

MerKUR DE LETZEBURGER

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

Mitteilungsblatt der Handelskammer des Großherzogtums Luxemburg

Die Gesetzesvorlage zur Neuregelung der Schließungsstunde im Einzelhandel

In den meisten europäischen Ländern bestehen gesetzliche Verfügungen, welche die Ladenöffnungszeiten der Einzelhandelsgeschäfte an den Wochentagen, aber auch oft an Sonn- und Feiertagen regeln.

In Luxemburg gelten in dieser Beziehung nach wie vor die Bestimmungen des großherzoglichen Beschlusses vom 29. Mai 1952 mit folgenden Verfügungen:

1. Die Verkaufslokale schließen an den Wochentagen ab 19 Uhr während der Zeit vom 1. Oktober bis zum 1. April und ab 20 Uhr während der Zeit vom 1. April bis zum 1. Oktober. Für das ganze Jahr ist die Schließungsstunde an den Samstagen und Vorabenden der gesetzlichen Feiertage auf 20 Uhr festgesetzt.

Die Verkaufslokale schließen an den Sonn- und gesetzlichen Feiertagen ab 13 Uhr.

Verschiedene Branchen, z. B. Tabakläden, Konditoreien und Zeitungskioske können an Sonn- und Feiertagen bis 20 Uhr ihre Geschäfte öffnen.

Die Bestimmungen sind auf gewisse Tätigkeiten, z. B. die Hotel- und Restaurationsbranche, die Tankstellen, nicht anwendbar.

Der großherzogliche Beschluß vom 29. Mai 1952 war den damaligen Verhältnissen zwar angepaßt, aber die veränderten Einkaufsgewohnheiten, der Strukturwandel im Einzelhandel und die Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes haben eine neue Lage geschaffen und erfordern deshalb eine Neuregelung der Schließungsstunden.

Vor einigen Monaten hat das Mittelstandsministerium nun nach Befragen der Vertreter der Berufsverbände und Berufskammern, sowie der Konsumentenschutzvereinigung, eine Gesetzesvorlage

ausgearbeitet, welche auf folgenden Grundsätzen aufgebaut ist:

1. Alle Verkaufslokale der Einzelhandelsgeschäfte schließen am Montag, Dienstag, Mittwoch und Donnerstag spätestens um 19 Uhr, am Freitag um 21 Uhr, an den Samstagen und Vorabenden der gesetzlichen Feiertage um 18 Uhr.

Die Schließungsstunde ist an den Sonntagen und gesetzlichen Feiertagen auf 13 Uhr festgesetzt.

2. Es können an den Sonntagen und gesetzlichen Feiertagen offen bleiben:

- a) die Zeitungsgeschäfte, Tabakläden, Konditoreien und Andenkengeschäfte;
- b) die Konditoreien, Süßwarengeschäfte und ihre Konsumstuben.

3. Es fallen nicht unter die Anwendung der vorstehenden Artikel:

- a) die Beherbergungsstätten, Restaurants, Ausschankstätten, Milk- und Snackbars;
- b) die Beerigungsunternehmen;
- c) die Verkaufsstände der Schausteller und Marktleute;
- d) die Zeitungsgeschäfte, Tabakläden, Konditoreien und Andenkengeschäfte im Innern der Bahnhöfe;
- e) die Tank- und Schmierstationen mit Ausnahme des Verkaufs andersgeariteter Artikel.

Selbstverständlich beziehen sich diese Vorschriften nur auf die erlaubten Öffnungszeiten, es bleibt also nach wie vor jedem Geschäft freigestellt, früher zu schließen.

Die Handelskammer hat ihre Haltung zu diesen Fragen in eingehenden Beratungen mit den gewählten Mitgliedern diskutiert und in einem Gutachten an die Regierung dargelegt. In den Grundzügen begrüßt die

Handelskammer die in der Gesetzesvorlage ausgearbeiteten Vorschläge, regt jedoch nachstehende Änderungen an:

1. Die Ladenschlußzeit soll an den Freitagen auf 20 Uhr festgesetzt werden anstatt 21 Uhr wie im Gesetzesentwurf vorgesehen.

In der Tat lassen sich Öffnungszeiten nach 20 Uhr nur schwer verwirklichen, solange nicht überall anziehende Fußgängerzonen geschaffen und die Fahrpläne der öffentlichen Verkehrsmittel geschmeidiger gestaltet werden. Auch bestehen bei den meisten Geschäftsunternehmen unüberwindliche Schwierigkeiten, ein für lange Öffnungszeiten erforderliches Turnus bzw. Schichtsystem beim Personal einzuführen. Deshalb vertritt die Handelskammer die Auffassung, daß die Praxis der gelegentlichen verkaufsoffenen Sonntage den Wünschen der Verbraucher eher Rechnung trägt und zugleich den Bedürfnissen und den Möglichkeiten des Einzelhandels besser entspricht.

Sie schlägt daher vor, die Schließungsstunde von montags bis donnerstags auf 19 Uhr festzusetzen und freitags die Verkaufszeit allgemein bis 20 Uhr zu verlängern. Samstags soll die Öffnungsdauer auf 18 Uhr begrenzt werden.

2. Die Handelskammer begrüßt es, daß die Tankstellen außerhalb der normalen Öffnungszeiten künftig nur noch Treibstoffe und Schmiermittel verkaufen dürfen. Sie ist jedoch der Meinung, daß es den Tankstellen gestattet sein sollte, ebenfalls Ersatzteile und Zubehör für Fahrzeuge sowie Produkte für Wagenpflege zu verkaufen, umso mehr, als auf den Straßen Luxemburgs – im Gegensatz zum Ausland – kein ständiger Pannendienst funktioniert.

Die Handelskammer ist überzeugt, daß die vorgeschlagene Regelung der Schließungsstunde einerseits einen gesunden Wettbewerb im Einzelhandel fördert und andererseits den legitimen Interessen der Verbraucher und des Handels am besten entspricht. Deshalb hofft sie auf eine baldige Verabschiedung der entsprechenden Gesetzesvorlage.

Aus dem Inhalt:

| | |
|---|------|
| Die Gesetzesvorlage zur Neuregelung der Schließungsstunde im Einzelhandel | 1 |
| Kurz berichtet | 3 |
| Visite d'une Mission économique de Hong Kong à la Chambre de Commerce | 3 |
| Mutualité de Cautionnement et d'aide aux commerçants | 3 |
| Installation et utilisation d'un tachygraphe | 3 |
| Kollektivurlaub | 3 |
| Gesetzliche Gutachten | 3 |
| Tarifs de référence pour le transport de marchandises | 3 |
| Dossier: Fortbildungsseminare der Handelskammer | 5-14 |

De Letzeburger Merkur est le bulletin d'information de la Chambre de Commerce. A ce titre il est distribué à toutes les entreprises commerciales et industrielles du Grand-Duché.

