

«Gmütlichkeits-Fäscht!» bei Möbel-Kindler AG in Schinznach-Dorf

Die neusten Trends für gemütliches Wohnen

Sie sind herzlich eingeladen bei Möbel-Kindler AG in Schinznach-Dorf vom Donnerstag bis Sonntag 10. bis 13. November 2016 (Industrie Dägerfeld). Familie Kindler präsentiert Ihnen gerne die neuen Trends zum gemütlichen Wohnen. Es erwartet Sie ein grosses Fest mit vielen Attraktionen. Lassen Sie sich an diesen 4 Tagen einfach verwöhnen, geniessen Sie die kulinarischen Köstlichkeiten und lassen Sie sich einen Blick in die Möbelausstellung nicht entgehen!

pd. Auf zum neuen Trend der Gemütlichkeit. Dies ist das Motto bei Familie Kindler von Donnerstag bis Sonntag. Trendforscher beobachten wieder eine Bewegung zurück zum gemütlichen Wohnen. So sagt Professor Peter Wipperfurth, einer der renommiertesten Trendforscher: «Viele wollen es einfach wieder schön und gemütlich haben in den eigenen vier Wänden!» Diesem Trend der Gemütlichkeit trägt Familie Kindler für Sie an diesen 4 Tagen ganz besonders Rechnung. Schaffen Sie ein gemütliches Daheim und geniessen Sie täglich ein Stück Himmel auf Erden! Es erwarten Sie ganz speziell gemütliche Möbel vom Sofa bis hin zum Schlafzimmer. Aber auch die 4 Tage selbst sind bei Familie Kindler ganz unter dem Motto «Gmütlichkeit» gestaltet. Lassen Sie sich doch einfach mal überraschen.

Grosse Geschenk-Aktion 20 Prozent
Sie erhalten einmalig 20 Prozent auf die gewünschte Polstergruppe oder Relax-Sessel von



Die Möbel-Kindler AG in Schinznach-Dorf präsentiert Ihnen gerne die neuen Trends zum gemütlichen Wohnen. (Bild: zVg.)

Familie Kindler geschenkt. Dies ist für Sie exklusiv während den erwähnten 4 Tagen offeriert. Übrigens ist noch zu sagen, dass bei Möbel Kindler die Lieferung und die Entsorgung Ihrer alten Möbel immer kostenlos sind, was den persönlichen Service zusätzlich unterstreichen soll. (P.S. Es hat auch Polstergruppen für die nicht so grosse Stubel)

Tisch- und Stuhl-Deal
Was gibt es Schöneres, als mit der Familie oder mit Freunden einen gemütlichen Abend zu verbringen mit einem feinen Nachtessen und

einem guten Glas Wein?, meint Remo Kindler. Noch schöner ist es mit einer bequemen und gemütlichen Tischgarnitur. Nun können Sie profitieren! Möbel Kindler offeriert Ihnen vom 10. bis 13. November für Ihren alten Tisch oder Stühle bis 1200 Franken.

Neuheiten-Präsentation Schlafzimmer und Wohnmöbel

Gerade im Wohn- und Schlafbereich sind gemütliche Möbel sehr wichtig für Körper, Seele und Geist, denn hier verbringen Sie die meiste Zeit für die Regeneration Ihres Körpers. Familie

Kindler achtet auch darauf, dass bei der Herstellung der Schlaf- und Wohnmöbel keine schädlichen Materialien (wie z. B. Formaldehyd oder Lackierungen) verwendet werden, die die Atemwege beeinträchtigen könnten. Lassen Sie sich von der „Neuheiten-Präsentation“ inspirieren! (Jetzt zum exklusiven Herstellerpreis!)

Matratzen-Eintausch mit Bico

Wer einen erholsamen Tiefschlaf hat, der hat schon ein Stück Himmel auf Erden! Gerade in der heutigen hektischen Zeit, der wir alle, ob Jung oder etwas Älter, ausgesetzt sind, ist es von grosser Bedeutung, dass unser Körper in der Zeit, die er zur Verfügung hat, die bestmögliche Erholung geniessen kann. Obwohl der erholsame Schlaf nicht nur vom Bettinhalt abhängig ist, kann ein auf den Körper abgestimmter Bettinhalt in vielen Fällen schon «Wunder» bewirken und ist ein wesentlicher Faktor für Ihre Gesundheit. Möbel Kindler und die Firma Bico tauschen vom 10. bis 13. November Ihre alte Matratze ein. Sie erhalten für Ihre alten Matratzen nun einmalig bis 900 Franken. Während diesen 4 Tagen ist, speziell für Sie, Fachpersonal von Bico bei Möbel-Kindler und berät Sie gerne mit langjähriger und kompetenter Beratungserfahrung!

