, auch hier ausschließlich im Ausland. Dies lag vor allem an der Akquisition der niederländischen CPT-Holding BV und einer starken Zunahme der Hansgrohe-Belegschaft im amerikanischen Werk Atlanta. Hansgrohe produziert in vier deutschen Werken, in Frankreich, Niederlande, USA und China. Ein neues Werk in Posen nimmt seinen Betrieb im Juli 2000 auf.

■ **Brunata** **Neue Niederlassung in Koblenz**

Mit der Eröffnung einer Niederlassung in der Koblenzer City will Brunata Hürth seit April 2000 den gestiegenen Anforderungen an ein kundenorientiertes Dienstleistungsunternehmen im Bereich der Erfassung und Ab-



rechnung von Wärme und Wasser gerecht werden. Leiter der Niederlassung ist Martin Jung. Der studierte Betriebswirt gehört seit 1984 zur Brunata-Mannschaft, seit 1991 war er Gruppenleiter in der Vertriebsorganisation. Der Sprung an die Spitze einer Niederlassung bedeutet für den 37-jährigen eine neue Herausforderung. Jung plant, in Koblenz neben den Dienstleistungsangeboten auch Informationsveranstaltungen rund um das Thema Energiekosten anzubieten.

■ **Buderus** **Heiztechnik legt weiter zu**

Der Umsatz bei Buderus Heiztechnik ist in den sechs Monaten von Oktober 1999 bis März 2000 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 10 % auf 1,112 Milliarden DM gestiegen. Im deutschen Markt lag die Steigerungsrate bei 5 %. Diese Steigerung wurde durch die Witterungsbedingungen in den ersten drei Monaten des Jahres, die in größeren Umfang Heizungsmodernisierungen erlaubten, begünstigt. Nennenswerte Wachstumsimpulse gehen aktuell weder vom Wohnungsneubau aus noch vom Anlagenbestand in Ostdeutschland, der auf einem modernen Niveau liegt und kaum Ersatzinvestitionen erfordert. Im Ausland wächst Buderus Heiztechnik dynamisch weiter. Bei einem Umsatz-Anstieg um 22 % hat sich der Anteil des Auslandsumsatzes im Konzern

von 29 % im Vorjahr auf 32 % erhöht. Die höchsten Zuwachsraten konnten die Buderus Nefit Gruppe und die Vertriebsgesellschaften in Polen, Frankreich und Italien erzielen.

■ **Ruhrgas** **Gasabsatz auf Vorjahresniveau**

Die Ruhrgas AG, Essen, hat sich nach eigenen Angaben auf den verstärkten Wettbewerb im liberalisierten Gasmarkt eingestellt. „Unser Ziel ist es, Ruhrgas zu einer integrierten europäischen Erdgasgesellschaft zu entwickeln“, sagte der Vorsitzende des Vorstands, Friedrich Späth, anlässlich der Jahrespressekonferenz des Unternehmens in Essen. In einem erneut durch warme Witterung ausgeprägten Geschäftsjahr belief sich der Gasabsatz der Ruhrgas auf 586 Milliarden kWh und entsprach damit dem Niveau des Vorjahres. Die Exportlieferungen stiegen 1999 um rund 20 % auf 32,4 Milliarden kWh und trugen mit 5,5 % zum Gesamtabsatz bei. Die Lieferungen gingen in die Schweiz, nach Großbritannien, Liechtenstein, Österreich, Polen, Tschechien und Ungarn. Für das laufende Jahr erwartet Ruhrgas eine weitere Steigerung der Exporte.

Aufgrund niedrigerer Gaspreise im Berichtsjahr 1999 verringerte sich der Umsatz der Ruhrgas AG um 6,2 % auf 6,2 Milliarden Euro. Der Konzernumsatz lag 1999 bei 7,3 Milliarden Euro (minus 5 %). Im laufenden Geschäftsjahr zeichnet sich aufgrund der gestiegenen Gaspreise ein deutlicher Umsatzzuwachs ab. Das Geschäftsjahr 1999 war durch den steilen Anstieg der Heizölpreise geprägt, denen die Gaspreise im weiteren Verlauf des Jahres folgten. Dennoch blieb – laut Ruhrgas – der

Trend zum Erdgas im Wärmebereich ungebrochen. Ende 1999 seien rund 43 % aller Wohnungen in Deutschland direkt mit Erdgas beheizt. Bei den Neubawohnungen habe der Erdgasanteil 1999 mit rund 75 % einen neuen Höchstwert erreicht.