Le tarif publicitaire et la liste de distribution du Letzeburger Merkur peuvent être obtenus auprès de la rédaction.

Edition-rédaction-publicité :
**CHAMBRE DE COMMERCE DU
 GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG**
 7, rue Alcide de Gasperi
 Luxembourg-Kirchberg
 Tél. : 43 58 53

Imprimé au Graphic Center
BOURG-BOURGER, Bertrange

Paraît mensuellement

La reproduction des textes publiés est autorisée à condition de mentionner la source.

Haut kaafen-Muer bezuelen

mat engem Kredit
 vun der
SPUERKEESS

E Kredit vun der Spuerkeess helleft Iech, äre Wonsch gleich ze realisieren. An daat zou deenen gënschtegen «Spuerkeessekonditiounen».

ëmmer wann et em d'Geld geet
SPUERKEESS



**kurz
berichtet**

Visite d'une Mission économique de Hong Kong à la Chambre de Commerce de Luxembourg les 27 et 28 mars 1980

Une Mission économique d'achat et de vente de Hong Kong sera en visite à Luxembourg les 27 et 28 mars 1980. A cette occasion les représentants d'entreprises luxembourgeoises peuvent obtenir des audiences individuelles avec les membres de la mission notamment le jeudi, 27 mars de 15.00 heures à 18.00 heures et le vendredi, 28 mars de 15.00 heures à 18.00 heures à la Chambre de Commerce.

En cas d'intérêt pour une audience et pour tout renseignement complémentaire, veuillez contacter MM. R. Steines ou H. Rosquin (tél.: 43 58 53).

Mutualité de Cautionnement et d'aide aux Commerçants

Das Gesetz vom 2. August 1977, das die Nationale Kredit- und Investitionsgesellschaft geschaffen hat, hat auch in seinen Ausführungsbestimmungen das System der **Ausrüstungskredite (crédits d'équipement)** auf die Geschäftsunternehmen ausgedehnt, wobei der **Mutualité de Cautionnement et d'Aide aux Commerçants** neue Aufgaben zufallen:

1. Die Mutualität kann die **Anträge zur Gewährung der Ausrüstungskredite bearbeiten.**

Da die Mutualität, die im Rahmen der Handelskammer arbeitet, mit den Problemen des interessierten Handels- und Hotelgewerbes bestens vertraut ist, können ihre Sachbearbeiter die Antragsteller wirksam beraten.

2. Unter gewissen Bedingungen kann die Mutualität im Rahmen ihrer finanziellen Möglichkeiten die **Bürgschaft** bei Krediten übernehmen.

Für weitere Auskünfte steht die Mutualité de Cautionnement et d'Aide aux Commerçants zur Verfügung. (Boîte postale: 1503, Luxembourg - Tél.: 43 58 53).

Communiqué

Concerne: Installation et utilisation dans certains véhicules d'un tachygraphe homologué par un Etat membre des Communautés Européennes

Il est rappelé aux transporteurs intéressés que les prescriptions communautaires relatives à l'installation et l'utilisation du tachygraphe peuvent être résumées comme suit:

Depuis le 1^{er} janvier 1980 le tachygraphe homologué conformément aux normes communautaires doit être installé et utilisé en principe sur les véhicules affectés au transport par route de voyageurs ou de marchandises et immatriculés dans un Etat membre des Communautés Européennes.

Cette prescription est applicable même si les véhicules étaient équipés de l'appareil de contrôle prévu par l'article 49 du Code de la Route avant le 1^{er} janvier 1980 ou même si la date de leur première immatriculation est antérieure au 1^{er} janvier 1975.

Cette prescription connaît cependant différentes exceptions.

Des renseignements détaillés à ce sujet peuvent être obtenus à la Chambre de Commerce (tél.: 43 58 53).

AVIS

Ministère des Transports

Tarifs de référence pour le transport de marchandises par route entre le Grand-Duché de Luxembourg et le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et l'Irlande du Nord, la République d'Irlande et le Royaume du Danemark.

En application du Règlement (CEE) No 2831/77 du Conseil du 12 décembre 1977 relatif à la formation des prix pour les transports de marchandises par route entre les Etats membres, des tarifs de référence ont été établis conformément aux dispositions des articles 3, 4, 5, 6 et 7 du Règlement (CEE) No 2831/77 précité.

La publication des tarifs de référence et des mises à jour ultérieures est effectuée par le Groupement des entreprises de transport de marchandises par route constitué au sein de la Chambre de Commerce du Grand-Duché de Luxembourg.

Les tarifs de référence peuvent être consultés à la Chambre de Commerce, 7, rue Alcide de Gasperi, ainsi qu'à la Confédération du Commerce Luxembourgeois, Groupement Transport, 23, Allée Scheffer, à Luxembourg.

Kollektivurlaub

Die gesetzlichen Bestimmungen betreffend die Festsetzung des Kollektivurlaubs sind im Artikel 10 des Urlaubsgesetzes vom 22. April 1966 folgendermaßen festgesetzt:

«Im Falle der Betriebsschließung bei Jahresurlaub muß die Kollektivurlaubsperiode im gemeinsamen Einverständnis zwischen dem Arbeitgeber und den Arbeitnehmern oder den Arbeiter- und Beamtendelegationen, sofern diese bestehen festgelegt werden. Die Kollektivurlaubsperiode muß den Arbeitnehmern spätestens im Laufe des 1. Trimesters des Urlaubsjahres bekannt gemacht werden.»

Artikel 10 des obenerwähnten Urlaubsgesetzes besagt weiterhin:

«Hat im Falle der Betriebsschließung wegen Jahresurlaub der Arbeitnehmer kein Anrecht auf Urlaub oder ist die Urlaubsperiode, auf die er Anrecht hat, kürzer als die Kollektivbetriebsschließungszeit, so ist letztere dem Arbeitnehmer integral als Urlaub zu gewähren.»

Dieser Absatz trifft insbesondere auf Arbeitnehmer zu, die noch keine 3 Monate Betriebszugehörigkeit aufweisen und demzufolge auch noch kein Anrecht auf normalen Urlaub haben.

Schließlich sei daran erinnert, daß die gesetzliche Urlaubsdauer ab 1979 auf 25 Tage festgesetzt ist, wobei die Woche mit fünf Arbeitstagen berechnet wird.

Importation de marchandises

Le nouveau formulaire no 136 de l'Institut belgo-luxembourgeois du Change utilisé lors de l'importation dans l'UEBL de marchandises passibles ou libres de droits d'entrée prévoit entre autre l'indication du numéro de la T.V.A. du destinataire des marchandises.

