

Newsletter

März 2009

Ausgabe 8

Michael Garske

Marketing und

Kundenentwicklung



Mitglied in der
Genossenschaft
Stapler Plus



CEGEMA
Maschinenhandel GmbH



CEGEMA
TCM Vertragshändler
Berlin und Brandenburg

Spezialartikel

Premium Produkt 1
TCM Gabestapler

Artikelübersicht:

- TCM Premium 2
Produktpalette
- Stapler Weltrangliste 3
- Stapler-Marktsituation 4
in 2009
- Leistungsparameter 5-6
beim Stapler
- Stromkosten sparen 7
für Gewerbekunden
- Spartipp – Sparpreis 8
Gebrauchstapler
- Karriere 9
- Sicherheit im Lager/ 10
Impressum

Wir möchten Ihnen etwas Neues vorstellen:

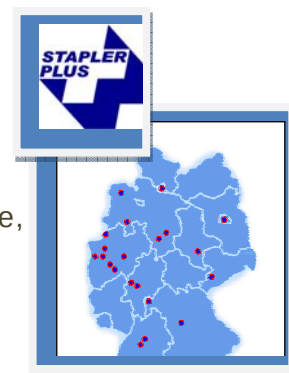
Ab sofort vertreten wir den Gabelstapler-Hersteller TCM als Vertragshändler in Berlin-Brandenburg!



Wir haben uns aus mehrern Gründen so entschieden:

Erstens

Wir sind seit Jahren Mitglied der Händler-Genossenschaft STAPLER PLUS mit Sitz in Dinslaken. Die Genossenschaft hat 25 eigenständige, gleichberechtigte Mitgliedsbetriebe, die deutschlandweit flächendeckend in den Bereichen Service und Schulungen zusammenarbeiten. Ein Großteil unserer Mitglieder sind schon Vertragspartner von TCM. Wir jetzt auch.



Die Bündelung von gemeinsamen Einkäufen, auch bei Teilen wie Reifen, Batteriezubehör und Anbaugeräten sichert den Mitgliedern gute Einkaufskonditionen und lässt uns noch besser „im Konzert der Großen“ mitspielen.

In einer online Datenbank werden Servicemanuale, Wartungshinweise, Ersatzteillisten und andere Unterlagen bereitgestellt. Stapler Plus bietet uns auch einen markenübergreifenden „Know How -Transfer“, einen gebündelten Einkauf und ein flächendeckendes Serviceangebot zum Nutzen unserer Kunden.

Zweitens

Wir wollen weiter expandieren und erfolgreich im Markt agieren! Nur mit der Bündelung unserer Kräfte und einem flexiblen, weltweit agierenden Partner mit Know How und guter Qualität ist dieses Ziel zu erreichen!

Drittens

Die Qualität der Geräte, die Innovationen des Unternehmens, die gute Ersatzteilversorgung und das beeindruckende Preis- Leistungsverhältnis gaben den Ausschlag bei unserer Entscheidung. Durch die noch breitere Produktpalette von TCM bieten wir nun alles aus einer Hand - vom Elektrohubwagen bis zum 42 Tonnen Dieselstapler.

Geschäftspartner, die Yale oder Stöcklin Geräte wünschen, werden natürlich auch weiterhin mit diesen Fahrzeugen von uns beliefert und von unserem Kundendienst betreut!

Willkommen bei TCM Europa | Deutschland !

TCM ist einer der weltweit führenden Gabelstaplerhersteller mit Werken in Europa, Japan, Amerika, und China. Bereits 1949 entwickelte und produzierte TCM den ersten japanischen Gabelstapler. 1950 wurden die ersten Geräte exportiert. 1967 eröffnete TCM die erste Niederlassung in Europa und war damit einer der ersten japanischen Hersteller, der im europäischen und speziell im deutschen Markt aktiv wurde. Seit 1990 wird das Europageschäft durch TCM Europe S.A. mit Sitz in Zaventem bei Brüssel getätigt. Im gleichen Jahr wurde auch die Produktion von Gabelstaplern für den europäischen Markt in Belgien aufgenommen. Heute umfasst das Produktprogramm Gabelstapler von 1 - 42 Tonnen Tragkraft. TCM steht für herausragende Qualität heute und in Zukunft und ist dem Ziel verpflichtet, den Gabelstapler den wachsenden Anforderungen kontinuierlich anzupassen. Ein Auszug aus unserer Produktpalette gibt Ihnen den ersten Überblick.

