



Serie Seite 4

KAUT EXPRESS



Die Kaut-Mannschaft auf der Messe in Nürnberg mit dem neuen Quad, dem Hingucker auf dem Stand

Kaut auf der IKK erfolgreich

Mit wesentlich mehr konkreten Kundengesprächen als in früheren Jahren hat die Wuppertaler Alfred Kaut GmbH & Co. die größte internationale Fachmesse für Kälte, Klima, Lüftung (IKK) in Nürnberg erfolgreich abgeschlossen. Auf dem 220 Quadratmeter großen Stand gaben sich an den drei Messetagen Fachleute aus Handwerk, Planungsbüros und Architekturbüros ein Stelldichein. Die 27. IKK war mit fast 30000 Fachbesuchern wieder einmal die Adresse für alle Neuheiten in Sachen Kälte, Klima, Lüftung. Kaut präsentierte auf einem der größten Stände der Messe sein komplett neues Programm. Wie bei allen großen Ausstellern stand auch am Kaut-Stand das Thema Energieeffizienz im Mittelpunkt. Die jetzt vorgestellte Modellpalette ist so energiesparend ausgerichtet wie noch nie in der nun 20-jährigen

Zusammenarbeit von Kaut und dem japanischen Hersteller Sanyo. Eine weitere technische Entwicklung, die am Markt führend ist, stellt die Geräuscharmheit der Geräte dar. Mit dem Fachausdruck „Flüstermodus“ ist die geringe Lautstärke nur unvollkommen umschrieben. Die jetzt präsentierten Klimageräte sind wesentlich leiser als ein im Flüsterton geführtes Gespräch.

Die erfolgreiche Messebeteiligung in Nürnberg war ein weiterer Höhepunkt in einem für das Wuppertaler Familienunternehmen rekordreichen Jahr. 2006 wird mit einem deutlich zweistelligen Umsatzplus gegenüber dem Vorjahr abgeschlossen werden. Dazu hat natürlich auch der Rekordmonat Juli mit seinen extrem hohen Temperaturen beigetragen. Schon am Abend des 1. September 2006 hatte Kaut den

Auftragseingang des gesamten Vorjahres eingeholt. Der Jahresumsatz von 2003 mit seinem heißen Sommer wurde ebenfalls schon früh übertroffen.

Firmenchef Hans Alfred Kaut setzt weiter auf Expansion und auf den Standort Wuppertal. 2006 wurde für 500000 € auf dem Gelände der Wuppertaler Zentrale eine neue Lagerhalle errichtet, die das Unternehmen in die Lage versetzt, auch eine kurzfristig starke Nachfrage der Kunden schnell zu erfüllen. Im Personalbereich sind für das Stammhaus und seine acht Niederlassungen (Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, München, Nürnberg und Stuttgart) weitere Neueinstellungen geplant. Das traditionelle Meeting mit Klimaspezialisten aus ganz Deutschland wird im nächsten Jahr in Wuppertal stattfinden. Kaut wird dann 115 Jahre.

Nürnberg: Abschied und Hoffnung

Mit neuen Rekorden nahm die 27. IKK, internationale Fachmesse für Kälte, Klima, Lüftung, Abschied von ihrem Standort Nürnberg. Die 28. IKK soll vom 8. bis 10. Oktober in Stuttgart stattfinden. Bei der Eröffnung in Nürnberg würdigte VDKF-Präsident Christian Scholz die Messe als internationale Plattform für neue Produkte. Die Zahlen belegen das. Aus 172 Ausstellern im Jahr 1980 sind in diesem Jahr 881 geworden. Und auch die Besucherzahl von fast 30000 ist bisher noch nie erreicht worden. Der Anteil der internationalen Aussteller lag bei 66 Prozent. Das größte Kontingent mit 149 Unternehmen stellte Italien.

