



DER KREIS
SYSTEMVERBUND

DER KREIS AKADEMIE 2016



Seminarprogramm







Ernst-Martin Schaible
Gründer und geschäftsführender Gesellschafter

Vorwort

In der heutigen Zeit sind Mitarbeiter aufgrund des Fachkräftemangels, des demografischen Wandels und der Globalisierung das wichtigste Kapital eines Unternehmens. Gleichzeitig wächst der Druck, da ihre Aufgaben am Arbeitsplatz immer komplexer und umfangreicher werden. Viele haben Schwierigkeiten, den ständig steigenden Anforderungen auf Dauer gerecht zu werden.

Durch eine kontinuierliche und gezielte Weiterbildung erhöhen Sie sowohl Ihre eigene Kompetenz als auch die Ihrer Mitarbeiter und profitieren damit in Ihrer täglichen Arbeit.

Die DER KREIS Akademie hat auch in 2016 ein umfangreiches, auf Ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmtes Seminarprogramm zusammengestellt. Hierbei werden Weiterbildungswünsche von Küchen- und Badspezialisten sowie Schreiner, Fensterbau- und Ladenbauspezialisten berücksichtigt. Nutzen Sie dieses umfangreiche Seminarprogramm für Ihren individuellen Unternehmenserfolg.

Ihr

Ernst-Martin Schaible

SEMINAR

Internet-Marketing für Handwerker	6
Internetpreise kurbeln das Ladengeschäft an!!!	7
Profi Verkaufstraining	8
Der Monteur als Visitenkarte des Unternehmens	9
Die zehn häufigsten Reklamationsgründe bei der Abwicklung und Montage	10
DER KREIS Dienstleistungsangebot	11
„Kompaktes Fachwissen für Ihre Zukunft“	12
Juniorenkreis – Die jungen Wilden	13
Meine Vorteile durch Zentralregulierung	14
Termine 2016	15
Weitere Informationen	16
Ihr Ansprechpartner	17
Anmeldeformular 2016	18



Referent: Thomas Issler

Thomas Issler ist seit dem Jahr 2000 Internet Unternehmer. Er kennt die Technik, seine Liebe gilt jedoch dem Internet Marketing. Seit Jahren gilt er als einer der anerkanntesten Internet Marketing Experten im deutschsprachigen Raum.

Internet-Marketing für Handwerker

Explosionsartig entwickelt sich die Kommunikation und das Marketing über die sozialen Netzwerke. Das Engagement nahezu aller namhaften Firmen beweist, dass es sich um ein gewaltiges kommerzielles Potenzial handelt. Die gute Nachricht: Auch kleine und mittelständische Firmen haben sehr gute Chancen sich bei Facebook, Instagram und Co. weit vorne zu platzieren. Cleveres Marketing über Social Media zieht Kaufinteressierte in Ihr Ladengeschäft oder die Ausstellung - versprochen!



Hotel Forellenhof, Walsrode
Ein Familienbetrieb mit viel Tradition, der als Quelle neuer Energien und Tatendrang dient

Zielgruppe: Inhaber/-innen

Seminarziel:

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt, die eigenen Chancen im Social Media Marketing zu erkennen und wahrzunehmen. Sie erfahren, wie effektives Marketing in der Praxis funktioniert und wie Sie damit potentielle Kunden finden, gewinnen und pflegen.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Chancen und Risiken von Social Media
- ✓ Die wichtigsten Social Media Portale
- ✓ Die richtige Vorgehensweise – Best Practices
- ✓ Der eigene Blog als Suchmaschinenturbo
- ✓ Die perfekte Social Media Strategie
- ✓ Monitoring - überwachen Sie, was über Sie geschrieben wird
- ✓ Tools & Software zur Steigerung der Effektivität
- ✓ Social Media in den Tagesablauf integrieren
- ✓ Rechtliche Fallstricke

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

23.02.16 Hotel Forellenhof, OT Hünzingen, 29664 Walsrode
Tel.: 05161 9700, Fax: 05161 970123, E-Mail: info@forellenhof.de

Preis: € 299,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Internetpreise kurbeln das Ladengeschäft an!!!