■ **Keramag** **Rundum zufrieden**

Rundum zufrieden mit der letztjährigen Geschäftsentwicklung zeigte sich die Keramag AG bei ihrer diesjährigen Hauptversammlung im Mai in Ratingen. Das Unternehmen konnte 1999 erneut bei Umsatz, Ertrag und Dividende zulegen. So stieg der Umsatz trotz rückläufiger Baukonjunktur weiter auf 302,3 Millionen DM (1998: 301 Millionen DM). Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verbesserte sich um 8,4 % auf 51,8 Millionen DM, der Jahresüberschuss um 14,6 % auf 34,6 Millionen DM. Damit erhöhte sich die Netto-Umsatzrendite von 10 % auf 11,4 %.

Der Vorstandsvorsitzende Dr. Georg Wagner führte die erfolgreiche Entwicklung insbesondere auf die marktgerechte Produktpolitik, die konsequente Qualitätssicherung und Markenprofilierung, eine systematische Kostenoptimierung, weiter verstärkte Exportanstrengungen und die bewährte Vertriebspartnerschaft mit den exklusiv belieferten Absatzmittlern von Sanitär-Großhandel und -Handwerk zurück. Der in den letzten Jahren forcierte Ausbau der europäischen Marketing- und Vertriebsgesellschaften habe mit 51 Millionen DM Auslandsumsatz eine nochmalige Erhöhung des Exportanteils auf jetzt 17 % ermöglicht.

■ **Umfrage** **Photovoltaik-Markt vervielfacht sich**

Nach einer aktuellen Umfrage des Fachinformationsdienstes Solarthemen bei allen deutschen Herstellern von Solarstrom-Technik rechnet die Branche mit

einem jährlichen Zuwachs der neu installierten Leistung von jeweils 20 bis 40 % in den kommenden fünf Jahren. Einige Unternehmen stellen sich auf noch höhere Wachstumsraten ein. Fast alle Hersteller kündigten gegenüber den Solarthemen einen Ausbau ihrer Produktionskapazitäten an. Mehrere neue Solarfabriken werden im Laufe dieses oder des kommenden Jahres den Betrieb aufnehmen.

Noch vor Jahresfrist hatten die von den Solarthemen regelmäßig befragten Manager das Wachstum des deutschen Marktes in ihrer Mehrheit nicht einmal halb so hoch taxiert wie sie es heute tun. Damals erwarteten sie jährliche Steigerungen zwischen zehn und 20 %. Das Ergebnis dieser Fehleinschätzung sind derzeit Lieferengpässe bei Photovoltaik-Anlagen. Die Kapazitäten in Deutschland hinken der Nachfrage hinterher. Der Dollarkurs und die ebenfalls gute Solarkonjunktur in Japan und den USA verhindern derweil höhere Importquoten. Der Nachfrageboom ist in Deutschland durch das am 1. April in Kraft getretene Erneuerbare-Energien-Gesetz ausgelöst worden, das für Solarstrom eine Vergütung von mindestens 99 Pfennig pro Kilowattstunde garantiert.

■ DVFG

Neue Perspektiven für Flüssiggas-Branche

Trotz eines Absatzrückgangs im vergangenen Jahr beurteilt die Deutsche Flüssiggas-Wirtschaft die Chancen im Markt als positiv. Die milden Wintermonate haben ebenso wie bei den anderen Heizenergien zu einem rückläufigen Inlandsabsatz geführt. Allerdings erweise sich der mobile Brennstoff Flüssiggas als