Lagertechnik



Gabelhubwagen
1,6 - 2,0 t



Gabelhochhubwagen
1,2 - 2,0 t



Quersitzstapler
1,3 t



Schubmaststapler
1,4 - 2,0 t



4Wegeschubmaststapler
2,5 t



FR-VII Serie
1,0 - 3,0 t

Dieselstapler



FHD 15-18 Serie
1,5 - 1,8 t
Hi-Power

INOMA



FD 20-25 Serie
2,0 - 2,5 t

INOMA



FHD 20-30 Serie
2,0 - 3,0 t
Hi-Power

INOMA



FD 30-35 Serie
3,0 - 3,5 t

INOMA



FD 35-50 Serie
3,5 - 5,0 t

INOMA



FD 60-100 Serie
6,0 - 10 t

INOMA

Treibgasstapler



FG 10-18 Serie
1,0 - 1,8 t

INOMA



FHG 15-18 Serie
1,5 - 1,8 t
Hi-Power

INOMA



FG 20-25 Serie
2,0 - 2,5 t

INOMA



FHG 20-30 Serie
2,0 - 3,0 t
Hi-Power

INOMA



FG 30 Serie
3,0 t

INOMA



FG 35-50 Serie
3,5 - 5,0 t

INOMA

Acroba



ACROBA-J
1,5 t
Elektro



ACROBA-J
2,0 - 3,0 t
Diesel



ACROBA
1,5 - 4,0 t
Diesel
4-Wege



ACROBA-E
1,5 - 4,0 t
Elektro
4-Wege

Elektrostapler



FTB-VII Serie
1,6 - 1,75 t



FB-VII Serie
1,0 - 3,5 t

Aktuelle Weltrangliste Flurförderzeughersteller 2007/2008

(Möchten Sie die komplette Rangliste rufen Sie uns gerne an.)