Wer kennt ihn nicht, den lästigen Vergleich mit dem Internet und den Irrglaube des Kunden, genau das Gleiche zu bekommen, wie anstrengend. Und doch, es ist die beste Chance zu verkaufen! Sie haben die Chance dem Kunden zu zeigen was wirklich entscheidend ist für ihn. Denn der Preis ist nur ein kleiner Teil des Preis-/ Leistungsverhältnisses. Positionieren Sie Ihr Haus als hochwertigen Partner für jetzt und für die Zukunft. Denn die Erinnerung an einen günstigen Preis währt nicht so lange wie die Erinnerungen an schlechten Service.

Zielgruppe: Inhaber/- innen, Studioleiter/- innen, Verkäufer/- innen

Seminarziel:

„Im Internet ist es billiger!“ mit diesem Satz werden Sie häufig konfrontiert – und der Kunde hat oft Recht damit. Doch „billig“ steht im Duden mit „minderwertig“. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihre Preise wertig darstellen und den Kunden dazu bringen lieber bei Ihnen zu kaufen um „auf Nummer sicher zu gehen!“

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Preiswertes Verkaufen – was ist die Zusammenarbeit mit Ihnen wert?
- ✓ Preisvergleiche auf sachlicher Ebene
- ✓ Statuswechsel – wer verkauft wem den Internetpreis?
- ✓ Mehrwertargumentation – warum ist der höhere Preis bei Ihnen gerechtfertigt?
- ✓ Emotionale Brandstiftung – wie bringen Sie den Kunden dazu die Preise wirklich zu vergleichen?
- ✓ Der Preis des günstigen Preises – was kostet es billig zu kaufen?
- ✓ Präventives Reklamationsmanagement – was passiert wenn es nötig ist?

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

07.03.16 Seehotel Maria Laach, Am Laacher See, 56653 Maria Laach
Tel.: 026 2 5840, Fax: 02652 584522, E-Mail: seehotel@maria-laach.de

Preis: € 250,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Referent: Andreas Höld

Mit seiner überzeugenden Rhetorik und seinem mitreißenden Vortragsstil versteht es Andreas Höld selbst komplexe Zusammenhänge, moderne Techniken und maßgeschneiderte Strategien deutlich darzustellen und verständlich zu kommunizieren.



Seehotel Maria Laach
Heiliger Ort, wo jenes Maß an regenerierender Kraft erfahren werden kann, das so rar geworden ist



Referent: Walter Klee



Mit der Erfahrung die Walter Klee seit 1982 als Trainer erwarb coacht er Verkäufer und Führungskräfte in den Spezialgebieten: Verkauf- und Kommunikation sowie Zeichen und Planen.

Profi Verkaufstraining

Tätigkeiten, die lange ausgeübt werden und nicht immer erfolgreich verlaufen, haben die Eigenschaft, dass man daran die Lust verlieren kann. Jedes NEIN unserer Kunden trägt zum Unlustfaktor bei.

Dabei ist der Beruf, den wir gewählt haben, der spannendste und interessanteste den es gibt: Sich täglich auf neue Situationen, Menschen und Bedürfnisse einzustellen und dabei nicht nur ein Produkt, sondern eine Idee für ein neues oder anderes Lebensgefühl zu vermitteln, ist etwas sehr Schönes. Gewinnen Sie also wieder die Lust an etwas sehr Schönerem, die Lust auf Verkaufen.

Zielgruppe: Inhaber/- innen, Studioleiter/- innen, Verkäufer/- innen

Seminarziel:

Die Teilnehmer lernen in diesem Seminar sicher den Unterschied zwischen Beratung und Verkaufen kennen. Praxisorientiert erleben die Teilnehmer den Spaß am Verkaufen.

Semindauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Form und Möglichkeiten einer erfolgreichen Kundenansprache
- ✓ Der Unterschied zwischen Bedarf und Bedürfnis
- ✓ Die Fragetechnik als Instrument der Gesprächsführung
- ✓ Argumente überzeugen – Argumentation und Demonstration
- ✓ Mehrwert verkaufen
- ✓ Wirkungsvolle Angebotspräsentation
- ✓ Einwände des Kunden – „das Salz in der Suppe“

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

24.03.16 Hotel NH Dresden, Neustadt, Hansastraße 43, 01097 Dresden
 Tel.: 0351 84240, Fax: 030338 535510,
 E-Mail: nhdresdenneustadt@nh-hotels.com

Preis: € 199,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Hotel NH Dresden
 Stilvoll und modern
 direkt in der sächsischen
 Hauptstadt



Der Monteur als Visitenkarte des Unternehmens

Glatte Abläufe, begeisterte Kunden, mehr Anerkennung

Lernen Sie in diesem bewährten Praxistraining, wie Sie gerade in Zeiten von hohem Auftragsdruck mit einem selbstbewussten Auftritt beim Kunden für glatte Abläufe, leichteres Arbeiten, weniger Reklamationen, mehr Anerkennung, Folgeaufträge und Weiterempfehlungen sorgen können. So erzielen Sie mehr Freude und Erfolg beim Kunden.

Zielgruppe: Monteure/-innen

Seminarziel:

Die Teilnehmer üben serviceorientierte Verhaltensweisen, die zu einer deutlich höheren Kundenzufriedenheit führen. Das lebendige Praxistraining befähigt die Teilnehmer in allen Situationen beim Kunden souveräner und sympathischer zu wirken, Sprache und Körpersprache bewusst einzusetzen.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Die besondere Bedeutung des Monteurs vor Ort beim Kunden
- ✓ Die Bedürfnisse und Motive des Kunden kennen lernen
- ✓ Die wichtigen Schlüsselsituationen des Küchenmonteurs beim Kunden
- ✓ Bewusst wirken mit Sprache, Körpersprache, Mimik und Gestik
- ✓ Souveränes und sympathisches Verhalten bei „schwierigen“ Situationen und Kundentypen

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

12.04.16 Hotel Ochsen, Hauptstraße 12, 89188 Merklingen
Tel.: 07337 96180, Fax: 07337 9618200,
E-Mail: info@hotel-ochsen-merklingen.de

Preis: € 250,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Referent: Stefan Grassmann
Simonis Serviceagentur

Stefan Grassmann weiß selbst, dass Lehrjahre keine Herrenjahre sind. Er kennt die Perspektiven vom Azubi bis zum Chef aus eigener Erfahrung und ist für seine lebendige, mitreißende und humorvolle Art bei den Teilnehmern besonders beliebt. Als gelernter Schauspieler („Tatort“) schlüpft er auch in Vorträgen und im Firmenkabarett in jede Rolle.



Hotel Ochsen, Merklingen
Harmonische Verbindung von
Moderne und Tradition





Referent: Dipl. Kaufmann
Peter Schirmann

Peter Schirmann, seit über 30 Jahren als Möbelkaufmann tätig und öffentlich bestellter sowie vereidigter Sachverständiger für Einbauküchen und industriell gefertigte Kastmöbel.

Die zehn häufigsten Reklamationsgründe bei der Abwicklung und Montage

Nicht jede Mängelbehauptung ist auch ein Mangel. Meine Tätigkeit als vereidigter Gerichtsgutachter für Einbauküchen zeigt, dass der Küchenfachhandel mehr Unterstützung braucht in der Beurteilung fachlicher Fragen und Normen. Die Herstellung von Küchenmöbeln wird immer komplizierter. Viele Produkte sind ähnlich, aber nicht gleich und wo wird aus der Gestaltungsfreiheit ein Planungsmangel und wo wird bei der Montage gegen Regeln der Technik und des Handwerks verstoßen?