Boxspring-Betten: Topper-Premiere

Die Boxspring Dream Collection verbindet hochwertigen Schlafkomfort mit modernem Design. Sie entlastet den Körper optimal und die integrierte Pocket Inside Technologie bietet einen hervorragenden Temperaturausgleich. Der hochwertige und atmungsaktive Topper

steigert den Liegekomfort zusätzlich auf einzigartige Weise und sorgt für eine perfekte Körperanpassung und einen traumhaften Schlaf. Sie wählen den Bettunterbau, die Festigkeit der Matratze, die Topper-Matratzenauflage und das Kopfteil und fertig ist Ihr Bett für himmlischen Schlaf.

Testen Sie jetzt die revolutionäre Topper-Premiere «Star Spring» und profitieren Sie während 4 Tagen von 50 Prozent!

Attraktionen während vier Tagen

- Restaurant «Chäs-Stübli». Raclette-Schlemmen mit winterlichem Musikplausch
- Kaffee- und Kuchenbar mit einheimischen Spezialitäten
- Verwöhnprogramm am verführerischen Schoggi-Brünnen
- Show mit ridany-glas: Faszination Glaskunst (am Sonntag zusätzlich Glaskugel blasen)
- Mineralien- & Fossilien-Kabinett mit Mario Henzi

Sonntag, 13. November 2016

- 10 – 13 Uhr: Traditioneller Sonntags-Brunch (Gluschtiges aus der Region)
- ab 13 Uhr: Kalte Küche: Reichhaltiges Buurebuffet von A bis Z
- ab 11 Uhr Stubete mit Gerald Bühlmann

Öffnungszeiten:

Donnerstag, 10. November 2016, 09.00 – 20.00 Uhr. Freitag, 11. November 2016, 09.00 – 20.00 Uhr. Samstag, 12. November 2016 09.00 – 19.00 Uhr. Sonntag, 13. November 2016 10.00 – 17.00 Uhr

Mosen: Das Communication und Call Center Fischbacher stellt sich vor

Der direkte Draht zu neuen Kunden

Das communication und call center fischbacher (CCCF) in Mosen ist ein Out-Inbound Callcenter, welches darauf spezialisiert ist, für Auftraggeber-Firmen neue Kunden-Zielgruppen und deren Entscheidungsträger gezielt anzusprechen und direkte Kontakte herzustellen. Zum Angebot gehört auch die Schulung für effektives Telefonieren von Empfangs- wie Aussendienstpersonal. Faire Konditionen ohne versteckte Zusatzkosten sind selbstverständlich, eine ausführliche Referenzliste belegt die Erfolgsquote.

pr. Wer wartet, bis sich neue Kunden melden, wartet unter Umständen lange, vielleicht zu lange. Erfahrungsgemäss führt gerade im Beto-be-Bereich der direkte Kontakt, das persönliche Gespräch mit der verantwortlichen Zielperson zum Erfolg. Das bedingt meistens ein zeitraubendes, kostenintensives Durchfragen. Mit Monika Fischbacher von CCCF erreichen Sie ihr Ziel schneller und kostengünstiger.

Der Auftraggeber liefert die Kontaktdaten der Wunschkunden an Monika Fischbacher und vereinbart Zeitraum und Umfang des Auftrages. Monika Fischbacher ermittelt den direkten telefonischen Kontakt zur gewünschten Ansprechperson und informiert diese über Produkte und Dienstleistungen ihres Auftraggebers und verabredet Besuchstermine für den Aussendienst. Durch ihr neutrales Auftreten gelingen lange unmöglich geschienene Kontakte in kurzer Zeit.



Ein Kurzporträt

Monika Fischbacher, vor 10 Jahren gründeten Sie CCCF als Einzelfirma. Wie viele Personen beschäftigen Sie heute?

Ich bin immer noch ein «one woman»-Unternehmen und möchte es bleiben. Das garantiert den direkten Kontakt zu meinen Kunden, ich kann auch flexibel auf deren Wünsche eingehen.

Wie finden sie ihre Auftraggeber?

In der Regel werde ich angesprochen. Mein Erfolg basiert auf Empfehlungen durch ehemalige Kunden, deren Vertrauen ich auch aufgrund meines Ehrenkodexes gewonnen habe. Mein erster Kunde war Navyboot, ich warb erfolgreich Neukunden/Firmen für diese Produkte. Seitdem entwickelte sich meine Einzelfirma immer weiter und dieses Jahr kann ich auf er-

folgreiche 10 Jahre zurückblicken. Meine Kunden sind heute breit gestreut, KMUs gehören genauso dazu wie Unternehmen der Finanz- und Kommunikationsbranche.

Ihr Angebot besteht also aus einer zeitlich begrenzten Telefonakquisition für die jeweiligen Kunden?