Rank	Manufacturer	Year	Powered Ind. Truck Sales Mio. EUR	Truck Sales Mio. Valuta	Total Corporation Sales Mio. EUR	Total Corporation Sales Mio. Valuta	Profit/ Loss*	Employees Tot.Corp.	Employees Ind.Trucks	Manufacturer
1	 TOYOTA INDUSTRIAL EQUIPMENT	2007/08	4.942	777.691 JPY	12.712	2.000.536 JPY	G	39.528	18.674	Toyota Industries Corp. Japan (BT, Cesab, Raymond) FY: 1.4. - 31.3.
		2006/07	4.843	761.866 JPY	11.940	1.878.398 JPY	G	36.096	16.136	
		2005/06	4.154	591.665 JPY	10.574	1.505.955 JPY	G	32.977	15.024	
		2004/05	3.619	500.965 JPY	8.968	1.241.538 JPY	G	30.990	14.161	
		2003/04	3.468	440.339 JPY	9.170	1.164.378 JPY	G	27.431	13.513	
2	 KION GROUP	2007	4.312	4.312 EUR	4.312	4.312 EUR	G	21.086	21.086	Kion Germany (Linde, Still, OM) FY = Calendar Year
		2006	3.909	3.909 EUR	3.909	3.909 EUR	G	20.102	20.102	
		2005	3.484	3.484 EUR	9.501	9.501 EUR	G	42.229	19.323	
		2004	3.239	3.239 EUR	9.421	9.421 EUR	G	41.383	18.878	
		2003	2.942	2.942 EUR	8.992	8.992 EUR	G	46.662	18.190	
3	 JUNGHEINRICH	2007	1.804	1.804 EUR	2.001	2.001 EUR	G	10.178	10.178	Jungheinrich Germany FY = Calendar Year
		2006	1.582	1.582 EUR	1.748	1.748 EUR	G	9.274	9.274	
		2005	1.497	1.497 EUR	1.645	1.645 EUR	G	8.998	8.998	
		2004	1.406	1.406 EUR	1.531	1.531 EUR	G	9.008	9.008	
		2003	1.348	1.348 EUR	1.471	1.471 EUR	G	9.233	9.233	
4	 NACCO Industries, Inc.	2007	1.766	2.600 USD	2.447	3.063 USD	G	10.600		Nacco Corporation USA (Yale, Hyster, Shinko, Sumitomo) FY = Calendar Year
		2006	1.898	2.500 USD	2.543	3.349 USD	G	11.300	7.000	
		2005	1.865	2.200 USD	2.676	3.157 USD	G	11.100	7.460	
		2004	1.395	1.900 USD	2.043	2.783 USD	G	11.600	6.500	
		2003	1.267	1.600 USD	1.958	2.473 USD	G	11.600	6.581	
5	 MITSUBISHI HEAVY INDUSTRIES, LTD.	2007/08	1.345	211.663 JPY	20.354	3.203.085 JPY	G	32.552	2.150	Mitsubishi Heavy Industries Japan (Mitsubishi, Mitsubishi Caterpillar Forklift, Sagami-hara Mach. Works) FY: 1.4. - 31.3.
		2006/07	1.253	197.122 JPY	19.505	3.068.505 JPY	G	32.627	2.090	
		2005/06	1.176	167.527 JPY	19.605	2.792.109 JPY	G	33.500	1.919	
		2004/05	1.006	139.339 JPY	18.714	2.590.733 JPY	G	34.306	2.464	
		2003/04	951	120.774 JPY	18.693	2.373.440 JPY	G	43.315	2.581	
6	 Cargotec	2007	1.343	1.343 EUR	3.018	3.018 EUR	G	11.187	4.233	Cargotec Finland (Kalmar) FY = Calendar Year
		2006	1.203	1.203 EUR	2.597	2.597 EUR	G	8.026	3.451	
		2005	1.147	1.147 EUR	2.358	2.358 EUR	G	7.571	3.210	
		2004	888	888 EUR	4.450	4.450 EUR	G	32.928	2.899	
		2003	719	719 EUR	5.344	5.344 EUR	G	33.305	3.180	
7	 CROWN	2007/08	1.146	1.812 USD	1.157	1.830 USD	G	8.282	8.282	Crown Equipment Corporation USA FY: 1.4. - 31.3.
		2006/07	1.239	1.650 USD	1.252	1.668 USD	G	8.251	8.251	
		2005/06	1.193	1.444 USD	1.206	1.460 USD	G	7.631	7.631	
		2004/05	960	1.245 USD	980	1.270 USD	G	7.368	7.368	
		2003/04	874	1.068 USD	892	1.090 USD	G	6.680	6.680	
8	 KOMATSU	2007/08	1.099	178.368 JPY	13.820	2.243.023 JPY	G	39.267	3.769	Komatsu Japan FY: 1.4. - 31.3.
		2006/07	851	133.822 JPY	12.035	1.893.343 JPY	G	35.666	3.338	
		2005/06	867	123.521 JPY	11.950	1.701.969 JPY	G	34.597	3.103	
		2004/05	785	108.664 JPY	10.364	1.434.788 JPY	G	33.008	3.080	
		2003/04	783	99.440 JPY	9.423	1.196.418 JPY	G	31.635	3.025	
9	 MANITOU	2007	1.088	1.088 EUR	1.260	1.260 EUR	G	2.667		Manitou France FY = Calendar Year
		2006	984	984 EUR	1.128	1.128 EUR	G	2.405		
		2005	774	774 EUR	985	985 EUR	G	2.243		
		2004	644	644 EUR	820	820 EUR	G	2.073		
		2003	527	527 EUR	682	682 EUR	G	1.997		
10	 NISSAN	2007/08	812	127.784 JPY	68.782	10.824.238 JPY	G	180.535		Nissan Motor Company Japan FY: 1.4. - 31.3.
		2006/07	651	102.415 JPY	66.543	10.468.583 JPY	G	186.336		
		2005/06	633	90.195 JPY	66.201	9.428.292 JPY	G	183.356		
		2004/05	593	82.095 JPY	61.949	8.576.277 JPY	G	183.607		
		2003/04	594	75.420 JPY	58.510	7.429.000 JPY	G	123.748		
11	 TCM	2007/08	618	97.329 JPY	858	135.013 JPY	G	2.669	2.200	TCM Corporation Japan
		2006/07	526	82.687 JPY	719	113.047 JPY	G	2.500	2.500	
		2005/06	456	65.000 JPY	649	92.373 JPY	G	2.253	1.600	
		2004/05	326	45.063 JPY	605	83.779 JPY	G	2.105	644	

* G (Profit), V (Loss), U (Unknown)

dhl intralogistik 12/2008 (SPECIAL PRINT) _ 7

*Ausblick***Marktsituation bei den Flurförderzeugen 2009**

In einer Marktanalyse des Internetportals Flurförderzeug.de, an der sich in 3 Monaten 1.241 Leser beteiligt haben, wurden diese nach ihrer Planung 2009 und ihren Entscheidungskriterien befragt. Das Ausmaß der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise war zum Zeitpunkt der Umfrage (Oktober-Dezember 2008) noch nicht abzusehen.

Nur die *Auswertung* - sehr wichtig - in % dargestellt

1. Planen Sie Anschaffungen	61 % planen diese (2008 waren es 73 %)
2. Planung Neu- oder Gebrauchtgerät	52 % Neugerät (8% weniger als 2008) 12 % Gebrauchtgerät 36 % unschlüssig ob Neu oder Gebraucht.
3. Hersteller/Fabrikat wichtig	27%
4. Ergonomie/Design	20%
5. Umweltfreundlichkeit	19%
6. Betriebskosten pro Stunde	31% 1. Platz
7. Umschlagsleistung pro Stunde	31% 1. Platz
8. Anschaffungspreis	30% 2. Platz
9. Finanzierung/Leasing	11%
10. Rental-Komplettangebote	8 %
11. Ersatzteilverfügbarkeit	30% 2. Platz
12. Servicenetz	28 %
13. günstigem Anschaffungspreis, dabei Abstriche bei Ersatzteilservice und Kundendienst	Wollen 62 % nicht in Kauf nehmen

