

Küba**Zuständig für
Süddeutschland**

Robert Schmitt hat am 1. August 2003 den Vertrieb Süd- deutschland der Küba Kälte- technik GmbH, Baierbrunn, übernommen. Er ist 48 Jahre alt und blickt auf eine erfolg- reiche Zeit in der Branche Kältetechnik zurück. In seinen 22 Jahren Berufserfahrung in der Kältetechnik arbeitete Schmitt sowohl im Anlagenbau wie auch im Komponenten- bereich. Zuletzt leitete er den Vertrieb Bayern der KKW, Riedel. Im Rahmen seiner vor- herigen Verantwortungen sam- melte er auch intensive kälte- technische Erfahrung auf dem Gebiet des natürlichen Kälte- mittels Ammoniak.

www.kueba.com



Robert Schmitt

Nordcap**Service Nummer
„0180-3-NordCap“**

Die NordCap Einkaufsgesell- schaft mbH, Bremen, nach eigenen Angaben bundesweiter Marktführer im Bereich der gewerblichen Kühlung und Tiefkühlung bietet seinen Kun- den ab sofort einen neuen Service. Mit der bundesweiten Telefonnummer „0180-3-Nord- Cap“ werden alle Anrufer für nur neun Cent pro Minute automatisch mit der für sie zuständigen NordCap-Nieder-

lassung verbunden. „Wir wol- len einfach für unsere Kunden da sein. Deshalb haben wir für unsere neue, bundesweite Telefonnummer die komfor- table Buchstabenwahl Vanity genutzt. So brauchen sich unsere Kunden nur das zu merken, was sie ohnehin schon kennen: Unseren Namen“, so Dierk Bötzel vom NordCap-Marketing. So einfach wie SMS senden gelte nach der 01803: N wie 6, O wie 6, R wie 7 und so weiter. Die Rufnummer „0180-3-NordCap“ entspreche somit der Nummer „01 80- 36 67 32 27“.

www.nordcap.de

FKT**Weitere Forschungs-
berichte erschienen**

Der Forschungsrat Kältetechni- k, Frankfurt, hat zwei neue Forschungsberichte heraus- gegeben:

- FKT 62/99 „Korrosionsver- meidung in Mischinstalla- tionen“
- FKT 81/01 „EHD-Technik“

Beide können gegen eine Schutzgebühr direkt beim Forschungsrat unter Fax (0 69) 66 03 22 76 oder per E-Mail gaby.heinrich@vdma.org be- zogen werden.

www.fkt.com

Elektror**Werk in Waghäusel**

Nach nur 10monatiger Bauzeit hat die Firma Elektror Karl W. Müller GmbH & Co., Esslingen, – einer der führenden Herstel- ler von Industrieventilatoren und Seitenkanalverdichtern – ein hochmodernes Werk im badischen Waghäusel fertig- gestellt. Rund 8,5 Mio. € investierte Elektror in das neue Produktionswerk samt Verwal- tungsbau. Auf fast 1,5 Hektar erstreckt sich der Neubau am Ortsrand von Waghäusel- Kirrlach, dazu weitere 1,8 Hek- tar für eine mögliche Erweite- rung als Raumreserve.

www.elektror.de

unsere Glosse**Jeder kann alles ...**

und jeder muß alles können! Diese „Philosophie“ wurde vor einigen Jahren zur grundlegenden Strategie in der Wirtschaft eingeführt. Der dahinterstehende Gedanke ist bestechend: Man schafft sich Mitarbeiter, die alles wissen, alles können und die überall auf der Welt einsetzbar sind. Mal sind sie hier, mal da, mal tun sie dies und mal das. „Fallschirmjäger der Wirtschaft“ könnte man sie nennen, die mehr und mehr die Spezialisten mit Erfahrung ersetzen und deren schärfste Waffe ... der Optimismus ist! Außerdem sind sie PC-Spezia- listen, die es verstehen, viele Themen zu Papier zu bringen, um dann ganze Berge von Papier zu produzieren, zu verteilen und viele Leute damit zu beschäftigen.

Die „Alleskönner“, sie machen die Hierarchien flach! Sie helfen, Gruppen- und Abteilungsleiter einzusparen, sie arbeiten auf geringstem Raum, denn Büroraum ist teuer – und so gibt es dann auch kaum noch Schränke, Ablagetische u. ä.

Dieser neue Mitarbeiter-Typ, er gewinnt keine größeren Beziehungen mehr zu den Lieferanten – und so verliert das Thema „Achtung, Korruption!“ zunehmend an Bedeutung. Aber, die Erfahrung zeigt es, dieser Alleskönner-Mitarbeiter schafft Arbeit und Brot! An Objekten, die in der Vergangen- heit von drei Mitarbeitern bewältigt wurden, wirken heute mindestens acht oft wildfremde Menschen mit, die aus Not mit in das Boot geholt werden! Immerhin, die Alleskönner können alles managen – koste es, was es wolle!

Die „jeder kann alles – Philosophie“ ist nicht neu! Sie ist millionenfach erprobt – und, im Bereich der Finanzdienst- leistung, hat sie sich bewährt! „Jeder kann Bausparverträge verkaufen“, unter diesem Slogan wurden Richter, Polizisten, Lehrer, Hausfrauen u. a. zu Verkäufern gemacht. Wer von ihnen gut war, der verkaufte dazu gleich noch eine Lebens- versicherung mit und steigerte so die Provision!

Ein Landwirtschaftsminister wurde gesucht – und gefunden! Man pickte einen braven Parteisoldaten heraus, der hatte 'nen Bauernhof – die ideale Grundlage für ein Ministeramt. Allerdings, da gab's auch mal einen, der konnte Panzer fahren ... und das war „Jeder kann alles“, so soll und muß es heute bei uns sein! Flexibilität ist angesagt, so, wie es schon früher einmal war. Da ging man auch zum Frisör, um sich einen Zahn ziehen zu lassen und, wer sich selbständig machen wollte, der hielt sich an das Motto „wer nichts wird, wird Wirt!“ Nur die Schuhmacher dachten konservativ, denn bei ihnen hieß es immer „Schuster, bleib bei deinem Leisten!“

So stellt sich die Frage „kann jeder alles?“ – oder ist diese Philosophie nichts anderes als eine Schnapsidee? Steckt dahinter möglicherweise sogar ein Geheimdienst, der erreichen will, daß wir unsere Wirtschaft „an die Wand“ fahren?

Wachsamkeit ist zu dieser Thematik angesagt, denn Dumm- heit läßt sich oft gut verkaufen ... selbst über Ländergrenzen hinweg. Darum sollten wir auch diese Lehrmeinung beachten, die da heißt: „Jeder kann alles ... versauen!“

R. P.