

KORKBODEN - FORUM

www.korkboden-forum.de macht Lust auf Kork
Die neu gestaltete Internetseite ist eine aktive Verkaufshilfe für den Fachhandel

Lust auf Kork soll die neue Internetseite www.korkboden-forum.de machen. Ohne Umwege und langes Suchen kann sich hier der Endkunde aber auch der Fachmann alle wesentlichen Informationen zu diesem natürlichen Bodenbelag aus dem Netz ziehen und gleichzeitig einen Händler in seiner Nähe finden.

Wer erste Informationen rund um Korkböden sucht, ist hier richtig: Die Eigenschaften von Kork und Kork-Bodenbelägen werden erläutert, die Verlegung mit Hilfe von Bildern erklärt und auch über die Reinigung und Pflege erfährt der Besucher das Wichtigste. Aber nicht nur diese allgemeinen Angaben sind auf den Seiten des Korkboden-Forums zu finden.

Spezifische Angaben zu den aktuellen WICANDERS Kollektionen sind hier nachzulesen – beispielsweise die Unterschiede der einzelnen Produktausführungen. An einigen Dessin-Beispielen kann sich der

Endkunde einen ersten Eindruck von der Wirkung der Oberflächen holen. Wen das neugierig gemacht hat und wer weitere Informationen über Kork-Bodenbeläge und ihre Besonderheiten bekommen möchte, erhält über den eingefügten Link ‚Händlersuche‘ direkt eine Liste der Fachgeschäfte in seiner Nähe.

Das Korkboden-Forum im Internet hat noch weitere nützliche Links, beispielsweise zur WICANDERS Homepage mit seinen vielen Milieubildern, ausführlichen Details zu

den Belägen und Hilfen zur Auswahl eines Dekors. In dieser Internetpräsenz sieht AMORIM die Möglichkeit, die Verkaufstätigkeiten seiner Kunden zu unterstützen. Nicht zuletzt auch, da es Ziel von AMORIM ist, künftig das Korkboden-Forum bei den Endverbrauchern verstärkt bekannt zu machen und es als Einstiegsforum rund um den Korkboden zu platzieren.



Unternehmen

NEU: „Originals“ – die natürliche Kollektion Zeitlos schöne Kork-Bodenbeläge für eine harmonische Wohnatmosphäre

Natur ist Trumpf - das findet auch die Mehrheit der Endkunden. Denn sie entscheiden sich bei der Wahl ihres Bodenbelages am liebsten für einen natürlichen Boden. Die neue Kollektion ‚Originals‘, mit ihren naturfarbenen Dekoren bringt eine klare, zeitlose Optik in jeden Wohnraum. Dank der natürlichen Vorteile des Korks bieten ‚Originals‘-Böden gleichzeitig eine hohe Elastizität, angenehme Wärme und Schalldämmung.

Die 11 naturfarbenen Dekore in ihren insgesamt 58 Ausführungen geben jedem Raum eine wohlthuende, harmonische Atmosphäre. Das Sortiment wurde der Nachfrage angepasst und weiter optimiert.

Sowohl beim Kork-Klebeparkett als auch beim Kork-Fertigparkett sind alle Produkte in WICANDERS-Verpackung erhältlich und tragen für beide Verlegevarianten durchgän-



gige Produktnamen. Wie schon die Bodenbeläge der farbigen Kollektion „New Colour Collections“ wurden auch alle Produkte der ‚Originals‘ Kollektion zur besseren Übersicht entsprechend ihrem Produktaufbau verschiedenen Serien zugeordnet: Series 100 und 200

Mit der ‚Originals‘-Kollektion schließt AMORIM für seine Marke WICANDERS die Ausmusterung der Kork-Bodenbeläge ab und vollendet die klare Markentrennung zu ipocork.

für den Einsatz im privaten Wohnbereich und die Series 1000 und 2000 für die Verarbeitung in Objekten.

Für eine wirkungsvolle Präsentation hat AMORIM für seine neue Kollektion ‚Originals‘ einen Selector nach dem Vorbild der „New Colour Collections“ entwickelt. Einzelheiten zur ‚Originals‘-Kollektion lesen Sie auf Seite 4.