Quelle: Dezember 2008- Flurförderzeug.de

Marktentwicklung Flurförderzeuge 2008/2009

Schon im vierten Quartal ist der Weltmarkt für Flurförderzeuge um 30 % eingebrochen. Es wurde sehr bald klar, dass die Weltwirtschaft das dynamische Wachstum nicht halten konnte. Im Vergleich zum Jahr 2007 (950.000 Einheiten) ist der Weltmarkt 2008 dramatisch, um acht Prozent, auf 872.000 Stück zurück gegangen.

(Rückgang: Nordamerika 17 %, Asien um 3 %, Europa 9 %).

Schlechte Aussichten für 2009. Die Krise kann noch bis zu 18 Monaten anhalten. Niemand kann zurzeit eine vernünftige Prognose abgeben. Branchenkenner rechnen mit einem Rückgang im niedrigen zweistelligen Prozent-bereich. Es kann aber auch noch härter kommen.

In Deutschland wird angenommen das der Auftragseingang 2008 bei ca. 75.000 Einheiten lag. Ein Niveau das, und da ist sich die Branche einig, in 2009 nicht erreicht wird. Unter Branchenkennern ist es nicht ausgeschlossen, dass die 60.000 Einheiten nicht überschritten werden.

In den ersten Wochen dieses Jahres haben die großen Hersteller Kurzarbeit angekündigt.

Europas größter Gabelstaplerhersteller **Kion** (Linde, Still, OM) will die Beschäftigten in den deutschen Werken in Kurzarbeit schicken. Damit reagiert der Konzern auf einen Einbruch bei den Bestellungen. Nach Informationen der WELT sollen 1200 Mitarbeiter am Standort Hamburg, wo Fahrzeuge der **Marke Still** hergestellt werden, ab Februar in Kurzarbeit gehen. Im Werk in Aschaffenburg, das für die **Marke Linde** produziert, sind rund 1000 Beschäftigte betroffen. Am Standort Reutlingen sind es mehrere Hundert.

*Leistungsparameter bei Staplern
Einsparpotentiale sind ein aktuelles Thema!*



660.000 Flurförderzeuge sind täglich in Deutschland im Einsatz, das meinte 2003 die VDI Gesellschaft (FML). Diese Stückzahl hat sich in den letzten 5 Jahren sicherlich nicht reduziert, eher ist das Gegenteil anzunehmen. Vom Mitgänger- über das Kommissioniergerät bis hin zum Gabelstapler, von dem alleine über ca. 330.000 Geräte im täglichen Betrieb arbeiten, sind viele dieser Fahrzeuge im Schichtbetrieb eingesetzt. Diese Zahlen zeigen die wirtschaftliche Bedeutung des innerbetrieblichen Transportes in vielen Unternehmen. Darum ist die Verringerung der innerbetrieblichen Transportkosten in der jetzigen schwierigen Wirtschaftslage für den Betrieb ein aktuelles Thema. Wo ist denn noch Sparpotential vorhanden?

Die Art der Echtzeiterfassung eines Gabelstaplers hat wesentliche Auswirkungen auf seine technisch-wirtschaftliche Nutzung. Denn diese Kennzahlen werden als Grundlage für z.B. Leasing- und Wartungsverträge genutzt.

Der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens hängt in vielen Fällen unter anderem von der effizienten und effektiven Nutzung der Gabelstapler ab. Diese Leistung lässt sich nur mit standardisierten Kennzahlen beziehungsweise Messgrößen bestimmen. Die Art der Erfassung der Einsatzdauer hat weitreichende Auswirkungen auf die technisch-wirtschaftliche Nutzung der Gabelstapler.

Zunächst ist zu erwähnen: Ein Betriebsstundenzähler erfasst die Stunden, die ein Gabelstapler in Betrieb ist. Die Messung der Einsatzzeit hat eine große Bedeutung, wenn es um die Berechnung der Nutzungsdauer geht. Sie fließt in die Kostenabrechnung bei bestimmten Miet-, Leasing- oder auch Wartungsverträgen sowie der Ermittlung des Restwertes ein. Durch die falsche Ermittlung der Nutzungsdauer kann neben den Kosten auch ein Gefährdungspotenzial für die Mitarbeiter entstehen, da Instandhaltungstätigkeiten von der Nutzungsdauer abhängen.

