

MerKUR DE LETZEBURGER

Bulletin de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg

Kehrtwendung notwendig !

Zum Jahreswechsel ist es üblich, die Frage zu stellen, was die Zukunft uns wohl bringen mag. Diese Frage ist auch dann berechtigt, wenn die neuesten Konjunkturmeldungen nach langer Zeit wieder für Luxemburg ein leichtes Wirtschaftswachstum voraussagen. Luxemburg, das fast 90 v.H. seiner Ausfuhren in Europa absetzt, ist mithin verpflichtet sich zunächst ein Bild über das Europa von heute und von morgen zu machen.

Nun, unser Kontinent ist zerstritten, krisengeschüttelt und von Massenarbeitslosigkeit heimgesucht. Viele Länder sind verschuldet, viele haben Probleme mit dem Gleichgewicht des Staatshaushaltes und der Zahlungsbilanz. Alles weist darauf hin, daß Europa gegenüber seinen großen Handelspartnern und Konkurrenten, Japan und den Vereinigten Staaten von Amerika, weit ins Hintertreffen geraten ist, und daß seine Konkurrenzfähigkeit auf vielen Gebieten in Frage gestellt ist.

In einer kürzlich veröffentlichten Arbeit über den **Verfall von Europa** hat eine führende belgische Bank darauf hingewiesen, daß Europa, mit seinen 270 Millionen Einwohnern mit relativ hohem Bildungsgrad, seinem im Vergleich zu den USA mengenmäßig ebenbürtigen und im Vergleich zu Japan doppelten Produktionsvolumen, seinen 60 v.H. der Ausfuhren aller OCDE-Staaten und mit seiner jährlichen Sparquote von 400 Milliarden ECU, immer noch eine beträchtliche Wirtschaftsmacht darstellt.

Das Übel liegt jedoch im Trend!! Seit 15 Jahren verliert Europa Marktanteile im Auslandsgeschäft. Der Anteil Europas im Welthandel ging um 6 Punkte zurück, das heißt ein Verlust von 10 Milliarden \$ pro Jahr! Für die USA lauten die Zahlen minus 3 Punkte und für Japan plus 2,3 Punkte. In den Bereichen der Elektronik und der Spitzentechnologie sieht es noch schlimmer aus: während die USA jeweils plus 1,5 Punkte und 36 Punkte und Japan sogar jeweils plus 4 Punkte und 38 Punkte hinzulegte, verlor Europa beziehungsweise 8 und 17 Punkte.

In den USA und in Japan stieg die Zahl der Beschäftigten um 36 v.H. und 38 v.H., aber in Europa fiel sie um 10 v.H.. Die neu-industrialisierten Länder, die sogenannten Schwellenländer wie z.B. Brasilien, Süd-Korea, nehmen auf dem Weltmarkt als Lieferanten von herkömmlichen Erzeugnissen den Platz Europas ein und die neuen Märkte, die sich für hochtechnologische Erzeugnisse auftun, muß Europa den USA und Japan überlassen.

Was sind die **Ursachen des Übels** ?

Der Bericht zur Lage der Europäischen Gemeinschaft des Franzosen Michel Albert und des Engländers Prof. Ball stimmt mit denjenigen der belgischen Bank überein. Sie halten fest, daß Europa über seine Verhältnisse gelebt hat und zu großzügige Wohlfahrtseinrichtungen geschaffen hat, die den Reiz zum Risiko und zum Schaffen lähmen, die Mobilität bremsen, den Staatshaushalt aufblähen und die Steuerbelastung ins Unerträgliche wachsen lassen. So zum Beispiel ist der Anteil der Staatsausgaben am Bruttosozialprodukt 50,8 v.H. in Europa gegenüber 35,5 v.H. in den USA und 34,8 v.H. in Japan.

Ist dieser Trend nicht umzukehren? Was ist eigentlich in dieser mißlichen Lage zu tun ?

Der Trend scheint umkehrbar, wenn Europa, auf seiner Kultur aufbauend, sein Ausbildungssystem verbessert, seine Forschungsmittel zusammenlegt um den Anschluß an den technologischen Stand der USA und Japan herzustellen, wenn Europa den Mut aufbringt die Auswüchse des Wohlfahrtsstaates auszumerzen, wenn Europa die Staatsausgaben und damit die Steuerlast senkt. Unter diesen Bedingungen wird es den Unternehmern genügend Risikokapital belassen, das Unternehmensrisiko fördern und auf diese Weise seine Industriestruktur erneuern können.

Dies gilt auch für **Luxemburg**. Im Großherzogtum haben die Steuern einen Stand erreicht demzufolge fiskalische Anreize für eine Wirtschaftsbelebung nicht mehr gegeben sind. Die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen wird durch eine zu ausgeprägte Steuerlast und die im nächsten Jahr wieder steigenden Lohnkosten zu stark beeinträchtigt.

Um die Steuerlast zu lindern, muß eine globale Steuerreform angestrebt werden. Diese Reform soll mittelfristig, nach einem vorrangig zu erstellenden Kalender, in die Wege geleitet werden. Zwischenzeitlich und mit kurzfristiger Wirkung müßten die beiden Gesetzesvorlagen verabschiedet werden, die die Handelskammer eingebracht hat und die zum Ziel haben, einerseits die Wettbewerbsfähigkeit der luxemburgischen Unternehmen zu stärken und andererseits eine bessere Transparenz der legalen Hypotheken und Privilegien, die auf Steuer- und Sozialabgabenschulden lasten, zu gewährleisten.

Um eine Steuerentlastung zu ermöglichen, müssen wir alle einsehen, daß in bezug auf staatliche Leistungen in manchen Punkten ein gewisses Zurückstecken erforderlich ist. Dies gilt besonders im Hinblick auf die latenten und verborgenen Risiken der mittelfristigen Entwicklung der Staatsfinanzen und zwar

- wegen des immer noch ansteigenden Defizites unserer nationalen Eisenbahngesellschaft
- wegen der stetig und übermäßig ansteigenden Kommunal-ausgaben, im Verhältnis zu denjenigen des Staates
- und wegen der sehr wahrscheinlich zu erwartenden Finanzierungsprobleme unserer Kranken- und Pensionskassen.

La Chambre de Commerce présente à tous ses ressortissants et aux lecteurs de son bulletin une bonne et heureuse année 1985.

Véhicules d'entreprises luxembourgeoises utilisés par des résidents français en France

La Chambre de Commerce a reçu dans les derniers mois des réclamations de certains ressortissants qui signalaient des difficultés rencontrées par des travailleurs français qui utilisaient les voitures de leurs entreprises, immatriculées au Grand-Duché, en France. Après une intervention auprès des autorités douanières françaises, la situation juridique est la suivante :

Aux termes de l'arrêté du 30 décembre 1983, pris en application de la directive du Conseil des CE no 83/182 du 28 mars 1983, l'utilisation sur le territoire douanier français de véhicules de tourisme immatriculés à l'étranger est réservée aux personnes qui possèdent leur résidence normale en dehors du territoire douanier.

Les véhicules immatriculés au Luxembourg sont donc exclus du bénéfice de l'importation en franchise temporaire et ne peuvent normalement être utilisés sur le territoire national français par des résidents français qu'après acquittement des droits et taxes dus à l'importation.

Cependant, dans certains cas, et dans les conditions reprises ci-après, des véhicules de tourisme immatriculés à l'étranger, propriété de sociétés étrangères qui les mettent à disposition des résidents français qu'elles emploient, peuvent être utilisés en France par ces résidents. Les véhicules sont alors placés sous le régime de l'Admission temporaire.

I. Utilisation pour les trajets domicile-lieu de travail et vice-versa

L'utilisation sur le territoire français (trajets domicile - lieu de travail et vice-versa) de véhicules mis à leur disposition par leur employeur ne peut être autorisée dès lors que si les véhicules concernés sont placés sous le régime de l'Admission temporaire « BONA FIDE ».

De telles autorisations sont délivrées par la Direction Régionale des Douanes compétentes en fonction du lieu du domicile du conducteur français résident.

II. Utilisation pour le transport de travailleurs frontaliers pour les trajets domicile - lieu de travail

Le transport doit être effectué à titre gratuit.

Dans ce cas, les dispositions reprises ci-dessus sont applicables et la demande d'admission temporaire doit être formulée selon un modèle particulier.

III. Utilisation à titre professionnel

Les véhicules de tourisme immatriculés à l'étranger et utilisés en France, à titre professionnel par des résidents (démonstration, représentation, visites de chantier etc...) peuvent être importés sous le régime de l'Admission temporaire.

Le bénéfice de ce régime est subordonné à la souscription d'un acquit S 30 auprès du receveur du bureau de douane à l'entrée sur le territoire douanier français.

La Chambre de Commerce tient à la disposition des entreprises intéressées les formulaires requis pour les cas exposés sous les points I et II.

**EPARGNEZ
EPARGNEZ
EPARGNEZ
PLACEZ
PLACEZ
PLACEZ
GAGNEZ
GAGNEZ
GAGNEZ**

Votre succès
dépend beaucoup
de l'efficacité
de votre
partenaire bancaire.

Nous sommes
à votre service.

**CAISSE D'EPARGNE
DE L'ETAT
LUXEMBOURG** BANQUE
DE L'ETAT

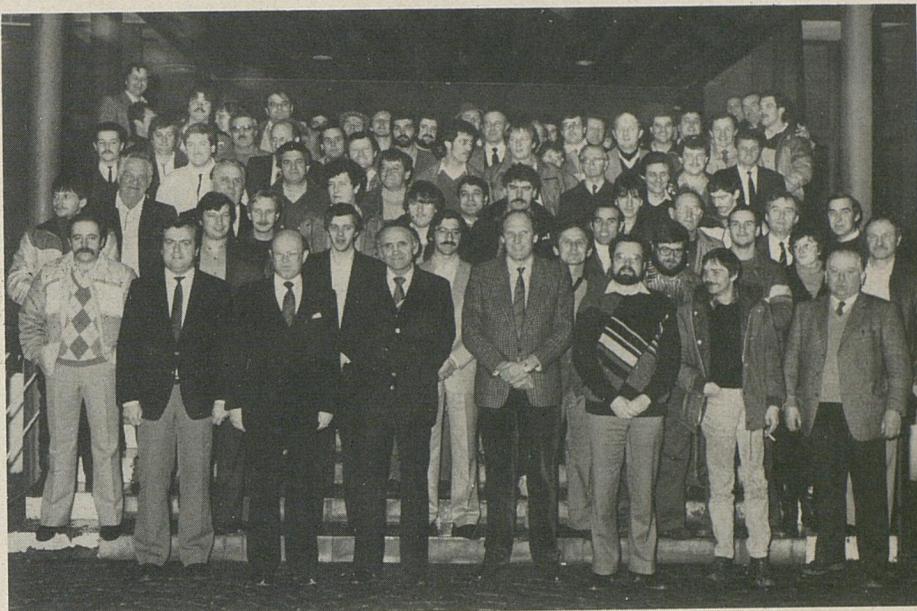
Remise des certificats de formation spéciale aux conducteurs de véhicules effectuant des transports de matières dangereuses (Cours ADR)

Le 20 décembre dernier a eu lieu à la Chambre de Commerce la remise des certificats de réussite aux lauréats des cours de perfectionnement professionnel pour conducteurs de véhicules-citernes et de véhicules transportant des récipients contenant des substances dangereuses, cours organisés par la Chambre de Commerce pendant le 2^e semestre 1984.

Il résulte en effet des dispositions des articles I et II du règlement grand-ducal du 28 juin 1982 modifiant et complétant l'arrêté grand-ducal du 23 novembre 1955 portant règlement de la circulation sur toutes les voies publiques, que **tout conducteur effectuant des transports internationaux de marchandises dangereuses par route doit, à partir du 1^{er} janvier 1983, être titulaire du certificat de formation spéciale** prévu par l'Accord européen relatif au transport international de marchandises dangereuses par route (ADR). **A partir du 1^{er} janvier 1985, cette exigence s'applique également aux chauffeurs de transports de matières dangereuses effectués uniquement sur le territoire national.**

En tant qu'institution compétente désignée par les ministères compétents en la matière, la Chambre de Commerce a organisé depuis juin 1982 jusqu'à décembre 1984 quelque 20 cycles de cours ainsi que 12 tests probatoires qui ont permis à 585 candidats d'obtenir le certificat de qualification prescrit.

Lors de la cérémonie du 20 décembre, les 140 candidats reçus à la suite des deux derniers tests ont été à



l'honneur. M. Ahlborn, directeur de la Chambre de Commerce eut le plaisir particulier de saluer la présence de M. Marcel Schlechter, Ministre des Transports, et de souhaiter la bienvenue à M. Norbert Hauptert, professeur-attaché, représentant le Ministre de l'Education Nationale, à M. Albert Frank, inspecteur principal, représentant le Ministre de l'Economie et des Classes Moyennes, à M. Marcel Ehlinger, président du Groupement « Transports » de la Confédération du Commerce Luxembourgeois, à M. Paul Schmit, conseiller de direction adjoint au Ministère des Transports, président de la commission d'examen, ainsi qu'à M. Fernand Speltz, conseiller économique à la Chambre de Travail, membre de cette même commission.

