



BCU Newsletter 06/2010

Sommer - Sonne - Urlaub -

„Ihr Urlaub“ - Das ist Abschied auf Zeit vom Alltag!

Guten Tag,

Laptop, Akten, Projektmappen - all das sollte in Ihrem Urlaub tabu sein! Alles, was Sie an Ihre Arbeit erinnert, kommt nicht in den Koffer. Zudem ist es erholsamer, vor Ort keine Tageszeitung zu lesen oder Nachrichten zu sehen, nur um sich dann über schlechte Neuigkeiten aus der Heimat zu ärgern. Lassen Sie den Alltag zu Hause. Machen Sie Platz für neue Eindrücke und möglicherweise neue innovative Ideen!

- [Kundenzufriedenheit – durch Urlaubsvertretung](#)
- [Was hält Sandburgen stabil?](#)
- [Firmenvorstellung Herr Hable](#)
- [nls – Infoabend Einladung zum 13.07.2010](#)
- [Imposante Skulpturen, kraftvolle Portraits im BCU](#)
- [RIECK – Energie & Konzepte](#)



Kundenzufriedenheit – durch Urlaubsvertretung

In der Tat haben sich fast alle Unternehmen das Thema Kundenzufriedenheit auf Ihre Fahnen geschrieben. Doch Papier ist geduldig, Ihre Kunden nicht!

Warum das alles? Weil sich die Einsicht immer mehr durchsetzt, dass nur kundenorientierte Unternehmen letztlich zukunftsfähig sind. Kundenorientierung ist das wichtigste Kriterium für den Erfolg im Markt. Gelingt es den Kunden zufrieden zustellen, wird er wiederkommen. Wird der Kunde enttäuscht, wendet er sich ab und mit ihm auch andere. Möchten Sie das wirklich?

Wir unterstützen Sie durch exzellenten Service, um sich vom Wettbewerb abzuheben. So zum Beispiel, passend zur Jahreszeit, mit einer professionellen Urlaubsvertretung.

Ihre Urlaubsvertretung- tageweise, wochenweise, ständig,... – ganz nach Ihren Bedarf!

Sie legen eine schöpferische Pause ein und tanken neue Energie für neue innovative Ideen.

Wir sorgen mit unserem Telefonservice dafür, dass Ihnen kein Anruf verloren geht und das bedeutet für Sie, dass jeder Anrufer professionell in Ihrem Sinne betreut wird und das garantiert Ihnen begeisterte Kunden und möglicherweise neue Kunden und neue Aufträge!

Sie möchten Ihre Kunden zu begeisterten Fans machen? Dann rufen Sie uns an!



Was hält Sandburgen stabil?

Wichtig für alle Strandbaumeister: Die richtige Menge Wasser ist entscheidend für Ihren Erfolg!

Wer am Strand erfolgreich Sandburgen baut, in dem steckt auch ein kleiner Physiker. Denn Sandburgen sind Gegenstand von wissenschaftlichen Studien. Physikern eines Max-Planck-Institutes in Göttingen untersuchten z.B., was Sandburgen stabil macht und worauf Sie beim Bau achten sollten. Sie fragen sich jetzt sicher, wieso wird Sand erforscht? Dann lesen Sie [weiter...](#)

Werbe- und GeschenkARTikel
Jürgen Hable

Firmenvorstellung Herr Hable

Machen Sie Ihre Werbung greifbar

Mit gegenständlichen Werbeartikeln beschäftigt sich das inhabergeführte Unternehmen Jürgen Hable, Werbe- und GeschenkARTikel aus Ellwangen bereits seit 1994.

Mit diesen Werbeartikeln bietet der Unternehmer seinen Kunden eine Werbeform, deren Möglichkeiten häufig unterschätzt werden. Richtig ausgewählte Werbeartikel erfreuen den Beschenkten, meist bedankt er sich -kurz sie sind beim Empfänger akzeptiert. Ein riesiger Vorteil im Zeitalter von Reizüberflutung und Aufklebern auf Briefkästen wie "Bitte keine Werbung".