Auch die Besucherstatistik spricht für die Internationalität der IKK. Die Fachbesucher kamen aus über 90 Nationen. Die Gesamtbesucherzahl übertraf sogar das bisherige Rekordjahr noch um 4,5 Prozent. Nürnbergs Oberbürgermeister Maly bedauerte den Weggang der IKK. „Wir haben solche Spezialmessen gern. Schade, dass die Zusammenarbeit endet. Aber sie endet so, dass wir uns weiter ehrlich und offen in die Augen schauen können.“

Schon in Nürnberg begannen die Vorbereitungen für die 28. IKK in Stuttgart. Über 60 Aussteller – darunter auch Kaut – buchten bereits ihren Stand auf der neuen Messe. Eine Vielzahl weiterer Unternehmen kündigte eine positive Entscheidung für das kommende Jahr an. Inzwischen hat die Besucherinitiative pro IKK schon über 360 Mitglieder. Dr. Harald Kaiser, Senior-Präsident des deutschen kälte- und klimatechnischen Vereins, bot bereits die fachliche Unterstützung des DKV an.

Das Modell des Stuttgarter Messengeländes wurde in Nürnberg vorgestellt und stieß auf breites Interesse. Gerade die IKK als klassische Messe des Anlagenbauers profitiert von der überschaubaren Größe der Messe, die derzeit noch im Bau ist. Mit 100000 Quadratmetern hat Stuttgart eine Größenordnung, in der eine Fachmesse nicht untergeht, wie zum Beispiel auf dem riesigen Gelände in Hannover.





Die Auseinandersetzungen um die Zukunft beeinflussten natürlich auch die Messtage in Nürnberg. Dabei ist eines festzustellen: Die überschaubare und familiäre Branche wünscht sich, wie bisher, eine einzige Fachmesse der Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik in Deutschland, bei der auch die Interessen der Besucher berücksichtigt werden. Auch das Votum der deutschen Fachbetriebe als wichtigster Besucherzielgruppe ist eindeutig. Immer mehr Betriebe schließen sich der Besucherinitiative „Pro IKK“ an. Nach der Landesinnung Baden-Württemberg und der Innung Nordrhein, die sich nach reiflichen Überlegungen für die IKK Stuttgart ausgesprochen haben, gibt es weitere deutliche Signale in dieser Richtung.

Sascha F. Wenzler, neuer Prokurist der IKK-Messe-, Wirtschafts- und Informationendienste GmbH, und Frank Börsch, Sprecher des VDKF-Verwaltungsrates, streben einen „offenen und konstruktiven Dialog mit allen Ausstellern“ an, um die seit 30 Jahren erfolgreiche Messe mit der gesamten Branche in Stuttgart fortzuführen. Die Landesinnung Baden-Württemberg: „Nun müssen sich die Reihen unserer Branche wieder schließen – hinter den Kälteanlagenbauern.“

Liebe Leser,

ein wahrhaft turbulentes Jahr neigt sich dem Ende zu. Wir haben einen Sommer erlebt, der uns zwar Rekordumsätze gebracht, der aber auch von uns allen einen ungeheuren persönlichen Einsatz gefordert hat.

Wir hatten das Glück, durch unsere weitsichtige Planung der Lagerkapazitäten im Stammhaus in den meisten Fällen kurzfristig liefern zu können. Und das will bei dem rasanten Auftragseingang insbesondere im Monat Juli etwas heißen. Dank denjenigen Kunden, die trotz allem Einsatz bei dieser Hitzewelle doch etwas warten mussten! Danken möchte ich aber bei dieser Gelegenheit auch den Mitarbeitern unseres Hauses, die sich beispielhaft für das Unternehmen und seine Kunden eingesetzt haben.