Dans son allocution, Monsieur le Ministre des Transports a souligné l'importance que revêtent les cours de perfectionnement pour les chauffeurs de transports dangereux, l'amélioration de leurs connaissances professionnelles allant dans le sens du renforcement de la sécurité routière et de celle des opérations de chargement et déchargement des substances transportées. Félicitant chaleureusement les lauréats, M. Schlechter a surtout loué le zèle et l'assiduité aux cours dont ils ont fait preuve. Le certificat de qualification sera pour eux la juste récompense de leurs efforts, témoignant d'une aptitude professionnelle qui, par les temps actuels, est la meilleure référence pour obtenir et conserver un emploi stable et bien rémunéré.

Communiqué concernant les baux commerciaux

Les mesures spéciales prises le 8 avril 1982 en vue d'assurer le maintien de l'emploi et la compétitivité générale de l'économie étaient venues à l'échéance le 31.12.1983, à l'exception de celles ayant eu pour effet le blocage du loyer des baux commerciaux; ces dernières mesures avaient été reconduites en dernier lieu par le règlement grand-ducal du 28 décembre 1983 jusqu'au 31 décembre 1984. Ainsi, depuis le 1^{er} janvier

1985, le loyer des baux commerciaux est à nouveau soumis aux variations du coût de la vie, si tel était l'accord intervenu entre les parties dans le contrat de bail.

Le Ministère de l'Economie et des Classes Moyennes tient toutefois à rappeler que les dispositions de l'article 1^{er}, point (3) du règlement grand-ducal prorogeant le blocage des loyers commerciaux jusqu'au 31

décembre 1984, interdit formellement le rattrapage des variations de prix intervenues pendant toute la période du blocage.

Par conséquent, le calcul de la variation de l'indice doit se faire à l'avenir à partir de l'indice arrêté au 31 décembre 1984: le loyer de base à partir duquel les ajustements futurs sont à calculer est le montant du loyer payé par le locataire au mois de décembre 1984.

Le Luxembourg entre dans l'ère de la monnaie électronique

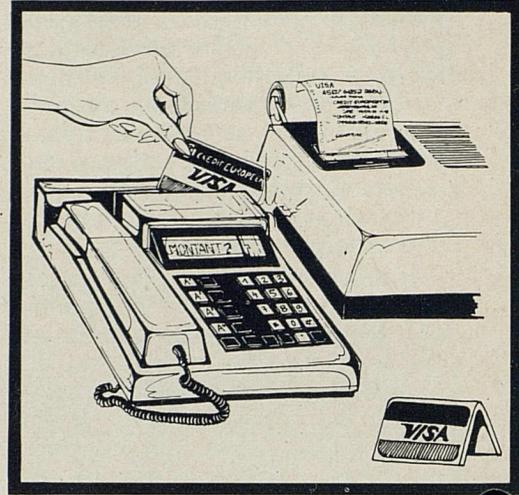
VISA PHONE

le nouveau téléphone-terminal d'ordinateur

VISAphone est un téléphone de technologie avancée, conçu par le Crédit Européen. Il est installé auprès de commerçants sélectionnés qui acceptent la carte VISA et sert à la fois de téléphone et de terminal d'ordinateur. VISAphone relie directement le commerçant à l'ordinateur du Crédit Européen, ainsi qu'au réseau mondial d'ordinateurs de VISA International. Cette liaison s'effectue par lignes téléphoniques normales, par lignes louées et par satellite.

La commodité par l'automatisme

Sans qu'il soit nécessaire de décrocher l'écouteur, VISAphone lit la piste magnétique au verso de carte VISA. Le commerçant introduit ensuite le montant de votre achat sur le clavier du téléphone et établit la communication avec l'ordinateur par la pression d'une seule touche. En l'espace de quelques secondes, la réponse est là et la fiche de vente est imprimée automatiquement. Il vous suffit de signer.



La rapidité et la sécurité

Finies vos pertes de temps à attendre que le commerçant ait contrôlé la liste des cartes perdues ou volées, ou ait demandé une autorisation par téléphone pour des achats d'un montant important.

En quelques secondes, et pour votre propre sécurité, VISAphone s'est chargé de tous ces contrôles.

Où que vous vous trouviez dans le monde, vous gagnerez du temps pour vos paiements VISA, grâce à la nouvelle liaison du Crédit Européen au réseau mondial des ordinateurs de VISA International.

.....associée à l'électronique,
un pas d'avance
sur notre temps.

Orbite ISA tél: 22023



CREDIT EUROPEEN Tél.: 44 99 11

Luxembourg, Esch-Alzette, Bettembourg, Differdange, Dudelange, Pétange, Rodange, Ettelbrück et Mersch

à renvoyer à Crédit Européen Département VISA B.P. 2173 1021 Luxembourg

BON

Nom Prénom Adresse

Je m'intéresse à la carte Visa
Veuillez m'envoyer votre documentation

Fortbildungsseminare der Handelskammer

PROGRAMM 1985



Francy HIPPERT

Président du „Comité de promotion professionnelle pour le commerce et le secteur HORESCA“

Die Handelskammer ist seit vielen Jahren auf dem Gebiet der beruflichen Weiterbildung tätig. Seit 1977 bietet sie, neben ihren bekannten Abendkursen in Buchführung und Korrespondenz, ein sich in ständigem Ausbau befindliches, den Erfordernissen der Wirtschaft angepaßtes Seminarprogramm an.

Berufliche Weiterbildung kann nur dann erfolgreich sein, wenn sie nicht verschult, sondern anforderungsgerecht, problemorientiert und wirtschaftsnah durchgeführt wird. Kaum eine andere Institution ist hierzu mehr geeignet als die Handelskammer, da sie durch ihre laufenden Kontakte mit den Betrieben bestens über die beruflichen Anforderungen informiert ist, die in den einzelnen Wirtschaftszweigen, sowohl an die Unternehmer wie an die Arbeitnehmer gestellt werden.

Mit ihren Seminaren und Kurzlehrgängen möchte die Kammer ihren angehörigen Betriebsinhabern und deren leitenden Mitarbeitern die Gelegenheit geben, ihr berufliches Wissen zu erneuern und den Erkenntnissen unserer Zeit anzupassen. Auch in Luxemburg hat man mittlerweile den Wert und die Notwendigkeit des Erlernens moderner Technologien im Rahmen einer gezielt geführten beruflichen Weiterbildung erkannt. Nicht allein zeugt davon deren Verankerung im Gesetz vom 21. Mai 1979 über den technischen und beruflichen Unterricht.

Auf den nachfolgenden Seiten wird das für 1985 vorgesehene Seminarprogramm in chronologischer Reihenfolge vorgestellt. Wie gewohnt, wurde bei dessen Ausarbeitung den bisher gesammelten Erfahrungen Rechnung getragen und, was die endgültige Ausrichtung betrifft, auf den wertvollen Rat und Beistand des „Comité de promotion professionnelle pour le commerce et le secteur HORESCA“ unter der Präsidentschaft von Herrn Francy HIPPERT als gewähltes Kammermitglied, zurückgegriffen.

Dem Leser soll durch diese Veröffentlichung erlaubt werden, die ihn oder seine Mitarbeiter interessierenden Themen rechtzeitig vorzumerken, bzw. in seinen Terminkalender für 1985 einzuplanen. Zusätzliche Einzelheiten werden gerne von der Fortbildungsabteilung der Handelskammer auf Anfrage telefonisch mitgeteilt.

Erstes Semester

Strategien für 1985 – Warten Sie nicht auf den Konjunkturaufschwung – Machen Sie ihn selbst!

Nachdem die frühere Branchenkonjunktur von der „Firmenkonjunktur“ abgelöst wurde, bestimmt jeder Unternehmer künftig vor allem durch seine persönliche Initiative, sein Engagement und sein Führungsgeschick das Betriebsergebnis. Die richtigen Umsatz-, Kalkulations- und Kostenentscheidungen stehen dabei im Vordergrund.

- Programm :**
- Wie man sich im stagnierenden Markt eine Firmenkonjunktur schafft.
 - Maßnahmen und Möglichkeiten zur Rentabilitätsverbesserung und Rentabilitätssicherung (z.B. durch gezielte Profilierung und Umsatzförderung, Kundenbindung, Ausschöpfung von Leistungsreserven usw.).
 - Neue Trends im Konsumverhalten.
 - Wie man trotz Konkurrenzdruck den Bruttogewinn hält.
 - Ausarbeitung und Kontrolle eines betriebsindividuellen Programms zur Kostenbeeinflussung als sicherster Gewinnbringer.
 - Vorbereitung des Unternehmens auf einen neuen Aufschwung und praxiserprobte Maßnahmen für eine dauerhafte Existenzsicherung.

Referent : Hans-Jürgen WILCKE, Dipl.-Kfm., BBE - Köln.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 750.– Franken.

Datum : Montag, den 4. Februar 1985 von 8.30 bis 12.30 Uhr.

Fit zum Saisonstart : Verkaufstraining für den Einzelhandel

Intensiv-Training für verkaufsberatende Verkäufer(-innen)

Vieles ist zum Saisonstart vorbereitet ; auch diejenigen, die den Umsatz erzielen müssen ?

Ist es nicht schwieriger geworden, mit Kunden Kontakt aufzunehmen, sie zu verstehen, sie zu überzeugen und zum Abschluß zu kommen ?

Die Zielsetzungen des Intensiv-Trainings sind, die Beziehungen zum Kunden intensivieren, seinen Kaufwunsch besser verstehen, ihn gezielter überzeugen zu können. Ferner wird angestrebt, sich selbst im Abschluß angemessen durchzusetzen.

Programm :

- Verkaufen unter schwieriger gewordenen Bedingungen wird trainiert (Berufserfahrung wird vorausgesetzt).
- Zwei Tage lang werden die Gesprächsfähigkeiten trainiert, die für die persönliche Arbeit wichtig sind (Tonbandaufzeichnungen und Korrekturhilfen in Kleingruppen).

Referent : Elmar HEINSBERG, Wirtschaftspädagoge, Hürth-Gleuel (BRD).

Teilnehmerkreis : Inhaber, Verkaufsleiter, Verkäufer und Fachberater von Einzelhandelsbetrieben mit überwiegend beratungsbedürftigem Sortiment (Textil, Schuhe, Elektro, Eisen- und Haushaltswaren, Farben und Tapeten, Möbel, Sanitär, usw.).

Teilnahmegebühr : 1.600.– Franken.

Datum : Montag, den 11. und Dienstag, den 12. Februar 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

La vente par téléphone

Dans le monde actuel le téléphone reste toujours le moyen de communication le plus important entre deux personnes ou deux entreprises.

A côté de nombreux avantages le téléphone présente néanmoins des désavantages et cela surtout s'il est utilisé comme outil de travail dans la vente. Lors de ce séminaire les participants apprendront à utiliser le téléphone en tant qu'instrument de vente efficace et bon marché. On leur montrera comment on peut mettre à profit ses avantages et surtout comment on peut faire valoir d'une manière positive la plupart de ses désavantages.

A la fin de chaque exposé, les connaissances théoriques acquises seront appliquées lors d'exercices pratiques qui aideront les participants à mener leurs entretiens téléphoniques avec la sûreté et l'aisance habituelle d'un entretien en tête à tête.

Contenu :

- Introduction - Objectifs du séminaire.
- Le téléphone comme outil de vente.
- Les principes de la vente pour satisfaction des besoins.
 - * Quels sont les besoins ?
 - * Comment sont-ils employés ?
 - * Comment peut-on créer un besoin ?
- Exercices pratiques.
- L'importance de connaître ses clients.
- L'art de la communication dans la vente.
 - * préparation d'un entretien téléphonique.
 - * vendre ses produits.
 - * clôture de l'entretien de vente.
- Récapitulation et discussion.

Conférencier : Mary CLARK, Gaston SADLER, E.B.A. On line, Luxembourg.

Participants : Chefs, gérants, cadres, délégués commerciaux et toute autre personne intéressée d'entreprises commerciales et hôtelières qui téléphonent beaucoup ou qui veulent utiliser d'une manière rationnelle le téléphone comme outil de vente ; les standardistes et réceptionnistes.

Langue de travail : langue française.

Droit d'inscription : 1.000.– francs.

Date : Lundi, le 25 février 1985 de 9.00 à 12.30 heures et de 14.30 à 18.30 heures.

Neu im Außendienst

„Was Sie wissen müssen – was Sie können sollten“

Damit Sie die Qualifikation Ihrer Außendienstmitarbeiter, Juniorverkäufer, und Nachwuchskräfte im Verkauf verbessern können, nutzen Sie diese Ausbildungsmaßnahme.

Gerade Handelsunternehmen benötigen heute mehr denn je marktorientiertes Handeln und eine gut motivierte und optimal ausgebildete Verkaufsmannschaft. Immer wieder werden interessierte Mitarbeiter einfach „ins kalte Wasser geworfen“. Sie sollen Kunden besuchen, Produkte verkaufen, Umsätze erzielen und bringen aber die erforderlichen Voraussetzungen nicht mit.

Es ist immer wieder beängstigend, festzustellen, wie leichtfertig in der Praxis mit dem wichtigsten Potential der Unternehmen : dem KUNDEN, umgegangen wird.

