

KEMAPACK Journal

Die Kundenzeitschrift der KEMAPACK GmbH



Interessant: Beratung im Netz

Wie der neue virtuelle Produktberater aus dem Hause Kemapack wertvolle Hilfe leistet.

Mehr auf Seite 3

Umreifungspower: Die OR-M-Maschinen

Die Vollautomaten der OR-M-Serie bieten Zuverlässigkeit bei extremer Geschwindigkeit.

Mehr ab Seite 6

Hinterleuchtet: Kaufen Sie clever?

Oder werden auch Sie von geschulten Verkäufern hinters Licht geführt?

Mehr auf Seite 10

Eine Seite Text und ihre Wirkung



Sehr geehrte Leser,

in der letzten Ausgabe unseres Kemapack-Journals berichteten wir anhand von Beispielen über die Vorgehensweisen von „schwarzen Schafen“ in unserer Branche. Seit dem Erscheinen des Heftes wurde ich häufig gefragt, ob das Einzelfälle sind und wie man sich vor unseriösen Geschäftspraktiken schützen kann. Wir wissen aus zahlreichen Gesprächen mit unseren Kunden, dass dieses Vorgehen kein Einzelfall ist. Die Tricks, mit denen attraktive Preise „gezaubert“ werden, sind mannigfaltig und einfach, denn jeder Kunde freut sich über ein vermeintlich billiges Angebot.

Ich kann nur empfehlen: Vergleichen Sie nicht nur Preise, sondern lassen Sie sich alle Angebotsangaben immer schriftlich bestätigen. Überprüfen Sie gelieferte Waren in jedem Fall detailliert. Betrachten Sie ein Angebot stets unter allen notwendigen Aspekten: Passt es zur Anforderung, zur Maschine, zum Umfeld? – Oft entpuppt sich der scheinbar höhere Preis als das wahre Schnäppchen.

Auch in diesem Heft haben wir wieder einige interessante Artikel für Sie vorbereitet.

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Ihr

Reinhard Scheuermann



Kemapack goes Schweiz

Nach der Eröffnung der Filiale in Bamberg wurde nun eine Niederlassung der Kemapack in der Ostschweiz gegründet. Der Schweizer Ableger ist in allen Bereichen eng an die seit über 35 Jahren erfolgreich agierende Muttergesellschaft angebunden.

Die Schweizer Gesellschaft mit beschränkter Haftung hat direkten Zugriff auf die umfangreichen Ressourcen der Landsberger Zentrale: Waren und Ersatzteile werden direkt aus dem hauseigenen Hochregallager geliefert, die technische Werkstatt wurde für die erweiterten Kapazitäten bereits vorbereitet und auch viele der Service- und Finanzierungsmodule der deutschen Kemapack GmbH stehen den Schweizer Kunden zur Verfügung.

Das Konzept der neuen Niederlassung bietet den Kunden hochkarätige Beratung und ein durchdachtes Produktsortiment in den Kernkompetenzbereichen: Umreifen, Stretchen und Kantenschutz.

Impressum

Herausgeber: KEMAPACK GmbH
Anschrift: Albert-Einstein-Str. 1-3, D-86899 Landsberg am Lech
Telefon: 08191 / 9177-0, Telefax: 08191 / 9177-20
Realisation: Justbe Werbeagentur GmbH, www.justbe-werbeagentur.de
Redaktion: Susanne Nothhaas, Brigitte Schwarzwaldler, Markus Reese, Reinhard Scheuermann
redaktion@kemapack.com
Design: Nathalie Neuner
Bildredaktion: Anne v. Proeck

Anzeigentg: Anne v. Proeck
Verbreitung: Deutschland, Österreich, Schweiz
Haftung: Der Inhalt dieses Hefts wurde sorgfältig erarbeitet. Dennoch übernimmt der Herausgeber für die Richtigkeit von Angaben, Hinweisen und Ratschlägen sowie für eventuelle Druckfehler keine Haftung.
Urheberrecht: Alle abgedruckten Inhalte sind urheberrechtlich geschützt. Nachdruck oder anderweitige Verwendung sind nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung des Herausgebers gestattet.