ideale Energie für aktuelle heiztechnische Innovationen. Die daraus resultierenden Perspektiven für die Branche standen im Mittelpunkt der gemeinsamen Jahrestagung des Deutschen Verbandes Flüssiggas e. V. (DVFG) in Hamburg, bei der die 64 meist mittelständischen Versorgungsunternehmen ihre Bilanz für 1999 vorlegten. Der Inlandsabsatz blieb danach mit insgesamt 1,566 Millionen Tonnen um 5,9 % hinter dem Vorjahresergebnis zurück. Der Anteil der neuen Bundesländer am Inlandsabsatz stieg leicht von 26,1 auf 26,9 %. Wichtigstes Absatzsegment in ganz Deutschland war mit einem Anteil von 61,4 % das Tankgasgeschäft, also die Lieferungen in Kleintanks vornehmlich zu Heizzwecken. Weitere wichtige Absatzbereiche waren der Industrieabsatz (15,1 %) sowie das Geschäft mit Flaschengas (10 %).

Die Unternehmen wiesen u. a. darauf hin, daß die Flüssiggas-Versorgung den Einsatz der gesamten Gerätepalette modernster Heiztechnik erlaube. So stelle z. B. das Doppel Sonnenenergie/Flüssiggas ein klassisches Beispiel umweltverträglicher Beheizungskonzepte dar. Wachsende Chancen im Markt sieht die Flüssiggas-Branche auch im Absatz-Segment Treibgas/Auto-gas. Flüssiggas gilt als umweltverträgliche Kraftstoff-Alternative für Pkw, Busse und Nutzfahrzeuge. In ganz Deutschland gebe es ein Netz von mehr als 160 öffentlich zugänglichen Flüssiggas-Tankstellen. Über 6000 Fahrzeuge seien bisher auf Flüssiggasbetrieb umgerüstet worden.

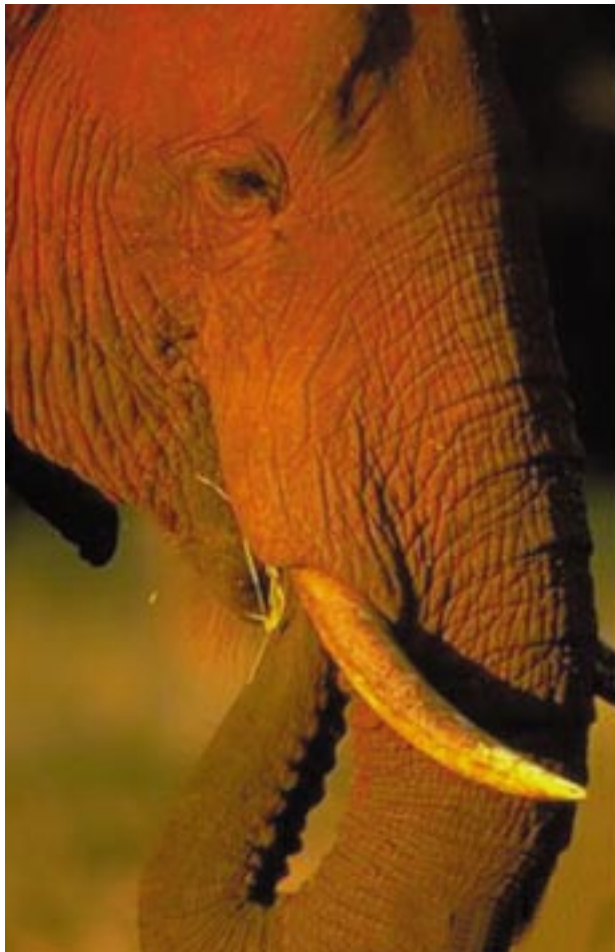


Heute schon
gesurft?