Und trotzdem verbinden viele Menschen nur Kugelschreiber und Feuerzeuge mit Werbeartikeln. Das findet Jürgen Hable nicht nur schade sondern ärgert sich darüber. Auf der einen Seite soll überall gespart werden, aber die Möglichkeiten mit Werbeartikeln langanhaltend, sympathisch und akzeptiert zu werben, werden häufig nicht ausgeschöpft.

Seit Dezember 2004 darf Hable sich **Werbeartikel-Profi** nennen - offiziell vom GWW, dem Gesamtverband der Werbeartikel-Wirtschaft e.V. ernannt. Er ist häufig unterwegs um Firmen von den Vorteilen beim Einsatz von Werbeartikeln zu überzeugen.

Am 15. Juli 2010 lädt er um 08:00 Uhr zum Businessfrühstück im BCU ein. Bei leckeren Croissants, Butterbrezeln, Vollkornbrötchen, Orangensaft und frisch gebrühtem Kaffee, gibt es jede Menge Information rund um das Thema Werbeartikel. Kunden, Freunde und Geschäftspartner vom BCU sind herzlich eingeladen und können sich bis spätestens 8. Juli 2010 über die Homepage www.werbemittel-hable.de, Rubrik Veranstaltungen anmelden.

Während der Zeiten von Vorträgen oder Geschäftsreisen nutzt Jürgen Hable den Telefonservice vom BCU.



nls – Infoabend Einladung zum 13.07.2010

aufgrund des großen Interesses, haben wir für den 13.07.2010 einen zweiten Infoabend für Sie organisiert.

Möchten auch Sie überzeugender und damit noch erfolgreicher Ihre Produkte oder Dienstleistungen verkaufen?

Am **13.07.2010 Beginn 19:00 Uhr** haben Sie die Möglichkeit bei uns im [Business Center Ulm](#) sich in einem 2,5 stündigem kostenlosen Vortrag zusammen mit Herrn Wolfgang Absmeier vom Marc M. Galal-Institut sich über diese Strategien zu informieren.

Gerne übersende ich Ihnen nachstehend nähere interessante Informationen über die NLS-Strategien von Herrn Marc M. Galal.

Die Macht der Überzeugung und die Macht der Sprache sind die wohl wichtigsten Instrumente eines Verkäufers, nicht wahr?

Die Frage ist:

Gibt es tatsächlich einen „Schlüssel“ den Sie im Verkaufsprozess einsetzen können, der Sie in die Lage versetzt, innerhalb von Minuten in die Welt Ihres Kunden eintauchen zu können?

Einen „**Schlüssel**“, der Sie in die Lage versetzt, solch eine fesselnde Neugier bei Ihrem Gegenüber zu entfachen, dass der Satz „Sog statt Druck“ eine völlig neue Bedeutung bekommt?

Gibt es wirklich eine Vorgehensweise, die Sie nicht nur **schneller zum Verkaufsabschluss** bringt, sondern auch gleichzeitig in einem frühen Stadium des Verkaufsprozesses erkennen lässt, ob der Kunde kaufen wird oder nicht?

Die Antwort ist: Ja! Es gibt diesen Schlüssel!

Das Geheimnis der Verkaufshypnose wird Ihnen einen anderen Einblick in die Welt des Verkaufens geben.

Gerade wenn Sie es viel mit Menschen zu tun haben, bringt Ihnen NLP bzw. NLS im Verkauf und in der Kommunikation mit Anderen wesentliche Vorteile.

Melden Sie sich einfach unter der Mailadresse tobias.amsmeier@absmeiernls.de oder direkt bei mir im BCU unter der Mailadresse r.probst@business-center-ulm.de zum **kostenlosen** Abendseminar **verbindlich** an, dann erhalten Sie das Ticket mit den Veranstaltungsdaten.

Ich verspreche Ihnen einen interessanten Abend bei dem Sie mit Sicherheit sehr viel für Ihren persönlichen Erfolg mitnehmen werden!

Mehr Informationen über das Marc Galal Institut und die nls Strategie finden Sie in der [aktuellen Broschüre](#).

Ich freue mich auf Ihre [Anmeldung!](#)



Imposante Skulpturen, kraftvolle Portraits im BCU

Mit der Vernissage der Künstlergemeinschaft Wiblinger Ring e.V. am 8. Juli 2010 um 19 Uhr geht das spannende Jahresprogramm im Forum im Business Center Ulm (BCU) weiter. Im Mittelpunkt der Vernissage steht auch der Bildhauer Frank Raendchen.