Mehr Information, mehr Service, mehr Qualität – dieses Motto prägt den neuen Internetauftritt durch die Bereiche Umreifen, Stretchen und Kanten schützen.

www.kemapack.com

Aktuell, informativ und beratend



Alle relevanten Informationen im Blick



Der virtuelle Produktberater reagiert individuell



Ein Merkzettel erleichtert das Arbeiten

Seit ein paar Tagen präsentiert sich die Homepage der Kemapack GmbH unter www.kemapack.com neu. Die Seite wurde inhaltlich neu strukturiert und auf zeitgemäße Technologien umgestellt. Für die Kunden heißt das im Klartext: Alle Produkte sind mit technischen Details enthalten und zahlreiche neue beratende Funktionen erleichtern die Identifikation von professionellen Verpackungslösungen.

Gebündelte Information

Die gesamte Produktpalette ist nun auf die Kernkompetenzbereiche „Umreifen, Stretchen und Kanten schützen“ zusammengefasst und passende Informationen sind logisch verlinkt. Bei der Suche nach einem Produkt hat der Internet-Nutzer mit einem Klick alles zur Hand, was er braucht:

- Detaillierte technische Informationen
- Passendes Zubehör
- Stimmen der Fachpresse
- Verfügbare Serviceleistungen

Virtueller Produktberater

Natürlich kann ein virtueller Berater das persönliche Gespräch nicht ersetzen. Er kann jedoch vor einem Gespräch wertvolle Informationen liefern. In nur vier Schritten führt das Modul eine strukturierte Bedarfsanalyse durch. Hierbei wird keine vorgegebene Fragenstruktur abgearbeitet, sondern die Kriterien passen sich dem individuellen Verhalten des Nutzers an. Probieren Sie es aus – Sie werden sehen, wie hilfreich dieses Modul ist.

Praktischer Merkzettel

Jedes Produkt kann mit nur einem Maus-Click auf den Merkzettel gelegt werden, er ist sozusagen der virtuelle Informations-Parkplatz. Später lässt sich der Merkzettel mit einem Click in eine Anfrage umwandeln und außerdem durch individuelle Wünsche oder Anforderungen ergänzen. Wenn das nicht anwenderfreundlich ist ...

Eine Frage der Haftung

Nur geschulte Personen dürfen Tätigkeiten mit Gefahrgut durchführen.



Mit Gefahrgut ist nicht zu spaßen: Nicht nur, dass ein unsachgemäßer Umgang mit Gefahrgütern Menschen, Tiere und Umwelt gefährden kann, im Falle eines Falles geraten Unternehmer und Gefahrgutbeauftragte schnell in die Haftung. Sie haben nach der Gefahrgutbeauftragten-Verordnung Sorge dafür zu tragen, dass beauftragte Personen oder sonstige verantwortliche Personen die für ihren Aufgabenbereich erforderlichen Kenntnisse besitzen. Als Beleg muss darüber eine Schulungsbescheinigung vorhanden sein.

Packfuchs-Fachseminare

Die Fachseminare richten sich an zukünftig beauftragte Personen oder sonstige Verantwortliche in Betrieben, die eigenverantwortlich Tätigkeiten mit gefährlichen Gütern durchführen. Das Seminar vermittelt das notwendige

Wissen, um der nach der Gefahrgutbeauftragten-Verordnung geforderten Verantwortung nachzukommen. Alle Teilnehmer erhalten eine Teilnahmebescheinigung.