Hotel Ochsen, Merklingen
Harmonische Verbindung von
Moderne und Tradition

Zielgruppe: Inhaber/- innen, Studioleiter/- innen, Verkäufer/- innen

Seminarziel:

Abwehr von unberechtigten Mängelbehauptungen. Teure Reklamationen von vornherein verhindern. Das Reklamationsmanagement verbessern durch gezielte Anwendung von Wissen über Werkstoffe und Normen. Herstellungsmängel, Planungsmängel und Montagemängel zu differenzieren und abzugrenzen gegen den fehlerhaften Gebrauch durch den Kunden.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 12 Personen

Inhalte:

- ✓ Präsentation praxisnah mit Bildern aus Gerichtsfällen
- ✓ Richtlinien, DIN Normen, RAL-GZ 430
- ✓ Normen für Holzwerkstoffe, Massivholz, Furniere
- ✓ Fehler bei Laminaten, Folien, Beschichtungen, Lack, Acryl
- ✓ Fehler bei Naturstein, Kunststein, Glas, Keramik
- ✓ Neue Richtlinien für Dunstabzugsanlagen
- ✓ Richtig dübeln, Standsicherheit von Kochinseln, Hängeschränken
- ✓ Schimmelpilz an Küchenmöbeln - wer haftet?
- ✓ Rechtliches Grundwissen: Gewährleistung 2 oder 5 Jahre, Kaufvertrag, Werkvertrag, Verjährung

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort:

13.04.16 Hotel Ochsen, Hauptstraße 12, 89188 Merklingen
Tel.: 07337 96180, Fax: 07337 9618200,
E-Mail: info@hotel-ochsen-merklingen.de

Preis: € 250,- pro Person (zzgl. ges. MwSt)



DER KREIS Dienstleistungsangebot



DER KREIS
GEMEINSCHAFT FÜR
KÜCHENSPEZIALISTEN

Lassen Sie sich als Mitglied von DER KREIS einladen. Lernen Sie die Zentrale kennen und informieren Sie sich über die eigens für Sie erstellten Marketingtools und Portale. Gemeinsam zum Erfolg - JETZT.

Zielgruppe: Inhaber/-innen

Seminarziel:

Professioneller Umgang mit den Aktivportalen von DER KREIS. Verkaufserfolge durch das Internet. Effiziente Nutzung vorbereiteter Marketingtools.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 5 / max. 10 Personen

Inhalte:

- ✓ Einführung DER KREIS Gemeinschaft für Küchenspezialisten
- ✓ @ktivwebcenter
- ✓ @ktivmarketing
- ✓ @ktivshopcenter
- ✓ kuechenboerse24.de

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin: auf Anfrage

Tagungsort:

DER KREIS, Mollenbachstraße 2, 71229 Leonberg
Ab 5 Teilnehmern auch in Ihrer Region möglich.

Preis: Serviceleistung von DER KREIS

Weitere Informationen:

DER KREIS, Claude Rapp, Tel.: 0 71 52 / 60 97-562



DER KREIS Zentrale Leonberg
Miteinander arbeiten,
voneinander lernen,
gemeinsam gewinnen





**Junioren
DER KREIS**

www.dijuwi.de



„Kompaktes Fachwissen für Ihre Zukunft“

Führungs- und Personalmanagement Seminar

Referent: Themenbezogene Referenten

Bereits in der Vergangenheit hat das Seminar vielen jungen Küchen- und Badspezialisten sowie auch Schreibern und Fensterbauern den Einstieg in verantwortungsvolle Aufgaben bis hin zur Übernahme der Geschäftsführung bzw. Übernahme des elterlichen Betriebes erleichtert.

Zielgruppe: Nachwuchsunternehmer/-innen / Quereinsteiger

Seminarziel:

Das gemeinsame Erfolgsrezept liegt darin, dass zentrales Wissen und Erfahrungen aus allen Bereichen des Systemverbunds von DER KREIS mit den Herausforderungen des Marktes kombiniert werden.