Die aktuellsten
SBZ-Meldungen
finden Sie un-

www.shk.de/sbz

WENN SIE EINEN BESONDERS
GROSSEN
INFORMATIONSBEDARF



- Service Karriererbörse, Betriebsbörse, Restebörse, Fachliteratur...
Umfassender Service unter einer
- Branchenführer Mehrere 1000 Hersteller und Großhändler. Und das übersichtlich und
- Organisationen Alle Fachverbände und Organisationen der Branche gut
- Fachmagazine Unglaublich. Bild- und Textinformationen aus den Gentner Fachmagazinen der letzten Jahre.

www.shk.de

■ **IKK 2000**
Raum- und Gebäude-
klimatisierung im Fokus

Wer für die Planung und Leitung von Bauprojekten Verantwortung trägt, muß sich heute intensiv mit Raum- und Gebäudeklimatisierung beschäftigen. Dies gilt für den privaten wie auch für den gewerblichen Bereich. Die IKK 2000 in Nürnberg (18. bis 20. Oktober) bietet hierzu die Möglichkeit der Informationsgewinnung. Erwartet werden über 700 Aussteller aus 40 Ländern der Welt sowie 20 000 Besucher aus 90 Nationen. Neben dem Kernsegment, der Kältetechnik, bietet die IKK zudem Raumklimageräte für kleine und mittlere Leistungsbereiche (Portables, Split- und Multisplitgeräte sowie Wasser- und Flüssigkeitskühler, Fan Coils und Be- und Entlüfter).

■ **Solar Direct**
GründerChampion 2000

Mitte Mai fand die Preisverleihung „GründerChampions 2000“ während der Eröffnung der Deutschen Existenz-Gründertage 2000 in Berlin statt. Eine namhafte Jury wählte Ende April die Champions aus. Dazu waren zuvor über 700 Kenner der Existenzgründerszene um Vorschläge gebeten worden. Im Anschluß befragte die Jury die

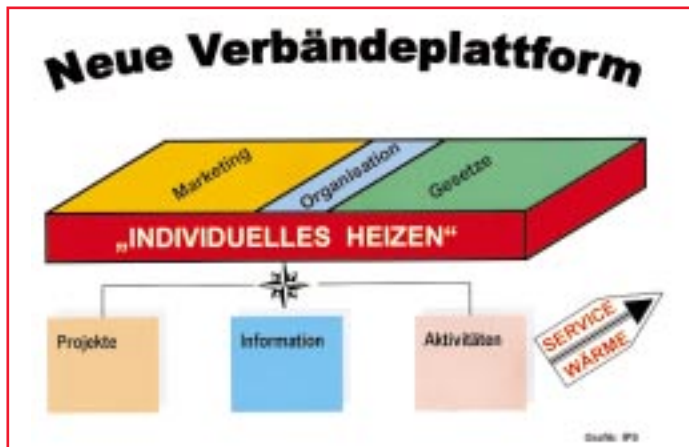
benannten Unternehmen schriftlich. Im Ergebnis wählten die Experten aus den Rückläufen für jedes Bundesland einen „GründerChampion“. Für das Land Niedersachsen wurden Olaf Giesen und Frank Albers, Geschäftsführer von Solar Direct Osnabrück, als „GründerChampions 2000“ ausgezeichnet. Die beiden Gründer gehören mit ihrem Betrieb zur Solar Direct-Kooperation, die mittlerweile an 24 Standorten in Deutschland vertreten ist und sich auf innovative Haustechnik spezialisiert hat.

■ **DVGW**
Zusammenarbeit mit
slowakischem
Gas- und Ölverband

Der Slowakische Gas- und Ölverband (SPNZ) und der DVGW vereinbarten anlässlich des 21. Weltgaskongresses in Nizza eine intensive Zusammenarbeit. Diese umfaßt die Weiterentwicklung und Anwendung des DVGW-Regelwerks, die Berufsbildung und Forschung sowie die Prüfung und Zertifizierung und den hierzu notwendigen Wissensaustausch. Der Slowakische Gas- und Ölverband wird hierzu Mitglied im DVGW. Der DVGW wird den Slowakischen Gas- und Ölverband im Hinblick auf die vereinbarten Zielsetzungen aktiv



Die Solar Direct-Partner aus Osnabrück, Olaf Giesen (l.) und Frank Albers, erhielten Auszeichnung „GründerChampions 2000“



und ideell unterstützen. Die Vereinbarung wurden zwischen den Präsidenten des DVGW und des SPNZ auf dem Gemeinschaftsstand der deutschen Gaswirtschaft unterzeichnet.