Fundierte Inhalte

Die Teilnehmer erwerben die notwendigen Kenntnisse über die Vorschriften zum eigenverantwortlichen Umgang mit gefährlichen Gütern:

- Rechtliche Grundlagen
- Verantwortlichkeiten
- Beförderungs- und Begleitpapiere
- Kennzeichnung und Bezettelung
- Schutzausrüstung
- Beförderung von gefährlichen Gütern
- Ladungssicherung

INFO

Ihre Ansprechpartnerin:
Brigitte Schwarzwaldner

Tel.: 08191 / 9177-63
b.schwarzwaldner@kemapack.com



Weihnachtsservice für Kunden mit Wartungsvertrag

Für alle Kunden mit Wartungsverträgen bietet Kemapack einen exklusiven Service über die Weihnachtsfeiertage an: Bei rechtzeitiger Terminreservierung übernimmt die technische Abteilung in Landsberg mobile Geräte vor dem 24. Dezember und führt die Inspektion über die Weihnachtsfeiertage durch. Nach den Feiertagen werden die Geräte zum Start in das neue Geschäftsjahr ausgeliefert.

Der Feiertagsservice gewährleistet einen minimalen Ausfall der Geräte und stellt deren einwandfreien Zustand für einen reibungslosen Betrieb sicher. Spezialisten warten die Geräte, überprüfen mechanische und elektronische Bauteile und tauschen gegebenenfalls Verschleißteile aus.



Reservieren Sie Ihren Termin bitte rechtzeitig bis zum 12.12.2008 um 12:12 Uhr.

Ihre Ansprechpartnerin:
Brigitte Schwarzwaldner
Tel.: 08191 / 9177-82

b.schwarzwaldner@kemapack.com

Die neue Generation der FS-Stretchmaschinen überzeugt durch technischen Neuerungen, raffinierte Details und niedrigere Preise.

FS-310 und FS-330

Drehteller-Stretchmaschinen



Nichts ist so gut, als dass man es nicht noch besser machen könnte. Das haben sich auch die Techniker von Fromm gedacht, als sie sich die erfolgreiche Stretchmaschinenlinie angesehen haben. Um den Clou vorwegzunehmen: Die neuen Stretchmaschinen FS-310 und FS-330 sind preisgünstiger als die alten Versionen FS-210 und FS-230! Das ist insofern sehr beachtlich, da man sich nicht auf optische Retuschen beschränkt, sondern bis ins Detail nach neuen, besseren Lösungen gesucht hat. Herausgekommen sind drei Patente, darunter der integrierte Stoßschutz für die Getriebeeinheit. Aber auch eine weitere Erhöhung der Standfestigkeit und Verfügbarkeit standen im Fokus. So schützt der serienmäßig eingebaute Wartungszähler vor vermeidbaren Maschinenschäden, in dem er den Bediener rechtzeitig auf eine bevorstehende Wartung hinweist. Selbst bei den Einstiegsmodellen gehört inzwischen die Fotozelle zum Erkennen der Palettenhöhe zum

Serienstandard. Auch ein verbesserter, einfahrbarer Hufeisen-Drehteller ist jetzt bei der kleinsten Fromm-Stretchmaschine optional erhältlich.

INFO

Ihr Ansprechpartner: Markus Reese
Tel.: 08191 / 9177-31
m.reese@kemapack.com

Optisch verjüngt, mit stabilem Schutzkasten für Motor und Getriebe sowie in den Turm integrierter Bedieneinheit präsentieren sich die neuen Stretchmodelle FS-310 und FS-330.



Wie in der Formel 1



Die sieben Hochleistungs-
maschinen der OR-M-Serie
bieten für jede Anwendung
das richtige Setup.

Extreme Geschwindigkeiten, hohe Zuverlässigkeit unter härtesten Bedingungen, superschneller Tankstopp, eingespieltes Boxenteam, neueste Technologie. Was für den Rennsport gilt, trifft auch auf die Hochleistungsmaschinen der OR-M-Serie zu – mit einer Ausnahme: Sie sind viel leiser und benötigen deutlich weniger Sprit (Strom)!

Mit inzwischen sieben völlig unterschiedlichen Setups gehen die OR-Ms an den Start. Damit können ganz verschiedene Anforderungen bedarfsgerecht bedient werden: Maximal platzsparend oder optimal zugänglich für den Bandspulenwechsel, für kleine und schmale Produkte oder voll integrierbar in automatische Verpackungslinien.