Das Zentrale meiner Aufgabe ist immer Kontakte für den Auftraggeber zu knüpfen. Mein Angebot umfasst Firmenpromotion, Terminvereinbarungen für den Aussendienst, das Organisieren von Kundenevents und wenn gewünscht auch eine Kundenzufriedenheitsanalyse. Zu der Akquisition von neuen Kunden gehört einiges mehr als nur das Telefonieren. Aber das ist nur ein Teil meiner Tätigkeit.

Mein Angebot umfasst auch eine spezifische Schulung für den Aussendienst zu den Themen «Neue Kunden gewinnen» oder «Effektives gewinnbringendes Telefonieren mit Kunden». Wenn verlangt übernehme ich auch ein Einzelcoaching für die Personen am Empfang, denn sie sind die Visitenkarte jeder Firma. Ich beantworte Interessierten gerne bei einem persönlichen Gespräch weitere Fragen zu CCCF.

Sie haben einen anspruchsvollen Job, ohne Ausbildung geht das nicht.

Ich habe ein Seminar über Persönlichkeit und Sprache, das heisst Rhetorik-Dialektik besucht, eine Schulung über Aussprache sowie Gesprächssituationen. Es folgte die Ausbildung für Auszubildende mit SVEB Zertifikat Fachausweis M1. Die Ausbildungsthemen waren Didaktik und Methodik in Gruppen und als Leitung derselben, jeweils mit anschliessender Präsentation. Alles Ausbildungen also, die ich nutzbringend für meine Kunden anwenden kann. Weitere Infos über Communication und call center Fischbacher unter www.cccf.ch.

Aarau: Werkstattmesse bei der Ziltener AG mit sieben Ausstellern und vielen Besuchern

Information vor Ort – Zeit für die Gäste

Spontan, unbürokratisch, aber sehr wirkungsvoll gestaltete sich die Werkstattmesse mit insgesamt sieben engagierten Ausstellern in den Hallen der Ziltener AG im Telli in Aarau. Innovative Produkte zu den Themen Kälte Klima, Facility Services, Energie, Holzbau, Glas und Metall, Licht Design sowie Fotografie bildeten einen spannenden Angebots-Mix.

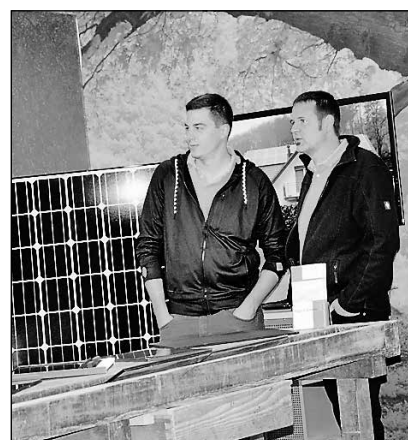
st. Es war eine spontane Aktion, wie der Initiator Walter Keller, ISS Facility Services AG, erklärte. «Auf meine Anfrage haben sich sieben Unternehmen bereit erklärt, in den Räumlichkeiten der Ziltener AG im Aarauer Telli eine kleine, aber feine Werkstattmesse zu realisieren.» Das Resultat war eine breitgefächerte und höchst informative Produkte- und Dienstleistungsschau aus verschiedenen Branchen und Bereichen. Jeder Aussteller warb bei seinen Kunden und Partnern für den Anlass, das Echo war erfreulich hoch. An den beiden Ausstellungstagen liessen sich gegen 200 Interessierte ausführlich informieren. Die Aussteller bekamen dabei Gelegenheit zu lockeren und bereichernden Gesprächen ohne jeglichen Zeitdruck. Am Ende des Ausstellungs-Parcours wartete eine kleine Cafeteria mit gluschtigen Schmankerln auf die Gäste.



Kabellose Lichtquellen: Diese Neuerung dürfte inskünftig den Kabelsalat vermeiden. (Bilder: st.)

Breite Angebotspalette

Die Ziltener AG Metallbau zeigte atemberaubende Verglasungs-Lösungen für «schwelleren Komfort» auf Balkonen, Terrassen und Gartensitzplätzen. Dem Thema Kälte und Klima widmete sich die Firma HauserTschan aus Hunschwil. ISS ist international in den Bereichen Service Solutions tätig. Lüscher & Zanetti AG in Muhen und Schöftland ist führend im Bereich Photovoltaik. Die Brunner Zimmerei & Holzbau AG aus Schöftland befasst sich mit nachhal-



Führendes Unternehmen in der Photovoltaik: Die Firma Lüscher & Zanetti AG hat verblüffende Lösungen.

tigem Holzbau, speziell bei Eigenheimen. Mit kabellosen Lichtquellen in edlem Design dürfte die Firma Licht und Design – ebenfalls mit Domizil in Schöftland – in der Region einzigartig sein. Beeindruckende Aufnahmen aussergewöhnlicher Architektur zeigte Fritz Moser. Nach einem schweren gesundheitlichen Einbruch widmet sich der ehemalige Elektroingenieur und Logistikmanager heute der Fotografie – insbesondere bei den Bären in Alaska, aber auch als kompetenter Industriefotograf.