Auf einen Blick

Seite 2
Kundenservice rückt in den Fokus
Gespräch mit dem neuen Geschäftsführer Tomas Cordes

Der neue Originals Selector
Umfassend, innovativ, prägnant

Seite 3
Der perfekte Abschluss
Farbige Sockelleisten mit Clip-Technik

Erweiterte Garantieleistungen
Hohes Qualitätssicherungssystem

Herstellung von Kork-Klebeparkett
Vom Granulat zur fertigen Fliese

Seite 4
Das Schaufenster, die Visitenkarte Ihres Geschäfts
Die richtige Dekoration unterstützt nicht nur den Verkauf

Fragen an den Fachmann
Nachlackieren von Kork-Fertigparkett

+++ news-ticker +++
Neue Homepage: www.wicanders.com
Serie 1000 mit CORKPROTECT
Änderungen Adressverzeichnis

Unternehmen

Kundenservice rückt in den Fokus

Im Gespräch mit Tomas Cordes, neuer Geschäftsführer Marketing/Vertrieb

Redaktion

Viel war zu lesen und einiges zu hören über den Führungswechsel bei AMORIM. Neugierig macht vor allem Ihre Aussage, dass der Kundenservice künftig in den Fokus rückt.



*Tomas Cordes
Wir wollen Händler und Handwerker beim Verkauf nachhaltig unterstützen. Das schließt Verkaufshilfen und regelmäßige Schulungen ebenso ein wie das Internet. Dabei stehen unsere verschiedenen Kork-Bodenbeläge und deren USPs – also die einzigartigen Verkaufsvorteile – im Vordergrund. Hierzu zählen aber auch die strategischen Partnerschaften, beispielsweise mit Bona und Henkel, oder die langen Garanziezeiten. Darüber hinaus stellen wir das Marketing auf drei Säulen, wobei die*

Marktbeobachtung und –analyse die Basis bilden. Mit der Kenntnis über die Bedürfnisse der Endkunde bieten wir unseren Partnern marktgerechte Produkte, das ist die 1. Säule. Die 2. Säule: umfangreiche, aufeinander abgestimmte Verkaufshilfen, die den USP klar herausstellen und 3. aussagekräftiges Informationsmaterial und professionelle Schulungen. Verbunden mit den einzigartigen Eigenschaften des Rohstoffs Kork, kommt der Mehrwert von WICANDERS für unsere Partner so voll zum Tragen.

*Redaktion
Sie sagen, dass das Internet künftig eine noch größere Rolle bei der Zusammenarbeit mit Ihren Kunden und deren Kunden spielen wird.*

Redaktion

Immer wieder ist zu hören, dass Naturkork den Löwenanteil am Gesamtumsatz ausmacht. Was bedeutet das für die New Colour Collection?

Tomas Cordes

Der Anteil der farbigen Dessins am Gesamtumsatz beträgt zurzeit rund 20 bis 25 Prozent und das innerhalb einer vergleichsweise kurzen Zeit. Daher wird die New Colour Collections

weiterentwickelt. Entsprechend der neuen Ausrichtung stand in den letzten Monaten die Optimierung der Lieferzeiten bei dieser Kollektion an oberster Stelle: Rund 150 A-Produkte, herauskristallisiert durch Verbraucherpräferenzen, gibt es nun ab Lager mit einer Lieferzeit von 48 Stunden. Die anderen Dessins sind Auftragsproduktionen, wie etwa Motion, mit einer akzeptablen dreiwöchigen Lieferfrist.

Redaktion

Mit einem Wechsel in der Unternehmensführung geht meist auch eine Änderung der Prioritäten einher.

Tomas Cordes

Herr Cordes, vielen Dank für das Gespräch.

*Redaktion
Dieser Wechsel steht nicht für einen radikalen Umbruch, sondern für Kontinuität und Erweiterung. Marketingstrategische Ansätze, die sich in den letzten Jahren bewährt haben, werden fortgeführt.*

Redaktion

Herr Cordes, vielen Dank für das Gespräch.

Tomas Cordes

Herr Cordes, vielen Dank für das Gespräch.