Mit bis zu 70 Umreifungen pro Minute verrichten die OR-Ms ihren Dienst. Das ist ein absoluter Spitzenwert, denn Band aus dem Bogen auf das Packstück fallen lassen, das Umreifungsband spannen, verschweißen und abschneiden, sowie neues Band in den Umreifungsbogen einschließen wird damit in einer Zeit von ca. 0,85 sec. erledigt. Da kommt das Auge kaum noch mit. Dem einen oder anderen geht das vielleicht sogar zu schnell. In diesem Fall kann man auch ein oder zwei Gänge herunterschalten. Damit wird nicht nur das eigene Nervenkostüm geschont.

Es ist schon faszinierend, wenn man sich einmal eine geöffnete OR-M an-

schaut: „Da ist ja gar nix mehr drin! Wie geht das, dass die überhaupt funktioniert?“ hat sich schon der eine oder andere ungläubige Maschinentester gefragt. Und in der Tat unterscheiden sich die OR-M ganz extrem von allen anderen Maschinen auf dem Markt. Das macht eben den Unterschied aus, wenn die Entwickler völlig freie Hand haben und sich nicht an Vorhandenem orientieren, sondern neue, moderne Wege beschreiten. So kommt es, dass diese Umreifungsmaschinen fast keine beweglichen Teile mehr haben, denn, was sich nicht bewegt, geht auch nicht so leicht kaputt. Das freut alle Anwender, die großen Wert auf hohe Zuverlässigkeit speziell im Dauerbetrieb legen.

Die Orgapack-Techniker waren damit noch nicht zufrieden, sie haben streng darauf geachtet, dass der Nutzer die Maschinen ohne Werkzeuge öffnen kann. Das ist gerade in zeitkritischen Anwendungen wichtig – und wenn es nur darum geht, die Bandrolle bei einer OR-M510 zu wechseln, oder tatsächlich schnell einmal ein Verschleißteil auszutauschen, obwohl gerade Hochbetrieb herrscht.

Und wie sieht es mit dem Verbrauch aus? In unserem Fall sprechen wir natürlich nicht von Benzin, sondern von Umreifungsband. Und das Gute ist schnell verkündet: Die OR-M-Umreifungsmaschinen sind etwas für Sparfüchse: Durch den völlig neu konstruierten Spannmechanismus wird eine sehr exakt einstellbare, konstante Bandspannung erzielt. Dadurch kann

bei vielen Anwendungen jetzt auf schmalere Umreifungsbänder umgestiegen werden. Aber selbst diejenigen, die lieber bei den 9 mm oder 12 mm breiten Bandtypen bleiben wollen, können sparen, denn die OR-Ms verarbeiten klaglos deutlich dünnere Umreifungsbänder, als herkömmliche Umreifungsmaschinen. In der Spitze macht das immerhin eine Materialersparnis von bis zu 30% aus.

Es soll ja immer wieder Leute geben, denen die werkseitig ordentliche Serienausstattung nicht genug ist, und die sich gerne aus der Masse abheben. Deshalb sei erwähnt, dass es für die OR-Ms schon ein breites Angebot an Tuningartikeln gibt. Und da ist wirklich viel möglich: Signallampen für verschiedene Betriebszustände bis hin zum Ankündigen des unmittelbar bevorstehenden Bandendes, verschiedene Fußschalter, Tischauslöser, Fotozellensteuerung, Rollenhalter, Niederhalter, potentialfreie Signale auf 24-Pol-Interface-Stecker, und, und, und. Nur Front- und Heckspoiler findet man auf der Zubehörliste sicher nicht.

INFO

Ihr Ansprechpartner:
Wolfgang Winkler

Tel.: 08191 / 9177-23
w.winkler@kemapack.com

Imagefaktor Transportverpackung

Die Verpackung repräsentiert ihren Absender stärker als oftmals angenommen.