Mit dieser Seminarreihe (Teil I u. II) geben wir den Unternehmen die Möglichkeit, Mitarbeitern, die für den Außendienst vorgesehen sind bzw. in den Außendienst wollen, die richtige Grundausbildung zuteil werden zu lassen.

Programm :

- Das Anforderungsprofil eines Außendienstmitarbeiters.
- Welche charakterlichen und welche persönlichen Voraussetzungen müssen gegeben sein, damit erfolgreich verkauft werden kann ?
- Worauf muß der Außendienstmitarbeiter achten, damit sein möglicher Erfolg nicht schon durch Nebensächlichkeiten zunichte gemacht wird ?
- Das unverzichtbare Handwerkszeug eines Verkäufers, der Erfolg haben will :
 - * seine Arbeitsunterlagen und seine Kundenkartei.
 - * der Reisebericht und die Tourenplanung.
 - * seine persönliche Zielsetzung.
 - * Aufbau, Grundlagen und Zielsetzung der Verkaufsverhandlung.
 - * welchen Stellenwert besitzen die Fachkenntnisse im Verkaufsgespräch ?
 - * der 1. Besuch beim Kunden : worauf müssen Sie achten ?
 - * die richtige Vorstellung der Firma, Präsentation des Produktprogrammes und der Leistungspalette des eigenen Unternehmens.
 - * wie Sie sich bei typischen Verkaufssituationen verhalten sollen.
 - * praktische Übungen, Fallbeispiele und Rollenspiele.

Teilnehmerkreis : Interessierte Außendienstmitarbeiter aller Altersgruppen, Juniorverkäufer und Nachwuchskräfte, die für Verkaufsaufgaben vorgesehen sind.

Teilnahmegebühr : 3.000.– Franken.

Datum :

Teil I :

Montag, den 11. und Dienstag, den 12. Februar 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Teil II :

Dienstag, den 5. und Mittwoch, den 6. März 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Niederlassungsrecht

Die Ausübung einer selbständigen Tätigkeit wird durch eine Reihe von Gesetzesbestimmungen geregelt. Bevor ein angehender Unternehmer sich im Handel selbständig macht, muß er neben wirtschaftlichen und finanziellen Fragen auch verschiedene juristische Probleme lösen. Dieses Seminar faßt die wichtigsten Gesetzesfragen zusammen, beschreibt die praktischen Behördengänge und erläutert die einzelnen Schritte anhand von praktischen Beispielen.

Programm :

- Die Gesetzgebung über die Handelsermächtigungen.
- Erläuterung einzelner branchenspezifischer Fragen.
- Zusätzliche Genehmigungen und Eintragungen.

Teilnehmerkreis : Personen, welche eine Betriebsgründung planen.

Teilnahmegebühr : 750.- Franken.

Datum :

voraussichtlich am 29. Februar, 5. und 7. März 1985, jeweils von 20.00 bis 21.30 Uhr.

EDV für Chefs

Eine moderne Betriebsführung ist heute ohne den Einsatz von EDV nicht mehr möglich. Die Entwicklung der Hardware und vor allem der Software schreitet rasch voran und bietet den Unternehmen neue Einsatzmöglichkeiten. Kein Unternehmen kann es sich erlauben, hier den Anschluß zu verlieren.

In diesem Seminar soll den Unternehmern und den Geschäftsführern, die letztlich den Einsatz der EDV planen, steuern, verantworten und kontrollieren müssen, die Möglichkeit geboten werden, sich einen Überblick über die EDV zu verschaffen. Es wird den Teilnehmern erlauben kompetente Gesprächspartner der EDV-Fachleute zu werden.

Durch Lehrgespräche, Gruppenarbeit, Rollenspiele, Fallstudien und Übungen an Geräten soll den Teilnehmern ein möglichst praxisbezogener Einstieg in die EDV geboten werden.

- Programm :**
- Grundlagen der EDV
 - * Hardware - Software (Betriebssystem, Programmiersprachen, Bausteine eines jeden Programms).
 - * Leistungsfähigkeit von mittleren und größeren Computern.
 - * Personal-Computer, seine Leistungen und Grenzen.
 - EDV-Projekte.
 - * Fallstudie aus dem Handel.
 - * Fallstudie aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe.
(Die Fallstudien können nach den Wünschen der Teilnehmer gestaltet werden. Es wird ein Thema aus der Lagerwirtschaft und eines aus der Abrechnung von Übernachtungen bzw. von Speisen eines Restaurantbetriebes vorgeschlagen.)
 - * Formulierung der Aufgabenstellung.
 - * Istaufnahme, Istanalyse.
 - * Grob- und Feinplanung.
 - * technische und organisatorische Konzeption.
 - * Aufbau der Dateien.
 - * Eingabe-, Verarbeitungs- und Ausgabeübersichten, Datenflußpläne, Dokumentation.
 - * Termin- und Kostenpläne.
 - Entwicklung der Software.
 - * Entscheidung über Anwendungsgebiete für die nächsten fünf Jahre.
 - * Verantwortlichkeit von EDV-Fachleuten und Anwendern.
 - * Prüfen von EDV-Programmen der Hersteller und der Softwarehäuser.
 - * Testen wichtiger als Glauben und Vertrauen.
 - * Entscheidung über eigene EDV-Programmierung.
 - Planung der Hardware.
 - * EDV-Fachpersonal im Unternehmen und externe Berater.
 - * beabsichtigte betriebswirtschaftliche Anwendung.
 - * Referenzen.
 - * EDV-Kapazitätsplanung und Hardwareentscheidung.
 - * Kauf oder Leasing von Computersystemen.
 - EDV-Planungs- und Kontrollinstrumentarium.
 - * Einsetzen eines Investitionskomitees.
 - * Terminplanung und Terminkontrolle mit Hilfe der Netzplantechnik.
 - * Wirtschaftlichkeitsberechnung.
 - * Monatliche Kontrolle von Programmfortschritt, Kosten und Terminen.
 - Exkurs: Neue Medien.

In einem geschlossenen Kurzvortrag wird über die neuen Medien von der technischen und besonders von der betriebswirtschaftlichen Seite berichtet und informiert.
- Referent :** Prof. Heinrich BOCKHOLT, Dipl.-Kfm., Fachhochschule Koblenz.
- Teilnehmerkreis :** Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Betrieben aus dem Groß- und Einzelhandelsbereich sowie aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe.
- Teilnahmegebühr :** 1.275.– Franken.
- Datum :** Dienstag, den 26. Februar 1985 von 14.00 bis 18.00 Uhr und
Mittwoch, den 27. Februar 1985 von 9.00 bis 12.30 Uhr und
von 14.30 bis 18.00 Uhr.

La Chambre de Commerce est à votre service :

- Consultations juridiques gratuites
- Renseignements commerciaux
- Informations sur le commerce extérieur
- Documentation économique
- Formation professionnelle
- Assistance technique aux petites et moyennes entreprises.

Quels que soient vos problèmes, adressez-vous à la Chambre de Commerce, qui tient ses services spécialisés à la disposition de ses ressortissants.

Personalkostenanpassung an geänderte Marktbedingungen

In vielen Unternehmen sind die Personalkosten zur Hauptsorge geworden. Rentabilitätsunterschiede zwischen verschiedenen Vertriebsformen beruhen sehr wesentlich auf einer unterschiedlich hohen Personalkostenbelastung. Geänderte Marktbedingungen können dieses Mißverhältnis weiter vergrößern, so daß unbedingt kurzfristig reagiert werden muß. Die notwendigen betriebswirtschaftlichen Maßnahmen zur Senkung der Personalkostenbelastung müssen in verschiedene Richtungen gehen. Personalorganisation, Leistungssteigerung und direkte Kosteneinsparung spielen dabei die wichtigste Rolle.

- Programm :**
- Personalkostenbelastung im Verhältnis zur Produktivität.
 - Wie man Personalkosten spart, ohne Mitarbeiter einzusparen.
 - Effektiverer Einsatz der Mitarbeiter durch Änderung der Personalorganisation.
 - Leistungsbeobachtung, Leistungsanalyse und Leistungsbeurteilung als Voraussetzung einer wirksamen Leistungsverbesserung.
 - Maßnahmen, die zu einer nachhaltigen Personalkostensenkung im Verhältnis zur Leistung führen.
 - Wie man zu einer ausgewogenen Gehaltsstruktur kommt.
- Referent :** Hans-Jürgen WILCKE, Dipl.-Kfm., BBE-Köln.
- Teilnehmerkreis :** Inhaber, Geschäftsführer, Personalchefs, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.
- Teilnahmegebühr :** 750.- Franken.
- Datum :** Montag, den 4. März 1985 von 8.30 bis 12.30 Uhr.

Den Kosten auf der Spur – Kostenanalyse und Kostenkontrolle

Die Erfahrung aus vielen Betriebsberatungen bestätigt immer wieder die große Bedeutung einer laufenden, konsequenten Kostenüberwachung. In diesem Seminar werden konkrete Möglichkeiten aufgezeigt, die Kosten systematisch zu beeinflussen und Kosten zu sparen. Wir diskutieren ferner praktikable Verfahren, die Kosten kurzfristig zu kontrollieren.

- Programm :**
- Allgemeine Kostenüberlegungen.
 - * Durchschnittswerte nach Fachsparten.
 - * Leistungsbezogenheit der Kosten.
 - * Kosten als Einflußgröße für die Rentabilität.
 - * Kostenanalyse.
 - * Kostendeckungspunkt.
 - Personalkosten als Hauptansatzpunkt zur Kostensenkung.
 - * Der Einfluß der Personalleistung auf Kosten und Ertrag.
 - * Personalkostenuntersuchung.
 - * Möglichkeiten zur Steigerung der Personalleistung.
 - * Laufende Kontrolle der Pro-Kopf-Leistung und der Personalkosten.
 - * Rationeller Personaleinsatz, Leistungslohn und Training der Verkäuferleistung.
 - Kostenbeeinflussung bei den Sachkosten :
 - * Miete * Raumkosten * Werbung * Fuhrpark * Zinsen * Übrige Kosten.
 - Kostenkontrolle.
 - * Monatlich im Rahmen der Buchhaltung und/oder statistisch.
- Referent :** Manfred ABELS, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Weilerswist (BRD).
- Teilnehmerkreis :** Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.
- Teilnahmegebühr :** 1.000.- Franken.
- Datum :** Montag, den 11. März 1985 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

En cas de changement d'adresse, veuillez bien nous informer.

Chambre de Commerce

B.P. 1503

Tél. 43 58 53

Luxembourg

Staatliche Investitionshilfen für den Groß- und Einzelhandel

- Programm :** – Rahmengesetz des Mittelstandes.
– Ausrüstungskredite (SNCI).
– Steuerliche Investitionshilfen.
- Referent :** Experte der Handelskammer und Mitglied der staatlichen Gutachterkommission.
- Teilnehmerkreis :** Betriebsinhaber und ihre leitenden Mitarbeiter.
- Datum :** Dienstag, den 12. März 1985, von 20.00 bis 22.00 Uhr.

Wettbewerbsrecht und Preisreglementierung

Im Einzelhandel bildet die Gesetzgebung über den unlauteren Wettbewerb und die Preisbildung den allgemeinen Rahmen, innerhalb dessen der Geschäftsleiter seine Verkaufspolitik bestimmen kann. Anhand von praktischen Beispielen und von verschiedenen Gerichtsurteilen werden in dieser Veranstaltung die einschlägigen Gesetzesbestimmungen erläutert.

- Programm :** – Reglementierung des unlauteren Wettbewerbs.
– Gesetzliche Regeln zur Preisfestsetzung.
– Beispiele aus der Praxis.
- Teilnehmerkreis :** Betriebsinhaber und leitende Mitarbeiter aus allen Bereichen des Handels.
Diese Veranstaltung ist eine logische Fortsetzung des Seminars über das Niederlassungsrecht und richtet sich somit auch an Personen, welche eine Betriebsgründung planen.
- Teilnahmegebühr :** 750.- Franken.
- Datum :** voraussichtlich am 14. und 19. März 1985, jeweils von 20.00 bis 21.30 Uhr.

Erfolgreiche Werbeplanung für die kommenden Jahre

Aktive Werbung – Mehr Umsatz durch Aktionen

Ob ein Unternehmen den Umsatz steigern, den Kundenkreis erweitern oder neue Artikel einführen will, immer ist es auf den gezielten Einsatz der Werbung angewiesen. Aber nur wer die Werbung systematisch plant und einsetzt, wird den Erfolg in der Ladenkasse spüren.