Auch in diesem Jahr haben wir uns bemüht, den Kontakt zu unseren Kunden weiter zu pflegen und zu vertiefen. Das Kaut-Meeting in Magdeburg war nur ein Beispiel dafür. In diesem Heft lesen Sie auch einen Bericht über unseren ersten Kaut-Klima-Vertriebsworkshop, der Teilnehmer und Ausrichter gleichermaßen begeistert hat. Mit dieser Aktivität wollen wir zeigen, dass es natürlich auch in unserem Interesse ist,

wenn es unseren Kunden gut geht und wenn sie Erfolg haben. Dafür tun wir gern etwas. Es wird auch in Zukunft wieder solche Workshops geben. Und ich kann nur jedem empfehlen, dem der Verkauf wichtig ist, dabei daran teilzunehmen.

Natürlich hat es auch in diesem Jahr nicht nur Erfolgsthemen gegeben. Es gab auch höchst ärgerliche Dinge, mit denen man sich beschäftigen musste, obwohl man eigentlich Wichtigeres zu tun gehabt hätte. Über das Thema IKK berichten wir in diesem Kaut-Express noch einmal ausführlich. Die Diskussion war nicht immer sachlich. Dabei dürfte es doch jedem klar sein, dass eine kleine, aber feine Branche wie die unsere keine zwei miteinander konkurrierende Ausstellungen verträgt. Das wäre das Ende einer internationalen Präsentation von Gewicht, die für uns alle unverzichtbar ist.

Blicken wir nach vorn. Ich wünsche Ihnen allen und Ihren Familien im Namen des ganzen Hauses Kaut schöne, ruhige Festtage und ein Jahr 2007 mit Gesundheit, Zufriedenheit und Erfolg. Und natürlich eine gute Zusammenarbeit mit unserem Unternehmen.

Ihr Hans-Alfred Kaut





Schon 25 Jahre dauert die Geschäftsbeziehung zwischen der E+K Kleinehr GmbH in Arnsberg und Kaut in Wuppertal. Dabei sah es am Anfang gar nicht so aus, als ob sich hier etwas von Dauer entwickeln würde. Das erste Gerät, das Helmut Kleinehr bei Kaut bestellte, war nämlich ein Schwimmbadentfeuchter und mit dem gab es gleich Probleme. Aber mit der zügigen Bearbeitung der Reklamation war Helmut Kleinehr dann so zufrieden, dass er weiterhin Kaut-Kunde blieb. Jetzt schon 25 Jahre und bei weitem nicht nur für Schwimmbadentfeuchter. Der Kontakt wurde über die Jahre eng, ja freundschaftlich.

Positiv hat sich nicht nur die Kundenbeziehung zu Kaut entwickelt. Auch das Unternehmen Kleinehr vergrößerte sich rasant. Im Jahre 1975

Es begann mit einer Reklamation

wurde die Firma gegründet. Heute ist sie auf breiter Front in der Elektro-, Kälte- und Klimatechnik erfolgreich tätig. Mit derzeit zwei Kälteanlagenbaumeistern, zwei Elektrotechnikermeistern und sieben Monteuren deckt sie das ganze Feld der Kälte- und Klimatechnik ab. Acht Fahrzeuge stehen bereit, um im Servicefall schnelle und fachgerechte Kundendienstarbeit zu leisten.

Das Stammgebiet des Fachbetriebs ist Nordrhein-Westfalen, es werden aber auch überregionale Projekte und Serviceleistungen abgewickelt. Thomas Kleinehr, der inzwischen mit seinem Vater das Unternehmen führt: „Projekte im europäischen Ausland haben wir ebenso ausgeführt wie Kälte-, Klima- und Sonderanlagen außerhalb Europas.“ Gemeinsam mit Partnerunternehmen aus der Nachbarschaft wurden Aufträge in Nigeria, in Libyen, in den Vereinigten Arabischen Emiraten, im Oman, auf den Seychellen und in den USA erfolgreich erledigt. Besonders spektakulär war der Auftrag in Libyen, wo Weintraubenkühlräume eingerichtet werden mussten. Soldaten von Staatschef Ghadafi holten die Truppe aus Arnsberg am Flughafen ab. Ohne durch den Zoll zu müssen, wurden

die Spezialisten von Kleinehr gleich in die Nähe von Tripolis gefahren, wo die Montage in drei Tagen erfolgreich abgewickelt wurde.