Verkaufsförderung

Der neue „Originals-Selektor“

Umfassend, informativ und prägnant

In Anlehnung an die Kollektion „Master Selector“ für die farbigen Korkböden zeigt der „Originals Selector“ in bewährt auffälligem Format das klassische Naturkork-Sortiment. Übersichtlich informiert er über die einzelnen Dekore und die jeweiligen Produktausführungen. Zur besseren Orientierung werden in der Mitte die neun gängigsten Dekore versiegelt präsentiert. Um ihre Haptik besser vergleichen zu können, werden links weitere Dekore mit naturbelassener bzw. geölter Oberfläche gezeigt. Darüber hinaus sind Muster aufgebracht, an denen der Betrachter den genauen Produktaufbau der Serien 100, 200, 1000 und 2000 erkennen kann. Ergänzt werden die produktspezifischen Details von allgemeinen Informationen über Kork sowie den neuen Garanziezeiträumen.



Beindruckende Größe: geschlossen 58 cm hoch und 56 cm breit. Neben Informationen über Kork, einer Darstellung der Produktaufbauten und einer Übersicht über die Garanziezeiten gibt es Muster für alle vier Produktserien.

Die dreiteilige Klappkarte ist im geschlossenen Format 58 cm hoch und 56 cm breit. Die Preisliste und der Product-Selector nennen die Artikelnummern aller verfügbaren Dekore in den verschiedenen Produktaufbauten. Für den Endkunden hat WICANDERS die Originals Dekore sowie die farbigen Böden in einem Gesamtfolder Kork-Bodenbeläge zusammengeführt. Alle Verkaufshilfen sind über die Großhändler bzw. den AMORIM Außendienst zu beziehen.

Produkte

Der perfekte Abschluss Farbige Sockelleisten mit Clip-Technik

Passend zu seiner New Colour Collections (NCC) gibt es von WICANDERS jetzt zwei Sockelleisten-Serien mit farbigem Korkfurnier. Die Farbtöne der Leistenserie ‚Struktur‘ sind auf die NCC-Dessins von ‚Personality‘ abgestimmt, die Serie ‚Schiffsboden‘ auf die NCC-Serie ‚Identity‘.

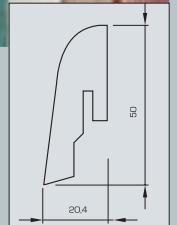
Bei der Entwicklung der Leisten wurde viel Wert auf einen soliden, strapazierfähigen Aufbau gelegt, damit sowohl die unsanften Stöße des Alltags als auch die Feuchtigkeit vom Wischen des Bodens den Sockelleisten nichts anhaben können. Die Oberfläche ist 2-fach UV-versiegelt. Der

Kern der Leisten besteht aus keilgezinktem Fichtenholz.

Die Verlegung ist für den Fachmann ohne großen Zeitaufwand durchzuführen: Die 2400 x 50 x 20 mm großen Leisten sind mit einer cleveren Clip-Technik versehen. Die Clips werden einfach mit Schrauben an der Wand befestigt und die Leisten aufgesetzt. Entsprechend problemlos ist es, die Leisten wieder zu entfernen – einfach von den Clips an der Wand abnehmen. Ausgestattet mit einem Kabelkanal, sorgen sie zudem für eine ‚aufgeräumte‘ Wohnung: Lautsprecher oder Antennenkabel lassen sich in der Leiste verdeckt verlegen.



Die Leisten bilden den harmonischen Abschluss für jeden neu verlegten Bodenbelag. Die Leisten haben das Format 2400 x 50 x 20 mm. Zu jeder Leiste werden fünf Clips mitgeliefert. Die Clips werden einfach an der Wand befestigt und die Leiste wird anschließend auf die Halterung geschoben – fertig!



Querschnittszeichnung

Eine Kollektion sowie Handmuster und ein übersichtlicher, hochwertig gestalteter Folder unterstützen den Fachmann beim Verkauf der Leisten. Alle Verkaufshilfen halten sowohl der AMORIM Außendienst als auch der Großhandel bereit.

Impuls

Erweiterte Garantieleistungen Hohes Qualitätssicherungssystem sorgt für eine lange Lebensdauer der Produkte

Für seine Premiummarke WICANDERS hat AMORIM neue, erweiterte Garantieleistungen eingeführt. Sie übertreffen sogar die gesetzlichen Garantiebestimmungen von zwei Jahren deutlich: Je nach Produkt und Beanspruchungsklasse liegen die Garanzzeiten zwischen fünf und zwanzig Jahren.

