

# KORK<sub>BODEN</sub> - FORUM

## Ist Geiz geil?

### Wie Sie den ‚Preiskampf‘ gewinnen

Schachern, Feilschen und Rabatte rausschlagen – das ist seit einiger Zeit des Deutschen liebster Sport beim Einkaufen. Und dabei ist es ganz gleich, ob es um eine Hose, ein Auto oder eben um einen Bodenbelag geht. Doch wie geht man als Verkäufer eines hochpreisigen Produktes damit um?

Kunden wollen billig kaufen. Dafür gibt es mehrere Gründe:

1. Die Käufer empfinden handeln als Sport und haben mit ihren Rabattforderungen immer wieder Erfolg.
2. Sie betrachten die einzelnen Händler als austauschbar (was mir der eine nicht bietet, bekomme ich beim nächsten).
3. Sie finden immer wieder ein billigeres Angebot.
4. Sie werden ständig in allen Bereichen mit Billigangeboten und Aktionen konfrontiert.

Ein guter Verkäufer darf nie seine Glaubwürdigkeit verlieren. Daher sei eines vorweg genommen: Preisnachlässe wecken nur Misstrauen und machen den Kunden zum Zyniker.

Es gibt andere erfolgreiche Wege, sich auf den ‚Preiskampf‘ einzulassen. Ein Weg ist, WICANDERS Produkte nicht über den Preis, sondern über das gesamte Leistungsangebot zu verkaufen – den Service, das umfangreiche Sortiment, die Zusatzprodukte, die hohe Qualität und die Einzigartigkeit des Rohstoffes Kork.

Der zweite Weg: Hochpreisige Produkte, wie WICANDERS Bodenbeläge, können erfolgreich in einem attraktiven Umfeld präsentiert und verkauft werden. Das schließt neben dem Verkaufsraum die eigene Haltung mit ein. Denn nur wer von den Produkten und der eigenen Preispolitik überzeugt ist, kann auch überzeugend verkaufen. Und Überzeugungskraft braucht man, wenn vom Kunden die gnadenlose Bemerkung kommen sollte: „Zu teuer!“ Aber auch diese Preisklippe lässt sich je nach Situation auf unterschiedliche Weise professionell überwinden:

1. Die Bemerkung entgiften: Stimmt, das Produkt ist teuer, denn Kork ist ein wertvoller Rohstoff und entsprechend hochwertig sind die Bodenbeläge.
2. Den Spieß umdrehen: Stimmt, das Produkt ist teuer und nicht billig. Es ist ein wertvoller Bodenbelag, der einen echten Mehr-Wert bietet.



3. Mit einer Gegenfrage antworten: Warum empfinden Sie den Kork-Bodenbelag als zu teuer?
4. Stolz auf den Preis sein: Stimmt, Korkböden sind teuer, weil sie das wert sind.
5. Verbal stark reagieren: Es war schon immer etwas teurer, einen guten Geschmack zu haben.

Auf keinen Fall sollte man in die Falle laufen und versuchen, den ausgezeichneten Preis zu verteidigen bzw. zu erklären. Gehen Sie als Verkäufer nicht in die direkte Konfrontation und beleidigen

den Kunden, nehmen ihn nicht ernst oder überhören ihn gar. Der Preis muss die größte Selbstverständlichkeit sein; er ist ein Indiz für hohe Qualität, ein Gewinnbringer auch für den Kunden. Bei jeder Preisverhandlung muss ein guter Verkäufer immer bedenken, dass der Verkaufspreis ein Element seiner Zukunftssicherung ist. Geiz ist also nicht immer geil, denn wer keinen Gewinn macht, hat bald nichts mehr zu verlieren.

#### Unternehmen

## KORK<sub>BODEN</sub> - FORUM

### jetzt im neuen Outfit

Unser "Korkboden-Forum" hat mit dieser Ausgabe seinen einjährigen Geburtstag. Das war für uns Anlass genug, ein erstes Resümee zu ziehen und die eigenen Erfahrungen aus den vergangenen 12 Monaten sowie die Anregungen der Leser in den Newsletter einzuarbeiten. Wir würden uns freuen, wenn Ihnen das ‚neue‘ Korkboden-Forum gefällt.