Die Bandbreite der Sauerländer Firma lässt sich sehen. Der Bereich Elektrotechnik erledigt Elektroinstallationen im Rahmen der Kälte- und Klimaanlageanlagen und Installationen für die Regeltechnik. Regeltechnische Bauteile für Kälte-Lüftungs- und Klimaanlageanlagen werden geliefert und eingebaut. Weiterhin liefert Kleinehr Schaltschränke für alle Steuerungsaufgaben und montiert sie auch. Die Kältetechnik bietet das komplette Programm für Kühlanlagen an: Planung, Lieferung, Montage, Wartung und Reparatur von sämtlichen Kühlanlagen. Ebenfalls angeboten wird die komplette Sauna- und Schwimmbadtechnik.

Das größte gemeinsame Projekt mit Kaut war die Klimatisierung eines Call-Centers der Bertelsmann AG in Wilhelmshaven. Gerade wurde in Arnsberg das Projekt „Kaiserhaus Arnsberg“ fertig gestellt, eine technisch reizvolle, schwierige Aufgabe in umgebauten Räumlichkeiten. Die Referenzliste der Kleinehr GmbH ist lang. Einige Beispiele: Das Dorint-Hotel Sanssouci in Potsdam, wo der Ballsaal klimatisiert wurde, die Handwerkskammer Arnsberg, wo Raumklimaanlagen für die Schulungsräume und kältetechnische Anlagen im Mensabereich installiert wurden und das Telekommunikationszentrum Tropolis in Dortmund. Hier wurde der Serverraum mit Klimaanlageanlagen ausgestattet.

„Kälte-Klima ist unser Zuhause“, heißt der Wahlspruch in der Firma Kleinehr. Vater Helmut und Sohn Thomas, der 1990 in den Betrieb eintrat und 2002 Mitgeschäftsführer wurde, sind beide Meister in allen drei Sparten des Unternehmens – von Kälteanlagen bis zur Elektroinstallation. Ehrenamtliche Tätigkeit in vielen Bereichen gehört zur Tradition im Hause. Und eben die freundschaftliche Bindung zu Kaut, die sich nicht zuletzt in einer CD mit einem „Kaut Lied“ aus eigener Produktion manifestiert.



Firmengründer Helmut Kleinehr mit seinem Sohn Thomas

Ideales Klima für die Schätze von August dem Starken

Das „Grüne Gewölbe“ im Residenzschloss zu Dresden ist die Schatzkammer der sächsischen Kurfürsten und Könige. Es beherbergt Europas reichste und älteste Pretiosensammlung. Damit die Schätze von unermesslichem Wert erhalten werden, wurde das „Grüne Gewölbe“ mit Elektrodampfbefeuchtern der Serie Kaut ausgestattet. Acht Befeuchter aus dem Sortiment des Wuppertaler Klimaspezialisten sorgen für gleichmäßige und exakt eingestellte Befeuchtung der Luft. Das „Neue Grüne Gewölbe“ im Residenzschloss erstrahlt schon seit dem September 2004 in neuer Pracht.

Die ganze Sammlung umfasst etwa 3100 wertvolle Zeugnisse des sächsischen und europäischen Kunsthandwerks. Die Kunststücke bestehen aus Silber, Gold, Edelsteinen, Elfenbein, Bernstein, Koralle, Bronze Emailie, Holz, Glas und Eisen und sind das Werk bedeutender Künstler aus ganz Europa. Der Wert der Sammlung lässt sich nicht in Zahlen ausdrücken. Allein der Tischaufsatz „Hofstaat zu Dehli“ von Hofgoldschmied Dinglinger kostete einst mehr als der Rohbau des mächtigen Jagdschlusses Moritzburg. Kein Wunder, dass die Verantwortlichen der Kunstsammlungen Dresden Wert auf eine optimale Klimatisierung der Räume im Schloss legten.