- Programm :** – Werbeplanung : * Werbestrategie * Werbekosten * Planungszeitraum * Planungshilfen.
– Werbereife : * Image-Analyse * Außenwerbung, Schaufensterwerbung, Kaufraumwerbung * Anzeigen, Direktmailing, sonstige Werbeträger.
– Cooperate-Identity : * Firmengesicht * Wortmarke * Hausfarben * Charakteristikum * Stilelemente * Image-Korrektur.
– Anzeigenwerbung : * Produktanzeigen * Vertrauenswerbung * Anzeigenelemente * Anzeigenarten * Anzeigengröße * Streuung * Kosten * Werbetext * Übungen und Beispiele.
– Direktmailing : * Kundenkartei, Anlage und Einsatz * Werbekarte * Werbebrief * Prospekt Gag-Sendungen * Streuung * Kosten * Beispiele.
– Sonstige Werbemittel : * Handzettel * Straßenaktionen * Verkehrsmittelwerbung * Bogenanschlag * Stadionwerbung * Präsentation * Show-Effekte.
- Referent :** Heinz KRUGLER, Werbeberater und Dozent, Gechingen (BRD).
- Teilnehmerkreis :** Inhaber, Geschäftsführer, Werbeleiter, Verkaufsleiter sowie andere interessierte Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.
- Teilnahmegebühr :** 1.600.- Franken.
- Datum :** Montag, den 18. und Dienstag, den 19. März 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Chef und Mitarbeiter

Führen zu mehr Leistung und Zufriedenheit

Der Begriff der Motivation ist heute in aller Munde. Die einen verstehen darunter, daß es künftige Chefaufgabe sei, die Mitarbeiter noch mehr in Stimmung oder bei guter Laune zu halten. Die anderen halten Motivation für eine besonders raffinierte Methode, Mitarbeiter letztlich doch zu manipulieren.

Absicht dieses Seminars ist es deshalb, die psychologischen Grundlagen echter Mitarbeitermotivation herauszuarbeiten und an praktischen Beispielen bewährte Wege zu Leistung und Zufriedenheit darzustellen.

Merke: Mitarbeiter sind meist so gut wie sie geführt werden.

- Programm:**
- Mitarbeiter im grundsätzlichen Konflikt zwischen betrieblichen und individuellen Neigungen.
 - Mitarbeiter und ihre Reaktionen auf Frustrationen im beruflichen und privaten Bereich.
 - Mitarbeiter zwischen Minderwertigkeits- und Selbstwertgefühlen.
 - Mitarbeiter und ihre Bedürfnisskala.
 - Mitarbeiter und die betrieblichen Anreize der Entlohnung, der Sozialleistungen, der Arbeitsbedingungen und des Betriebsklimas.
 - Mitarbeiter und die selbständige Aufgabe mit Zielsetzung, Kompetenzen und Verantwortung.
 - Fallstudien aus der Praxis von Mittelbetrieben.

Referent: Prof. Norbert A. HARLANDER, Institut für praktische Psychologie und Organisationsberatung e.V., Erfstadt (BRD).

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Personalchefs, sowie andere Führungskräfte von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 1.600.- Franken.

Datum: Donnerstag, den 21. und Freitag, den 22. März 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Lohnbuchführung

- Programm:**
- Zusammenfassung der wichtigsten arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen, betreffend die Einstellung und Beschäftigung von Arbeitnehmern: * Arbeitsvertrag * sozialer Mindestlohn * Sonntags-, Feiertags- und Nachtarbeit * Überstunden * Sozialabgaben.
 - Die Lohnsteuer: * die verschiedenen Einkommensarten * steuerpflichtiges Einkommen * Bruttobezüge * steuerfreie Bezüge * Sonderausgaben * Werbungskosten * gesetzliche Pflichtbeiträge * außergewöhnliche Belastungen * Arbeitnehmerfreibetrag * Lohnsteuertabelle * Lohnsteuerkarte * Lohnsteuerjahresausgleich, usw.
 - In einer anschließenden Diskussion können spezielle Probleme und praktische Fragen von Teilnehmern zur Sprache kommen.

Referent: Simone FOLSCHIED, Conseil fiscal, Compagnie Fiduciaire, Luxembourg.

Teilnehmerkreis: Inhaber und Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben, die über die nötigen Grundkenntnisse der Lohnbuchführung verfügen.

Teilnahmegebühr: 1.275.- Franken.

Datum: voraussichtlich am 18., 23., 25. April, 7. und 9. Mai 1985
jeweils von 20.00 bis 21.30 Uhr.

Sie investieren in Ihrem Unternehmen

- Wir helfen Ihnen bei der Aufstellung Ihres Finanzierungsplanes.
- Wir beraten Sie über die staatlichen Investitionshilfen.
- Unter gewissen Voraussetzungen übernehmen wir eine Bürgschaft und erleichtern somit die Aufnahme eines Darlehens bei einem Finanzinstitut.

Mutualité de Cautionnement et d'Aide aus Commerçants s. c.
Boîte postale 1503 - LUXEMBOURG - Tél.: 43 58 53

Grundlagen der Mikroprozessor-Technik

Die Mikroprozessor-Technik gehört zu den technischen Errungenschaften, die das gesellschaftliche Bewußtsein und den wirtschaftlichen Ablauf auf geradezu revolutionäre Art und Weise beeinflußt haben und weiter bestimmen werden. Nur solche Betriebe werden sich auf lange Sicht am Markt behaupten können, die sich diesen modernen Zukunftstechnologien öffnen und in das Betriebsgeschehen mit einbeziehen.

Ziel des Seminars soll es sein, Interessierten einen Einblick zu geben in die Mikroprozessor-Technik sowie in deren Anwendung. Vorkenntnisse wie zum Beispiel auf den Gebieten Elektrotechnik, Digitaltechnik, Datenverarbeitung und Programmierung sind zwar nicht erforderlich, tragen aber zum persönlichen Seminarerfolg der Teilnehmer bei.

Am 1. Seminartag erfährt der Seminarteilnehmer die Grundbegriffe der Informationstechnik und der Digitaltechnik. Er lernt rechnen in anderen Zahlensystemen, den Umgang mit der booleschen Algebra. An praktischen Beispielen wird der Entwurf digitaler Schaltnetze geübt.

Der 2. Seminartag ist der Hardware eines Computers und des Mikroprozessors gewidmet. Es werden Architekturen von Computer und Mikroprozessor sowie häufig verwendete mikroelektronische Bausteine erläutert. Den Abschluß bildet der Entwurf einer Mikroprozessorsteuerung mit dem 8085 für einen Lagerkran.

Am 3. Seminartag lernt der Teilnehmer die Software zu Mikroprozessoren kennen. Hierzu werden das Flußdiagramm, allgemeine Befehlsstrukturen, Strategien der Programmentwicklung und der Befehlssatz eines bestimmten, realen Mikroprozessors (8085) vorgestellt.

Programm :

Teil 1 - Grundlagen

- * Begriffe aus der Informationsverarbeitung.
- * Zahlensysteme und Zahlendarstellung.
- * Rechnen und Dualzahlen.
- * Entwurf statistischer Logikschaltungen zum Rechnen mit Dualzahlen.
- * Praktische Übungen.

Teil 2 - Die Hardware des Mikrocomputers

- * Die Systemkomponenten eines Computers.
- * Die Architektur eines Computers.
- * Die Bausteine eines Computers.
- * Daten- und Adressen-Darstellung.
- * Entwurf einer Mikroprozessorsteuerung.
- * Praktische Übungen mit dem Mikroprozessor 8085.

Teil 3 - Die Software des Mikrocomputers

- * Hardware - Software.
- * Programmstrukturen.
- * Das Flußdiagramm.
- * Schreibweise für Befehle.
- * Die Struktur von Befehlen und allgemeine Befehlssystematik.
- * Der Befehlssatz des 8085.
- * Vom Flußdiagramm zum Programm.
- * Vom Programm zum EPROM.
- * Programmierübungen am Mikrocomputer.

Referent :

Prof. Winfried BLASWEILER, Fachhochschule Trier.

Teilnehmerkreis :

Inhaber, Führungskräfte und andere Mitarbeiter von Betrieben aus dem Groß- und Einzelhandelsbereich, sowie aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe, die eine Einführung in und eine Übersicht über das Gebiet der Mikroprozessoren erlangen bzw. ihre Kenntnisse vertiefen wollen.

Teilnahmegebühr: 2.100 Franken.

Datum :

Montag, den 15., Dienstag, den 16. und Montag, den 22. April 1985,
jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Wie Sie an Ihre Kunden besser verkaufen und Neukunden gewinnen können

Verkaufstraining für Außendienstmitarbeiter im Großhandel - Grundseminar

Der Markt hat sich gewandelt. Der „Kampf“ um die Aufträge ist härter denn je. Viele Abschlüsse lassen sich oft nur mit zum Teil erheblichen Preiszugeständnissen erzielen. Was bleibt zu tun?

Dem Außendienst fällt hier eine Schlüsselrolle zu. Nur, ist die Qualifikation des Verkaufspersonals (Innen- und Außendienst) den gestiegenen Anforderungen gewachsen? Bei der Beantwortung dieser Frage sollten Sie nicht von der Situation von gestern ausgehen. Auch wenn Sie in der Vergangenheit achtbare Erfolge erzielt haben, sind Sie den Aufgaben von heute nicht mehr gewachsen, wenn Sie keine permanente Weiterbildung betrieben haben.

Überprüfen Sie die Qualifikation Ihrer Verkaufsmannschaft. Handeln Sie, wenn irgendwelche Zweifel am aktuellen Wissensstand Ihrer Verkäufer auftreten. Eine Maxime, die gestern genauso galt wie heute:

Ein Auftrag ist schneller verloren als ein neuer Kunde gewonnen!

- Programm :**
- Die Erfolgsfaktoren eines erfolgreichen Außendienstmitarbeiters :
 - * Welche sind es?
 - * Was muß getan bzw. unterlassen werden, um diese zu erreichen?
 - Der Verkäufer und sein Kunde.
 - Stamm- oder Neukunde?
 - Worauf müssen Sie beim ersten Kundenbesuch achten?
 - Das Gespräch mit dem Kunden.
 - Richtige Vorbereitung.
 - Die Gesprächseröffnung.
 - Die Preisverhandlung.
 - Abschlußchancen erkennen und nutzen.
 - Kleinigkeiten, die über Erfolg oder Mißerfolg entscheiden können.
 - Die Bedeutung richtiger Gesprächsführung für den Verkaufserfolg.
 - Individuelle Fehleranalyse im Verkaufsgespräch.
 - Rollenspiele und Fallstudien mit anschließender Beurteilung.
 - Erarbeitung einer individuellen Checkliste und eines Maßnahmenkataloges zum Abbau dieser „persönlichen“ Negativbereiche.

Referent : Gerd REHBOCK, Verkaufstrainer, Hamburg.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Verkäufer und Kundenberater sowie Nachwuchskräfte aus allen Verkaufsbereichen des Großhandels, die Kunden besser beraten und mehr verkaufen wollen.

Teilnahmegebühr : 1.600.- Franken.

Datum : Montag, den 22. und Dienstag, den 23. April 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

So erzieht man Mitarbeiter zum Kostendenken

Laufende Kosteninformation und auch materielle Anreizmittel reichen nicht aus, die Mitarbeiter zweckdienlich auf das Thema „Kostendenken - Kostensenken“ richtig einzustellen.

Das Seminar gibt zahlreiche Anregungen zu diesem Thema aus der Praxis für die Praxis.

- Programm :**
- Richtiges und falsches Kostendenken.
 - Betriebs-Hierarchie und Kostendenken.
 - Kostendenken in den verschiedenen Funktionsbereichen.
 - Innerbetriebliche Werbung für das Kostendenken.
 - Vor- und Nachteile materieller Anreizmittel.
 - Was die Mitarbeiter über die Kostenrechnung wissen müssen.
 - Ausbildungs- und Informationsprofile.
 - Konventionelle und unkonventionelle Kosteninformationen.
 - Kostenberichte, Kostendurchsprachen, Kostenkonferenzen.
 - Leistungsziele und Kostendenken.

Referent : Gottfried SCHNEIDER, Dipl.-Kfm., Ottobrunn (BRD).

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende oder interessierte Mitarbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 1.000.- Franken.

Datum : Montag, den 6. Mai 1985 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Filialen gezielt planen und kontrollieren

Expansion über Filialisierung bedeutet Wachstumschance aber auch Investitionsrisiko. In diesem Seminar werden die notwendigen Grundlagen für eine erfolgreiche Filialisierung diskutiert und die laufenden Filialkontrollen dargestellt. Damit ist gleichzeitig Entscheidungshilfe und Risikobegrenzung für derartige Investitionsvorhaben gegeben.

- Programm :**
- Beurteilung der Marktsituation.
 - * Standort * Einzugsgebiet * Kaufkraft.
 - * Voraussichtliches Umsatzvolumen.
 - * Konkurrenzbeurteilung.
 - Projektplanung.
 - * Investitionen und Finanzierung * Kostenplan * Kalkulationsplanung.
 - Rentabilitätsplanung * Gewinnschwellenrechnung.
 - Filialkontrolle.
 - * Bestandkontrollen * Ergebniskontrollen.
- Referent :** Manfred ABELS, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Weilerswist (BRD).
- Teilnehmerkreis :** Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.
- Teilnahmegebühr :** 1.000.- Franken.
- Datum :** Montag, den 13. Mai 1985 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Das richtige Verhalten am Telefon – eine bessere Visitenkarte gibt es nicht

Erfolgreiche Kundenpflege am Telefon

Jeder glaubt, er kann richtig telefonieren. Ob er es wirklich kann, darüber macht er sich selten Gedanken. Nur, die Kunden merken es und reagieren entsprechend. Muß es so sein und vor allen Dingen, auch so bleiben ?

Ziel dieses Seminars ist es, allen Teilnehmern die Grundlagen des richtigen Verhaltens und Reagierens am Telefon zu vermitteln.