Und das haben wir geändert: Damit auf den ersten Blick deutlich wird, dass wir den Newsletter exklusiv für unsere WICANDERS Händler herausgeben, ist die Titelseite nun im unverwechselbaren WICANDERS-Blau gestaltet. Die zweite große Veränderung auf dieser Seite ist der zusätzliche Beitrag neben dem Hauptartikel. Darüber hinaus finden Sie ab

jetzt in der rechten Spalte – farblich hervorgehoben – einen kurzen Überblick über das, was Sie auf den folgenden Seiten lesen können.

Informationen, die Ihnen bei Ihrer täglichen Arbeit mit Korkböden helfen sollen, stehen unter den Rubriken ‚Service‘, ‚Produkte‘ und ‚Know-how‘. Eine übersichtliche Seitenaufteilung wird Ihnen helfen, schnell das zu finden und zu lesen, was Sie interessiert.

#### Große Umfrage: Ihre Meinung zählt

Wie gefällt Ihnen der neue Newsletter? Alle Infos zur Umfrage und den Gewinnchancen finden Sie unter der Rubrik ‚Impuls‘. Viel Spaß beim Lesen!

#### Auf einen Blick

##### Seite 2



#### Die Korkernte

Die richtige Schälung der Bäume sichert die Qualität des Korks. Sie verlangt viel Erfahrung und größte Sorgfalt.

#### Fragen an den Fachmann

Tom Ralinofsky, Anwendungstechniker bei AMORIM, beantwortet Fragen zur zusätzlichen Dämmung von Kork-Fertigparkett und zur alternativen Verlegung: Verleimung von CORKLOC.

#### +++ news-ticker +++

Stiftung Warentest hat elastische Bodenbeläge unter die Lupe genommen. In den Schadstoff-Check kamen PVC, Linoleum, Kork & Co.

##### Seite 3

#### Mitmachen, mitgewinnen

Der Newsletter wird ein Jahr. Dies haben wir zum Anlass genommen einiges zu ändern. Aber das ist uns nicht genug, Ihre Meinung ist gefragt. Wer mitmacht und uns die Meinung sagt, dem winken schöne Preise.

#### Neue Marketing-Tools

Professionelle Marketing-Tools sind für den Abverkauf mindestens genauso wichtig wie gute Produkte. Für die NEW COLOUR COLLECTIONS hat AMORIM eine ganze Reihe von VKF-Instrumenten erstellt.

##### Seite 4

#### Richtig versiegeln, reinigen und pflegen

Um lange Freude an einem Korkboden zu haben, muss Klebeparkett durch eine Oberflächenbehandlung gegen Verschmutzung und Eindringen von Feuchtigkeit geschützt werden. Die Versiegelung sollte sich in jedem Fall nach der Nutzung oder Frequenz richten. Die richtige Pflege schützt den wertvollen Boden zusätzlich gegen die tägliche Beanspruchung.



Know-how

## Die Korkernte

### Die richtige Schälung sichert die Qualität

In Portugal unterliegt die Korkernte strengen gesetzlichen Bestimmungen. Nach 25 Jahren darf der Baum zum ersten Mal geschält werden, wobei die Primärrinde (Virges) geerntet wird. Alle nachfolgenden Ernten dürfen nur alle neun Jahre vorgenommen werden. Die Rinde der zweiten Schälung heißt Sekundärkork und ab der Dritten nennen die Portugiesen den Kork Amadia, der dann die höchste Qualitätsstufe erreicht hat.

Die Ernte erfolgt selektiv, d.h., es werden nie alle Korkeichen eines Waldes im gleichen Jahr geschält - eine Schutzmaßnahme für das Ökosystem Wald. Diese Methode verhindert beispielsweise, dass mögliche Krankheitserreger den ganzen Bestand befallen.