Der amtierende DVGW-Präsident, Prof. Jürgen Ulmer, erklärte, daß dieses ein weiterer wichtiger Baustein für die Verbreitung des vorbildlichen und international anerkannten DVGW-Regelwerks der deutschen Gasindustrie in Europa ist. Die Bedeutung dieses Schrittes für die Internationalisierung sowohl des DVGW als technisch-wissenschaftlicher Verband als auch für einheitliche Regeln im europäischen Gasfach könne nicht hoch genug eingeschätzt werden, betonte Ulmer.

■ IPS

Verbandesgesprächskreis ist gegen Verbrennungsverbote

„Jeder Bundesbürger soll auch in Zukunft über seine Energiefragen selbst entscheiden können.“ Mit diesem Satz bringt Wolfgang Wegener das Hauptanliegen des neu gegründeten Gesprächskreises „Individuelles Heizen“ auf den Punkt. „Darüber hinaus gilt es eine Gesprächsplattform zu schaffen, die es ermöglicht, gemeinsam gegen die zunehmenden Verbrennungsverbote anzutreten“, so Wegener weiter. Laut Wegener würden immer mehr Städte und Gemeinden versuchen, ihre Haushaltsdefizite durch den

Verkauf von Nahwärme auszugleichen. Baugebiete würden unter Anordnung eines Verbrennungsverbotes ausgewiesen und mit einer Nahwärmekonzeption versehen. Diese zentrale Versorgung (häufig ein Blockheizkraftwerk BHKW) werde dann unter dem Deckmantel „Umweltschutz“ betrieben. Eine freie Wahl der häuslichen Energieversorgung ist, so Wolfgang Wegener, für den Verbraucher somit nicht mehr gegeben. Betroffen sind hiervon vornehmlich diejenigen, die mit festen Brennstoffen heizen möchten. Ein Kamin- oder Kachelofen, der beispielsweise auch im Notfall (ohne Strom) funktioniert, darf in diesen Fällen nicht angeschlossen werden.

Unterstützt würden die politisch Verantwortlichen in der Regel durch die örtlichen Energieversorger. Wegener dazu: „Sie übernehmen in diesem Zusammenhang gern den ‚Full-Service‘ in Sachen Energie-, Wasser- sowie Stromversorgung und graben damit auch dem Handwerker häufig das – sprichwörtliche – Wasser ab“.

Neben Vertretern aus der Brennstoffseite und des ZVSHK befindet sich das Schornsteinfegerhandwerk genauso in diesem Forum wie namhafte Herstellerorganisationen aus der heizungs- und abgastechnischen Industrie.

■ Techem

Alles unter einem Dach

Zehn Jahre nach Errichtung des ersten Büros an der Karl-Liebknecht-Straße im Osten der Stadt befinden sich nun alle Berliner Organisationen und Töchter der Techem AG unter einem Dach: Das Unternehmen bezog in der Treptower Hoffmannstraße 16 rund 2000 m² im so genannten „Treptowers“. Mit 100 Mitarbeitern ist Berlin nach der Frankfurter Zentrale das größte Techem-Haus in Deutschland und zugleich wichtiger Brückenkopf: Denn von Berlin aus werden die internationalen Geschäfte gesteuert. Unter der Treptower Adresse sind erreichbar: Techem International, die Regionalleitung Berlin/Brandenburg, die Niederlassung Berlin-Treptow, die neue Techem-Tochter Online-Hausing sowie die Niederlassungen der Techem-Töchter Heitech und Eny-More.

■ Nordwest

Europa-Expansion

Im Rahmen ihrer Kommunikations- und Informationsbörse am 18. Mai in Dortmund unterzeichnete die Nordwest Handel AG gleich drei Kooperationsverträge mit ausländischen Händlergruppen. Aus Italien waren Vertreter der Azzurro-Group und von Dialfer angereist. Die Vereinbarungen mit diesen Gruppen sollen vor allem die seit dem 1. 1. 99 bestehende italienische Nordwest-Niederlassung voran bringen. Azzurro ist eine Verbundgruppe von 27 Produktionsverbindungshändlern mit einem Außenumsatz von 200 Millionen DM. Neben Beschlägen für den Metallbau gehören



Seit 18. Mai kooperiert Nordwest mit zwei italienischen und einer belgischen Händlergruppe

Befestigungstechnik und Werkzeuge zum Sortiment der in ganz Italien vertretenen Mitglieder. Die 17 Händler von Dialfer setzen in den Bereichen Beschläge und Befestigungstechnik etwa 100 Millionen DM um.