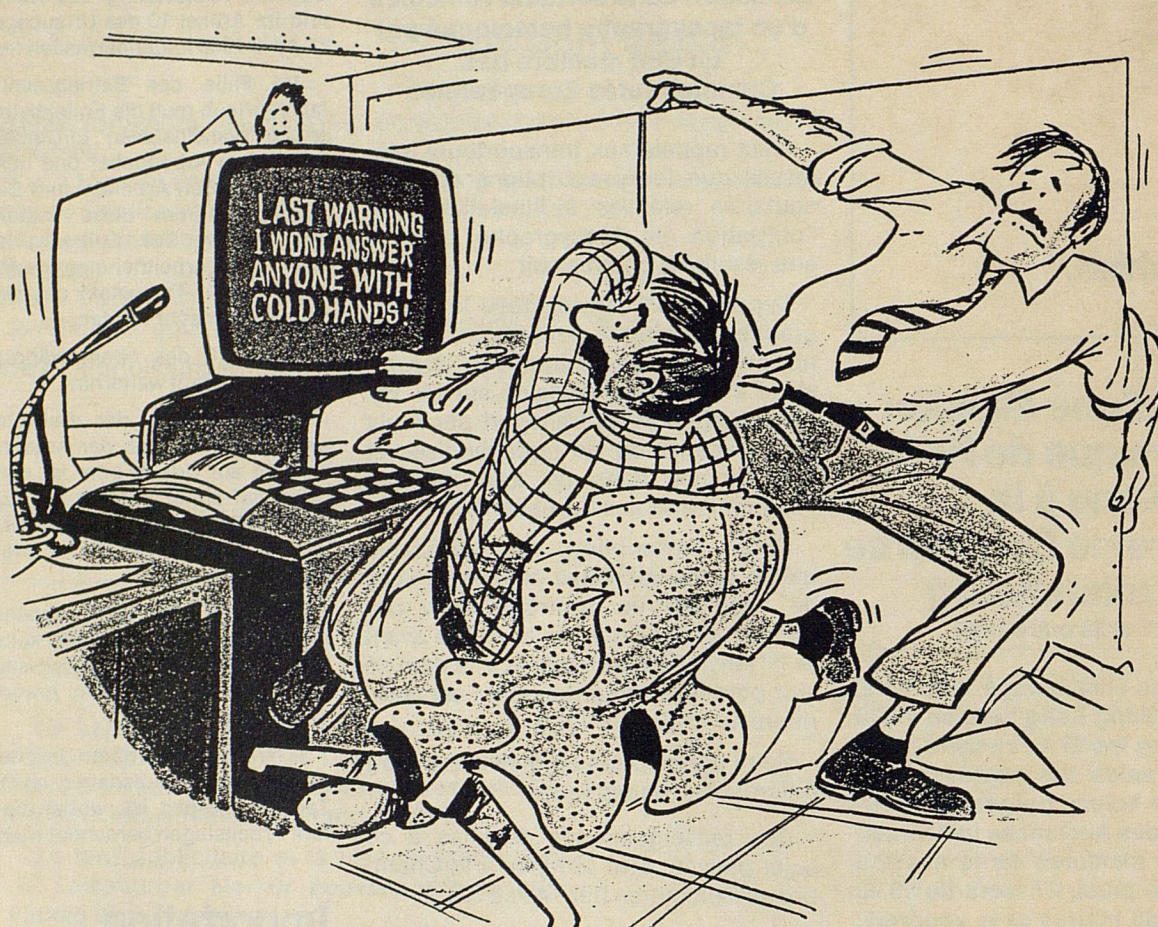
Comme les agents en douane ne disposent d'aucun relevé en la matière, l'attention des importateurs est attirée sur le fait qu'ils simplifieraient sensiblement le travail des déclarants en douane luxembourgeois en communiquant spontanément à ces fins leur numéro de la T.V.A. à leur agent en douane.

Gesetzliche Gutachten

Das Gesetz vom 4. April 1924 beauftragt die Handelskammer mit der Ausarbeitung von Gutachten zu allen Gesetzesvorlagen und allen großherzoglichen oder ministeriellen Beschlüssen, welche die Angehörigen der Handelskammer direkt betreffen.

Im Jahre 1979 hat die Handelskammer insgesamt 81 Gutachten erstellt, um ihre Haltung zu den entsprechenden Gesetzes- oder Reglementvorlagen darzulegen.

Vous avez des problèmes avec l'ordinateur ?

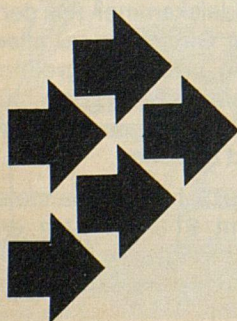


Alors faites confiance au **CENTRE DE GESTION**

Vous apprécierez notre équipement et notre service.

CONTACTEZ-NOUS *pour vos besoins en*

**SALAIRES; COMPTABILITÉ; FACTURATION; GESTION DE COMMANDES;
GESTION DE STOCK; GESTION DE PRODUCTION; CALCUL PRIX DE REVIENT;
BUDGET etc.**



CENTRE DE GESTION

Société Anonyme

Luxembourg – Rue Nic. Bové (Merl) – Téléphone: 44 15 14

Fortbildungsseminare der Handelskammer

Programm 1980

Am 28. Januar 1980 hat das «Comité de promotion professionnelle pour le commerce et le secteur HORESCA» unter dem Vorsitz von Herrn Francy HIPPERT das definitive Programm der Fortbildungsseminare für das Jahr 1980 festgelegt.

Da wir in der Februarnummer des «Letzeburger Merkur» aus technischen Gründen nur einen Teil der geplanten Seminare veröffentlichen konnten, finden Sie in den folgenden Seiten eine Gesamtübersicht über die rund dreißig Veranstaltungen.

Die **Anmeldungen** zu sämtlichen Seminaren werden unter der Rufnummer 43 58 53 entgegengenommen.

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

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

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 zu gegebener Zeit auch in den Tageszeitungen noch einmal auf die einzelnen Veranstaltungen hingewiesen wird.

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

Perspektiven für den Facheinzelhandel in den 80^{er} Jahren

Das Seminar vermittelt einen Überblick über die absehbaren Zukunftsaspekte mit ihren Auswirkungen auf den Einzelhandel und zeigt Möglichkeiten, wie der Unternehmer sich darauf einstellen kann.

Programm:

- Zukunftsaspekte, die die Entwicklung im Einzelhandel beeinflussen.
- Die künftige Umsatzstruktur.
- Änderungen des Bedarfs und der Verbrauchergewohnheiten.
- Personalpolitische und sortimentspolitische Voraussetzungen zur Nutzung künftiger Umsatzchancen.
- Absicherung des Erreichten, Schaffung einer soliden Ausgangsbasis für die Zukunft, Verbesserung der Produktivität, Aufdeckung von Leistungsreserven.
- Langfristige Zielkonzeption und Unternehmensstrategien für die 80^{er} Jahre.
- Erwirtschaftung einer Substanzerhaltungsrate zum Ausgleich von Inflationsverlusten.
- Verbesserung des Verhältnisses zum Verbraucher.