#### Mit dem Alter steigt die Qualität

Bei einem jungen Baum beträgt die Erntemenge etwa 15 Kilogramm, ein älterer kann mehrere hundert Kilogramm liefern. Eine Rekordmenge von 650 Kilogramm erbrachte im Jahr 2000 der 212 Jahre alte ‚Whistler Tree‘ – er steht im portugiesischen Alentejo. In puncto Qualität ist es bei den Korkeichen ähnlich wie beim Wein

– sie steigt mit zunehmendem Alter. Nach der achten oder neunten Ernte sinkt die Qualität jedoch.

#### Sommerzeit ist Erntezeit

Im Mittelmeerraum wird die Korkernte von Mitte Juni bis Mitte August durchgeführt, denn in diesen zwei Monaten befindet sich der Baum in seiner jährlichen Wachstumsphase. Noch im gleichen Sommer beginnt die Korkeiche mit der Ausbildung einer neuen schützenden Korkrinde. Zudem lässt sich die Korkrinde nur in diesen Monaten leicht entfernen, ohne den Baum zu verletzen.

Die Schälung der Bäume verlangt viel Erfahrung und größte Sorgfalt. Das Werkzeug, eine spezielle Axt, und die Schältechnik sind seit Jahrhunderten unverändert. Treffsicher müssen die Axthiebe die richtige Tiefe erreichen. Sie müssen die Korkschiicht durchdringen, dürfen aber auf keinen Fall das darunter liegende, nicht regenerierbare Kambium verletzen, die eigentliche Wachstumsschiicht des Baumes. Mit dem Stielende der Axt werden dann möglichst große Korkplatten abgelöst.

Die Korkplatten werden zum Egalisieren und Trocknen in Sammelstellen im Freien gestapelt. Nach etwa sechs Monaten kommen sie zur Weiterverarbeitung. Es entstehen Korkstopfen, Dämmmaterial und natürlich Korkböden in unterschiedlichen Dessins.

Die „machado“ ist das wichtigste Werkzeug der Korkschnneider



Die Korkrinde wird in großen Platten vom Baum gelöst



Service

## Fragen an den Fachmann

**Muss bei der Verlegung von Kork-Fertigparkett eine zusätzliche Dämmunterlage eingesetzt werden?**

Nein, denn generell wird WICANDERS Kork-Fertigparkett mit einer integrierten Dämmunterlage aus Kork angeboten. Gemeinsam mit der Korknutzschicht auf der Oberseite bewirkt sie eine gravierende Verbesserung des Schallverhaltens des Bodenbelages. Eine zusätzliche Dämmunterlage

würde sowohl den nach unten wirkenden Trittschall als auch den in den Raum wirkenden Schall nur unwesentlich verbessern.

**Kann das CORKLOC-Verbindungssystem zur leimlosen Verlegung durch zusätzliches Auftragen von Leim verstärkt werden?**

Nein, das Profil der CORKLOC-Verbindung ist absolut exakt gefräst, sodass zwischen Nut und Feder der Verriegelungsleiste kein Raum für zusätzlichen Leim bleibt. Zudem würde der Leim nicht halten, da die Trägerplatte im Bereich der Verbindung mit einem Kantenschutz auf Paraffinbasis (CORKPROTECT) behandelt ist. Die Zugfestigkeit der mechanischen CORKLOC-Verbindung lässt sich also durch zusätzlichen Leimauftrag nicht verbessern.

Tom Ralinofsky, gelernter Holztechniker, arbeitet seit 9 Jahren als Anwendungstechniker bei AMORIM



### +++news-ticker+++news-ticker+++

#### AMORIM organisiert Vertrieb neu

Seit Juli diesen Jahres arbeitet der komplette Vertriebsinnendienst von AMORIM Deutschland in einem neu gestalteten Teambüro. Unter anderem sind die kurzen Wege zum Einkauf, zur Finanzbuchhaltung sowie zum Versand ein großer Vorteil im Tagesgeschäft – und das macht sich schon jetzt positiv bemerkbar. Neben der räumlichen Veränderung werden künftig auch die Aufgaben der Abteilung neu verteilt. Ziel ist es, Kunden ganzheitlich zu betreuen, um so seine Bedürfnisse besser zu verstehen und entsprechend schneller handeln zu können.

durch einen Preisvergleich. Am Ende war für die Tester klar: "Unsere Empfehlung ist Kork."