Viele organisatorische, psychologische, rhetorische und verkäuferische Elemente müssen von jedem Mitarbeiter beachtet werden, der über das Telefon Kontakt mit dem Kunden bekommt.

Das Verhalten der Mitarbeiter am Telefon prägt das Image des Unternehmens in entscheidender Weise mit.

- Programm :**
- Der erste Eindruck ist entscheidend – Welches Bild ergibt sich daraus für den Kunden ?
 - Entspricht Ihre Sprech- und Redetechnik den notwendigen Anforderungen des Telefondienstes ?
 - Das richtige Verhalten am Telefon :
 - * Gesprächsvorbereitung - worauf muß man achten ?
 - * Wie lassen sich Verständigungsschwierigkeiten vermeiden ?
 - * Worauf sollte man bei einer korrekten Gesprächsunterbrechung achten ?
 - Richtige Gesprächsführung am Telefon.
 - * Was erwartet der Anrufer ?
 - Wann sollte man einen Rückruf zusagen ?
 - Externe und interne Gespräche – wie werden sie richtig behandelt ?
 - Die häufigsten Fehlerquellen beim Telefonieren – Wie lassen sie sich vermeiden ?
 - Das richtige Verhalten im Umgang mit schwierigen Kunden ist erlernbar.
 - Erstellung eines Merkmal-Kataloges bzw. eines Gesprächsleitfadens für den praktischen Alltag.
 - Praktische Übungen.
- Teilnehmerkreis :** Inhaber und Mitarbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben, die häufig telefonieren, insbesondere Verkaufssachbearbeiter im Innen- oder Außendienst, Mitarbeiter von Kundendienst- und Serviceabteilungen, sowie Mitarbeiter von Telefonzentralen.

Teilnahmegebühr : 1.600.- Franken.

Datum : Montag, den 20. und Dienstag, den 21. Mai 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Zweites Semester

Standortprofilierung für den Einzelhandel

Ökonomische und städtebauliche Entwicklungschancen der Innenstädte als Einzelhandelszentren

Die Erhaltung der Attraktivität seines Standortes ist für jeden Einzelhandelskaufmann lebensnotwendig. Standortnachteile können jedoch nur in gewissen Grenzen durch besondere Leistungen des Geschäftes ausgeglichen werden. Einzelbetriebliche Standortentscheidungen müssen deshalb immer vor dem Hintergrund der Standortentwicklungsplanung gesehen werden.

- Programm :**
- Versorgungsfunktion der Innenstädte, bisherige Entwicklung, Markt- und Flächenanteile.
 - Strukturwandel in Gesellschaft, Wirtschaft, Städtebau, Technologie, Verkehr.
 - Standortwettbewerb/Städte untereinander, „grüne Wiese“.
 - Chancen in Abhängigkeit der in Wechselwirkung zueinander stehenden allgemeinen Wachstumsfaktoren, der Qualität des Angebotes und der Qualität der städtebaulichen Faktoren.
 - * Wachstumsfaktoren: Bevölkerung, Kaufkraft, einzelhandelsrelevanter Bedarf, Marktgebiet, Kaufkraft-Umsatz-Relation (Bindungsquote der Kaufkraft).
 - * Qualität des Angebotes: Anzahl der Betriebe, Verteilung, Mindestbetriebsgröße, Vollständigkeit des Angebotes, Leistungsfähigkeit, Gestaltung, äußere Aufmachung, Mischungsverhältnis Groß-/Mittel-/Kleinbetriebe.
 - * Qualität der städtebaulichen Rahmenvoraussetzung für den Einzelhandel: Standortstruktur, Zugänglichkeit, Anbindung, Umlanderschließung, Gestaltung, Milieu, Attraktivität, fließender und ruhender Verkehr, Verkehrsberuhigung.
 - Voraussetzungen zur Wahrnehmung optimaler Entwicklungschancen.
 - * Entwicklungskonzepte für die Innenstadt unter Einbeziehung der ökonomischen betriebswirtschaftlichen und städtebaulichen Faktoren.
 - * Enge Zusammenarbeit Einzelhandel und Kommunen.
 - * Städtemarketing/kooperative Standortwerbung.

Referent : Ferdinand STUCH, Dipl.-Volkswirt, BBE-Köln.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter und andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsunternehmen, sowie insbesondere Mitglieder der lokalen Geschäftsverbände und Werbegemeinschaften.

Teilnahmegebühr : 1.000.- Franken.

Datum : Montag, den 30. September 1985 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

<p>COMPTABILITÉ GÉNÉRALE DE LUXEMBOURG</p> <p>TOUS LES SERVICES D'UNE FIDUCIAIRE COMPÉTENTE ET AVANCÉE</p>		<p>TRANS WORLD BUSINESS AND TRUST COMPANY OF LUXEMBOURG</p> <p>UNE ORGANISATION MONDIALE POUR L'EXÉCUTION DE TOUTES OPÉRATIONS COMMERCIALES, CIVILES, FINANCIÈRES</p>
<p><i>Registre de Commerce de Luxembourg :</i> A-26425</p>	<p><i>Renseignements :</i> Mme Josette MULLER, Dir. Admin.</p>	
<p>Téléphone : 2 02 98 (5 lignes) 47 41 64 (5 lignes)</p>	<p>Bureaux : 82, avenue Victor Hugo LUXEMBOURG</p>	<p>Télex : 1856 TOSON LU</p>

Die wirtschaftlich informierte Frau

Was Ehefrauen über das Unternehmen ihres Mannes und ihre Rolle darin grundsätzlich wissen sollten

Die Herausforderungen an Unternehmen in unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung haben sich in einer solch dynamischen Weise entwickelt, daß auch die Familie des Unternehmers zunehmend die Belastungen des täglichen Überlebenskampfes zu spüren bekommt. Für die Ehefrau bedeutet dies, daß sie neben dem eigentlichen Hauptengagement für die Familie und dem Recht auf ein eigenständiges Leben mehr und mehr auch in den Sog betrieblicher Pflichten gerät.

Dies erfordert selbstverständlich verstärkt betriebswirtschaftliches Verständnis und psychologisches Einfühlungsvermögen, um allen Beteiligten und sich selbst auch künftig gerecht werden zu können.

Ziel des Seminars ist es deshalb, in betriebswirtschaftliches Denken einzuführen und die heutigen Aufgaben der Unternehmensführung zu verdeutlichen.

In späteren Seminaren können nach den Wünschen der Teilnehmerinnen praktische Leistungs- und Führungsfähigkeiten diskutiert und an konkreten Fällen erprobt werden. Außerdem können auch Marketing-Fragen sowie steuerliche und testamentarische Aspekte in den Seminarstoff einbezogen werden.

- Programm :**
- Zum Selbstverständnis der Unternehmerin im Spannungsfeld zwischen Familie und Betrieb.
 - Individueller Typ, gesellschaftliche und berufliche Rolle.
 - Zur Sicherung des Selbstwertgefühls als Chance auf Weiterentwicklung.
 - Familienziele und Unternehmensziele im Wandel der Zeit.
 - Praktische Fragen der Unternehmensleitung zwischen Planung, Entscheidung, Organisation und Kontrolle.
 - Mitarbeiterführung mit klassischer Autorität oder heutigen Methoden der Motivation und Delegation.
 - Unternehmerische Perspektiven zur Leitung und Führung.

Referent : Prof. Norbert A. HARLANDER, Institut für praktische Psychologie und Organisationsberatung e.V., Erfstadt (BRD).

Teilnehmerkreis : Ehefrauen von Inhabern, Geschäftsführern und leitenden Mitarbeitern, sowie Juniorinnen von Industrie- und Handelsunternehmen.

Teilnahmegebühr : 1.600.- Franken.

Datum : Donnerstag, den 3. und Freitag, den 4. Oktober 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Wie Sie das Geschäftsjahr erfolgreich beenden und gut vorbereitet ins neue Jahr starten

Der „Endspurt“ zum Jahresende entscheidet in vielen Unternehmen über den Jahreserfolg. Wer sich in den letzten Wochen des Jahres noch einmal ernsthaft Gedanken über die Situation seines Unternehmens macht, hat die reelle Chance, das Jahresergebnis noch positiv zu beeinflussen. Die rechtzeitige und richtige Vorbereitung auf das Weihnachtsgeschäft gehört z.B. ebenso dazu wie verschiedene Maßnahmen zur Kontrolle und zur Konsolidierung des Unternehmens. Wer darüber hinaus aktuelle Chancen und Risiken sorgfältig beurteilt und sich rechtzeitig den richtigen Fahrplan zurechtlegt, beginnt das neue Jahr mit den größeren Erfolgchancen.

- Programm :**
- Wie kann man das Betriebsergebnis zum Jahresende noch verbessern ?
 - Welche innerbetriebliche Maßnahmen und Kontrollen stärken zum Jahresende die Unternehmenssicherheit ?
 - Wie werden die Chancen und Risiken des nächsten Jahres rechtzeitig erkannt und wie reagiert man darauf ?
 - Wie wird durch sorgfältige Planung eine sichere Erfolgsbasis für das nächste Jahr geschaffen ?
 - Ist z.B. Expandieren und Konsolidieren die richtige Strategie für das nächste Jahr ?
 - Wie erkennt man rechtzeitig die Aktivitäten der Mitbewerber und wie stellt man sich entsprechend darauf ein ?

Referent : Hans-Jürgen WILCKE, Dipl.-Kfm., BBE - Köln.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 1.000.- Franken.

Datum : Montag, den 21. Oktober 1985 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Erfolgreiche Personalauswahl und wirkungsvolle Mitarbeiterentwicklung für Klein- und Mittelbetriebe

Ein Seminar für Unternehmer und personalverantwortliche Führungskräfte

Zu einer modernen Unternehmensführung gehört es, daß zu jeder Zeit die zur Erreichung des Unternehmensziels erforderlichen qualifizierten und leistungsbereiten Mitarbeiter zur Verfügung stehen. Um dieser Zielsetzung zu entsprechen, bedarf es einer systematischen und erfolversprechenden Personalauswahl sowie einer bedarfs- und mitarbeiterorientierten Personalentwicklung.

Für Klein- und Mittelbetriebe müssen diese Aufgaben ohne allzu großen verwaltungsmäßigen Aufwand zu erfüllen sein ; da Klein- und Mittelbetriebe – im Gegensatz zu großen Unternehmen – häufig keine großen Personalabteilungen unterhalten können, sind die Aufgaben der Personalauswahl und Personalentwicklung auch von Führungskräften und Vorgesetzten mehr und mehr zu bedenken und zu bewerkstelligen.

Dieses Seminar spricht daher nicht allein Personalfachleute im engeren Sinne, sondern alle Führungskräfte an, die im Rahmen der Mitarbeiterführung „vor Ort“ ohnedies tagtäglich mit Personalaufgaben zu tun haben. Personalintensive Unternehmen – insbesondere die des Handels – können auf diese Weise dadurch auch Image bilden : Eine positive Personalpolitik strahlt auf alle Bereiche im Unternehmen ab. Während eine durchdachte Personalauswahl dem Unternehmen Kosten sparen hilft, dient die Personalentwicklung der Entfaltung der individuellen Anlagen, Kenntnisse und Fähigkeiten der Mitarbeiter sowie der Heranbildung von Fach- und Managementpotential. Die Höhe der Personalleistung ist letztlich abhängig vom „Können und Wollen“ der Mitarbeiter.

Ziel dieses Seminars ist es, die Bedeutung der Personalentwicklung im Rahmen einer immer notwendiger werdenden Personalplanung aufzuzeigen und bewährte Methoden und wirtschaftlich vertretbare Instrumente der Personalentwicklung vorzustellen und für Klein- und Mittelbetriebe aufzubereiten.

Auch soll es die Notwendigkeit der Gesprächsführung bei Beratung und Förderung der Mitarbeiter hervorheben und Gesprächstechniken reflektieren, sowie Möglichkeiten und Grenzen inner- und außerbetrieblicher Bildungsmaßnahmen herausstellen.

Programm :

Teil 1

- Personalwirtschaftliche Aspekte der Personalauswahl.
- Auswahl neuer Mitarbeiter – ein psychologischer Beurteilungsvorgang.
- Anforderungs- und Eignungsprofil.
- Analyse der Bewerbungsunterlagen.
- Das Vorstellungsgespräch als zentrales Mittel der Bewerberauswahl (mit Rollenspiel).
- Praktische Vorschläge für das Vorstellungsgespräch.
- Möglichkeiten und Grenzen von Tests und Graphologie, Entscheidungshilfen bei der Endauswahl.
- Die „Führung“ beginnt mit der Einführung.

Teil 2

- Personalentwicklung – eine wichtige Aufgabe des Unternehmers.
- Ziele, Bereiche und Träger der Personalentwicklung.
- Personalentwicklungserfordernisse des Unternehmens als absolute Ausgangslage.

Referent :

Gundolf KÜHN, Unternehmensberater, Eschborn/Taunus.

Teilnehmerkreis :

Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter, Personalchefs, sowie andere leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 1.600.- Franken.

Datum :

Donnerstag, den 17. und Freitag, den 18. Oktober 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Club des Exportateurs

La prochaine réunion du Club des Exportateurs aura lieu

Lundi, 4 février 1985

de 17.00 heures à 19.00 heures dans les locaux de la SECALT S.A.
3, rue du Fort Dumoulin,*Luxembourg-Pulvermühle.