Quickline

Schneller ins Internet

pd. Der Quickline-Verbund erhöht bereits zum zweiten Mal in diesem Jahr die Bandbreite seiner Internet- und Kombi-Abos. Bei gleichbleibend günstigem Preis werden die Bandbreiten teilweise verdoppelt. So wird den stetig zunehmenden Tempi im Internet entsprochen. Gegenwärtig bietet Quickline eines der schnellsten Angebote der Schweiz. Massiv mehr Leistung bei unverändert günstigen Preisen. Quickline-Kunden profitieren seit Anfang März von einer hohen Bandbreite mit bis zu 400 Mbit/s. Seit dem 1. November kommen die Abonnenten in den Genuss einer zusätzlichen Steigerung der Bandbreite. Während das höchste Angebot gleich bleibt, werden die Download- und Upload-Geschwindigkeiten

Lenzburg: Info-Abend zum Thema Photovoltaik

Sonnenenergie ist im Trend

Der Info-Abend zum Thema Photovoltaik lockte viele Interessierte ins Weiterbildungszentrum in Lenzburg. Sonnenenergie ist sehr gefragt. Dies machte der Grossaufmarsch deutlich.

(Eing.) Rund 170 Anlagebesitzer und Interessierte wollten mehr wissen zum Thema «Erneuerbare Energien – sinnvoll genutzt und bestmöglich vergütet». Als Referenten eingeladen waren Prof. Dr. Franz Baumgartner, Dozent für erneuerbare Energie an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften ZHAW, sowie Hannes Gurzeler, Photovoltaik-Spezialist und Kundenberater bei Elektrobedarf Troller. Durch den Abend führte Moderator Martin Aue.

Weniger einspeisen – mehr Eigenbedarf

Die Höhe der Vergütungen für Photovoltaikanlagen ist rückläufig. Viele Produzenten von Solarstrom erhöhen aus diesem Grund ihren Eigenverbrauch. Nur etwa ein Drittel des über den Tag erzeugten Solarstroms kann genau im gleichen Augenblick der Erzeugung verbraucht werden. Abends und in der Nacht funktioniert das nicht. Um seinen Strom auch am Abend nutzen zu können, ist die Stromspeicherung in einer elektrischen Batterie eine technische Möglichkeit. So kann der Grad der Selbstständigkeit, der Selbstnutzungsgrad, gesteigert oder oft sogar verdoppelt werden. Referent Franz Baumgartner sagt: «Den Selbstnutzungsgrad höher zu gewichten, als möglichst viel Strom ins Netz einzuspeisen, ist sinnvoll – eine

vollständige Autarkie anzustreben, bringt es nicht.» Einige Zehntausend elektrische Hausbatteriespeicher sind heute in Europa schon erfolgreich im Einsatz. Die angebotenen Produkte haben sich in jüngster Zeit stark entwickelt. Moderne Speicher sind kompakter und weisen grössere Kapazitäten auf, als dies noch vor wenigen Jahren möglich war. Zudem sind die Preise stark zurückgegangen – Tendenz anhaltend.

Qualität von Solaranlagen ist entscheidender Faktor

Aufgrund der tieferen Vergütung legen viele Besitzer ihr Augenmerk vermehrt auf die Qualität ihrer Anlage. Wegen der knapperen Kalkulation geht die Rechnung nur auf, wenn die Anlagen sicher, zuverlässig und dauerhaft Energie liefern können. Als Orientierungshilfe hat der Verband Electrosuisse das erste unabhängige Gütesiegel Swiss-PV-Label entwickelt. Referent Hannes Gurzeler meint: «Jeder Anbieter sagt dem Kunden, dass es sich um eine gute Anlage handelt. Die Wahrheit zeigt sich aber oft erst nach vielen Jahren – dann existieren viele Firmen schon nicht mehr. Die Kunden sollen beim Kauf auf geprüfte Module bestehen, sonst besteht das Risiko von bösen Überraschungen.» Für das neue Gütesiegel werden Qualität und Leistung von PV-Anlagen in drei Zertifizierungsstufen zertifiziert. Die Prüfung umfasst alle Grundfragen von der Planung über Lieferung und Montage bis hin zur Inbetriebnahme und zum Unterhalt. Zusätzlich berücksichtigt werden auch Aspekte wie Schneelast, Hagel, Brand- und Blitzschutz.



Hannes Gurzeler: Photovoltaik-Spezialist und Referent in Lenzburg.



Franz Baumgartner: Dozent für erneuerbare Energie. (Bilder: zVg.)