August der Starke war der größte Förderer der Dresdner Sammlung



In der Dresdner Residenz sind heute 3100 wertvolle Kunstwerke untergebracht

Bei Kaut haben sie sie bekommen. Der seit 1572 gebräuchliche Name „Grünes Gewölbe“ bezieht sich auf die grün ausgemalten Gewölberäume im Erdgeschoss des Westflügels des Residenzschlusses, wo die Kurfürstlich-Königliche Schatzkammer eingerichtet war. Die meisten Objekte wurden zwischen 1580 und 1733 in die Sammlung aufgenommen. Der wohl bekannteste Förderer war Kurfürst Friedrich August I. von Sachsen, im Volksmund „August der Starke“ genannt. Zur 800-Jahr-Feier Dresdens am 1. September dieses Jahres eröffnete auch das Historische Grüne Gewölbe im Westflügel des Residenzschlusses. Bundeskanzlerin Angela Merkel gehörte zu den staunenden Bewunderern der ausgestellten Kunstwerke. In diesem Gewölbe werden die Werke nicht, wie sonst üblich, in Vitrinen ausgestellt. Es wurde vielmehr die Ausstattung von 1732/33 rekonstruiert. Die Kunststücke werden wie einst frei auf den Konsolen prachtvoll gestalteter Schauwände und Prunktische in den Renaissance- und Barocksälen präsentiert.

Unter August dem Starken war von 1721 bis 1723 die Pretiosensammlung als Schausammlung eingerichtet worden, die in Europa ihresgleichen suchte. Der Kurfürst, gleichzeitig auch König von Polen, erweiterte die Sammlung durch den Ankauf von Kunstwerken in ganz

Europa, durch Herausgabe aus seinen Privatgemächern und Bestellungen bei sächsischen Hofkünstlern. Im Laufe der Jahre wurden die Räume im Schloss wesentlich ausgeweitet. Nach Ende der Monarchie in Sachsen ging die Sammlung in Staatsbesitz über. Im Zweiten Weltkrieg wurden die Kunstschatze in den Kasematten der Festung Königstein untergebracht, wo sie auch schon den Siebenjährigen Krieg und den Einmarsch der Truppen Napoleons überstanden hatten. 1945 übernahmen die Russen die Sammlung und brachten sie zunächst nach Moskau und Leningrad. 1958 gab die Sowjetunion die Kunstschatze wieder an die Stadt Dresden zurück. Die Kriegsschäden hatten auch vom Schloss nicht viel übrig gelassen, so dass die Sammlung zunächst in eingeschränktem Umfang im notdürftig reparierten Albertinum ausgestellt wurde. Dort wurde sie im Laufe der Jahre von über 20 Millionen Menschen besucht.

Die große Attraktion, die Rekonstruktion der Kurfürstlich-Königlichen Schatzkammer, beherbergt seit September 2006 weitere 2100 Objekte, die zum Teil aus der alten Ausstellung, zum Teil aus dem Depot stammen. Die Schatzkammer gehört zu den größten Sehenswürdigkeiten der sächsischen Hauptstadt.

Confiserie Felicitas: Die süßeste Klimatisierung



Sie ist vielleicht nicht das größte, aber bestimmt das süßeste unter den vielen Referenzobjekten des Hauses Kaut. Die Confiserie Felicitas in Hornow bei Cottbus beliefert nicht nur die ganze Region Lausitz, sondern inzwischen 500 namhafte Geschäfte in der ganzen Bundesrepublik mit ihren Schokoladen und Pralinen. Dabei entfalten die Chocolatiers aus Hornow eine Fantasie, die ihresgleichen sucht. Neben dem umfangreichen Katalog, der von Motiven aus der fernöstlichen Liebeskunst Kamasutra bis zu mit Pralinen gefüllten Stiefeln und lustigen Weihnachtsmännern reicht, können die Kunden auch ganz spezielle Wünsche äußern, welche Schokoladenfiguren sie gern hätten. Bis es so weit war, dass die Kaut-Niederlassung Dresden sich des Projektes Confiserie Felicitas annahm, spielte sich aber noch eine abenteuerliche Geschichte ab. Sie begann in Afrika, genauer in Nigeria, von wo die beiden Belgier Goedele Matthyssen und Peter

Bienstman im Jahre 1991 zurück nach Europa zogen, um sich irgendwo niederzulassen.