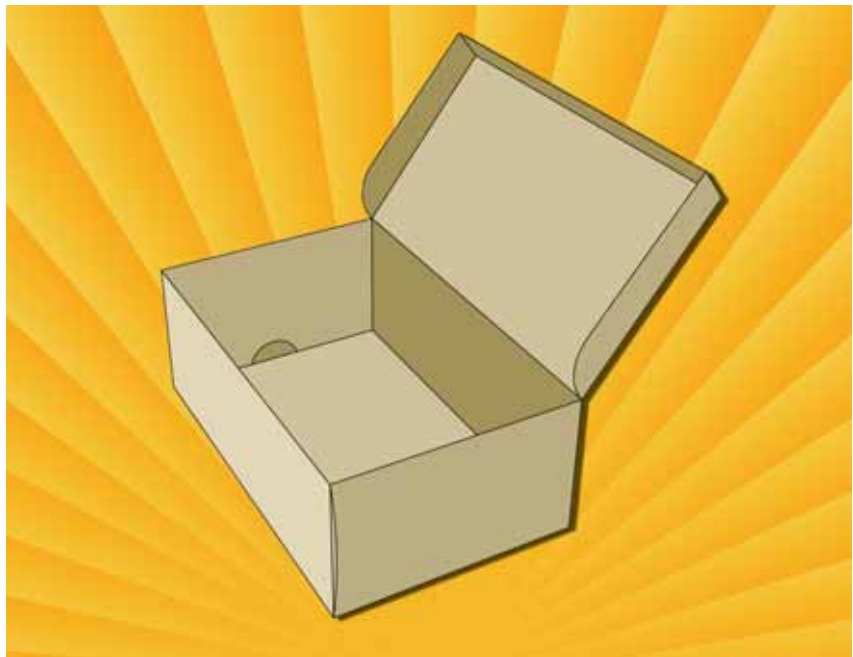
Die Verkaufsverpackung ist bekannt für ihre Ausstrahlung. Designer, Werbeagenturen und Verpackungsspezialisten verwenden ihr ganzes Können, um die Wirkung der Verkaufsverpackung maximal zu entfalten. Der Kunde soll angesprochen und begeistert werden; das Design soll das Produkt repräsentieren und seine Vorteile symbolisieren.

Die Transportverpackung wird aber oft kläglich vernachlässigt. Dabei ist es genau sie, die der Geschäftspartner zuerst sieht und die den entscheidenden ersten Eindruck hinterlässt. Was nützt einem das exquisiteste Rezept, wenn das Mahl auf einem angeschlagenen Teller gereicht wird?

Stiefkind Transportverpackung

Die Transportverpackung wird oft – und primär zu Recht – als praktische Lösung angesehen. Ihre Aufgabe ist der Schutz der Ware auf dem Transportweg. Aber ist das alles?

Sicherlich kann ein qualitativ hochwertiges Essen von jedem Teller gut schmecken. Doch achten Sie bestimmt im Restaurant ebenfalls darauf, wie das Gericht serviert wird. Ist



das Porzellan von guter Qualität? Sind die Gläser sauber? Liegt das Besteck gut in der Hand? Manchmal vergeht einem dabei schon der Appetit. Auch beim Eintreffen von Ware beim Empfänger ist der äußere Eindruck der erste entscheidende. Sieht die Verpackung professionell aus? Assoziiert der Empfänger ein unbeschädigtes Produkt oder denkt er bereits beim Eintreffen an Bruch? Ist der Versender ein guter, vertrauenswürdiger Geschäftspartner? Kurz und gut: Der Zustand der Transportverpackung entscheidet maßgeblich über das

Image des Versenders.

Kritische Stimmen entgegenn an dieser Stelle meist, dass Ware schließlich im Lager eintrifft und der Entscheider oder Einkäufer diese gar nicht zu sehen bekommt. Das stimmt, aber Achtung: Eine schlechte Erfahrung im Lager spricht sich schnell bis zum Einkauf durch.