### +++news-ticker+++news-ticker+++news-ticker+++news-ticker

#### Stiftung Warentest: Testsieger-Korkboden von AMORIM

Die Zeitschrift "test" hat in der Ausgabe 5/2003 elastische Bodenbeläge unter die Lupe genommen. PVC, Linoleum, Kork und Co. kamen in den Schadstoff-Check – und Kork hat mit Abstand die besten Noten bekommen, besonders die Korkfliesen von AMORIM. Die Fachleute testeten insgesamt 49 elastische Bodenbeläge. Sie haben die Böden auf 50 einzelne Problemstoffe hin untersucht und die Raumluftbelastung sowie die entstandenen Gerüche analysiert. Vervollständigt wurde der Test

### +++news-ticker+++news-ticker+++news-ticker+++news-ticker

#### Upofloor RealLOC: Echtholzparkett leimlos verlegt

Mit RealLOC von Upofloor kommt jetzt ein hochwertiges Parkett auf den Markt, das sich durch seine ausgefeilte Nut- und Federkonstruktion ebenso schnell und effizient wie exakt ohne Verleimung verlegen lässt. Das Basiskonzept dieses Parketts folgt dem bewährten Verbindungssystem von Välinge Aluminium. Die einzelnen Elemente werden ohne weitere Hilfsmittel einfach ineinander geschoben. Das Echtholzparkett RealLOC in Schiffsbodenoptik gibt es in fünf beliebten Holzarten: Eiche, Buche, Ahorn, Birke und Merbau. In Deutschland wird es exklusiv durch die AMORIM Deutschland GmbH vertrieben.



Verkaufsförderung

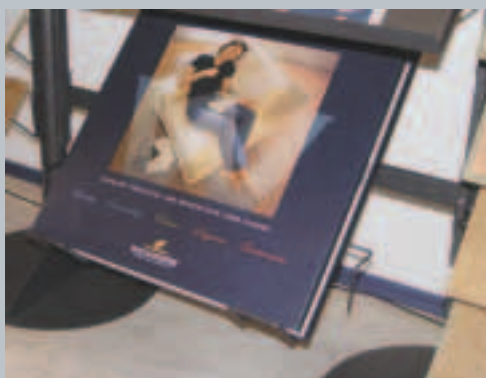
## Neue Marketing-Instrumente für Händler und Handwerker

Professionelle Marketing-Instrumente sind für den Abverkauf mindestens genauso wichtig wie ein gutes Produkt. Für die NEW COLOUR COLLECTIONS hat AMORIM deshalb ein umfassendes Konzept aufgesetzt.

### Master Selector und Display-System

Das Highlight ist der Master Selector. Nach der überraschend großen Nachfrage sind jetzt alle bestellten Premium-Kollektionen produziert und vor kurzem an die Präferenzgroßhändler geliefert worden. Der Master Selector (wir haben ihn ausführlich in Ausgabe 1/2003 vorgestellt) ist durch

Halterung für den Master Selector im Display-System



eine spezielle Halterung am Info-Modul in das Display-System integrierbar.

Mit diesem modular aufgebauten Display-System lässt sich das Kork-Fertigparkett-Sortiment ansprechend ausstellen. Das Basis-Modul bietet Platz für die Präsentation von 10 Dessins. Erweitert man es durch das Info-Modul mit Poster, Prospektablage und gegebenenfalls dem Master Selector, stehen für den Endkunden alle wesentlichen Informationen bereit. Wem das noch nicht reicht, kann ein zweites Präsentationsmodul mit Raum für weitere 10 Dielen dazunehmen.

### Floorpost, Folder und Co.

Allein die Ware im Ausstellungsraum zu präsentieren, reicht nicht aus. Unterschiedliche Broschüren und Anzeigen helfen, den Endkunden auf die NEW COLOUR COLLECTIONS aufmerksam zu machen und zu informieren. Die Floorpost ist ein Infoblatt, das die fünf wesentlichen Merkmale



kann vor allem in der Tagespresse auf die NEW COLOUR COLLECTIONS aufmerksam

gemacht werden. Auch in die von AMORIM fertig gestalteten Anzeigen können Händler ihre Adresse einfügen.