Referent: H. J. Wilcke, Dipl.-Kfm., BBE-Unternehmensberatung, Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber und leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 500.– Franken.

Datum: Montag, den 25. Februar 1980 von 8.30 bis 12.30 Uhr.

Ausstattung und Einrichtung – die Visitenkarte Ihres Unternehmens

Für jeden Kaufmann ist das Geschäft sowohl durch die werbende Außenfront als auch durch eine zweckgebundene Raumgestaltung der sicherste Beweis seiner betrieblichen Leistung. Nach dem Wechselspiel «Kunden rein – Waren raus» muß jedes Geschäft auf einen gut zirkulierenden Kunden- und Warenkreislauf zugeschnitten sein. Jedes Geschäft ist in der baulichen Anlage und Innenaussattung eine kaufmännische Zweckeinrichtung und muß durch eine rationelle Planung den optimalen Verkaufserfolg sichern.

Im Laufe der Veranstaltung können Ihre eigenen Umbaupläne diskutiert werden.

Programm:

- u. a. – Möglichkeiten der Impulskaufförderung.
 - Die optimale Kundenlaufbeeinflussung.
 - Die Beleuchtung als Gestaltungsmittel.
 - Die optimale Sortimentsplacierung.

Referent: Horst Anders, Architekt, BBE-Unternehmensberatung, Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Verkaufsleiter, Werbeleiter und andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: Montag, den 10. März 1980 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Mehr Erfolg als Vorgesetzter

Mitarbeiterführung heißt, Mitarbeiter in ihrem Handeln und Verhalten so zu lenken, daß bestimmte Aufgaben im Interesse des Unternehmens gelöst werden. Hierbei sind Bedingungen solcher Art zu schaffen, daß die Mitarbeiter ihre eigenen Ziele am besten erreichen, wenn sie sich um den Erfolg des Unternehmens bemühen.

Diese Zielsetzung hat die Konsequenzen, die Beweggründe des menschlichen Handelns in moderne Führungskonzeptionen zu integrieren.

Ausgehend von der Konzeption einer «Führung im Mitarbeiterverhältnis» werden im Seminar die Technik der Mitarbeiterbesprechung bzw. des Mitarbeitergesprächs sowie die Technik der Kritik und Anerkennung dargestellt und praktisch geübt. Das Ziel der Veranstaltung ist die Einführung der Methoden moderner Menschenführung im Fachgeschäft.

Referent: Elmar Heinsberg, Betriebswirt (grad.), Unternehmensberater und Trainer, BBE, Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Personalchefs und andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: Dienstag, den 25. März 1980 von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Staatliche Investitionshilfen für Hotel- und Restaurationsbetriebe

In Zusammenarbeit mit der HORESCA hat die Handelskammer im Rahmen ihres Fortbildungsprogrammes ein Informations-Seminar zum Thema «Staatliche Investitionshilfen für Hotel- und Restaurationsbetriebe» vorgesehen. Auf Anregung des Fachverbandes wurde diese Veranstaltung auf den Vormittag des 31. März 1980 festgesetzt, da am gleichen Tag nachmittags die Generalversammlung der HORESCA stattfindet und somit den Teilnehmern Gelegenheit gegeben wird, beides miteinander zu verbinden.

Das Seminar wird unter der Mitarbeit eines Experten ab 9.30 Uhr in der Handelskammer abgehalten.

Programm: *Ausrüstungskredite, Zinsvergütungen, Kapitalzuschüsse sowie Förderungsmöglichkeiten des zweiten touristischen Fünfjahresplanes*

Wie man an Kunden verkauft und neue Kunden gewinnt

Verkaufstraining für Junior-Verkäufer im Großhandel.

Verkaufen heißt letztlich besser sein als der Mitbewerber – aber worin besser? Bessere Produkte, besseres Sortiment, besserer Kundendienst, bessere Preise als der Mitbewerber?

Bei dieser Veranstaltung werden Ihre Nachwuchsverkäufer und Kundenberater unter Einsatz modernster Lehrmittel und Lehrmethoden trainiert. (Fallbeispiele, Lehrgespräche, Gruppenarbeit, Diskussion und Einsatz von echten Verkaufsgesprächen und einer Fernsehanlage).

Programm:

- Die Bedeutung der Persönlichkeit und der Ausstrahlung für den Verkaufserfolg.
- Welche Voraussetzungen erwartet ein Kunde heute von einem guten Verkäufer?
- Das Anforderungsprofil eines Verkäufers.
- Grundlagen der Verkaufsrhetorik.
- Aufbau und Inhalt eines erfolgreichen Verkaufs- bzw. Beratungsgesprächs.
- Fehler, die beim Führen eines Verkaufsgesprächs vermieden werden müssen.
- Einführung in die Fragetechnik und praktische Argumentationsübungen.
- Wie lassen sich Zusatzverkäufe am besten forcieren?
- Zehn praxiserprobte Verkaufstips.
- Erarbeitung einer individuellen Checkliste und eines Maßnahmenkataloges zum Abbau dieser «persönlichen» Negativbereiche.

Referent: Gerd Rehbock, Hamburg.

Teilnehmerkreis: Betriebsinhaber, Verkäufer und Kundenberater, sowie Nachwuchskräfte aus allen Bereichen des Großhandels.

Teilnahmegebühr: 1.200.– Franken.

Datum: Montag, den 31. März 1980, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 18.00 Uhr.
Dienstag, den 1. April 1980, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.00 Uhr.

Struktur und Aussagefähigkeit der Geschäftsbilanz

Am Ende eines jeden Geschäftsjahres haben die Verantwortlichen eines Unternehmens die Geschäftsbilanz vorzulegen und versuchen die nötigen Schlußfolgerungen daraus zu ziehen. Dabei soll ihnen dieses Seminar helfen. Mit vorbereitetem Arbeitsmaterial wird eine Reihe von Bilanzpositionen kritisch unter die Lupe genommen. Verschiedene Lösungsmöglichkeiten sind denkbar – welche ist jedoch die richtige? Fragen der Finanzierung, Liquidität und Rentabilität des Betriebes (und die entsprechenden Auswirkungen) werden unter der Leitung eines Experten erarbeitet.

- Programm :**
- Die Bilanz: Struktur und Bewertungsvorschriften.
 - Die Gewinn- und Verlustrechnung.
 - Die Bilanzanalyse und Bilanzkritik: betriebswirtschaftlicher Deckungsgrad, finanzielle Abhängigkeit, Liquiditätsprüfung, Rentabilität, Kennzahlen.

Die Vorträge werden in luxemburgischer Sprache abgehalten und jedem Teilnehmer werden die nötigen Unterlagen zur Verfügung gestellt.