Professionelle Imagepflege

Eine Verpackung sollte beim Empfänger so eintreffen, das diese einen positiven Eindruck hinterlässt: Stabil, ordentlich und möglichst sauber. Mit ein bisschen Fingerspitzengefühl findet jeder Mittel und Möglichkeiten in seinem Bereich Imagepflege an der Verpackung vorzunehmen. Wichtig ist, dass die Verpackung vor möglichen Transportschäden geschützt ist, dass Kennzeichnungen erfolgen und dass der Gesamtzustand vertrauenswürdig erscheint. Mit einfachen Maßnahmen lässt sich der Zustand einer jeden Verpackung verbessern. Im nebenstehenden Kasten finden Sie einige Anregungen. Schließlich kann auch ein einfaches Restaurant durch Sauberkeit, Frische und guten Service punkten.

Selbstbewußtsein zeigen

Bei der Wahl von Umreifungs- und Klebebändern können ebenfalls einige Punkte beim Empfänger verbucht werden: Bedruckte Klebe- und Umreifungsbänder repräsentieren Ihr Unternehmen durch Verwendung des Logos und der Hausfarben besser als Standardware. Moderne Druckverfahren erlauben sogar den Druck mit Sonderfarben; der Individualität sind also keine Grenzen gesetzt. Es kommt aber noch besser: An unbeschädigten Bändern erkennt der Empfänger sofort, dass die Verpackung ungeöffnet ist. Der erste Eindruck wird so perfekt.

Servier-Tipps für Verpackungen

- Bedruckte Umreifungs- und Klebebänder repräsentieren den Absender und sind ein Originalitätsschutz.
- Kantenschutzwinkel schützen die Kanten und verhindern ein „Einknicken“ von Kartonagen.
- Mit Exrado lassen sich Werbeaufdrucke, Etiketten und Markierungen auf bereits verwendeten Kartonagen einfach farbneutral übersprühen.
- Schriften, Symbole und Hinweise auf Verpackungen sehen am besten aus, wenn diese mit Hilfe von Schablonen aufgebracht werden. Kemapack fertigt individuelle Schablonen, auch mit ausländischen Schriftzeichen.
- Lieferscheine, Rechnungen und andere Unterlagen kommen in einer selbstklebenden Begleitpapiertasche sauber beim Empfänger an.



Verkauft man Ihnen, was Sie brauchen? – Kaufen Sie, was Sie brauchen? – Oder verkauft man Ihnen Produkte, die unwirtschaftlich sind?

Ich bin doch nicht blöd!

Kaufen Sie, was Sie brauchen?



Im privaten Bereich scheint die Sachlage klar: Ein Schreiner, der mit Familie und vier Kindern auf dem Land wohnt, kauft keinen hübschen Mini als Hauptfahrzeug. Ein Yuppie, mit Dachgeschosswohnung in der Münchener Altstadt wird wohl im Leben nicht an die Anschaffung eines Großraumtransporters denken. Beide treffen eine clevere Kaufentscheidung in dem sie mehrere Faktoren abwägen: Raumbedarf, Parkplatzverfügbarkeit, Attraktivität des Produktes und Einsatzbereich.

Fehlentscheidungen kosten Geld

Im gewerblichen Bereich, wo eigentlich eine stark rational geprägte Entscheidung zu erwarten wäre, scheint es, als würden oft Fehlentscheidungen getroffen. Geschulte Verkäufer, die mit allen Wassern gewaschen sind, führen Verkaufsgespräche gezielt, ohne vollständige Bedarfsanalyse zum Abschluss. Unter dem Vorwand, dass ein günstiger

Preis immer einen wirtschaftlichen Kauf darstellt, werden Kunden gewonnen. Dass langfristig erheblich höhere Kosten, beispielsweise durch hohen Verbrauchsmaterialbedarf entstehen, wird bewusst außer Acht gelassen.

Unternehmen bremsen Sparer

Warum funktioniert im beruflichen Umfeld, was im privaten nicht denkbar ist? – Es ist oftmals die Unternehmenskultur verantwortlich. Zum einen sind es Jahresbudgets, die wenig Raum für Veränderungen lassen, auch wenn es zur langfristigen Kostenreduktion beiträgt. Zum anderen muss der für den Einkauf Verantwortliche seinem Vorgesetzten erklären können, warum er sich für eine teurere Anschaffung entschieden hat. Ein Satz wie „Wir können das Gerät 13% günstiger bekommen“, wird schneller abgenickt, als lange Erklärungen über Einsparpotentiale.