Bei einem Besuch in der Lausitz waren die beiden ehemaligen Entwicklungshelfer sofort von der Schönheit der Landschaft angetan. Weniger schön fanden die beiden „süßen“ Belgier die Schokoladenprodukte in der Region. Die hatten sie aus ihrer Heimat in besserer Erinnerung. Und so beschlossen sie, sich in der Lausitz mit einer Chocolaterie niederzulassen. Sie wollten Schokolade nach traditionellem belgischem Vorbild in Handarbeit veredeln. Dazu bedurfte es zunächst einer intensiven Lehrzeit bei dem bekannten Meister-Chocolatier Goossens in Antwerpen. Dann begannen sie 1992 in der Küche der ehemaligen Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaft in dem Dörfchen Hornow mit ihrer eigenen Schokoladenproduktion. Die Confiserie Felicitas war geboren.

In den folgenden Jahren, die bestimmt

nicht immer leicht waren, gelang es mit Hilfe der (ausnahmslos weiblichen) Mitarbeiter, die Schokoladenproduktion in der Lausitz und darüber hinaus bekannt zu machen. Inzwischen gibt es Felicitas-Schokolade nicht nur im Werksverkauf in Hornow, sondern in über 500 Geschäften in ganz Deutschland. Mit einem Blick in die inzwischen eingerichtete Schauwerkstatt können sich Besucher selbst davon überzeugen, wie die süßen Kunstwerke entstehen. Und im Internet kann man natürlich auch bestellen (www.confiserie-felicitas.de).

Trotz der gestiegenen Nachfrage ist es Goedele Matthyssen und Peter Bienstman wichtig, dass die Schokolade handgefertigt bleibt. Die „süßen“ Arbeitsplätze in der strukturschwachen Gegend sind natürlich entsprechend beliebt, so dass die Frauen aus der Nachbarschaft täglich frisch die Schokoladenprodukte aus erlesenen Zutaten herstellen. Gestaltung und Beschriftung können sich die Kunden auch wünschen.

Inzwischen kommen ganze Besucherkarawanen in das malerische Dörfchen in der Lausitz, um die Köstlichkeiten an Ort und Stelle zu genießen und auszusuchen. Ein eigener Besucherservice ist längst eingerichtet. Für die beiden ehemaligen Entwicklungshelfer war es ein harter Weg mit vielen Problemen, bis endlich die 5-Sterne-Confiserie zu ihrem heutigen Erfolg kam.

Und weil zu einem erstklassigen Genuss auch ein erstklassiges Klima gehört, ist „Felicitas“ in Produktionsräumen, Büros, Lager und den Verkaufsräumen mit Produkten von Kaut/Sanyo ausgestattet. Die RK-Cool GmbH Cottbus hat eine Kühlleistung von 84 und eine Heizleistung von 69 kW installiert.