Teilnehmerkreis : Inhaber und leitende Mitarbeiter von Handelsbetrieben, **die nicht über ein ausgeprägtes buchhalterisches Fachwissen verfügen**, jedoch aus der Geschäftsbilanz die nötigen Schlußfolgerungen und Informationen ziehen möchten.

Teilnahmegebühr : 800.– Franken.

Datum : voraussichtlich am 17., 22., 24. und 29. April 1980 jeweils von 20.00 bis 22.00 Uhr.

Größere Verkaufserfolge durch praxisgerechtes Verkaufstraining

Umfassende Warenkenntnisse sind eine notwendige Voraussetzung für den Mitarbeiter im Verkauf.

Bei der Verbesserung der Verkaufsleistung geht es um mehr, nämlich den richtigen Umgang mit Kunden, Grundlage dafür ist die Kenntnis der allgemeinen Kundenerwartungen.

Ziel der Veranstaltung ist die Erhöhung der Verkaufsqualifikation durch Kenntnis verkaufpsychologischer Grundsätze und praktisches Training der nachstehenden Stoffinhalte.

- Programm :**
- Kundenpsychologie (Verkaufpsychologie).
 - Kontakt finden.
 - Richtige Verhandlungstechnik bei verschiedenen Kundentypen (Argumentation und Demonstration).
 - Gezieltes Führen eines Verkaufsgesprächs.
 - Empfang und Begrüßung des Kunden.
 - Bedarfsermittlung.
 - Warendemonstration.
 - Preis-/Nutzen-Relation.
 - Einwandbehandlung.
 - Abschlußmethoden.
 - Zusatzverkäufe.
 - Verabschiedung.
 - Reklamationsbehandlung.

Referent : Elmar Heinsberg, Betriebswirt (grad.) Unternehmensberater und Trainer, BBE – Köln.

Teilnehmerkreis : Inhaber, Verkaufsleiter, Verkäufer sowie Familienangehörige von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr : 1.200.– Franken.

- Datum :**
- **Technische Branchen :** Donnerstag, den 3. April 1980 und Freitag, den 4. April 1980 jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.
 - **Modische Branchen :** Montag, den 28. April 1980 und Dienstag, den 29. April 1980 jeweils von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Maßgerechte Verkaufsförderung von der Analyse bis zum Kassenerfolg (Wiederholung)

- Programm:**
- Methoden der Markterkundung vom Konsumentenverhalten über die Konkurrenzbeobachtung bis zur Imageanalyse,
 - Der Vorteil von Testeinkäufen zur Aufdeckung von Schwachstellen.
 - Wie lassen sich innerbetriebliche Einsatzfaktoren als umsatzbelebende Verkaufsförderung einsetzen?
 - Welche Verbrauchervorteile kann das Fachgeschäft gegenüber anderen Betriebsformen einsetzen?
 - Nach welchen Forderungen muß eine verlockende Warenpräsentation erfolgen?
 - Welche Ziele müssen bei einer rationellen Ladengestaltung angestrebt werden?
 - Welches sind die optischen Grundgesetze, um Sonderangebote, Neuheiten und Saisonschlager auffällig zu betonen?
 - Nach welcher psychologischen Reihenfolge muß Ihr Warenangebot erfolgen?
 - Checkliste zur Verbesserung des Verkaufsvorganges.
 - Erfolgsformel für die tägliche Arbeit.

Referent: Siegfried Menninger, Dipl.-Fachberater, Bonn – Bad-Godesberg.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Verkaufsleiter und andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 1000.– Franken.

Datum: Montag, den 21. April 1980, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 Uhr.

Freiberufliche Pensions- und Krankenversicherung

An Hand von praktischen Beispielen erläutert der Referent die Anwendung der bestehenden Gesetzgebung im Bereich der freiberuflichen Pensions- und Krankenversicherung.

In einer anschließenden Diskussion können spezielle Probleme und Fragen von Teilnehmern zur Sprache kommen.

- Programm:**
- Gesetzgebung und Ausführungsbestimmungen.
 - Anwendung.
 - Beispiele aus der Praxis.
 - Diskussion.

Referent: Sachverständiger der Pensionskasse für Handwerker, Geschäftsleute und Industrielle.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: voraussichtlich am 6., 8., 13. und 20. Mai 1980 jeweils von 20.00 bis 22.00 Uhr.

Verbraucher – nicht nur Konsument, sondern auch Partner des Einzelhandels

Den Kunden nicht nur als Konsument und Käufer, sondern als Partner des Unternehmens zu gewinnen, dazu bedarf es vieler Anstrengungen und täglicher Bemühungen: in Werbung und Verkaufsförderung, in der Öffentlichkeitsarbeit, in der Mitarbeitermotivation.

In diesem Seminar wird dem Unternehmer die gesamte Palette von Profilierungsmöglichkeiten bewußt gemacht.

- Programm:**
- Worauf achtet der Kunde, wenn er ins Geschäft kommt?
 - Was ist für ihn vor und nach Kaufabschluß besonders wichtig?
 - Welche Fehler werden vom Unternehmen meist gemacht?
 - Wie intensiv muß man sich mit Kundenanliegen auseinandersetzen?
 - In welcher Form und wann sollte man Rückschlüsse für zukünftiges Verhalten daraus ziehen?

Referent: H. J. Wilcke, Dipl.-Kfm, BBE-Unternehmensberatung, Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber und leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 500.– Franken.

Datum: Montag, den 12. Mai 1980 von 8.30 bis 12.30 Uhr.

Staatliche Investitionshilfen für den Groß- und Einzelhandel

(Wiederholung)

- Programm :**
- Rahmengesetz des Mittelstandes.
 - Ausrüstungskredite (SNCI).
 - Steuerliche Investitionshilfen.
- Referent :** Experte der Handelskammer und Mitglied der staatlichen Gutachterkommission.
- Teilnehmerkreis :** Betriebsinhaber und ihre leitenden Mitarbeiter.
- Datum :** Montag, den 2. Juni 1980 von 20.00 Uhr bis 22.00 Uhr.

Niederlassungsrecht

(Wiederholung)

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.
 - Erläuterungen einzelner branchenspezifischer Fragen.
 - Zusätzliche Genehmigungen und Eintragungen.

Teilnehmerkreis : Personen, welche eine Betriebsgründung planen.

Teilnahmegebühr : 500.– Franken.

Datum : voraussichtlich am 3. und 5. Juni 1980, jeweils von 20.00 Uhr bis 21.30 Uhr.

Wettbewerbsrecht und Preisreglementierung

(Wiederholung)

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 : 500.– Franken.

Datum : voraussichtlich am 10. und 12. Juni 1980, jeweils von 20.00 Uhr bis 21.30 Uhr.

Neue Durchführungsbestimmungen zum Mehrwertsteuergesetz

Das Gesetz vom 12. Februar 1979 betreffend die Mehrwertsteuer hat die Luxemburger Gesetzgebung an die entsprechende EG-Richtlinie angepaßt. Zugleich wurden verschiedene Bestimmungen der bisherigen Gesetzgebung vom 5. August 1969 aufgrund der veränderten Verhältnisse und der gewonnenen Erfahrung abgeändert.