Anders als bei den Händlern der italienischen Gruppen, die mit dem Kooperationsvertrag Vollmitglied bei Nordwest wurden, beschränkt sich die Vereinbarung mit der belgischen Menouquin zunächst auf eine strategische Zusammenarbeit in den Bereichen Einkauf, Eigenmarken, Kataloge, Marketing sowie Lagerhaltung und Logistik. Die größte belgische Gruppierung im Bereich des klassischen Eisenwarenhandels umfaßt 72 Mitglieder mit rund 100 Niederlassungen. Gemeinsam tätigen sie einen Außenumsatz von 330 Millionen DM. Von den neuen Kooperationen verspricht sich der Hagener Handels- und Serviceverbund mit einem Auslandsanteil von 5 % am 1999er Jahresumsatz von 4,3 Milliarden DM eine wesentliche Belebung der Auslandsaktivitäten und die Steigerung des Lagergeschäfts. Außerdem soll die belgische Präsenz wieder gefestigt wer-

den, nachdem im vergangenen Jahr mehrere belgische Händler ausgetreten waren.

■ SHK

Badplaner des Jahres ausgezeichnet

Viele Badspezialisten bewerben sich alljährlich um die Auszeichnung „Badplaner des Jahres“ – ein Leistungswettbewerb, der von der Einkaufs- und Vertriebsgesellschaft SHK, Ettlingen, in Zusammenarbeit mit der Wohnzeitschrift „Zuhause Woh-



nen“ ausgeschrieben wird. Nach Auswertung der eingereichten Arbeiten des Wettbewerbs 1999 „Badideen aus der Praxis“ hat eine unabhängige Fachjury aus den mehr als 100 eingegangenen Planungen die zehn besten Arbeiten prämiert. Drei Badplanungen wird die Zeitschrift „Zu-

hause Wohnen“ in ihrem Oktober-Heft ihren Lesern präsentieren. Prämiert als die „zehn besten Badplaner“ aus dem bundesweit ausgeschriebenen Wettbewerb „Badideen aus der Praxis“ wurden:

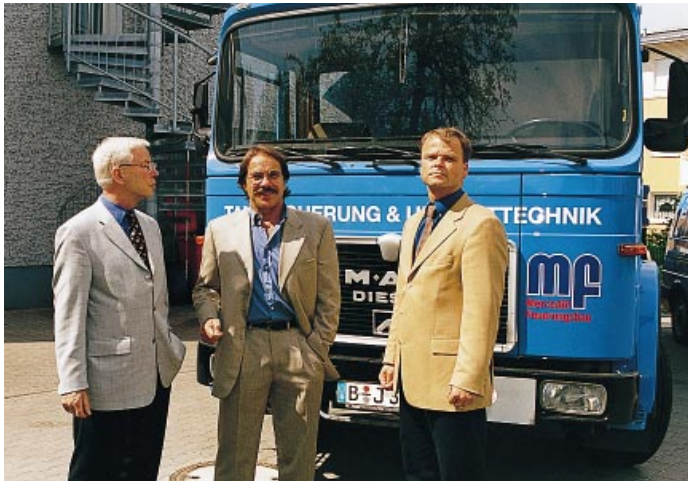
- Goldman GmbH, 10247 Berlin
- Firma Lipardi, 34134 Kassel
- Peter Falk GmbH, 26655 Westerstede
- Firma Max Traub, 82031 Grünwald
- Firma Leonhard Hieber, 97990 Weikersheim
- Weimann GmbH, 97857 Urspringen
- Gerhard Elsässer GmbH, 71114 Steinenbronn
- Röllig Haustechnik GmbH, 01814 Rathmannsdorf
- Firma Fuss, 79843 Löffingen
- Firma Bärbel Jungkamp, 46339 Bocholt.