„Beim nächsten Mal kommt mein Bruder“

Ein voller Erfolg war der 1. Kaut-Klima Vertriebsworkshop mit Trainer Lothar Lay im Stammhaus in Wuppertal. Sowohl der Verkaufsprofi aus dem Team von Lothar Schreiber & Partner als auch die 17 Teilnehmer, allesamt Top-Partner von Kaut, waren mit dem Ergebnis der zweitägigen Veranstaltung mehr als zufrieden. Lothar Lay: „Es ist unglaublich, wie kreativ die Teilnehmer waren. Einer war am Ende so begeistert, dass er dem Trainer ankündigte: „Beim nächsten Mal kommt mein Bruder. Der ist noch schwieriger.“

Es ging darum, neue Ideen zu entwickeln, um die Umsätze zu steigern, bessere Preise durchzusetzen und höhere Renditen zu erzielen. Am Anfang war die Meinung der Teilnehmer: „Letzten Endes entscheidet der Preis.“

Nach Abschluss des Seminars war man sich einig, dass sich mit entsprechender Verkaufstechnik und Verkaufspsychologie auch diese Hürde meistern lässt. Lay: „Ich wünsche den Teilnehmern bei der Anwendung und Umsetzung der Workshop-Inhalte viel Freude und Erfolg.“ Zur Vertiefung des Workshop-Themas empfiehlt der Trainer das Buch von Peter Schreiber „Das Beuteraster, 7 Strategien für erfolgreiches Verkaufen.“



Angetan waren auch die Teilnehmer aus dem Kundenkreis von Kaut. Hier einige Stimmen und Bewertungen zum Abschluss des Seminars:

- Der Workshop war sehr lehrreich und für den Verkaufsalltag des Kälte-Klima-Fachbetriebs wurde eine Vielzahl von Informationen und Hilfestellungen aufgezeigt.
- Zunächst war ich skeptisch, ob mir das als Handwerker beim Verkauf hilft oder mich weiterbringt. Meine Skepsis hat sich nicht bestätigt, da der Vertriebsworkshop sehr gut, sehr informa-



Trainer Lothar Lay war mit dem Verlauf des Workshops ebenso zufrieden wie die Teilnehmer

tiv und im Ganzen sehr gut gelungen war. Es wurden viele Punkte angesprochen, die für mich vollkommen neu waren oder die ich im Alltag vernachlässigt habe. Anreise und Investition haben sich fraglos gelohnt. Ich freue mich schon auf weitere Schulungen von Kaut im vertrieblichen Bereich.

- Der Klima-Vertriebsworkshop war eine rundum gelungene Veranstaltung der Firma Kaut. Vor dem Workshop hatte ich eine „Werkzeugkiste“ mit einer vertrieblichen Grundausstattung, die jetzt um eine Vielzahl von sehr hilfreichen und nützlichen Werkzeugen für den Verkauf, Angebote, Verhandlungen und Preisgespräche erweitert wurde. Bei weiteren Workshops bin ich auf jeden Fall wieder dabei.
- Es gab viele hilfreiche Informationen, die sich jetzt erst einmal setzen müssen und eine Nacharbeit erfordern. Als erstes werde ich jetzt sofort das Gelernte bei den Preisverhandlungen über das Taschengeld meiner Tochter anwenden.
- Ich habe festgestellt, dass ich vor dem Workshop vieles falsch gemacht habe. Im Nachhinein ärgere ich mich darüber, dass ich bei manchen Projekten zu schnell und teilweise zu hohe Nachlässe gewährt habe – und das nur aus Angst, den Auftrag nicht zu bekommen.
- Die Veranstaltung hat mir viele Denkanstöße gegeben, worauf es beim

„verkaufen“ ankommt. Bis dahin stand bei mir immer die Technik mit „Zahlen, Daten, Fakten“ im Vordergrund. Jetzt weiß ich, dass im Verkaufsgespräch und beim Angebot ganz andere Dinge an erster Stelle stehen müssen. An weiteren Seminaren zur Vertiefung des Stoffs werde ich auf jeden Fall teilnehmen.

- Da ich Techniker bin, habe ich schon an vielen Produkt- und Technikseminaren teilgenommen und es fällt mir viel leichter, über die Technik zu verkaufen. Das war mein erster Vertriebsworkshop und ich habe mir fünf für mich wichtige Punkte notiert, die ab sofort in meinem Verkaufsalltag im Vordergrund stehen.