In diesem Seminar werden die wichtigsten Neuerungen zusammengefaßt und in ihren praktischen Konsequenzen erläutert.

Voraussichtlich wird dieses Seminar Ende des Jahres stattfinden.

Prämien und Erfolgsbeteiligungen im Einzelhandel

- Programm:**
- Was soll mit Prämien/Beteiligungen erreicht werden?
 - Was kann erreicht werden?
 - Umsatzprovision als Einzel- oder Teamprämie.
 - Erfolgsbeteiligung für Führungskräfte und Familienangehörige.
 - Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer, ja oder nein?
 - Prämiensystem für handwerkliche Nebenbetriebe.
 - Prämien für Verbesserungsvorschläge.
 - Organisatorische Fragen.

Referent: Manfred Abels, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, BBE-Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Personalchefs sowie andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 500.- Franken.

Datum: Mittwoch, den 28. Mai 1980 von 14.00 Uhr bis 18.00 Uhr.

Drosseln Sie Ihren Warenbestand durch gezielte Einkaufsplanung im Textileinzelhandel

In den letzten Jahren bedrohen überproportional steigende Lagerbestände Liquidität und Umsatzchancen in den textilen Sortimenten. Die sich aus einer schlechten Einkaufspolitik ergebenden Konsequenzen – wie Skontiverluste, Kapitalbindung, Zinskosten, schwerverkäufliche Ware, Kalkulationsschmälerungen usw. können ein auch noch so solid geführtes Fachgeschäft in Schwierigkeiten bringen.

- Programm:**
- u. a. – Sortimentsgliederung.
 - Wareneinkaufsplanung:
 - wertmäßig (Fallbeispiel),
 - mengenmäßig (Fallbeispiel).
 - Wareneingangs- und Sortimentskontrollen.
 - Sonstige Dispositionshilfen.

Referent: B. Uhlhaas, Betriebswirt (grad.), Unternehmensberater, BBE – Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Einkaufsleiter, Einkäufer sowie andere leitende Mitarbeiter aus Textilfachgeschäften.

Teilnahmegebühr: 800.- Franken.

Datum: Dienstag, den 16. September 1980
von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 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, usw.
 - Die Lohnsteuer: die verschiedenen Einkommensarten, steuerpflichtiges Einkommen, Brutto-bezüge, 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.

Die Vorträge werden in luxemburgischer Sprache abgehalten und jedem Teilnehmer werden die nötigen Unterlagen zur Verfügung gestellt.

Referent: Armand Haas, expert-comptable.

Teilnahmegebühr: 800.- Franken.

Datum: voraussichtlich am 23., 25., 30. September und 2. Oktober 1980,
jeweils von 20.00 bis 21.30 Uhr.

Kosten senken – aber wie?

In diesem Seminar werden vor allen Dingen die Hauptkosten-Blöcke: Personal-, Raum- und Sachkosten im Hinblick auf einzelne Kostensenkungsmöglichkeiten gezielt durchgesprochen und die Möglichkeit der Kostenanalyse anhand einer praktischen Fallstudie gemeinsam mit den Teilnehmern erarbeitet.

- Programm:**
- Wie kann man die Kostenrechnung im Sinne einer Kosten- und Leistungskontrolle transparent machen?
 - Welche Möglichkeiten der Kostensenkung und Leistungssteigerung gibt es?
 - Warum muß man die Zielsetzungen im Kostenbereich exakt vorgeben?
 - Wie kann man eine aussagefähige Kostenkontrolle einrichten?

Referent: Manfred Abels, Dipl.-Kfm., Unternehmensberater, BEE – Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber und leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: Dienstag, den 7. Oktober 1980
von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.30 bis 17.00 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 Lohnempfänger.
 - Die Organisation des Arbeitsmarktes.

Die Vorträge werden in luxemburgischer Sprache abgehalten und jedem Teilnehmer werden die nötigen Unterlagen zur Verfügung gestellt.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Personalchefs, sowie leitende Mitarbeiter aus allen Unternehmensbereichen.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: voraussichtlich am 9., 14., 16., 21., 23. und 28. Oktober 1980
jeweils von 20.00 bis 21.30 Uhr.

Personalbeschaffung, Personalbeurteilung – Personalauswahl

- Programm:**
- Mobilisierung innerbetrieblicher Leistungsreserven:
 - innerbetriebliche Stellenausschreibungen.
 - Umschulungs- und Fortbildungsmaßnahmen.
 - Organisatorische Maßnahmen.
 - Rationalisierungsmaßnahmen.
 - Umsetzungen/Versetzungen.
 - Reservehaltung.
 - Personalbeschaffung von außen:
 - Verbindung zur Arbeitsverwaltung, zu Schulen und zu sonstigen Ausbildungsinstitutionen.
 - Werbemittel.
 - Werbetechniken.
 - Inserate.
 - Ausleseverfahren:
 - Intern: Beurteilungswesen, Forderungskartei.
 - Extern: Prüfung der Bewerbungsunterlagen, Graphologie und Eignungstests, Vorstellungsgespräche, Einschaltung des Fachvorgesetzten, Bestauslese, Normalauslese.

Referent: Wolfram Tasch, Ausbildungsberater, BBE – Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber, Personalchefs und andere leitende Mitarbeiter von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 500.– Franken.

Datum: Oktober 1980 (genauer Termin wird noch mitgeteilt).

Leistungsorientierte Unternehmensführung im Klein- und Mittelbetrieb

Schwachstellenanalyse

Zu den besonderen Problemen der rationellen Gestaltung betrieblicher Abläufe zählen vor allem im Klein- und Mittelbetrieb des Großhandels eine in zeitlicher und sachlicher Hinsicht aussagekräftige Dokumentationsrechnung und eine kostengerechte Kalkulation einschließlich der dafür notwendigen Kontrollsysteme.

- Programm:**
- Personalbereich.
Beurteilung, Mitarbeiterschulung, Mitarbeiterbeschaffung, Aufgabengestaltung, Stellenbeschreibung.
 - Bilanzbereich.
Analyse, Finanzierung, Erfolgskontrolle.
 - Kundenbereich.
Absatzpotentiale und deren Messung, ABC-Analyse, Kaufgründe.
 - Kosten- und Ertragsbereich.
Kostenkontrolle, Leistungskontrolle, Deckungsbeitragsrechnung.
 - Sicherheitsbereich.
Interne Revision, Datensicherung.

Referent: Dipl. Vw. Roger v. Wulffen, Großhandelsschulungsheim Goslar.

Teilnehmerkreis: Betriebsinhaber und leitende Mitarbeiter kleiner und mittlerer Unternehmen des Großhandels.