Qualitativ hochwertige Rohstoffkomponenten und eine permanente Qualitätskontrolle sichern eine lange Lebensdauer der WICANDERS Kork-Bodenbeläge. Um ein faires und kundenfreundliches Garantiesystem bieten zu können, wurden die Leistungen einerseits entsprechend der einzelnen Produktserien und andererseits nach dem Einsatzbereich unterteilt. Ferner wurde die Garantie aufgeteilt in Kon-

struktion sowie Oberfläche. Die Konstruktionsgarantie sichert zu, dass die WICANDERS Bodenbeläge in den unterschiedlichen Produktausführungen sowohl im Aufbau als auch an den Fräsungen, Winkeln und Kanten innerhalb der Garanzzeit form- und maßstabil bleiben. Mit der Oberflächengarantie bürgt WICANDERS dafür, dass alle Böden – während der je nach Produktgruppe zugesicherten Zeit – keine Durchlauferscheinungen zeigen werden.

Voraussetzung für die Garantie: Die Bodenbeläge wurden über den Fachhandel bezogen. Darüber hinaus müssen sie entsprechend der Empfehlungen verlegt, versiegelt und anschließend gereinigt bzw. gepflegt worden sein.

Die Tabelle zeigt die jeweiligen Garanzzeiten.

WICANDERS GARANTIE		100 Jahre	200 Jahre	1000 Jahre	2000 Jahre
Konstruktion	Wohnbereich Klasse 23, EN685	5	10 (a)(c)	20	20
	Objektbereich Klasse 31, EN685	—	5 (b)	10	10
	Objektbereich Klasse 33, EN685	—	—	10	10
Oberfläche	Wohnbereich Klasse 23, EN685	5	10 (a)(c)	20	20
	Objektbereich Klasse 31, EN685	—	5 (b)	10	10
	Objektbereich Klasse 33, EN685	—	—	10	10

(a) Mindestens 1 bis 2 Schichten 10-200 oder 10-2000 auflagen oder ein anders, von AMORIM bezuimmtes Inorganeis Verlegungsprodukt; (b) Mindestens 1 bis 2 Schichten 10-2000 auflagen oder ein anders, von AMORIM bezuimmtes Inorganeis Verlegungsprodukt; (c) Für Sockelleisten mit glatter Oberfläche gilt bei der „Konstruktion“ eine Garantie von 3 Jahren bis max. Nutzungsklasse 22 und bei der „Oberfläche“ von 5 Jahren bis max. Nutzungsklasse 23.

Know-How

Herstellung von Kork-Klebeparkett Vom Granulat bis zur fertigen Fliese

Während schon die alten Ägypter (4. bis 3. Jhd. v. Chr.) Kork zum Verschleifen von Flaschen verwendeten, entdeckte man den Nutzen von Presskork erst vor rund 100 Jahren. So wäre Kork ohne jegliche Bearbeitung als Bodenbelag nicht nutzbar – er ist nicht robust genug.



Korkgranulat ist die Basis für Kork-Bodenbeläge



Aus den Korkblöcken werden „Sheets“ gemessert

Für Presskork wird die Korkrinde zu Granulat zermahlen. Je nach Dichte und Korngröße, werden die Granulate unterschiedlich eingesetzt. Feines Material kommt beispielsweise in die Linoleumherstellung, Grobes ist für Wand-

beläge, Schuhsohlen aber auch für Korkböden bestimmt.

Unter großer Hitze und Druck verpressen Spezialmaschinen das Granulat zu Blöcken. Dies kann auf zwei Arten geschehen: Rein expandierter Presskork verklebt mit den eigenen Korkharzen, verbundener Presskork wird mit anderen Stoffen (z.B. Asphalt, Gummi, Zement, Leim natürliche oder synthetische Harze) verpresst. AMORIM setzt für seine Bodenbeläge synthetische Harze ein. Erst mit einer spezifischen Dichte von ca. 500 kg/m³ kann man das Material für hochwertige Bodenbeläge einsetzen.