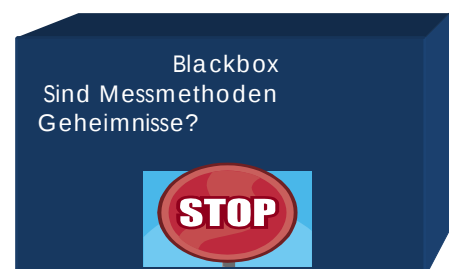
Ermittlung der Betriebsstunden

Die Gesamtkosten eines Gabelstaplers, bezogen auf seine Lebensdauer, verteilen sich zu 20 Prozent auf die Anschaffungskosten und zu 80 Prozent auf die Betriebskosten. Spezielle herstellereinspezifische Messmethoden der Einsatzzeit führen zu Informationsmangel über den aktuellen Zustand des Gabelstaplers, ineffizienten Prozessen für die Wartungsplanung, geringeren Wartungskontrollen der Ausrüstung und tragen bei zu höheren Ausfallzeiten, höheren Wartungskosten mit reduzierter Produktivität und vor allem zum erschwerten Vergleich und Einschätzung von Wartungskosten und anderen Kennzahlen. Deshalb müssen Sie als Betreiber diese Unterschiede zwischen den einzelnen Messmethoden kennen und beachten.

Die Ermittlung der Einsatzzeit der Flurförderzeuge erfolgt auf verschiedene Art und Weise, je nach Hersteller oder Vertragsform.

Folgende Messmethoden werden angewandt:

- **Schlüsselzeit**, wenn der Gabelstapler eingeschaltet wird (unabhängig von der Nutzungsart); (*)
- Arbeitsstunden, wenn einer der Motoren läuft;
- Motorfahrstunden, wenn der Antriebsmotor läuft;
- Motorhubstunden, wenn der Hubmotor läuft;
- Laufstunden, ergeben sich aus der Motorbetriebszeit, Zeitspanne, oder Palettenbewegung pro Schicht;



Sie stellen derzeit die wirtschaftlichste Lösung für den Betreiber dar und sind der beste Weg, um das Aktivitätsniveau eines Gabelstaplers zu überwachen.

Außerdem betrachteten viele Gabelstaplerhersteller die **Schlüsselzeit** (*siehe oben) als die Arbeitsstunde. (Bei Verbrennungsmaschinen sowieso, weil der Verbrennungsmotor laufend arbeitet.)

Die vielfältigen Interpretationsmöglichkeiten der unterschiedlichen Messmethoden für die Einsatzzeit müssen die Aufmerksamkeit der Betreiber erregen, da diese wirtschaftliche Folgen für den Nutzer nach sich ziehen. Enthält der Leasing- oder Wartungsvertrag eines Herstellers 1000 Betriebsstunden, dann entspricht das nicht unbedingt dem gleichen Leistungsangebot auf der Basis von Arbeitsstunden eines anderen Herstellers. Die Kosten pro Stunde können durch andere Messmethoden wesentlich verzerrt werden. Aber am Ende haben die Betreiber das wahre Problem, und sie können tatsächlich Äpfel mit Äpfeln vergleichen. Die Messung der Arbeitsstunden bedeutet, dass Serviceintervalle länger werden - die wieder die gesamten Servicekosten reduzieren, wenn man sie mit anderen Messmethoden, zum Beispiel der Laufzeit oder der Schlüsselzeit vergleicht.

Wenn ein Lieferant „Laufstunden“ als eine Basis für die Ladung der Batterien nutzt, können sich die Kosten wesentlich erhöhen. Es ist überhaupt nicht akzeptabel für die Betreiber, diese negativen Auswirkungen wegen der unterschiedlichen Bemessungsgrundlagen in Kauf zu nehmen. Auch, wenn die Kosten für die vereinbarten 1000 Stunden bei den Herstellern gleich sind, können die wahren Kosten für die Betreiber höher sein. Das heißt, der Preis pro Stunde ist gleich aus der Sicht der Anwender, aber der Gabelstapler wird 1000 Stunden auf der Basis von Schlüsselzeit-Stunden schneller erreichen. Dies bedeutet, dass bei einem Vertrag über 1000 Stunden die Wartungskosten auf der Basis der Schlüsselzeit zum Beispiel 7.540 Euro, wohingegen auf der Basis von Arbeitsstunden die Kosten nur 2.000 Euro betragen.

