

Küba

100 Tage im Amt

Entscheidender Faktor für den Erfolg eines Unternehmens ist außer der Qualität der Produkte immer auch der Vertrieb. Deshalb hat die Küba Kältetechnik GmbH, Baierbrunn, seit Anfang 2004 einen neuen Vertriebsleiter. Zusätzlich wurde das Vertriebsteam um zwei weitere Außendienstmitarbeiter erweitert. Neuer Verantwortlicher für den Gesamtvertrieb ist Dipl.-Ing. Bernhard Fritzsche. Als Ingenieur für Versorgungstechnik war er 16 Jahre lang für die GEA Happel Klimatechnik GmbH tätig. Ab 1987 arbeitete er dort im Außendienst. In seiner letzten Funktion leitete er schließlich das Regionalbüro Süd. Der Schwerpunkt seiner Aufgabe wird es sein, die neuen Vertriebsstrukturen der Küba inklusive der neuen Mitarbeiter im Außendienst zum Erfolg zu führen. Für die Vertriebsregion Deutschland Nord ist Dipl.-Ing. Karl-Heinz Cramer tätig. Er arbeitete ab 1991 als Projekt-Ingenieur im Geschäftsbereich Kältetechnik bei der Linde AG in Hamburg. Zuletzt war er dort als Vertriebsingenieur im Servicestützpunkt Kiel/Flensburg im Einsatz. Daniel Gohl betreut seit Januar dieses Jahres die Vertriebsregion Deutschland Ost. Er absolvierte bei Linde in Bielefeld eine Ausbildung zum Kältemonteur. Ab 1995 war er im Service-Stützpunkt Magdeburg verantwortlich für die Bereiche Kundendienst und Montage. Bis Dezember 2003 arbeitete er im Vertrieb als System-Berater für die Projektentwicklung.

www.kueba.com



Bernhard Fritzsche



Karl-Heinz Cramer



Daniel Gohl

Frigotechnik

Neuer Niederlassungsleiter in Stuttgart

Stephan Kreft heißt der neue Niederlassungsleiter der Frigotechnik Handels GmbH in Gerlingen. Er tritt die Nachfol-



Stephan Kreft

ge von Peter Spermann an, der das Unternehmen im März dieses Jahres verlassen hat. Kreft ist seit Jahren in der Kältetechnik tätig und wird sein fundiertes Branchenwissen nutzen, um der bestehenden Kundschaft aus Handwerk und Industrie ein kompetenter Gesprächspartner zu sein. Sein Bestreben ist es, den hohen Servicegrad des in seinem Verantwortungsbereich stehenden Verkaufsgebiets weiter zu verbessern sowie die technische Beratung und die Kundenbelieferung den neuesten Markterfordernissen anzupassen. Ein gut aufgestelltes Mitarbeiter-Team wird ihm dabei zur Seite stehen.

www.frigotechnik.de

unsere Glosse**Den Kopf immer über Wasser halten!**

Das Leben ist hart, manchmal sehr hart! Darum ist es wichtig, den Kopf immer über Wasser zu halten! Wir gehen zweifellos schwierigen Zeiten entgegen und darum heißt es, rechtzeitig die richtigen Strategien fürs Überleben zu entwickeln, um auch gegen eine mögliche Agenda 2020 und 2030 gewappnet zu sein.

Derzeit werden etwa 40% der in Deutschland lebenden Bürger aus irgendeinem „Staatstopf“ ernährt. D.h., sie, das sind etwa 32000000 Menschen, bekommen Geld, ohne zu arbeiten. Irre, kann man da nur sagen, vor allem wenn man daran denkt, dass diese Zahl noch anwachsen wird. Die Schwarzarbeiter und Sozialbetrüger haben es bereits gelernt, sich auf ihre eigene Art durchs Leben zu schlängeln. Aber auch die müssen sich langsam etwas Neues einfallen lassen, weil sie immer mehr ins Fadenkreuz der Fahnder gelangen.

Darum, machen wir zunächst mal etwas Ehrliches. Man könnte sehen, dass man zu einem kleinen Stück Acker kommt und sich da seine Kartoffeln, seinen Kohl, rote Rüben, seinen eigenen Tabak und verschiedene Kräuter anpflanzt. Da ist man beschäftigt, hat keine Langeweile und man produziert sich selbst, was man braucht. Darüber hinaus kann man auch angeln gehen und holt sich so, was die Natur bietet. Etwas Geld kann man zusätzlich verdienen, indem man sich aufs Kartenlegen, Wahrsagen, aufs Handlinienlesen oder auf astrologische Beratungen einstellt. Wenn man sich so einen guten Ruf verschafft, dann findet man immer seine Kundschaft.

Von Nutzen kann die rechtzeitige Umstellung auf eine Holzheizung sein, denn Winter wird es immer wieder! Sein Holz kann man sich sammeln, die Wälder sind noch voll davon und wer sich zusätzlich noch aufs Altkupfersammeln einrichtet, der kann auch so noch seine Kasse aufbessern. In schlechten Zeiten galt immer die Weisheit „Handwerk hat goldenen Boden“. Da es in Zukunft immer mehr Menschen mit zwei linken Händen geben wird, muss man Schlossern, Tischlern, Elektrikern, renovieren – ja, einfach alles für Haus und Hof selbst machen können. Das Motto muss ganz einfach heißen, „ich mache alles, womit ich Geld verdiene und ... ich mache Dreck zu Gold! So kann man sich auch als deutscher Gastarbeiter in Polen, Ungarn, Irland oder Österreich durchschlagen ... einige machen es ja bereits vor!

Neben diesen braven und biederen Möglichkeiten, gibt es noch andere Varianten fürs Überleben! Gut heiraten ... und vielleicht noch auf ne' Erbschaft warten ... oder wieder scheiden lassen und so richtig absahnen, das kann sich lohnen!

Wer eine akademische Ausbildung hat, dem öffnen sich noch andere Wege. Akademiker benötigen nur einen Schreibtisch mit Computerarbeitsplatz und Internetanbindung, dann ist die Welt für sie offen. Für sie eignet sich jede Form der Beratertätigkeit wie: Kapitalanlage-Berater oder auch Vermögensvernichtungs-Berater, Immobilienschrott-Verkaufsberater, Sicherheits- oder Verunsicherungsberater, Subventions-Abkassierberater, Steuersparhasardeur-Berater, Regierungs-Berater, und ... ganz krisensicher ... Rechtschreibreform-Berater.

Die Rechtschreibreformberater haben es vorgemacht: Man macht eine Reform, dann die Reform der Reform und dann reformiert man die Reformen und reformiert noch mal hier und da und schließlich fragt man ... wie ist es korrekt, schreibt man „Inschineur“ oder „Ingenieur“ oder „Inschinöör“ und dann braucht man schließlich viele Jahre, um dem Volk wieder beizubringen, wie man „Ingenieur“ schreibt! So kann man zu dem Schluss kommen „von den Beratern kann man viel lernen“ – auch wenn sie ein ganzes Volk verwirren. Das aber ist der Trick! Verwirrung und Chaos schaffen, um zu helfen, das Chaos wieder zu entwirren, um auf diese Weise den Kopf über Wasser zu halten!

R.P.