Drei Tricks für bessere Entscheidungen

- Geben Sie als Vorgesetzter Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, Optimierungspotentiale darzustellen und honorieren Sie neue Vorschläge.
- Machen Sie als verantwortlicher Mitarbeiter im Einkauf eine langfristige Kostenübersicht. Stellen Sie verschiedene Szenarien aus Maschinen und Verbrauchsmaterial vergleichend gegenüber.
- Für eine vernünftige Entscheidung müssen drei Kriterien in Deckung gebracht werden:
 - Anforderung
 - Maschine
 - Verbrauchsmaterial
- Mit einer speziellen Software können die Kemapack-Verpackungsberater eine vergleichende Verbrauchsmaterialberechnung durchführen.



Projekt- oder Saisonmiete?

Für viele Branchen eine sinnvolle Überlegung

Im Frühjahr ist es beispielsweise für viele Unternehmen der Obst- und Gemüsebranche wieder so weit: Eine umsatz- und auslastungsstarke Zeit steht bevor. Aber lohnt sich der Kauf von teuren Geräten und Maschinen?

Gerade für Betriebe, die starken saisonalen Schwankungen unterworfen sind, oder für ein einzelnes Projekt eine Anschaffung tätigen möchten, kann die kurz- oder mittelfristige

Miete von Maschinen eine lohnenswerte Finanzierungsform darstellen. Bei festgelegter Laufzeit und fixen Kosten können Projekte präzise kalkuliert werden, und es entsteht nicht das Risiko von Kosten, nachdem ein Auftrag abgeschlossen ist.

Saisonmiete

Der Anwender mietet und bezahlt die Geräte oder Maschinen nur für einen festen Zeitraum, eine Saison. Nach

Ablauf der vereinbarten Zeit werden die Mietgegenstände an Kemapack zurück gegeben und es fallen keine weiteren Kosten an.

Projektmiete

Der Anwender erhält die gewünschten Geräte und Maschinen für die Durchführung eines definierten Projektes. Auch hier werden die Mietgegenstände nach Ablauf des Projektes zurückgegeben.

Anzeige

Das Top-Wirtschafts-Magazin für den Ballungsraum München!



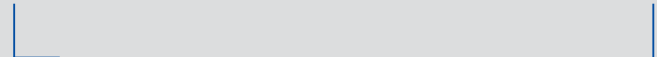
Mit dem IHK-Magazin **wirtschaft** erreichen Sie 45,1%* der Entscheider im Mittelstand.

* Quelle: TNS Emnid 2007

Daten, Fakten, Folder bitte anfordern unter:

Telefon: 089/5 52 41-240
oder per Fax: 089/5 52 41-271
oder per E-Mail: anzeigen@atlas-verlag.de





Wenn unzustellbar, zurück!
Kemapack GmbH, Albert-Einstein-Straße 1-3, D-86899 Landsberg a. Lech

www.kemapack.com

Der neue Online-Auftritt ist ein Portal, welches alle für eine Kaufentscheidung relevanten Informationen strukturiert und übersichtlich bietet:

- Hochaktuelle Informationen
- Objektive Stimmen der Fachpresse
- Virtueller Produktberater
- Elektronischer Merkzettel

NEU



Kemapack GmbH

Zentrale Landsberg
Albert-Einstein-Straße 1-3
D-86899 Landsberg a. Lech

Niederlassung Bamberg
Kronacher Straße 41
D-96052 Bamberg

Niederlassung Schweiz
Sandgrube 29
CH-9050 Appenzell

Telefon: 08191 / 91 77-0
Telefax: 08191 / 91 77-20

Telefon: 0951 / 96 49 300
Telefax: 0951 / 96 49 301

Telefon: 071 / 788 09 05
Telefax: 071 / 788 09 06

Servicestandorte: Berlin, Düsseldorf, Erfurt, Frankfurt, Hannover, Karlsruhe, Nürnberg, Landsberg a. Lech, St. Gallen