- Besonders der Punkt Preisverhandlungen hat mir die Augen geöffnet. Ich habe mir vorher nie so intensiv Gedanken darüber gemacht, was 1 Prozent Nachlass bedeutet und wie viel ich anschließend mehr arbeiten muss, um den Gewinnverlust auszugleichen. Insgesamt zeigte der Workshop, dass im Handwerk aus Unwissenheit viele und identische „vertriebliche Fehler“ gemacht werden. Diese Fehler wurden in der Veranstaltung aufgedeckt. Jeder Teilnehmer hat neue Werkzeuge in die Hand bekommen, um sein Unternehmen „erfolgreicher“ zu machen. Kaut-Vertriebschef Rainer Frigger: „Wir sind entschlossen, diese Workshops für unsere Kunden fortzusetzen.“



Mit Vollgas in die Zukunft

Nun ist auch die vierte Generation der Familie in der Alfred Kaut GmbH & Co. vertreten. Am 1. November trat Christina Victoria Kaut in das Unternehmen ein. Sie hat das Studium der Betriebswirtschaft an der Universität Mannheim mit den Studienschwerpunkten Marketing und Industriebetriebslehre erfolgreich abgeschlossen und wird das Team im Wuppertaler Stammhaus tatkräftig unterstützen. Am ersten Arbeitstag machte sie gleich mit Vater Hans-Alfred auf dem firmeneigenen Quad eine gute Figur bei einer Pressekonferenz. Und jetzt geht es mit Vollgas in die Zukunft.

Foto: Andreas Fischer

Hilfe von Kaut für die Bürgerhilfe Maintal

In der Hitze des Sommers hatte die „Bürgerhilfe Maintal“ Probleme mit der Lagerung von Obst und Gemüse für ihre Hilfeempfänger. Reiner Peter, Geschäftsführer der Firma IC Kälte- und Klimatechnik GmbH in Maintal, wandte sich an die Frankfurter Niederlassung der Alfred Kaut GmbH & Co. mit der Bitte um Hilfe. Die Niederlassung sitzt ebenfalls in Maintal und

stellte sofort kostenlos ein modernes Kühlgerät von Kaut/Sanyo zur Verfügung, mit dem der große Lagerraum klimatisiert werden konnte. Mitarbeiter der IC Kälte- und Klimatechnik montierten Innen- und Außengerät ebenfalls kostenlos. Der Verein (Motto: Miteinander, füreinander) bedankte sich herzlich bei allen Beteiligten.

Schnäppchen mit Kaut-Klima

Elf Verkaufsgeschäfte wird der Ochtrum-Park in Stuhr bei Bremen beherbergen. Eine Gesamtfläche von 4200 Quadratmetern wurde mit ECO-Geräten von Kaut/Sanyo klimatisiert. Durch die Firma Schweigatz aus Oldenburg ist eine Gesamtheizleistung von 450 kW installiert worden. Die beiden Gebäudeteile werden komplett über eine Lüftungsanlage monovalent geheizt und gekühlt.

Bei dem Ochtrum-Park handelt es sich um ein so genanntes Outlet-Center, in dem Markenfirmen ihre Produkte aus früheren Produktionen oder mit kleinen Fabrikationsfehlern zu extrem günstigen Preisen direkt dem Endverbraucher anbieten. Den Schnäppchenjägern wird es künftig weder zu heiß noch zu kalt werden. Denn nach einer Besichtigung vor Ort meinte Kaut-Mitarbeiter Andre Hillmer: „Die Anlage ist sehr sauber installiert.“



KAUT
EXPRESS

Ausgabe 4/2006

ist die Kundenzeitung
der Alfred Kaut GmbH + Co.,
Windhukstraße 88, 42277 Wuppertal.
Tel. 0202 - 26 820, Fax 0202 - 26 82 100

Verantwortlich für den Inhalt:

Hans-Alfred Kaut

Redaktion:

Michael Hartmann

Layout:

GPM Werbeagentur GmbH