Seminardauer: 1 Jahr (je ein Wochenende pro Quartal)

Teilnehmeranzahl: min. 10 / max. 15 Personen

Inhalte:

- ✓ Persönlichkeitsentwicklung
- ✓ Führen als Aufgabe / Personalwesen
- ✓ Führen mit Zahlen / Abschlussprojekt
- ✓ Rhetorik / Präsentation / Moderation
- ✓ Verkaufskommunikation
- ✓ Marketing
- ✓ Visual Merchandising

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Tagungsort: DER KREIS, Mollenbachstraße 2, 71229 Leonberg

Weitere Informationen:

DER KREIS, Jacqueline Tippelt, Tel.: 0 71 52 / 60 97-130

Juniorenkreis – Die jungen Wilden („dijuwi“)

Referent: Themenbezogene Referenten

Das Zusammentreffen basiert auf einer lockeren und kommunikativen Ebene.
Besucht uns auf unserer Homepage: www.dijuwi.de



**Junioren
DER KREIS**

www.dijuwi.de

Zielgruppe: Jungunternehmer, die bereits ein Fachgeschäft betreiben und/oder Mitglied bei DER KREIS, Mein BAD, VARIA oder CREATIVE PARTNER sind oder als Mitarbeiter (auch Auszubildende) im Unternehmen eines Mitgliedshauses tätig sind oder tätig werden möchten. (Alter 18-35 Jahre)

Seminarziel: Netzwerke schaffen, Erfahrungsaustausch, Motivation, Förderung des jungen Küchenspezialisten/Badspezialisten/Schreiner/Innenausbauer.

Semindauer: 2x 3-4 Tage mit entsprechendem Rahmenprogramm

Teilnehmeranzahl: min. 15 / max. 30 Personen

Inhalte:

- ✓ Herstellerbesuche mit Produktinformationen
- ✓ Persönliches Kennenlernen der Industriepartner
- ✓ Weiterbildung durch ausgewählte Seminare/Schulungen

Leistungen: Übernachtung, Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin / Tagungsort: 2x pro Jahr (Winter- und Herbstevent)

Weitere Informationen:

DER KREIS, Jacqueline Tippelt, Tel.: 0 71 52 / 60 97-130





Meine Vorteile durch Zentralregulierung

EUROTEAM lädt Sie als Mitglied der Verbundgruppe DER KREIS, VARIA, Mein BAD und Creative Partner nach Wörrstadt ein. Machen Sie sich ein eigenes Bild von uns und unserem Team vor Ort. Wir freuen uns auf Sie!



Zielgruppe: Teilnehmer an der Zentralregulierung und die, die es werden wollen

Seminarziel:

Zentralregulierung – Vorteile und Nutzen für das eigene Unternehmen kennenlernen und durch die effiziente Anwendung von EUROTEAM-Online profitieren.

Seminardauer: 1 Tag

Teilnehmeranzahl: min. 5 / max. 8 Personen

Inhalte:

- ✓ Kurzporträt EUROTEAM und KE Leasing
- ✓ Zentralregulierung - einige Fakten
- ✓ EUROTEAM-Online - learning by doing
- ✓ Gedankenaustausch

Leistungen: Lehrmittel, Seminarunterlagen, Verpflegung

Termin: auf Anfrage

Tagungsort:

EUROTEAM
Zentralregulierungs- und Dienstleistungspartner für Handelsunternehmen GmbH
Spiesheimer Weg 34, 55286 Wörrstadt

Preis: Serviceleistung von EUROTEAM

Weitere Informationen:

EUROTEAM, Katrin Adolf, Tel.: 0 67 32 / 93 60-10

Termine 2016



SEMINAR	TERMIN	TAGUNGSORT	PREIS
Internet-Marketing für Handwerker	23.02.16	Hotel Forellenhof, Walsrode	€ 299- *
Internetpreise kurbeln das Ladengeschäft an!!!	07.03.16	Seehotel Maria Laach	€ 250,- *
Profi Verkaufstraining	24.03.16	Hotel NH Dresden	€ 199- *
Der Monteur als Visitenkarte des Unternehmens	12.04.16	Hotel Ochsen, Merklingen	€ 250- *
Die zehn häufigsten Reklamationsgründe bei der Abwicklung und Montage	13.04.16	Hotel Ochsen, Merklingen	€ 250- *
DER KREIS Dienstleistungsangebot	auf Anfrage	DER KREIS Zentrale oder Regional	Serviceleistung
„Kompaktes Fachwissen für Ihre Zukunft“	auf Anfrage		
Juniorenkreis – Die jungen Wilden	auf Anfrage		
Meine Vorteile durch Zentralregulierung	auf Anfrage	EUROTEAM, Wörrstadt	Serviceleistung