Imposant in der Größe, grazil in der Machart, so könnte man die Skulpturen von Frank Raendchen, der viel mit Granit und Holz arbeitet, zusammenfassen. Geboren in Stralsund absolvierte er eine Lehre als Steinmetz/Steinbildhauer in Kiel. Dort sowie in San José (Kalifornien/USA) studierte er Bildhauerei und danach berufsbegleitend Sozialökonomie und Wirtschaftsrecht in Hamburg und Saarbrücken. Seit 1993 verzeichnet er Ausstellungen, Kunstpreise, Stipendien und Kunst im öffentlichen Raum im In- und Ausland. Aktuell lebt der renommierte Künstler in Ulm und Hamburg.

Die Künstlergemeinschaft Wiblinger Ring e.V. wurde 1995 gegründet. Zweck des Vereins ist die Förderung der Kunst und Kultur. Im Vordergrund steht die Weiterbildung im Malen. Der Verein ist gemeinnützig tätig.

Die Künstlergemeinschaft besteht aus 65 Malerinnen und Malern, wovon 45 Mitglieder des Vereins sind. Derzeit sind sechs Dozenten in der Künstlergemeinschaft tätig, die weit über den Ulmer Bereich hinaus bekannt sind. Im Forum im BCU stellen 18 Künstler der Gemeinschaft ihre Bilder aus, zumeist farblich kraftvolle Portraits.

Einen Vorgeschmack auf die Ausstellung gibt es unter www.forum-im-bcu.de

Die Ausstellung im Forum im Business Center Ulm ist bis November 2010 zu sehen.

Die Räumlichkeiten sind für Kunstinteressierte von Montag bis Freitag von 8.00 bis 18.00 Uhr durchgängig geöffnet.



RIECK - Energie & Konzepte

Am 27. Mai haben wir in unserem Newsletter die Firma [RIECK- Energie & Konzepte](#) vorgestellt. Hierzu erhielten wir bereits erste Resonanzen.

Herr A. Kütterer, SWG gab folgendes Feedback: »Wir haben nicht gezögert, das komplette Paket unserer neuen Beleuchtungsanlage, incl. Energie- Management, umzusetzen. Alles ist bedienerfreundlich und klar. Wir haben detail-genaue Kontrolle über Verbrauch und Kosten. Unsere Erwartungen wurden ganz und gar erfüllt.«

Sie haben Fragen, Wünsche, Anregungen zu diesen Themen? Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

Ihre Ramona Probst
und Ihr Team vom BCU

<http://www.business-center-ulm.de>
service@business-center-ulm.de

Fon: +49 (0)731 4032100
Fax: +49 (0)731 40321102

BCU Business Center Ulm GmbH & Co. KG
Magirus-Deutz-Str. 12, 89077 Ulm
Geschäftsführerin Ramona Probst
Amtsgericht Ulm HRA 720457

Sie können den [BCU Newsletter abbestellen](#), wenn Sie diesen nicht mehr empfangen möchten.

Was hält Sandburgen stabil?

Wichtig für alle Strandbaumeister: Die richtige Menge Wasser ist entscheidend für den Erfolg

Wer am Strand erfolgreich Sandburgen baut, in dem steckt auch ein kleiner Physiker. Denn Sandburgen sind Gegenstand von wissenschaftlichen Studien. Physiker eines *Max-Planck-Instituts* in Göttingen untersuchten z. B., was Sandburgen stabil macht und worauf Sie beim Bau achten sollten.

Wieso wird Sand erforscht?

Die Forscher interessieren sich für die Kräfte, die Sandbauten zusammenhalten. Damit wollen sie die Geheimnisse von sog. „fließenden Phänomenen“ lüften. Das sind z. B. Erdbeben oder Schlammlawinen. Auch **Lebensmittel** (z. B. Zucker, Kakao) und die Wirkstoffe in **Arzneimitteln** verhalten sich nach dem gleichen Prinzip wie Sandburgen. Außerdem liegen rund 60 % der industriellen Rohstoffe weltweit in Pulverform vor (z. B. Zement).