Sonderpreise wurden vergeben an Henrich Schröder GmbH, 33334 Gütersloh, sowie an die Schreyer GmbH, 92536 Pfreimd.

■ MF Mercedöl

Götz George besucht SHK-Betrieb

Seit fast 30 Jahren betreut der Fachbetrieb die Heiz- und Sanitäranlagen im Berliner Haus des bekannten Schauspielers Götz George. „Zwischen uns hat sich in den langen Jahren, seit wir uns kennen, ein freundschaftliches Verhältnis entwickelt. Nun wollte ich endlich einmal die Gelegenheit nutzen, mir auch den neuen Firmensitz in Berlin-Pankow anzuschauen und mich über die neuesten technischen Entwicklungen zu informieren“, so Götz George bei seinem spontanen Besuch im Berliner Stammhaus von MF Mercedöl. Vor allem interessierten den Schauspieler dabei Neuerungen im Bereich umweltfreundlicher Heiztechnik. MF Mercedöl setzt – neben Öl, Gas und Fernwärme – mit Solar- und Windanlagen zunehmend auch auf alternative Energiequellen. In Pankow und in den vier Tochterunternehmen im brandenburgischen Kyritz, Pinnow, Fredersdorf und Mühlenbeck be-



Spontaner Besuch von Götz George beim befreundeten SHK-Betrieb MF Mercedöl. Die MF Geschäftsführer, Karlheinz Frankenstein (l.) und sein Sohn, Matthias Frankenstein, freuten sich über den spontanen Besuch und luden den Gast zu einem Firmenrundgang ein

schäftigt MF heute insgesamt rund 250 Heizungsfachhandwerker, Sanitärinstallateure, Regelungsfachleute und Techniker.

■ **DFS** **Solarstrom-Förderung** **läuft wieder**

Seit Ende Mai bewilligt die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) wieder Förderanträge für Solarstromanlagen, nachdem am 27. Mai die neuen Richtlinien des 100 000-Dächer-Programms in Kraft getreten sind. Damit kann der Antragsstau abgearbeitet werden, der zu einer großen Verunsicherung der Interessenten geführt hatte. Aufgrund des EEG und der erhöhten Vergütung von 99 Pfennig pro kWh wurde der Förderwert des Programms reduziert. Alle vorliegenden Anträge erhalten nun eine Zinsverbilligung von 4,5%. Damit wird der 10jährige Kredit derzeit für ca. 2% Zins vergeben.

Der Deutsche Fachverband Solarenergie, DFS, begrüßt die neue Richtlinie, weil sie Klarheit schafft. „Entscheidend ist, daß die Förderung kontinuierlich

läuft, was durch die Vorziehung der Mittel aus den Folgejahren erreicht wurde. Damit ist unsere Hauptforderung erfüllt“, so DFS-Vorsitzender Olaf Fleck. „Wir bedauern zwar den Wegfall des Restschulderlasses und des Nullzinssatzes, doch ist der Betrieb einer Solarstromanlage durch die Kombination mit der erhöhten Vergütung von 99 Pfennig pro kWh immer noch sehr attraktiv. Die Branche rechnet mit einem weiterhin starken Marktzuwachs.“

■ **Seminar** **Erfolgreich führen**

In Pieve, in den Bergen des Tremosine am Gardasee findet vom 30. 9 bis 3. 10. 2000 ein Seminar für Führungskräfte und Inhaber mittelständischer Betriebe mit maximal acht Teilnehmern statt. Folgende inhaltlichen Schwerpunkte werden intensiv behandelt:

- Langfristiges, erfolgreiches Bilden von Teams
- Ausbilden einer Unternehmenskultur
- Führen und Probleme lösen mit Diskursen
- Neue Strategien zur Kunden- und Mitarbeiterbindung

Weitere Infos dazu gibt es von Roland Albert, Training und Beratung BDVT, Tel. (09 11) 6 38 38 55, Telefax (09 11) 6 38 38 27, Internet: www.roland-albert.de