Teilnahmegebühr: 1.200.– Franken.

Datum: Montag, den 3. November 1980, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 18.00 Uhr;
Dienstag, den 4. November 1980, von 9.00 bis 12.30 Uhr und von 14.00 bis 17.00 Uhr.

Wissenswertes über Kredite und Darlehen

- Programm:**
- Der Bankkredit.
 - Der Kreditantrag: Antragsteller, Bestimmung des Kredites, Betrag, Dauer, Kreditart, Sicherheiten: Wechselbürgschaft (Aval), Bürgschaft, Hypothek, Verpfändung (von Versicherungen, von Geschäftsfonds).
 - Die verschiedenen Kreditmöglichkeiten: Kontokorrent-Kredit, Eigenwechsel, Diskontkredit, Finanzierung, persönlicher Kredit, Dokumentenakkreditiv, Investitionskredit (SNCI), Kreditkarten (carte-chèque), Bausparen.
 - Der Bankscheck.
 - Der Wechsel.

Die Vorträge werden in luxemburgischer Sprache abgehalten. Jedem Teilnehmer werden die nötigen Unterlagen zur Verfügung gestellt.

Teilnehmerkreis: Inhaber und leitende Mitarbeiter aus Klein- und Mittelbetrieben aus allen Unternehmensbereichen.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: voraussichtlich am 5., 11., 13., 18. und 20. November 1980.

Die betriebliche Altersversorgung

Die Öffnung der Rentenversicherung für Selbständige hat das Problem der Altersvorsorge nicht erleichtert, sondern lediglich nur um eine weitere Möglichkeit ergänzt.

Welche Möglichkeiten es insgesamt gibt, welche steuerliche und arbeitsrechtliche Aspekte bei der Abschließung zusätzlicher Versicherungsverträge besonders zu beachten sind und wie man sie zu einer optimalen Altersvorsorge kombiniert wird in diesem Seminar erläutert.

Referent: Armand Haas, expert-comptable.

Teilnahmegebühr: 500.– Franken.

Datum: 2 Abende im Monat November 1980 jeweils von 20.00 bis 21.30 Uhr.

Wie kann sich das Fachgeschäft im verschärften Wettbewerb profilieren ?

Die Vielfalt der Betriebsformen auf der Handelsebene sowie die zahlreichen Vertriebssysteme zwingen jeden Inhaber eines Fachgeschäftes, sich laufend zu informieren und zu profilieren. Der sich abzeichnende Trend und vor allem das Verbraucherverhalten bieten dem Fachhändler gute Chancen, die eigene Wettbewerbsposition zu verbessern.

- Programm:**
- Die drei Aktionsbereiche zur Festigung der betrieblichen Existenz.
 - Das Leistungsdreieck als Profilierung gegenüber anderen Betriebsformen.
 - Wie kann sich das Fachgeschäft gegenüber anderen Betriebsformen (SB-Warenhäuser, Diskonter, Verbrauchermärkte, Kleinpreisgeschäfte usw.) behaupten ?
 - Marketing im Fachgeschäft richtig verstanden und erfolgreich angewendet.
 - Nach welchen Kriterien sollten Betriebsziele gesetzt werden ?
 - Die Standortanalyse als Voraussetzung für eine marktgerechte Absatzpolitik.
 - Wodurch lassen sich die drei innerbetrieblichen Einsatzfaktoren Mensch – Ware – Raum – als Umsatzmotor aktivieren ?
 - Wie nutzt man die IMAK-Methode zur Steigerung der Personalleistung ?
 - Wie schließt man den Erfolgskreis von Werbung und Verkauf ?
 - Aktionsplan zur erfolgreichen Durchführung von Sofortmaßnahmen.

Teilnehmerkreis: Inhaber, leitende Mitarbeiter sowie Familienangehörige von Einzelhandelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: Montag, den 10. November 1980 von 9.00 bis 12.30 Uhr und 14.30 bis 17.00 Uhr.

– Besteuerung des Wertzuwachses bei der Veräußerung von Immobilien (Imposition des plus-values) – Besteuerung des Veräußerungsgewinnes bei Geschäftsaufgabe und Geschäftsübergabe

Ab 1. Januar 1979 sind die durch das Gesetz vom 27. Juli 1978 geschaffenen Zusatzbestimmungen betreffend die Besteuerung des bei der Veräußerung von Immobilien erzielten Mehrgewinnes in Kraft getreten. Zwar wird dadurch das bestehende Steuerrecht vervollständigt, doch bestehen bezüglich der Auslegung, besonders was die Anlaufzeit und die Übergangsbestimmungen betrifft, noch manche Unklarheiten.

Dieses Seminar sollte schon 1979 durchgeführt werden, doch waren zu diesem Zeitpunkt noch nicht alle Durchführungsbestimmungen erlassen. Inzwischen sind noch weitere Bestimmungen geändert bzw. vervollständigt worden, so daß wir diese Veranstaltung nun definitiv in unser Programm aufnehmen konnten.

Ein erfahrener Steuerexperte wird versuchen den Teilnehmern die wichtigsten Punkte zu erläutern und somit Klarheit in diese komplexen und schwer zu erfassenden Materie zu verschaffen.

Bei dieser Gelegenheit schien es uns unumgänglich, auch auf die bestehenden steuerrechtlichen Bestimmungen bei der Geschäftsaufgabe oder Geschäftsübergabe einzugehen.

Teilnehmerkreis: Inhaber von Industrie- und Handelsbetrieben.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: Ende November 1980 jeweils abends von 20.00 bis 21.30 Uhr.

Bessere Ergebnisse durch neue Erkenntnisse über Konzeptionen und Betriebsprozesse im Handel

- Programm:**
- Welche Rolle können bestimmte Artikel im Sortiment der unterschiedlichen Betriebsformen des Handels spielen ?
 - Was sind die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Neueinführung ?
 - Wie kann ich erreichen, daß meine Maßnahmen der Grundgestaltung meiner Verkaufsräume angepaßt sind ?
 - Welche Platzierung bringt bei den einzelnen Artikelgruppen optimale Erfolge ?
 - Für welche Verkaufsförderungsmaßnahmen soll ich mich entscheiden ?
 - Unter welchen Voraussetzungen hat eine Verkaufsförderungsaktion Erfolg ?
 - Nutzung von Werbemitteln, Erfolgskriterien.
 - Wie erkenne und beeinflusse ich das Image meines Betriebes ?

Referent: Experte der Rationalisierungs-Gesellschaft des Handels (RGH) Köln.

Teilnehmerkreis: Inhaber und leitende Mitarbeiter im Handel.

Teilnahmegebühr: 800.– Franken.

Datum: wird noch mitgeteilt.