Im hochwertigen Klappfolder im DIN-Langformat erfährt der Endkunde alles Wesentliche über die fünf Serien. Durch sein Format und seine Aufmachung kann diese Broschüre besonders gut als Infobrief eingesetzt werden. Darüber hinaus ist zu jeder der fünf Serien ein separater Prospekt im DIN-

A4 Format für Händler und Handwerker abrufbar. Hat ein Kunde sich für eine Serie entschieden, findet er hier alle wichtigen Informationen rund um ‚seinen‘ Korkboden.

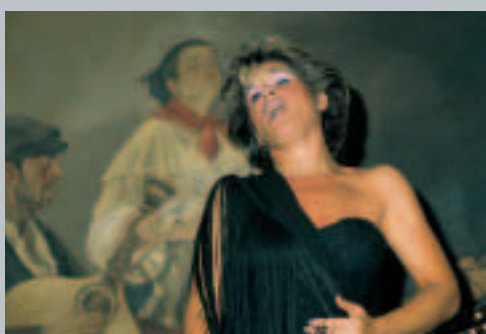
Alle Marketing-Instrumente können über den jeweiligen Großhändler oder über die AMORIM-Außendienstmitarbeiter bezogen werden.

und Vorteile der NEW COLOUR COLLECTIONS aufzeigt. Im unteren Drittel ist Raum zum Eindruck der individuellen Händleradresse. So eignet sich das DIN-A4 Blatt beispielsweise als Beileger zur Geschäftspost an potentielle Käufer.

Mit den vierfarbigen Kleinanzeigen im zweiseitigen und dreiseitigen Format

Land & Leute

## Fado – der Gesang Lissabons



Fado ist die Wehmutsmelodie, die von Sehnsucht, Schicksal, Liebe und Trennungsschmerz erzählt. Dieser traurig-sehnsüchtige Gesang beschreibt eindrucksvoll die Menschen und ihr Leben in Portugal. Nirgendwo sonst kommt die portugiesische Seele so anschaulich zum Ausdruck, wird das Herz so gefühlvoll erweicht.

Sein Name geht auf das lateinische Wort "fatum" zurück, was so viel bedeutet wie Schicksal, die Gewissheit des eigenen Lebens, seiner Leiden und Freuden.

Über den Ursprung dieser blues-ähnlichen Rhythmen gibt es verschiedene Ansichten: Die einen sehen die Wurzeln des Fadoss in Brasilien oder Afrika. Andere schreiben die Erfindung des Fadoss den Matrosen zu, die

auf ihren langen Reisen voller Wehmut von der Heimat träumten. Wie dem auch sei, eines ist auf jeden Fall sicher: Bevor das Klagegedicht gegen Ende des 19. Jahrhunderts gesellschaftsfähig wurde, war es nur in den düsteren Hafenspelunken von Lissabons Armenvierteln Alfama, Mouraria und der Bairro Alto zu hören, wo Seeleute, Zuhälter, Prostituierte und Bohémiens verkehrten. Begleitet von einer dickbauchigen "guitarra portuguesa" und der sanften "viola", der klassischen Gitarre, geben sich die "fadistas" – die Fadosänger und -sängerinnen – weltentrückt und mit ekstatischem Ausdruck ihrer Klage genießerisch hin: "o gosto de ser triste" – der Genuss, traurig zu sein.

Der "fado vadio", der spontan und ungekünstelt unter den Portugiesen entsteht, ist heute nur noch selten zu hören. In Lissabon wird Fado als touristische Attraktion gepflegt, ist teuer und manchmal mehr Varieté als portugiesische Volksmusik. Im Unterschied zum "Fado de Lisboa" wird der "Fado de Coimbra" ausschließlich von Männern, meist Studenten, in einem schwarzen, hochgeschlossenen Umhang (capa) gesungen. Früher warben sie mit ihren Serenaden um die Herzensgunst der Auserwählten, heute finanzieren sie damit ihr Studium.