Pour tous renseignements supplémentaires, les intéressés sont priés de s'adresser à la Chambre de Commerce, tél. : 43 58 53.

**En cas de changement
d'adresse, veuillez bien
nous en informer.**

Chambre de Commerce
B.P. 1503
Luxembourg
Tél. 43 58 53

Umsatz steigern und Kosten sparen durch systematischen Telefonverkauf

Eine Verkaufshilfe die viel zu wenig benutzt wird – auch bei Ihnen ?

Immer mehr Handelsunternehmen müssen durch kostenbewußtes Handeln, die Kundenbetreuung und Akquisition effizienter gestalten. Verkaufsverhandlungen oder Besuchsvorbereitungen unter Einsatz des Telefons sind nicht nur im Hinblick auf die gestiegenen Reisekosten bei großflächigen Verkaufsgebieten bzw. eingeschränkten Besuchszeiten ein wichtiger Bestandteil des Vertriebs geworden.

Ein wirksames und kostensparendes Mittel auf diesem Weg der Kundenansprache ist das Telefon.

Die Teilnehmer sollen im Anschluß an das Seminar in der Lage sein, Telefongespräche systematisch aufzubauen und ziel-, sowie kostenorientiert zu führen. Während des Seminars wird in Theorie und Praxis (Rollenspiele) das richtige Agieren und Verhalten am Telefon geübt.

Ein weiterer Schwerpunkt ist nicht nur die Überprüfung und evtl. Verbesserung des sprachlichen Ausdrucks, sondern auch das psychologisch richtige Verhalten in der Gesprächsführung gegenüber dem Gesprächspartner.

- Programm :**
- Wie bereitet man sich richtig auf Telefongespräche vor ?
 - Die Bedeutung des Telefons zur Unterstützung der Verkaufsbemühungen.
 - * Zielgerechter Einsatz des Telefons.
 - * Besonderheiten beim Gesprächsbeginn.
 - * Die Grundelemente eines wirksamen Telefongesprächs.
 - * Die Kunst des Zuhörens.
 - Stimme, Sprache, Gesprächsklima – die Erfolgsfaktoren im Telefongespräch.
 - * Das positive Gesprächsklima – die Grundvoraussetzung eines erfolgreichen Telefongesprächs.
 - * Möglichkeiten der Gesprächsaktivierung.
 - Welche persönliche Bedingungen ggf. Schwächen spielen beim Telefonieren eine entscheidende Rolle ?
 - Verkaufstechniken am Telefon.
 - Wie begegnet man aufkommenden Kundeneinwänden ?
 - Das Telefon im Alltag.
 - * Wie man sich richtig vorbereitet.
 - * Kostenbewußtes Telefonieren.
 - * Behandlung von Reklamationen usw.
 - Welche Aufgaben fallen nach Abschluß eines Telefongesprächs an ?
 - Erarbeitung eines individuellen Gesprächsleitfadens (Checkliste) zur Steigerung der Effizienz und Rationalisierung von Telefonverkaufsgesprächen.
 - Praktische Übungen und Trainingsbeispiele zur Sprechtechnik und Sprachgewandtheit.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Außendienstmitarbeiter, Verkaufssachbearbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben, die durch gezielten Telefoneinsatz ihre Verkaufsleistung steigern wollen oder viel telefonieren müssen.

Teilnahmegebühr : 2.100.- Franken.

Datum : Montag, den 21., Dienstag, den 22. und Mittwoch, den 23. Oktober 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 18.00 Uhr.

Arbeitsrecht

- Programm :**
- Der Beschäftigungszugang.
 - Der individuelle Arbeitsvertrag.
 - Das kollektive Arbeitsabkommen.
 - Die Arbeitsregelung : Arbeitsdauer, gesetzliche Feiertage, Sonntags- und Nachtarbeit, bezahlter Urlaub.
 - Die Arbeitsentschädigung.
 - Die Vertretung der Sozialpartner auf der Ebene der sozialberuflichen Kategorie ; die Personalvertretung auf Betriebsebene.
 - Die Arbeitskonflikte : Schlichtung und Schiedsgericht, Arbeitsgerichtbarkeit, Gewerbeinspektion.
 - Die Beschäftigung von Sonderkategorien von Lohnempfängern.
 - Die Organisation des Arbeitsmarktes.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, Personalchefs, sowie andere leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 1.275.- Franken.

Datum : voraussichtlich am 10., 15., 17., 22., 24. und 29. Oktober 1985, jeweils abends von 20.00 bis 21.30 Uhr.

Drosseln Sie Ihren Warenbestand durch gezielte Einkaufs- und Dispositionsplanung

In den meisten Einzelhandelsbranchen beträgt der Anteil des Wareneinkaufs an der Gesamtsumme aller betrieblichen Ausgaben zwischen 55 % und 60 %, manchmal auch noch mehr. Die Liquidität des Unternehmens kann über den Einkauf und die Lagerhaltung ebenso negativ beeinflusst werden, wie die Rendite durch Preisabschriften und direkte Kosten der Lagerhaltung, hervorgerufen durch überhöhten, „unkontrollierten“ Wareneinkauf. Eine Limitierung und Kontrolle des Einkaufs ist daher unerlässlich.

In diesem Seminar sollen die Teilnehmer lernen einen umsatzgerechten Wareneinkauf zu planen und zu tätigen, sowie eine abgesicherte Disposition auf der Basis exakter Limitrechnung und -kontrolle zu erreichen.

Programm :

- Die Grundlagen der Limitplanung.
- Der Einkaufsplan in der Gesamtplanung.
- Verfahren der Limitrechnung.
- Stückzahlmäßige Einkaufsplanung als Dispositionsunterlage.
- Limitfreigaben und Limitreserven.
- Limitkontrolle und -korrektur.

Referent : Manfred ABELS, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Weilerswist (BRD).

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 1.000.- Franken.

Datum : Montag, den 28. Oktober 1985 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Durch rationelle Ladengestaltung und kaufanreizende Warenpräsentation zum Umsatzplus

Das Ladengeschäft von gestern ist das Aktionszentrum von heute. An diesem Verkaufspunkt kann man die Ware im Original sehen, greifen, prüfen und kaufen. Durch die enge Verbindung zwischen Verbraucher und Ware hat der Einzelhandel die Chance und zugleich die Verpflichtung, das eigene Warensortiment sicht-, griff- und verkehrsgerecht zu präsentieren.

Nach dem Motto : „Nicht Handelsartikel stapeln, sondern Einkaufsstimmung produzieren“ müssen alle Möglichkeiten einer echten Bedarfsweckung voll ausgeschöpft werden.

Mit Hilfe einer themengebundenen Arbeitsmappe wird versucht in diesem Seminar die anstehenden Probleme gemeinsam mit den Teilnehmern zu lösen. Einprägsame Schaubilder, praktische Beispiele sowie aufschlußreiche Zahlen einer großangelegten Untersuchung vermitteln konkrete Anregungen für das eigene Geschäft.

Programm :

- Der 5-Sinne-Test zur Ermittlung von Schwachstellen und zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des eigenen Geschäftes.
- Wodurch erzielt man eine werblich anziehende Geschäftsfront ?
- Welche Bestandteile der Außenfront müssen harmonisch aufeinander abgestimmt sein ?
- Nach welchen Forderungen muß eine werbewirksame und verkaufsfördernde Schaufensterdekoration gegliedert werden ?
- Welche Grundrißlösung fördert die optimale Kundenzirkulation ?
- Wie setzt man den Dreistufentest zur Steigerung des Quadratmeterumsatzes an ?
- Welche Möglichkeiten können zur Steigerung der Raumatmosphäre ausgeschöpft werden ?
- Die dreifache Nutzenanwendung der Farbe in der modernen Ladengestaltung.
- Wie aktiviert man die 7 Forderungen für eine kaufanreizende Warenpräsentation ?
- Das erfolgreiche Zusammenspiel zwischen Mensch, Ware, Raum als krönender Abschluß für ein meßbares Umsatzplus.

Referent : Siegfried MENNINGER, Dipl. Fachberater, Bonn/Bad-Godesberg.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, Werbeleiter, Verkaufsleiter, Schaufenstergestalter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 1.000.- Franken.

Datum : Montag, den 11. November 1985 von 9.00 bis 12.00 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Moderne Kalkulation

Das prozentuale Zuschlagsdenken ist im Handel und im Dienstleistungsbereich weit verbreitet. Es prägt die traditionelle Kalkulation. Der gefährliche Nachteil liegt nur darin, daß diese Kalkulationsform nichts über die Erfolgsträchtigkeit der einzelnen Absatzträger aussagt. Gefährlich, weil daraus falsche Entscheidungen abgeleitet werden!

Das Seminar verfolgt das Ziel, den Teilnehmern eine den Zielsetzungen besser entsprechende, auf dem Teilkostendenken beruhende Kalkulationsmethode nahezu legen. Sie sollen damit befähigt werden, ihre verkaufspolitischen Entscheidungen fundierter treffen zu können.

- Programm :**
- Welche Ziele werden mit der Kalkulation verfolgt?
 - Welche Kostenarten entstehen im Handels- und Dienstleistungsbetrieb?
 - Aufbau und Inhalt des Kalkulationsschemas.
 - Die Problematik der Zurechenbarkeit der Gemeinkosten.
 - Was macht die moderne Teilkostenrechnung anders?
 - Der Deckungsbeitrag als Steuerungsinstrument.
 - Wo liegt die Gewinnschwelle?
 - Die Ermittlung von stufenweisen Deckungsbeiträgen.
 - Wie beeinflusse ich den Block der fixen Kosten?

Referent : Dr. Gerhard DORN, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, Wiesbaden (BRD).

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer und qualifizierte Mitarbeiter von Groß- und Einzelhandelsbetrieben sowie aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe.

Teilnahmegebühr : 1.000.- Franken.

Datum : Montag, den 25. November 1985, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Wissenswertes über Leasing und Factoring

Leasing, ein modernes Finanzierungsinstrument der heutigen Zeit für mobile Wirtschaftsgüter.

Die Gewinne der Unternehmen werden kleiner, der Eigenfinanzierungsgrad weist sinkende Tendenzen auf.

Die Zeit arbeitet daher zweifellos für Finanzierungsmethoden wie Leasing, stellt doch diese Methode eine echte Alternative zu einem Bankkredit oder zur Eigenmittelfinanzierung dar.

Unternehmen welche die Zeichen der Zeit erkennen, werden früher oder später das Leasing in ihren Evaluationsprozeß einbeziehen und zum Schluß gelangen, daß diese moderne Möglichkeit eine durchaus vorteilhafte Lösung darstellt.

Factoring, eine moderne Möglichkeit zur Finanzierung und Absicherung von Kundenaußenständen.

Eine drohende Insolvenzwelle, eine schlechte Zahlungsmoral sowie eine lange Laufzeit von Forderungen lassen für viele Unternehmen eine Zusammenarbeit mit einer Factoring-Gesellschaft geboten erscheinen.

Durch den Verkauf seiner Forderungen und die sofortige Zahlung des Rechnungsbetrages durch die Factoring-Gesellschaft erhält das Unternehmen ohne Wartezeit direkt 80 bis 90 % ausbezahlt und verbessert damit natürlich seine Liquidität.

Neben einer Verbesserung der Liquidität bietet Factoring außerdem totalen Schutz vor Ausfallrisiken und komplette Übernahme der Debitorenbuchhaltung.

Wie sich erweist haben Leasing und Factoring eines gemeinsam : Sie setzen eigene Mittel frei und schonen die Kreditlinien der Unternehmen.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter, Verwaltungsleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 750.- Franken.

Datum : voraussichtlich am 5. und 7. November 1985 jeweils von 19.30 bis 21.30 Uhr.

Berufsneuling?... So führen Sie das Verkaufsgespräch sicherer!

Einsteiger-Seminar für Verkäufer(-innen) im Einzelhandel

Das Verkaufsgespräch mit immer kritischeren Kunden ist selbst für Profis nicht immer einfach. Im Verkaufs-Seminar stellen Sie fest, worauf es hierbei ankommt. Die meisten Verkaufsmitarbeiter im Einzelhandel haben sich den Umgang mit Kunden selbst beigebracht – ein mühsamer Weg.

Sie können sich den Start in die Berufspraxis erheblich erleichtern, wenn Sie gleich zu Beginn den richtigen Weg gehen!

- Programm:**
- Verkaufen ist keine Kunst, sondern ein lösbares Kommunikationsproblem.
 - Die Anforderungen an den Verkäufer bei unterschiedlichen Anbietungsformen: vom Aushändigungs- bis zum Beratungsverkauf.
 - Der rote Faden fürs Verkaufsgespräch.
 - Gesprächsführungsmethoden verstehen und richtig anwenden: Fragetechniken, Argumentationstechniken, Einwandbehandlung.
 - Ihr Trainings-Konzept zur persönlichen Entwicklung notwendiger Fähigkeiten.

Referent: Elmar HEINSBERG, Wirtschaftspädagoge, Hürth-Gleuel (BRD).

Teilnehmerkreis: Berufsanfänger und Auszubildende im Einzelhandel.

Teilnahmegebühr: 1.600.- Franken.