Nach den Ergebnissen der Umfrage hat ein Drittel der Hersteller die Messmethode der Einsatzzeiten und die Konsequenzen auf die Kosten erforscht. Meistens geben die Gabelstaplerhersteller die Messmethode ihren Kunden vor und garantieren eine Lebensdauer zwischen 10000 und 15000 Betriebsstunden. Es wird angenommen, dass der Gabelstapler eine wirtschaftliche Nutzungsdauer von acht Jahren besitzt und seine Auslastung durchschnittlich 60 Prozent beträgt. Die genaue Lebensdauer des Gabelstaplers schwankt von einem Hersteller zum anderen. Bei den befragten vierzehn Herstellern ergab sich ein Unterschied bis zu 40 Prozent bei den Wartungskosten. Zusätzlich fand in den USA das United States Department of the Interior Bureau of Land Management (BLM) in einer Studie heraus, dass industrieweit die durchschnittliche Lebensdauer für industrielle Gabelstapler bei 11200 Stunden liegt (30. Juni 2003)

Nur Messbares lässt sich managen

Eine andere unabhängige Umfrage bei 500 Unternehmen offenbarte, dass nur 6 Prozent der Befragten die Wartungskosten pro Stunde jedes Gabelstaplers in ihrer Flotte kannten. Nur 25 Prozent der Befragten haben ein Informationssystem, das sogar das benötigte Personal und die Ersatzteile des Gabelstaplers protokolliert. Im Verlauf der vergangenen fünf Jahre hat sich der Preis eines neuen Gabelstaplers um 6 bis 8 Prozent erhöht, während sich im Verlauf der gleichen Zeit der Preis von Ersatzteilen und die Reparaturkosten um 18 bis 22 Prozent erhöhten. Die Wartungskosten pro Betriebsstunde nehmen jährlich mit einer Rate von 14 bis 18 Prozent zu.

Sie als Betreiber sollten Ihren Lieferanten fragen, welche Messmethode jeweils benutzt wird. Vor Vertragsabschluss soll vereinbart werden, dass im Vertrag beispielsweise „die Arbeitsstunden“ als Grundlage dienen.



***Stromkosten sparen für Gewerbekunden, auch das passt in die jetzige Zeit!
Prüfen Sie online selbst, schnell und unverbindlich Ihre Energiekosten.***

Da auch Elektrostapler nicht unerhebliche Strommengen verbrauchen passt es gut zu unserem Themenkreis.

Die EGT Energiehandel präsentiert sich mit ihrem Leistungsspektrum für bundesweite Stromlieferungen an Industrie- und Gewerbekunden. Unternehmen aller Branchen können ihre Stromkosten mit der Online-Kalkulation EoD (Energy on Demand) schnell und unverbindlich prüfen.

Das neue Online-Kalkulationsinstrument der EGT Energiehandel GmbH zeigt mit einem verbindlichen Angebot rasch und übersichtlich Einsparmöglichkeiten bei den Stromkosten von Gewerbebetrieben auf. Die Kalkulation erstellt nach Eingabe der benötigten Eckdaten über die Website rund um die Uhr automatisch ein konkretes Angebot mit detaillierten Preisen, ebenso wird der neue monatliche Abschlag ausgewiesen. Gewerbespezifische Besonderheiten sind in der Angebotskalkulation bereits berücksichtigt. Der Stromliefervertrag kann für 12, 24 und 36 Monate online abgeschlossen werden. Besonders interessant ist das Tool für Gewerbebetriebe bis 10.000 kWh Jahresverbrauch ohne Leistungsmessung.

Die verbindlich kalkulierten Angebote sind bis zu einem Jahresverbrauch von 2 Mio. kWh pro Abnahmestelle jederzeit rund um die Uhr abrufbar. Das Angebot wird nach Eingabe der benötigten Eckdaten über die Website vollautomatisch erstellt und sofort per E-Mail zugesandt. Das Angebot zeigt rasch und übersichtlich die Einsparmöglichkeiten bei den Stromkosten mittelständischer Unternehmen auf. Die Preise sind hierbei bereits detailliert ausgewiesen, neben dem Leistungspreis sind der Arbeitspreis in der Haupt- und Nebenzeit, das durchschnittliche Netznutzungsentgelt und die jährliche Gesamtsumme aufgelistet. So lassen sich schnelle Vergleiche zum Ist-Zustand ziehen. Besonders interessant ist das Tool für mittelständische Betriebe mit registrierender Leistungsmessung und einem jährlichen Verbrauch von über 100000 kWh. Die aktuellsten Daten zur Strompreisentwicklung sind im Internet ständig hinterlegt.

Für Abnahmestellen mit mehr als 2 Mio. kWh Stromverbrauch pro Jahr können über die Online-Kalkulation ebenso rund um die Uhr Richtpreisangebote angefordert werden, die in gewohnter Weise schnell und unkompliziert per E-Mail versandt werden.

Online-Kalkulation EoD (Energy on Demand) jetzt noch komfortabler.

Online-Rechner direkt im Internet unter www.egt-eod.de. (eventuell gleichzeitig die Strg-Taste drücken)



EGT Energiehandel GmbH
Frische Energie für Ihr Unternehmen

Strom kaufen:
professionell, preiswert, individuell

Von Preisschwankungen profitieren und günstig Strom kaufen.