Impuls

## Mitmachen, mitgewinnen Sagen Sie uns Ihre Meinung!

Der Newsletter Korkboden-Forum ist aus der Überlegung entstanden, Sie regelmäßig über Neues, Nützliches und Wissenswertes rund um das Thema Kork zu informieren. Er soll Ihnen helfen, die Marke WICANDERS mit seinen vielen Produkten besser kennen zu lernen und die Fragen der Endkunden professionell beantworten zu können.

### Daher ist uns Ihre Meinung wichtig.

Sagen Sie uns, welche Themen für Sie interessant sind und wie Ihnen der Newsletter gefällt. Was sollten wir anders machen, damit Sie Ihren Kunden gegenüber kompetent auftreten können.

Faxen Sie uns den beiliegenden Fragebogen ausgefüllt bis zum 26. September 2003 zurück. Und zu gewinnen gibt es

auch etwas: So ist z.B. der 1. Preis ein exklusives Weinregal aus Kork, inklusive 6 Flaschen portugiesischem Wein.

Außerdem erhalten die 50 schnellsten Einsender einen praktischen WICANDERS Schlüsselanhänger. Wir freuen uns auf Ihre Antwort!



Produkte

## Richtig versiegeln, reinigen und pflegen

Seit 1868 steht WICANDERS für langlebige, vielseitig einsetzbare und stilvolle Bodenbeläge in höchster Qualität. Um lange Freude an einem so wertvollen Bodenbelag zu haben, muss Kork-Klebeparkett durch eine Behandlung der Oberfläche nachhaltig gegen Verschmutzung und Eindringen von Feuchtigkeit geschützt werden.

### Versiegelung von Kork-Klebeparkett

Die klassische Variante ist die dreimalige Versiegelung des unbehandelten, vollflächig mit dem Unterboden verklebten Korkparketts. Hierfür werden zwei unterschiedliche Lacksysteme angeboten: WICANDERS W700

und WICANDERS W2000. Der Wasserlack W700, ein 1-Komponenten-Wasserlack auf Polyurethan-Acrylat-Basis, erfüllt die Anforderungen an eine moderne Oberflächenbehandlung im Wohnbereich.

Der Wasserlack W2000 ist ein 2-Komponenten-Wasserlack auf Polyurethan-Basis, der dem Korkboden selbst in stark beanspruchten Bereichen wie Küche oder Flur sowie in Objekten einen optimalen Schutz bietet.

Darüber hinaus werden viele WICANDERS Korkböden bereits werksseitig mit Vorversiegelung produziert. Durch diese hochstrapazierfähige Beschichtung mittels eines

speziellen PU-Lackes ist bauseitig nur noch eine einmalige Nachversiegelung mit W700 oder W2000 notwendig. Das spart beim Verlegen Zeit und natürlich auch Material und Geld.

Im Gegensatz zum Kork-Klebeparkett ist Kork-Fertigparkett bereits wohnfertig endversiegelt. Einen zusätzlichen Schutz können Sie erreichen, wenn Sie das Kork-Fertigparkett nach der Verlegung mit W700 bzw. W2000 nachversiegeln.

### Einfache Reinigung und Pflege

Damit Sie lange Freude an seinem Korkbodenbelag hat, sollte er richtig gereinigt und gepflegt werden. Die WICANDERS Pflegeprodukte Soft Cleaner, Floor Dressing, V-Care und Power Strip sind auf die unterschiedlichen Anforderungen optimal abgestimmt:

- Soft-Cleaner: mildes Reinigungsmittel für die tägliche Reinigung aller WICANDERS Bodenbeläge.
- Floor Dressing: hochwertiges Pflegemittel gibt der Oberfläche eine widerstandsfähige Schutzschicht.
- V-Care: selbstglänzendes Pflegemittel für versiegelte Korkböden.



WICANDERS Reinigungs- und Pflegeprogramm

- Power Strip: entfernt Wachsschichten, ältere Reinigungs- und Pflegemittel sowie Schmutzflecken.

Gerade im Bereich Reinigung und Pflege ist der Fachbetrieb gefordert, seine Kunden kompetent zu beraten und eine Erstpflege anzubieten, um die vom Kunden gewünschte Komplettlösung zu erreichen.