Die Presskorkblöcke haben eine Kantenlänge von 90 x 60 cm. In „Sheets“ (Platten) von 4 mm oder 6 mm gemessert (geschnitten), erhalten sie entweder ein dekoratives Oberflächenfurnier oder aber sie werden zum homogenen einschichtigen Bodenbelag verarbeitet. Anschließend wird die Oberfläche geschliffen und gegebenenfalls gefärbt oder vorversiegelt. Zwischen den einzelnen Produktionsschritten kommt die Ware zum Stabilisieren immer wieder in Trockenkammern. Schließlich schneiden Maschinen die Platten auf die gängigen Maße von Kle-



Fertig zugeschnittene Sheets vor der Weiterverarbeitung

beparkett (30 cm x 30 cm, 60 cm x 30 cm oder 60 cm x 60 cm) und verpacken die Korkfliesen automatisch. Nun sind sie als verlegfertigter Bodenbelag fertig für den Versand.

Verkaufsförderung

Das Schaufenster, die Visitenkarte Ihres Geschäfts

Die richtige Dekoration unterstützt nicht nur den Verkauf

Das Schaufenster zeigt dem Passanten auf den ersten Blick, was es in diesem Geschäft zu kaufen gibt. Es liegt also auf der Hand, dass es ein Blickfang für potenzielle Kunden sein sollte und dem Betrachter gleichzeitig die entscheidenden Kaufanreize bietet. Darüber hinaus muss die Dekoration so aufgebaut sein, dass die Kernkompetenz des Geschäfts klar zu erkennen ist.

Hilfreiche Tipps zur guten Dekoration des Schaufensters gibt die folgende Checkliste.

12 Checkpunkte für eine gute Dekoration

- Das Schaufenster sollte sich von denen der Mitbewerber abheben und sagen: „Hier kauft man besser als beim Mitbewerber“.
- Vermittelt das Schaufenster die Kernkompetenz des Geschäfts sowie die Positionierung am Markt?
- Prüfen Sie, ob die Schaufenstergestaltung das passende Image zum derzeitigen Angebot vermittelt (Premium-Dekoration zu Premium-Ware). Und ganz wichtig – passt das Image zum Geschäft?
- Nichts ist langweiliger als eine ewig gleiche Schaufensterdekoration, denn nur die Veränderung weckt das Interesse immer wieder aufs Neue. Deshalb: Wechseln Sie die Gestaltung des Schaufensters regelmäßig!
- Interesse lässt sich auch wecken, in dem man nicht nur Produkte präsentiert, sondern Lösungen, z. B. eine Wohnraumsituation nachbaut oder einen Kork-Bodenbelag mit den passenden Pflegeprodukten präsentiert.
- Ein wirklicher Blickfang ist wichtig, um die Aufmerksamkeit der Passanten zu wecken. Dazu gehört auch, dass die Dekoration etwas Originelles bietet. Hier helfen unter anderem sorgfältig gewählte Farben oder Kontraste, formale Gegensätze oder Bewegungseffekte.
- Eine gute Schaufensterdekoration fördert die Kauflust des Betrachters, also muss sie entsprechende Anreize bieten. Überlegen Sie genau, welche das für Ihr Geschäft sein könnten.
- Bevor man mit der Dekoration des Schaufensters beginnt, sollte man festlegen, welche Botschaften man vermitteln oder welche Themen man darstellen möchte.
- Eine Schaufensterdekoration soll auch informieren. Sind alle ausgestellten Produkte mit Fakten beschrieben und beschriftet?
- Alle Produkte sollten gut sichtbar aufgebaut sein. Darauf achten, dass keine Reflexblendung durch Strahler entsteht.
- Die richtige Ausleuchtung des Schaufensters und der ausgestellten Produkte trägt zur eindrucksvollen Wirkung entscheidend bei. Achten Sie jedoch darauf, dass durch den Einsatz von Leuchtmitteln keine Farbveränderungen auftreten.
- Und schließlich: Der erste Eindruck ist immer noch der Wichtigste: Ist das Schaufenster vollständig aufgeräumt oder liegen noch vereinzelt Nadeln, Schrauben oder Ähnliches auf dem Boden? Wie sehen die Exponate aus, werden sie regelmäßig gesäubert und abgestaubt?

Service

Fragen an den Fachmann

Nachlackieren von Kork-Fertigparkett-CORKLOC

Frage:
Muss Kork-Fertigparkett nach der Verlegung zusätzlich lackiert werden, damit die Optik der Oberfläche länger erhalten bleibt?