Datum: Montag, den 4. und Dienstag, den 5. November 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Unternehmerische Persönlichkeit

Zukunft und Weiterentwicklung

Weiterbildung und Weiterentwicklung sind heute wesentliche Bedingungen für langfristigen Erfolg. Long-life-learning heißt dabei das Motto.

Allerdings geht es hierbei nicht nur um die ständige technische und ökonomische Weiterqualifizierung sondern auch und vor allem um die Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit. Selbstsicherheit und Selbstwertgefühl erst sind die wesentlichen Voraussetzungen für einen zielgerechten Einsatz der fachlichen Kompetenz.

Wege zum Erfolg gibt es eigentlich nur zwei. Die erste Möglichkeit heißt, Macht ein- und durchsetzen. Dieser Weg wird heute mehr und mehr durch rechtliche Bestimmungen eingeschränkt. Außerdem gilt er innerbetrieblich als nicht mehr unbedingt zeitgemäß und die Ansprüche der Mitarbeiter haben sich gewandelt.

Der zweite Weg – zweifellos der ungewohntere – ist der über eine eigene umfassende Chefkompetenz, die Fachkönnen, Fachwissen, Führungsfähigkeit und eigenständige Persönlichkeit beinhaltet. Da wir selbst lediglich eine Vermutung zu unserer Person und ihren ureigensten Grundlagen und Motivationen haben, eröffnet die Kenntnis der Persönlichkeitsstrukturen schon eine Fülle von Veränderungs- und Entwicklungsmöglichkeiten.

Mit Hilfe vielfältiger und spezieller Materialien und konkretem Erfahrungsaustausch in einer überschaubaren Gruppe können eigene Verhaltensweisen erkannt und Wege zur Weiterentwicklung der eigenen Erfolgsposition vorbereitet und entschieden werden.

- Programm:**
- Welche Ziele und Strategien sind heute für eine Unternehmenssicherung auf lange Sicht möglich und notwendig?
 - Unternehmerische Persönlichkeit als langfristiges Erfolgssystem
 - * von welchen Grundüberzeugungen können wir heute ausgehen?
 - * welche Grundbedürfnisse steuern die eigene Entfaltung?
 - * welche Persönlichkeitselemente kann ich bei mir zu unterscheiden lernen?
 - * welche Besonderheiten muß ich in meinem Persönlichkeitsgefüge beachten?
 - * wie sieht meine eigene Persönlichkeitsstruktur aus?
 - * welche Erklärungen muß ich für mich herbeiführen?
 - Unternehmerische Persönlichkeit und der Weg zum Anderen (grundsätzliche Perspektiven)

Referent: Prof. Norbert A. HARLANDER, Institut für praktische Psychologie und Organisationsberatung e.V., Erfstadt (BRD).

Teilnehmerkreis: Inhaber, Geschäftsführer, Filialleiter sowie andere leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben, die einmal etwas für sich selbst tun möchten.

Teilnahmegebühr: 1.600.- Franken.

Datum: Donnerstag, den 28. und Freitag, den 29. November 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Zeit gewinnen durch Rationalisierung der persönlichen Arbeit

Persönliche Arbeitsmethodik für den Praktiker

In diesem Seminar werden die Teilnehmer mit neuen Erkenntnissen der optimalen Zeiteinteilung und -verwendung vertraut gemacht. Sie sollen am Ende der Veranstaltung in der Lage sein, durch systematische Planung und Organisation der Routine und des „Unvorhersehbaren“ den Dauerstreß abzubauen und in kürzester Zeit mit der Arbeit fertig zu werden.

- Programm :**
- Die heutigen Arbeitstechniken.
 - * Ursachen und Leitbilder.
 - * Die gesteigerten Anforderungen unserer Zeit.
 - * Wie kann ich täglich bis zu zwei Stunden Arbeitszeit bei gleicher Leistung einsparen ?
 - Grundlagen rationeller Arbeitstechniken.
 - * Der Kreislauf des Selbstmanagements.
 - * Zielsetzung, Organisation, Planung, Realisation, Kontrolle.
 - * Störfreie und störfreie Erledigungszeiten.
 - * Die Pause als Mittel zur Leistungssteigerung.
 - * Früh- und Spätrhythmiker.
 - * Die Serienproduktion.
 - * Greifgewohnheiten und ihre Auswirkungen.
 - * Feste „Produktionszeiten“ am Schreibtisch ?
 - * Machen Sie Unerledigtes sichtbar !
 - * Die Telefonpause.
 - * Steuerung interner und externer Besucher durch positive Abwehrtechnik.
 - * Hilfsmittel und deren Einsatz.
 - Das Tagesprogramm und seine Planung.
 - * Die MENÜ-Methode und das Problem der Zeitschätzung.
 - * Das Wochenprogramm.
 - * Das Monatsprogramm.
 - Sonderprobleme und deren Behandlung.
 - * Schnellere und bessere Erledigung der Korrespondenz.
 - * Rationeller telefonieren – aber wie ?
 - * Kürzere und effizientere Besprechungen. Vorbereitung, Durchführung, Auswertung, Regeln für den Leiter.
 - Zusammensetzung und Konsequenzen.

Referent : Dr. Karlfried HANS, Dipl.-Kfm., Ratingen (BRD).

Teilnehmerkreis : Inhaber, Geschäftsführer, Filial- und Abteilungsleiter, sowie andere leitende Mitarbeiter von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 2.500.- Franken.

Datum : Donnerstag, den 21. und Freitag, den 22. November 1985, jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.30 Uhr.

Die **Anmeldungen** zu sämtlichen Seminaren werden **frühestens 3 Wochen vor dem jeweiligen Seminarbeginn** unter der Rufnummer 43 58 53 entgegengenommen.

Falls nicht anders vermerkt, finden alle Veranstaltungen in der **Handelskammer, 7, rue Alcide de Gasperi, in Luxemburg-Kirchberg**, statt.

Wir bitten die Teilnehmer ihre **Teilnahmegebühr**, vor Seminarbeginn, **ausschließlich auf das Postscheckkonto 55983-14 der Handelskammer, Service de la formation continue**, zu überweisen.

Die angegebenen Termine, besonders bei Veranstaltungen die sich über mehrere Abende erstrecken, können aus organisatorischen Gründen noch verschoben werden und geringfügige Änderungen im Zeitplan bedingen.

Desweiteren möchten wir darauf hinweisen, daß in den Tageszeitungen zu gegebener Zeit die einzelnen Veranstaltungen noch einmal getrennt angekündigt werden.

Weitere Auskünfte können unter der Rufnummer 43 58 53 bei der zuständigen Abteilung der Handelskammer erfragt werden.

Foires et Expositions / Février-Juin 1985

- 4.2.- 7.2.85 – Bahrain – Mecom 85**
- 25.2.- 1.3.1985 – Londres**
International Food & Drink Exhibition – Tél. : 01/486 19 51
- 25.2.- 3.3.1985 – Gand**
Flanders Technology
- 1.3.- 3.3.85 – Saarbrücken**
Exposition des produits pharmaceutiques et de l'équipement médical – Tél. : 06322/86 02
- 1.3.- 3.3.85 – Salzbourg – Jim-er-es**
Foire internationale de la mode internationale pour la jeunesse
Tél. : 06222/37 55 10
- 3.3.-11.3.85 – Bruxelles – Baby-Show**
Salon international de la puériculture – Tél. : 2/22 40 22
- 3.3.-11.3.85 – Bruxelles – Spel-Expo-Jeux**
Salon international professionnel des jouets – Tél. : 2/478 48 60
- 3.3.-12.3.85 – Bruxelles – Euroba**
Salon professionnel européen pour l'industrie et l'artisanat de la boulangerie, pâtisserie, biscuiterie, confiserie, chocolaterie et glacerie – Tél. : 2/217 31 02
- 3.3.-10.3.85 – Thessaloniki – Furnidec 85**
7ième exposition «Fair of Furniture-Decoration-Equipment-Machinery»
- 7.3.-17.3.85 – Geneve – Auto**
Salon International de l'Automobile – Tél. : 022/98 11 11
- 10.3.-12.3.85 – Lausanne – Seratex**
Semaine d'achat de l'habillement pour dames, hommes, enfants
Tél. : 021/45 11 11
- 13.3.-17.3.85 – Vienne**
Foire internationale de printemps – Tél. : 0222/931 52 40
- 14.3.-17.3.85 – Casablanca – Satec 8**
8ième Salon international de la confection du textile et du cuir
- 14.3.-17.3.85 – Luxembourg**
Salon des antiquaires et de l'art – Tél. : 209 31
- 15.3.-17.3.85 – Salzbourg – Ösfa**
Foire internationale des articles de sport, d'équipement et de vêtements de sport
- 15.3.-17.3.85 – Salzbourg – Schuh**
Salon international chaussures, articles en cuir
Tél. : 06222/37 55 10
- 15.3.-18.3.85 – Londres**
Salon de la décoration – Tél. : 01/385 12 00
- 15.3.-20.3.85 – Hambourg – Internorga '85**
Internationale Fachausstellung für Gastronomie und Catering für Bäckereien und Konditoreien
- 16.3.-24.3.85 – Bruxelles**
Foire internationale du livre – Tél. : 2/538 21 67
- 17.3.-19.3.85 – Zurich – Modexpo**
Salon international de la mode féminine – Tél. : 01/311 50 55
- 18.3.-22.3.85 – Utrecht – Medica**
Salon International pour hôpitaux et institutions
Tél. : 030/95 59 11
- 19.3.-23.3.85 – Francfort – ISH**
Salon international sanitaire-chauffage-climatisation
Tél. : 069/757 50
- 20.3.-22.3.85 – Karlsruhe – Technotronica/Télé**
Salon de l'électronique, de la technique et de la télécommunication – Tél. : 0621/268 51
- 22.3.-24.3.85 – Salzbourg – Exposa**
Foire internationale de l'horlogerie, bijouterie et joaillerie, équipement des magasins – Tél. : 06222/37 55 10
- 22.3.-28.3.85 – Milan – Converflex**
Exposition internationale des machines à papier, de l'industrie de traitement de papier, de l'emballage et de l'imprimerie
Tél. : 02/31 20 28
- 22.3.-28.3.85 – Milan – Ipack-Ima**
Salon international emballage et conditionnement, maintenance, machines pour l'industrie alimentaire – Tél. : 02/49 53 25
- 23.3.-25.3.85 – Düsseldorf – GDS**
Salon international de la chaussure – Tél. : 0211/456 01
- 23.3.-31.3.85 – Essen – Camping + Touristik**
Salon international des loisirs avec centre international de voyage – Tél. : 089/33 40 21
- 23.3.-31.3.1985 – Bruxelles**
Salon International des Vacances
Foire Internationale de Bruxelles – Tél. : 02/427 42 50
- 23.3.-31.3.85 – Bruxelles – Vakanti**
Salon de tourisme, caravaning, yachting, motorhome, camping, sports, photographie – Tél. : 2/427 42 50
- 24.3.-27.3.85 – Munich – MTB**
Salon de la maroquinerie et des chaussures internationales
- MWM**
Salon international du prêt-à-porter – Tél. : 089/50 30 31
- 24.3.-27.3.85 – Zurich – Swisspo**
Semaine Suisse d'achat pour articles de sport d'hiver
Tél. : 01/311 50 55
- 24.3.-31.3.85 – Thessaloniki – Infacoma 85**
2ème exposition «International Fair for building materials, construction and equipment»
- 26.3.-28.3.85 – Londres – Fashion Fabrex**
Exposition de tissus du mode – Tél. : 01/385 12 00
- 27.3.-31.3.85 – Stuttgart – Garten/Diy**
Exposition spécialisée destinée aux amateurs de jardinage, amis de fleurs et bricoleurs – Tél. : 0711/258 91
- 28.3.-31.3.85 – Bruxelles – Invest Expo**
Exposition européenne de l'investissement – Tél. : 2/427 42 50
- 28.3.-31.3.85 – Salzbourg – Austro-Bau**
Salon d'Autriche de la construction
- Interieur International**
Salon de la décoration de l'intérieur et de l'ameublement
- Isotherm**
Salon professionnel de l'équipement d'isolation technique sanitaire
Salon pour piscine, sauna, fitness
- Sicherheit**
Salon autrichien de la sécurité et de la protection contre le feu
Tél. : 0222/72 21 75
- 3.3.- 6.3.85 – Cologne**
Salon international de la quincaillerie, outillage, serrures + ferrures, matériaux de construction et bricolage
Tél. : 0221/82 11
- 3.3.- 7.3.85 – Karlsruhe – Hogaka**
Exposition interrégionale de l'Hôtellerie – Tél. : 0721/229 01
- 6.3.-12.3.85 – Essen – Equitana**
La Foire mondiale du sport hippique – Tél. : 05461/28 01



Toshiba Kopierer.
Automatisch richtig belichtete Kopien.

Toshiba Kopierer. Zuverlässig aus Prinzip.

Die Toshiba Kopierfamilie enthält Kopierer für die verschiedensten Anforderungen. Eines haben jedoch alle gemeinsam – sie arbeiten nach dem gleichen technischen Prinzip, denn wir sehen nicht ein, warum der Fortschritt nicht auch kleinen Kopierern zugute kommen sollte. Schließlich garantieren wir unseren Kunden bei allen Toshiba Kopierern Zuverlässigkeit und Qualität.