Sandburgen sind daher ein hervorragendes Modell, um herauszufinden, was in einer zusammengesetzten Masse so alles passiert.

Wichtiges Baumeister-Wissen

Warum bleiben einige Sandburgen stehen, während andere schnell zusammenrieseln? Der Wassergehalt ist das Entscheidende. Aus trockenem Sand lässt sich keine Burg bauen. Aber: „Je mehr Wasser desto besser“ gilt ebenfalls nicht. Für die perfekte Sandburg muss ein ganz bestimmtes Mischverhältnis vorliegen.

Die Physik hinter der Burg

Wasser benetzt die Sandkörner. In der Folge bilden sich zwischen den einzelnen Sandkörnern Kapillarbrücken. Die dort aktive Oberflächenspannung hält die Burg zusammen.

Diese Oberflächenspannung ist dann besonders stabil, wenn jedes Sandkorn zu möglichst vielen Nachbarn eine Verbindung hält. Gießen Sie aber zu viel Wasser hinzu, werden die Brücken allzu groß. Benachbarte Brücken verschmelzen miteinander. Die Folge: Die Oberflächenspannung nimmt wieder ab, und die Sandburg wird instabil.

Das ideale Mischverhältnis

Das bedeutet konkret: Bei sehr glatten, runden Sandkörnern sind 1 bis 5 % Wasser ideal. Maximal sollte der Anteil Wasser hier bei 10 % liegen. Wenn die Körner porös oder sehr spitzig sind, kann auch mehr nötig sein.

Darüber hinaus machen Sie alles richtig, wenn Sie Ihr Bauwerk **gut festklopfen**. Denn Klopfen macht den Sand kompakt. Je besser Sie festklopfen, desto mehr Brücken können sich zwischen den Sandkörnern ausbilden.

Schmutz hält perfekt

Außerdem sollten Sie nicht zu „sauber“ arbeiten: Destilliertes Wasser und reiner Quarzsand haften sehr viel schlechter als Meersand und Meerwasser, z. B. von der Nord- oder Ostsee. Vor allem später, wenn die Kapillarbrücken in der Sonne verdunsten: Dann bleiben die Verunreinigungen an den Kontaktstellen zwischen den Körnern als Kruste zurück – und das klebt meist recht gut.

Bestellung einer Eintrittskarte für ein NLS® Abendseminar

Ja, ich bestelle eine kostenfreie Eintrittskarte um von den hervorragenden NLS®-Verkaufsstrategien zu profitieren. Sehr gerne möchte ich von Marc M. Galal, einem der besten Verkaufstrainer Europas, die Geheimnisse der Eliteverkäufer kennen lernen.

Das Abendseminar ist kostenfrei!

NLS® Abendseminar

- 13.07.2010 Ulm 19:00 bis 21:30
Dienstag

Ich möchte alleine mit insgesamt _____ Personen kommen.

<u>Firma:</u>			
<u>Nachname:</u>	_____	<u>Vorname:</u>	_____
<u>Straße:</u>	_____		
<u>PLZ:</u>	_____	<u>Ort:</u>	_____
<u>Tel. gesch.:</u>	_____	<u>Tel. privat:</u>	_____
<u>Fax:</u>	_____	<u>Mobil:</u>	_____
<u>E-mail:</u>	_____	<u>Internet:</u>	_____
<u>Datum/Ort:</u>	_____	<u>Unterschrift:</u>	_____

Zusätzliche Personen die ich mitbringe:

<u>Nachname:</u>	_____	<u>Vorname:</u>	_____
<u>Nachname:</u>	_____	<u>Vorname:</u>	_____
<u>Nachname:</u>	_____	<u>Vorname:</u>	_____

Die Entfernung zum Erfolg ist unwichtig. Nur der erste Schritt ist wichtig.

Senden Sie jetzt Ihre Bestellung für die kostenfreie Eintrittskarte an

Fax: 08503/923341 zu Händen KM Wolfgang Absmeier.

Mobile/Natel. 0049 / 171 / 6728331 tobias.absmeier@absmeiernls.de

Marc M. Galal Institut · Rudolfstr. 13 · 60327 Frankfurt · 08503/923340 ·

E-Mail · tobias.absmeier@absmeiernls.de Internet: www.marcgalal.com