*pro Person (zzgl. ges. MwSt)



Weitere Informationen

Anmeldung:

Bitte nutzen Sie unser Anmeldeformular für Ihre schriftlichen Anmeldungen. Sie erhalten umgehend eine Anmeldebestätigung. Falls Sie ein Zimmer benötigen, reservieren Sie dies bitte direkt im Hotel. Die Übernachtungskosten begleichen Sie bitte direkt im Hotel.

Zahlungsbedingungen:

Alle Seminarpreise verstehen sich grundsätzlich zzgl. ges. MwSt. Die Rechnungstellung erfolgt durch die Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH und ist direkt im Anschluss ohne Abzug fällig.

Stornogebühren:

Bis vier Wochen vor Seminarbeginn: ✓ kostenfrei

Bis eine Woche vor Seminarbeginn: ✓ 50 % der Seminarkosten

Bei Rücktritt innerhalb einer Woche vor Seminarbeginn oder bei Nicht-Erscheinen wird die volle Seminargebühr berechnet.

Stornierungen und Änderungen senden Sie uns bitte schriftlich. Wir behalten uns das Recht vor, ein Seminar kurzfristig abzusagen. Hinsichtlich der Stornierung von Hotelzimmern gelten die Bedingungen des jeweiligen Hotels.

Seminarzeiten:

Die Seminare beginnen morgens um 09:30 Uhr und enden in der Regel um 17:00 Uhr. Detaillierte Informationen erhalten Sie mit der Anmeldebestätigung.



Ihr Ansprechpartner

Dennis Zipperer

Sachbearbeitung Marketing

Tel.: 0 71 52 / 60 97-230

E-Mail: dennis.zipperer@derkreis.de





DER KREIS
SYSTEMVERBUND

DER KREIS Systemverbund
Holding GmbH & Co. KG
Mollenbachstraße 2
71229 Leonberg

Anmeldeformular 2016

Hinweis: Bei Anmeldungen über das InfoNet erhalten Sie 10% Ermäßigung.

E-Mail: dennis.zipperer@derkreis.de

Fax: 0 71 52 / 60 97-200

Bitte Seminar ankreuzen:

- | | | |
|---|--------------------------|----------|
| Internet-Marketing für Handwerker | <input type="checkbox"/> | 23.02.16 |
| Internetpreise kurbeln das Ladengeschäft an!!! | <input type="checkbox"/> | 07.03.16 |
| Profi Verkaufstraining | <input type="checkbox"/> | 24.03.16 |
| Der Handwerker als Visitenkarte des Unternehmens | <input type="checkbox"/> | 12.04.16 |
| Die zehn häufigsten Reklamationsgründe bei der Abwicklung und Montage | <input type="checkbox"/> | 13.04.16 |
| DER KREIS Dienstleistungsangebot | <input type="checkbox"/> | |
| „Kompaktes Fachwissen für Ihre Zukunft“ | <input type="checkbox"/> | |
| Juniorenkreis – Die jungen Wilden | <input type="checkbox"/> | |
| Meine Vorteile durch Zentralregulierung | <input type="checkbox"/> | |

Firma

1. Person: Vor- und Zuname

4. Person: Vor- und Zuname

2. Person: Vor- und Zuname

5. Person: Vor- und Zuname

3. Person: Vor- und Zuname

6. Person: Vor- und Zuname

Faxnummer

Datum / Unterschrift / Firmenstempel





DER KREIS
SYSTEMVERBUND



olina[®]
KÜCHEN

Varia[®]
DIE KÜCHE ZUM LEBEN



KE Leasing Factoring
FÜR KÜCHEN + BADSPEZIALISTEN

EURO
TEAM
ZENTRALREGULIERUNG