Der Strompreis verändert sich täglich. Die EGT Energiehandel bietet Ihnen jetzt ein einzigartiges, innovatives Tool, mit dem Ihr Unternehmen von diesen Preisschwankungen profitieren kann. Handeln Sie jetzt: Mit Energy on Demand können Sie umgehend und rund um die Uhr ein marktaktuelles Angebot für Ihren Strombedarf anfordern. Schließen Sie daraufhin einen Vertrag mit uns ab, erhalten Sie Strom zum günstigen Festpreis. Als unser Kunde können Sie dann das Tool "Follow-the-Market" nutzen. Damit kaufen Sie für bis zu drei weitere

Spartipp Sparpreis Gebrauchstapler

Greifen Sie schnell zu, der Zwischenverkauf ist vorbehalten, wer zuerst entscheidet spart zuerst! Alle Geräte mit neuer UVV-Prüfung, 6 Monaten Garantie, sensationell geringer Betriebsstundenleistung, sofort lieferbar und für den alten Stapler noch eine „Abwrackprämie“.

1. YALE Deichselstapler

Typ MS 14 - Baujahr 2005

Tragkraft 1400 Kg

Betr.Std. 174 h

Triplex HH 4325 BH 1920 FH 1355 mm

Bereifung A-Rad Polyurethan

Lastrollen Polyurethan Tandem

Batterie 24 Volt / 250 Ah

Ladegerät 24 / 25 A

PREIS 4.650,00.- € zuzügl. Mwst



2. YALE Veracitor Treibgas

GLP 16 VX - Baujahr 2007

Tragkraft 1600 Kg

Betr.Std. 506 h

Triplex HH 4900 BH 2175 FH 1606 mm

3. Ventil

Seitenschieber

4 Fach SE

Wandler

Arbeitsscheinwerfer vorn

PREIS : 14.950,00.- € zuzügl. Mwst



3. YALE Dreirad-Elektro-Stapler

Typ ERP 16 ATF - Baujahr 2007

Tragkraft 1600 Kg

Baujahr 2007

Betr.Std. 375 h

Triplex HH 4900 BH 2130 FH 1556 mm

3. Ventil

Seitenschieber

Accu-Touch (Minihebel)

3 Fach SE-Bereifung (nicht kreidend)

Batterie 48 Volt / 500 Ah

Ladegerät 48 Volt / 70 A

PREIS : 19.900,00.- € zuzügl. Mwst



Direktkontakt: Ralph Zimmermann - Mail: ralph.zimmermann@cegema.de

Fon 0331 - 600 336 -13 - Mobil 0177 85 95 878 - Fax 0331 - 600 336 -26

Neue Reihe Karriere : Karrieretipps

Mit diesem Thema haben wir begonnen:

Den Stress im Griff

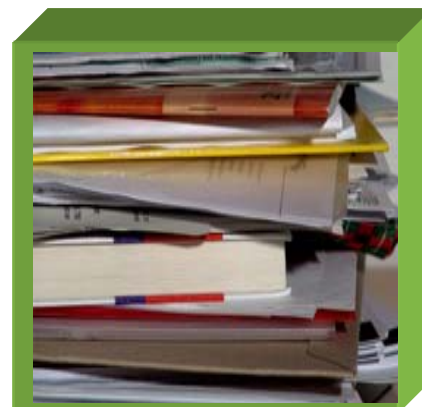
Autor: Jürgen Hesse/Hans Christian Schrader

Mit freundlicher Unterstützung durch das Büro für Berufsstrategie.

Unsere Reihe wird die nachstehenden Themenbereiche betrachten.

Heute:

1. Den Stress im Griff
2. Bevor die Stressfalle zuschnappt
3. **Situations-Check mit der SWOT-Analyse**
4. Die Zeit besser managen
5. Das Eisenhower-Prinzip
6. Das Pareto-Prinzip
7. Tipps für die stressfreie Umsetzung



Das sieht nach Stress aus!

Folge 2

3. Situations-Check mit der SWOT-Analyse

Hervorragend geeignet für einen kurzen Situations-Check ist die so genannte SWOT-Analyse. Dabei analysieren Sie kurz Ihre Stärken und Schwächen als Ausgangslage für die Situation, um die es gerade geht, und die Chancen und Risiken, die sich daraus ergeben können. In einem ersten Schritt müssen die Kriterien definiert werden, welche zur Lagebeurteilung herangezogen werden. Dabei sind die Ursachen und nicht die Symptome zu erfassen. Der nächste Schritt besteht darin, die Kriterien zu gewichten und zu beurteilen. Das Beispiel zeigt, wie eine SWOT-Analyse in einem Dokument dargestellt werden kann.