Die technischen Merkmale der großen Kopierer finden sich in den kleinen Model-

len wieder: der gerade Papierdurchlauf, die Muscheltyp-Bauweise, die Steuerung durch Mikrochips, die automatische Belichtungssteuerung oder die Tonerkontrolle. So wird die Betreuung der Kopierer einfach und die Kopierqualität konstant hoch.

Welcher Toshiba Kopierer mit welcher Leistungs- und Ausbaustufe für Sie richtig ist, das sollten wir in einem Gespräch klären.

Rufen Sie doch einfach an oder schicken Sie den Coupon.

Generalvertreter und Kundendienst exklusiv in
Luxemburg

FELTEN-STEIN

& Cie S.à.r.l.

9, rue St. Hubert

Luxembourg-Merl, Tel.: 4415 53

Name: _____

Adresse: _____

Telefon: _____

TOSHIBA

Copier reliability from advanced technology.



10.3.-13.3.85 – Düsseldorf – Igedo

144e Salon international du prêt-à-porter féminin
Tél. : 0211/45 07 71

15.3.-19.3.85 – Saarbrücken – Freizeit

Salon Tourisme, camping, hobby, sports nautiques, de moteur, équestre – Tél. : 0681/530 56

Avril 1985 – Paris – Graphitec

Biennale des industries polygraphiques – Tél. : 1/359 10 30

Avril 1985 – Paris – Inter Kit

Salon international du kit et du prêt-à-emporter pour l'habitat
Tél. : 1/225 70 94

Avril 1985 – Francfort – Interstoff

Salon international des textiles d'habillement
Tél. : 069/757 54 33

Avril 1985 – Cologne – Jobtex

Salon professionnel des vêtements de travail
Tél. : 06121/52 40 71

11.4.-21.4.1985 – Amsterdam

Foire Internationale – Tél. : 020/72 07 98

14.4.-23.4.85 – Milan

Foire internationale – Tél. : 02/499 71

13.4.-21.4.85 – Saarbrücken

Foire internationale de la Sarre – Tél. : 0681/430 56

17.4.-24.4.85 – Hannover

Foire de Hannover – Tél. : 0511/891

18.4.-21.4.85 – Salzburg – BWS

Foire artisanale autrichienne – Foire internationale garnitures pour meubles et constructions, outils, quincaillerie, machines outils et machines à travailler le bois, éléments préfabriqués pour portes et fenêtres, finissage de surface
Tél. : 06222/37 55 10

19.4.-24.4.85 – Bruxelles – Autotechnica

Salon international de l'équipement et matériel de garage et accessoires pour voitures – Tél. : 2/771 00 81

19.4.-28.4.85 – Genève

Salon international des inventions et des techniques nouvelles

Spemac

Salon international des techniques spéciales
Tél. : 022/36 59 49

21.4.-23.4.85 – Düsseldorf – Igedo

145e Salon international du prêt-à-porter féminin
Tél. : 0211/45 07 71

24.4.-28.4.85 – Francfort

Foire internationale de la fourrure – Tél. : 069/23 02 16

26.4.- 5.5.85 – Trèves – ma

Exposition des biens de consommation – Tél. : 0651/411 30

27.4.- 8.5.85 – Paris

Foire internationale

27.4.- 5.5.85 – Strasbourg

Foire de Printemps – Tél. : 88/36 11 90

30.4.- 3.5.85 – Genève – Technobank

Exposition internationale des technologies et services pour la banque et la finance

Mai 1985 – Reims – ECPA 85

Symposium international consacré à l'emballage et la conservation des produits alimentaires – Tél. : 26/82 76 67

6.5.-11.5.85 – Paris – Special Sicob

Exposition du bureautique – Tél. : 1/261 52 42

7.5.-11.5.85 – Utrecht – Naturamed 85

Internationale Messe für mehr natürliche Lebens- und Heilweisen – Tél. : 030/95 55 16

7.5.- 9.5.85 – Nürnberg – Noba

Exposition spécialisée de l'équipement du bureau
Tél. : 0911/860 60

10.5.-14.5.85 – Cologne – Interzum

Salon international des fournitures pour l'industrie du meuble, l'agencement et l'architecture d'intérieur, machines pour l'industrie du meuble garni et de la literie – Tél. : 0221/82 11

12.5.-15.5.85 – Londres – Context

Exposition pour ameublement et décoration assorti

Exposition du Meuble – Tél. : 01/385 12 00

16.5.-27.5.85 – Ostende

19ième Foire commerciale d'Ostende

15.5.-18.5.85 – Essen – Entsorga

Foire internationale du matériel de nettoyage municipal, d'entretien des routes, service d'hiver et de mise en valeur des ordures et déchets – Tél. : 0201/724 41

22.5.-24.5.85 – Berlin – Komm

Foire de vidéotex, micro-ordinateurs, communication du bureau et magnétoscopes – Tél. : 02051/230 71

23.5.-25.5.85 – Metz – Equipex

Biennale technique d'équipements d'entreprises
Tél. : 87/75 49 55

25.5.- 9.6.85 – Nicosie

10e Foire internationale de Chypre

30.5.- 2.6.85 – Karlsruhe – Komm

Salon des micro-ordinateurs électroniques et des textes sur écran – Tél. : 02051/230 71

30.5.- 3.6.85 – Paris – Sol

Salon international professionnel du tapis et des revêtements de sols – Tél. : 1/225 70 94

Pour tous renseignements complémentaires la Chambre de Commerce se tient à votre disposition.

En ce qui concerne les dates indiquées, nous vous prions d'en demander confirmation auprès de l'organisateur avant votre départ.

Propositions d'affaires Geschäftsangebote

Les sociétés intéressées aux propositions d'affaires mentionnées ci-dessous sont priées de contacter la Chambre de Commerce.

Offre de représentation

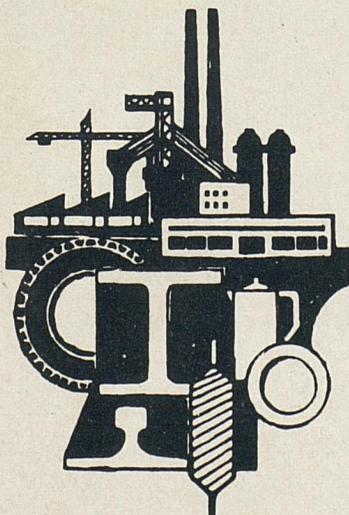
- Société anglaise cherche représentant/grossiste pour Whisky et liqueurs spéciaux.
- Entreprise allemande recherche un partenaire au Grand-Duché de Luxembourg pour le secteur « diffusion d'installations d'alarmes » (article nouvellement développé).
- Deutscher Hersteller von Wasseraufbereitungsanlagen nach dem Umkehr-Osmose-Prinzip sucht Kooperation in Luxemburg entweder zum Vertrieb oder aber zur Herstellung dieser Anlagen in Lizenz.
- Société finlandaise cherche contact au Luxembourg pour la vente de vêtements en cuir et en fourrure.
- Société française de Toulouse offre ses services logistiques aux entreprises et sociétés luxembourgeoises pour l'entrée sur le marché français.

Liquidations et ventes spéciales

Les déclarations de liquidation introduites sur base de l'article 6 du règlement grand-ducal du 23 décembre tel qu'il a été modifié et répondant aux conditions légales, ont été enregistrées à la Chambre de Commerce.

Entreprise	Durée maximale	Motif de liquidation
Boutique Alexia 38, rue de l'Alzette Esch-sur-Alzette	10.11.84 - 09.02.85	Transformations immobilières
Bijouterie Anstett 20, av. des Bains Mondorf-les-Bains	08.12.84 - 07.03.85	Transformations immobilières
Babylux 65, av. G.D. Charlotte Dudelange	03.12.84 - 02.03.85	Transformations immobilières
Mme Backes Monique Diekirch	19.11.84 - 18.02.85	Cessation partielle
Backes-Jaminet Hortense Lingerie pour Dames 29, rue Philippe II Luxembourg	12.12.84 - 11.12.85	Cessation totale
Bambi Juniors Mme Kruger-Schiltz 67, rue de l'Alzette Esch-sur-Alzette	10.11.84 - 09.10.85	Cessation totale
Jean Conter 9, Grand-rue Grevenmacher	15.11.84 - 14.11.85	Cessation totale
Elly's Jeans Elly Pillatsch-Morsch 61, rue des Ramparts Echternach	26.11.84 - 25.02.85	Transformations immobilières
Boutique Flora-Modes s.à.r.l. 57, av. G.D. Charlotte Dudelange	01.12.84 - 30.11.85	Cessation totale
Beruf- und Freizeitmoden M. Gunter Frank 29, Grand-rue Ettelbruck	10.11.84 - 09.02.85	Transformations immobilières
G.A.T. Inter-Trade LTD American Jeans Shop 55, avenue de la Liberté Luxembourg	11.11.84 - 10.02.85	Transformations immobilières
Boutique Gatsby s.à.r.l. 21, av. G.D. Charlotte Dudelange	23.12.84 - 22.03.85	Transformations immobilières
G. Gautry et C. Perrault 16-24, rue des Bains Luxembourg	10.11.84 - 09.11.85	Cessation totale
Georg-Johansen 39, rue d'Esch Schifflange	10.11.84 - 09.02.85	Transformations immobilières
Isaka 62, rue de Luxembourg Luxembourg	07.12.84 - 06.12.85	Cessation totale
Boutique Janick 87, Grand-rue Luxembourg	19.11.84 - 18.11.85	Cessation totale
La Chemise s.à.r.l. 8, avenue de la Gare Luxembourg	01.11.84 - 31.01.85	Déménagement
Lanners Frank et Cie 3, place du Marché Diekirch	10.12.84 - 09.12.85	Cessation totale

Boutique Lasserre Centre Louvigny rue Philippe II Luxembourg	08.12.84 - 07.03.85	Transformations immobilières
Lemogne s.à.r.l. 46, route de Luxembourg Bereldange	09.12.84 - 03.03.85	Cessation partielle
Maison Liberman 5, Grand-rue Grevenmacher	01.12.84 - 01.03.85	Transformations immobilières
Boutique Magic Pic-Asso s.à.r.l. 20A, avenue de la Porte-Neuve Luxembourg	22.11.84 - 21.02.85	Transformations immobilières
Marvan 51, avenue de la Gare Luxembourg	14.11.84 - 13.02.85	Cessation partielle
Lex Meysembourg 23, avenue des Bains Mondorf-les-Bains	01.12.84 - 01.03.85	Transformations immobilières
J.A. Pfister Royal-Monterey Luxembourg	08.12.84 - 07.03.85	Transformations immobilières
Madame Othon Poggi 107, rue de l'Alzette Esch-sur-Alzette	12.11.84 - 11.11.85	Cessation totale
Bijouterie Royale s.à.r.l. 47, bd Royal Luxembourg	01.12.84 - 30.11.85	Cessation totale
Royal Möbel M.J.-J. Welter 5-7, place Benelux Esch-sur-Alzette	10.12.84 - 09.03.85	Transformations immobilières
Théodore Simon-Neyens 45, rue de Diekirch Biver	17.12.84 - 16.12.85	Cessation totale
Maison Turco-Honyoux 48, rue des Charbons Esch-sur-Alzette	25.10.84 - 24.10.85	Cessation totale
Unisports Benn Bruno 8, place du Marché Remich	01.01.85 - 31.03.85	Transformations immobilières
Winandy Boutique Italienne Centre Brasseur 36-38, Grand-rue Luxembourg	17.12.84 - 16.12.85	Cessation totale



Le Grand-Duché de Luxembourg

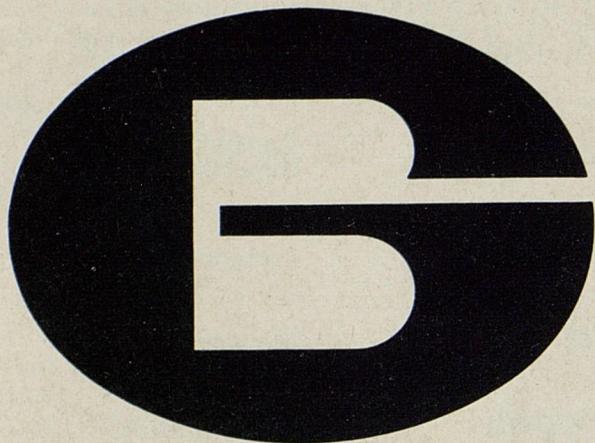
Petit pays au vaste rayonnement économique

OFFRE:

- SES PRODUITS SIDERURGIQUES
- SON MATERIEL D'EQUIPEMENT INDUSTRIEL
- SES MATERIAUX DE CONSTRUCTION
- SES BIENS D'EQUIPEMENT MENAGER
- SES PRODUITS CHIMIQUES ET PARACHIMIQUES
- SES BIENS DE CONSOMMATION

Pour tous renseignements s'adresser au
SERVICE DE LA COMMERCIALISATION de la PRODUCTION-
EXPORTATION

19, boulevard Royal, LUXEMBOURG
☎ 47 94 325



**Banque
Générale
du Luxembourg**

Société anonyme

la banque
au service de tous