Verkaufsförderung gewinnbringend einsetzen

- Programm:**
- Grundlagen für erfolgreiche Verkaufsförderung.
 - Verkaufsförderung heute und morgen (Gesamtschau).
 - Positive Ansatzpunkte für Verkaufsförderung.
 - Rechtliche Grundlagen (national, international).
 - Marketingziele des Unternehmens.
 - Verschiedene Marketinginstrumente im Zusammenwirken.
 - Maßgeschneiderte Verkaufsförderung für den Betrieb.
 - Elemente eines langfristigen Einkaufsförderungskonzeptes.
 - Formulierung des Langfrist-Konzeptes.
 - Das Umsetzen in konkrete Teilmaßnahmen.
 - Planungstechniken für Verkaufsförderung.
 - Test der Mittel, Produktion der Mittel.
 - Optimaler Einsatz von Verkaufsförderungsmaßnahmen.
 - Voraussetzungen für den Erfolg einer Maßnahme.
 - Konzept für Information, Training und Motivation.
 - Der Einsatz (Demonstration erfolgreicher Beispiele).
 - Systeme zur Überwachung der Durchführung.
 - Den Erfolg messen und Ergebnisse auswerten.

Referent: Experte der Rationalisierungs-Gesellschaft des Handels (RGH), Köln.

Teilnehmerkreis: Betriebsinhaber, Verkaufsleiter, Werbeleiter und andere leitende Mitarbeiter aus allen Bereichen des Handels.

Teilnahmegebühr: 800.- Franken.

Datum: wird noch mitgeteilt.

Spezialseminar für Schaufenstergestaltung

Was alles zu einer modernen, verkaufsfördernden Schaufenstergestaltung gehört, können Sie in diesem zweitägigen Seminar, das unter der Leitung eines erfahrenen Fachberaters abgehalten wird, erfahren.

- Programm:**
- Der aktive Kaufpunkt. Zusammenwirken von Schauwerbung und Werbung.
 - Einzelhandels-Marketing.
 - Kaufraum-Werbung. Verkehrsräume. Warenpräsenz. Serviceleistungen. Informationen.
 - Warenpräsentation.
 - Schaufenster-Werbung. Formen der Angebotsräume. Arten der Schaufenstergestaltung.
 - Außenwerbung. Dauerwerbung und Werbeplastiken.
 - Schaeuelement Licht. Licht lockt Leute. Beleuchtungsarten.
 - Licht und Beleuchtung in der Schaufensterpraxis.
 - Schaeuelement Farbe. Körperfarben. Farbstoffe, Naß- und Trockentechnik.
 - Farbe als Signal und Stimmungsbildung. Kleine Farbpsychologie. Gesetz der Sättigung.
 - Tendenz- und Modefarben. Farbe und Raumerlebnis.
 - Schaeuelement Gestaltung. Gesetz des Sehens. Warenanordnungen. Raumbilder.
 - Kompositionen und Gestaltungsgesetze.
 - Schaeuelement Symbolik. Signale, Piktogramme, Symbol-Werte.
 - Realsymbolik und Transparenzsymbolik. Warenaufmachungen. Beiwerk.
 - Der psychologische Preis.
 - Schaufenster-Erfolgskontrolle. Passantenverhalten. Anbietet-Techniken.
 - Werbe- und Aktionsplanung. Durchführung von Aktionen.

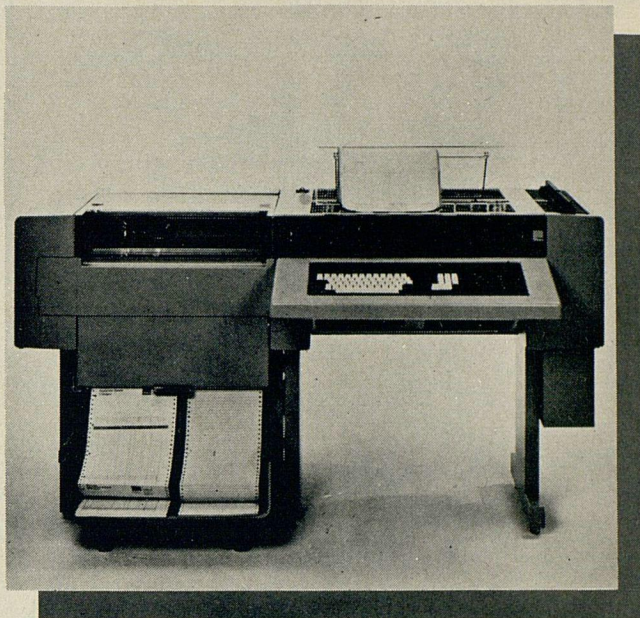
Referent: Heinz Krugler, Werbeberater und Dozent.

Teilnehmerkreis: Inhaber und für Werbung verantwortliche Mitarbeiter von Kleinbetrieben sowie Werbeleiter und Schaufenstergestalter von größeren Betrieben aus allen Bereichen des Einzelhandels.

Teilnahmegebühr: 1.200.- Franken.

Datum: wird noch mitgeteilt.

”
facturer et
comptabiliser
en toute
sécurité
avec



le système EFAS-Kienzle

”

Cela signifie :

- un matériel à la pointe du progrès
- des programmes faciles, efficaces, bien adaptés et largement expérimentés
- des résultats comptables sûrs, rapides et faciles à interpréter
- un service après-vente compétent et toujours disponible
- un investissement sans risque.

Conçus spécialement pour les petites et moyennes entreprises, les ordinateurs de bureaux EFAS-Kienzle 2000* et 2200* répondent à vos besoins réels : un maximum de service pour un minimum d'investissement.

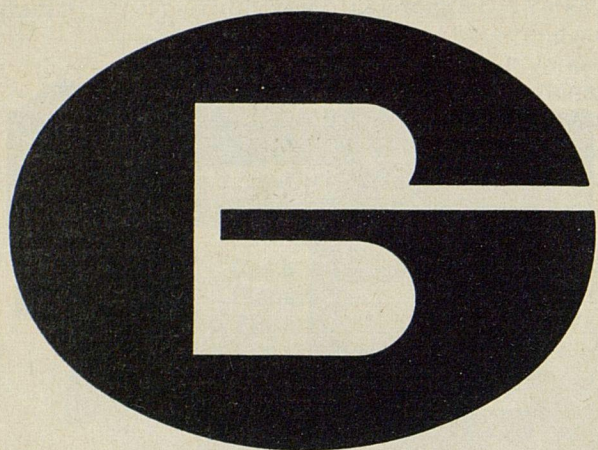
* à comptes magnétiques

** à disques flexibles



Ets. J. B. Wagner s.e.c.s.
230, rte d'Arlon
Strassen, tél. 310881

Kienzle est l'un des plus grands spécialistes d'Europe en organisation et l'un des plus grands constructeurs d'ordinateurs de moyenne puissance : systèmes à dialogue, monopostes et multipostes pour la multiprogrammation, traitement de données à longue distance.



Banque Générale du Luxembourg

Société anonyme

la banque
au service de tous