Sollte die Oberfläche eines Korkbodenbelags dennoch einmal unansehnlich werden, kann man die Lackschicht auffrischen oder bei homogenen und vollflächig verklebten Korkböden sogar die komplette Lackschicht abschleifen und von Grund auf erneuern.



WICANDERS Wasserlack W700/W2000

## WICANDERS Reinigungs- und Pflegemittel im Überblick

Produkte	WICANDERS Bodenbeläge mit versiegelter Oberfläche	WICANDERS Bodenbeläge mit strapazierfähiger Oberfläche	Verdünnen	Trocknen	Verbrauch	Anwendung
Soft Cleaner	ja	ja	mit Wasser 1:50 bis 1:200	15 Minuten	100-200 ml/100 m <sup>2</sup>	tägliche Reinigung
Floor Dressing	nein	ja	direkt auftragen	30 Minuten	3l/100 m <sup>2</sup>	zusätzlicher Schutz alle 6 Monate
V-Care	ja	nein	direkt auftragen	30 Minuten	3l/100 m <sup>2</sup>	zusätzlicher Schutz alle 4 Monate
Power Strip	ja	ja	mit Wasser 1:20	15 Minuten	1/100 m <sup>2</sup>	zur Grundreinigung (nur in Ausnahmefällen)

Fortbildung

## Alles Wissenswerte über Korkbodenbeläge

Die nächsten Schulungstermine, für die noch Anmeldungen möglich sind, bietet AMORIM im Herbst 2003 an. Die Seminare finden sowohl im Hauptsitz in Delmenhorst als auch in regionalen Ballungszentren statt.

### Die Themen

- Der Rohstoff Kork
- Produktvorteile und Nutzen der unterschiedlichen Korkbodenbeläge
- Unterbodenprüfung und -vorbereitung
- Verklebung von Korkbodenbelägen
- Oberflächenbehandlung
- Schwimmende Verlegung von Kork-Fertigparkett
- Leimlose Verlegung CORKLOC
- Reinigung und Pflege
- Reparaturmöglichkeiten
- Designböden mit Kork

### Die Termine

- **Dienstag, 30. September 2003,** 9.00-17.00 Uhr  
Veranstaltungsort: AMORIM Schulungszentrum, Delmenhorst
- **Mittwoch, 12. November 2003,** 9.00-17.00 Uhr  
Veranstaltungsort: AMORIM Schulungszentrum, Delmenhorst
- **Donnerstag, 27. November 2003,** 9.00-17.00 Uhr  
Veranstaltungsort: Ulm

Die genauen Veranstaltungsorte werden rechtzeitig bekannt gegeben. Bitte schicken Sie Ihre Anmeldung mit Angabe der Teilnehmerzahl an: AMORIM Deutschland GmbH & Co KG · Herr Jürgensmeier Berner Straße 55 · 27751 Delmenhorst

Die Schutzgebühr für die Veranstaltung beträgt 40,00 Euro pro Teilnehmer. In diesem Betrag sind ein Mittagessen und Tagungsgetränke enthalten.

## Impressum

Verantwortlich für den Inhalt:  
Wolfgang Mohr, AMORIM  
**Redaktion:**  
Uwe Goldschmidt, AMORIM  
**Konzept und Realisation:**  
Beate Dangmann  
Konzept & Kommunikation,  
Gau-Odernheim  
**Grafik:**  
Becker Concept + Design, Nieder-Olm  
**Druck:**  
print 64, Hamburg  
**Auflage:**  
8.000 Exemplare  
**Redaktionsanschrift:**  
Mainzer Str. 99, 55239 Gau-Odernheim  
Tel.: 0 67 33 – 9 29 99 44  
Fax: 0 67 33 – 9 29 99 45  
E-Mail: Beate\_Stange@web.de  
**Herausgeber:**  
AMORIM Deutschland GmbH & Co. KG  
Berner Straße 55, 27751 Delmenhorst  
Tel.: 0 42 21 – 5 93-01  
Fax: 0 42 21 – 5 93-40  
E-Mail: info@korkboden-forum.de

VWDE 05/08.2003/BS/p64/8