Stärken ...	Schwächen ...
Chancen ...	Risiken ...

Überlegen Sie sich also, mit welchen Ihrer Stärken Sie das bestmögliche Ergebnis erzielen können und welche Schwächen Sie zum selben Zweck noch beheben müssen. Genauso verfahren Sie mit der Frage, welche positiven und welche negativen Auswirkungen die Situation für Sie haben kann. Damit haben Sie vier wichtige Anhaltspunkte, aus denen Sie eine geeignete Strategie zu ihrer Bewältigung gewinnen können.

Um langfristig einem zermürenden Stressgefühl vorzubeugen, sollten Sie sich um Ihr körperliches und seelisches Wohlbefinden kümmern. Jede Maschine, jeder Computer braucht gelegentlich einen technischen Check-Up, um gut und effizient arbeiten zu können. Für Sie gilt das genauso.

Sorgen Sie für ausreichend und gesunden Schlaf. Finden Sie eine Lösung für die Probleme, bei denen das vor dem Schlafengehen möglich ist, und schreiben Sie alle anderen auf. Vielleicht fällt Ihnen dabei ja schon eine mögliche Lösung ein.

Gibt es eine fehlende Fähigkeit oder Voraussetzung, die Sie nicht haben, die Sie aber dringend bräuchten, um effizienter arbeiten zu können oder um den nächsten Schritt in Ihrer Karriere machen zu können, versuchen Sie, dieses Defizit auszugleichen, indem Sie Kurse besuchen oder sich anderweitig das nötige Know-How besorgen. Denn es kostet mehr Zeit und Kraft, sich jedes Mal wieder über sein Defizit zu ärgern, als jeden Tag ein bisschen daran zu arbeiten und einen großen Stressfaktor damit zusehends kleiner zu machen.

Impressum



CEGEMA Maschinenhandel GmbH,
Am Silbergraben 17
14480 Potsdam
Phone: + 49 - (0) 331 – 600 336 0
Fax: + 49 - (0) 331 – 600 336 26
email: info@cegema.de
Homepage: www.cegema.de

Sitz der Gesellschaft:
 CEGEMA Maschinenhandel GmbH,
 Stubenrauchstr. 50, 14167 Berlin
 Geschäftsführer:
 H.-Christian Humpert
 Handelsregister: HRB 87563
 Amtsgericht Berlin – Charlottenburg
 USt.IdNr.DE 813 643 649
 Steuer-Nr. 29 / 507 / 01917

Auf diesem Newsletter befinden sich Links zu anderen Inhalten im Internet. Für diese Links gilt: Der Geschäftsführer von Cegema Maschinenhandel GmbH betont ausdrücklich, dass er keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten/Inhalte hat und sich deshalb hiermit ausdrücklich von allen Inhalten aller gelinkten Seiten distanziert. Diese Erklärung gilt für alle Seiten dieses Newsletters, von denen Links oder Banner auf externe Inhalte abgehen.

Falls auf den Seiten Copyright oder andere Rechte verletzt werden, bitten wir um sofortige Benachrichtigung, um das betroffene Material umgehend entfernen zu können.

Wenn Sie keine E-Mail-Informationen wünschen, bitten wir um Ihre Mitteilung an:
info@cegema.de

Rechtshinweis: Alle Inhalte (Text- und Bildmaterial) werden Internetnutzern ausschließlich zum privaten, eigenen Gebrauch zur Verfügung gestellt, jede darüber hinausgehende Nutzung ist unzulässig.

Sicherheit im Lager:

Wandplakat „Gabelstapler sicher fahren“

Ein neues Wandplakat zum Thema „Gabelstapler sicher fahren“ kann überall im Betrieb/Lager am Stand- oder Ladeplatz angebracht werden und so den Fahrer täglich erinnern und motivieren.

Dieses Plakat dient auch zur Unterstützung der Ausbildung von Staplerfahrern gemäß der Berufsgenossenschaftsvorschrift „Ausbildung und Beauftragung der Fahrer von Flurförderzeugen mit Fahrersitz und Fahrerstand“ (BG 925) sowie der jährlichen Unterweisung nach BGV A1 und BGV D27.

Das Plakat informiert über rechtliche Grundlagen, tägliche Fahrzeugprüfung, Umgang mit Anbaugeräten, Stand- und Fahrsicherheit, Schwerpunktverlagerung bei Lastaufnahme, Grundregeln des Lasttransports, Verhalten bei Fahrtende und Umgang mit gefährlichen Gütern.

Das Din-A1-Plakat gibt es bei uns für 27,00 Euro zuzüglich MwSt incl. Versandkosten.



Vielleicht kommt so etwas dann nicht mehr vor !