Antwort:
Obwohl eine Nachlackierung im Wohnbereich im Normalfall nicht notwendig ist, ist es technisch möglich, sie durchzuführen. Man erreicht



Antwort:
Die Oberfläche von WICANDERS Kork-Fertigparkett ist generell werkseitig wohnfertig versiegelt. Daher ist eine zusätzliche bauseitige Versiegelung für eine längere Erhaltung der Optik nicht notwendig. Hinzu kommt, dass der Lack in die Fugen zwischen den einzelnen Dielen läuft und die Elemente untereinander verleben würde. Dadurch wäre die Möglichkeit der schadensfreien Wiederaufnahme – ein wesentlicher Vorteil des CORKLOC-Verbindungssystems – nicht mehr gegeben. Die optische Schönheit des Bodens wird im Wesentlichen durch eine fachgerechte Reinigung und Pflege beeinflusst. Wird der Korkboden richtig behandelt, bewahrt er seine Schönheit über Jahre.

Frage:
Gibt es Einsatzbereiche, in denen eine zusätzliche Lackierung trotzdem ratsam ist?

durch den Einsatz des objektgeeigneten Wasserlackes WICANDERS W-2000 eine bessere Verschleißfestigkeit und einen erhöhten Schutz der Fugen gegen Feuchtigkeit. In stark frequentierten Bereichen wie Küche oder Flur kann eine Nachlackierung sinnvoll sein. Hierfür wird die Lackoberfläche zuerst mit einer Einscheibenmaschine mit einem 150er Schleifpad angeschliffen. Anschließend muss die Fläche sorgfältig entstaubt werden. Der Lack ist dann mit einer Lackwalze im Kreuzgang aufzutragen. Nach ca. 4 Stunden ist der Boden begehbar und nach 24 Stunden belastbar.

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt:

Tomas Cordes, AMORIM

Redaktion:

Uwe Goldschmidt, AMORIM

Konzept und Realisation:

Beate Dangmann
Konzept & Kommunikation,
Gau-Odernheim

Grafik:

Stephan Bohn Grafik, Bremen

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: Dangmann@iacp.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

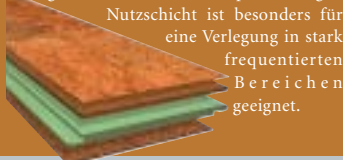
++++news-ticker++++news-ticker++++news-ticker++++

Online: neue Homepage
www.wicanders.com

Seit Ende Mai ist die neu gestaltete Homepage www.wicanders.com frei geschaltet. Sie informiert ausführlich über die Produktvorteile von Kork, stellt die verschiedenen Produktserien sowie alle WICANDERS Kollektionen vor. Eine umfangreiche Bildergalerie gibt Anregungen für die Gestaltung von Wohnräumen und Objekten mit Korkböden. Schließlich findet man hier auch ausführliche Hinweise zur Verlegung sowie Empfehlungen zur Reinigung und Pflege der Naturböden. Die deutschsprachige Version wird in diesen Tagen online geschaltet.

Serie 1000 ab sofort
mit CORKPROTECT

Das WICANDERS Kork-Fertigparkett der Serie 1000 ist jetzt ebenfalls mit dem patentierten Kantenschutz CORKPROTECT ausgestattet. Diese speziell entwickelte Technologie auf Paraffin-Basis imprägniert die Dielenkanten nachhaltig vor eindringender Feuchtigkeit und schützt so den Boden optimal. Die Serie 1000 mit ihrer werkseitig aufgetragenen hochstrapazierfähigen



Nutzschicht ist besonders für eine Verlegung in stark frequentierten Bereichen geeignet.

Änderungen
Adressverzeichnis

Möchten Sie, dass Ihre Adresse im Fachhändler-Verzeichnis auf der Internetseite www.korkboden-forum.de geändert wird oder sollte sich beim Erfassen der Fehlerzeile eingeschlichen haben, schicken Sie bitte Ihre korrekte Anschrift, Telefon- und Faxnummer sowie gegebenenfalls Ihre Internetadresse sowie E-Mail-Adresse entweder per E-Mail an info@korkboden-forum.de oder per Fax an 0 42 21 – 5 93-40 oder per Post an AMORIM Deutschland GmbH & Co. KG, Berner Straße 55, 27751 Delmenhorst.

Vielen Dank! Ihr Redaktions-Team.