



## Kunden wie gute Freunde behandeln

Mein Freund, der Kunde.  
Jürgen Frey, Gabal Verlag GmbH,  
Offenbach, 210 Seiten, gebunden,  
24,90 Euro,  
ISBN 978-3-86936-433-9.

Konsumenten entscheiden immer häufiger danach, ob die Wertebasis des Anbieters zur eigenen passt. Sie wollen dort einkaufen, wo sie ein gutes Gefühl haben. Auf Basis der von ihm mitentwickelten TEMP-Methode® zeigt Autor Jürgen Frey, wie Business funktionieren kann: ehrlich, authentisch und mit Begeisterung für den Kunden.

Die Leser lernen systematisch, ihre Kernkompetenzen zu entwickeln, ihre Zielgruppe zu fokussieren, Servicequalität zu steigern, ihre Innovationsfähigkeit auszubauen, ihren Verkauf zu stärken, die Kundenzufriedenheit zu messen und die Kundenbeziehung zu pflegen.

Das Buch ist ein modernes Praxis-Handbuch, teils Sachbuch mit erzählerischen Elementen und persönlichen Statements des Autors, teils umsetzungsorientierter Ratgeber, der methodisches Know-how und Hintergründe vermittelt. Das Credo des Autors: Behandle Kunden wie deine Freunde!



## Leitfaden für die Sachkundeprüfung

Der Omnibusunternehmer.  
Johannes Krems, Verlag Heinrich Vogel, München, Softcover,  
272 Seiten, 20. Auflage 2012,  
44,94 Euro,  
ISBN 978-3-574-24025-6.

Der Verlag Heinrich Vogel hat das Lehrbuch für die Vorbereitung zur Fachkundeprüfung überarbeitet. Das Nachschlagewerk unterstützt den Omnibusunternehmer auch in der täglichen Betriebspraxis. Der seit vielen Jahren etablierte Leitfaden vermittelt alle rechtlichen sowie unternehmerischen Grundlagen für die Führung eines Omnibusunternehmens.

Zahlreiche Merksätze, Fragen und Antworten nach jedem Kapitel verdeutlichen die Ausbildungsinhalte. Im Anhang ergänzen ein kompletter Prüfungstest mit Punktebewertung und eine Musterfallstudie die Lerneinheiten. So wird der angehende Omnibusunternehmer durch dieses Buch optimal auf die Prüfung vorbereitet.

Auch für Praktiker im Alltag eignet sich das Werk zum Nachschlagen und Auffrischen. Nicht zuletzt durch das Abkürzungs- und Stichwortverzeichnis gibt es Antworten auf Fragen in der täglichen Arbeitspraxis.

## Studierende an die Region binden

### Zweite Firmenkontaktmesse an der Hochschule Fulda

Am 5. November um 10:00 Uhr wird die zweite Firmenkontaktmesse in Halle 8 auf dem Gelände der Hochschule Fulda eröffnet. Bis 16:00 Uhr haben Unternehmen Gelegenheit, locker Kontakte zu potenziellen Mitarbeitern zu knüpfen. Damit für die Studierenden die richtige Ansprache gefunden wird, hat die Organisation in diesem Jahr die studentische Unternehmensberatung Furecon UG übernommen.

Der Ablauf der Veranstaltung wurde komplett neu organisiert und mit einem bunten Strauß an Begleitprogrammen garniert. Für die Aussteller wurden verschiedene attraktive Pakete geschnürt - vom Messestand über Gewinnspiele bis hin zum After-Fair-Business-Dinner mit Studierenden. Anmeldungen sind noch bis zum 15. Oktober möglich.

Mit über 7000 Studierenden ist die Hochschule Fulda ein wesentlicher Standortfaktor für die Region Fulda. Das Regionale Standortmarketing unterstützt die Firmenkontaktmesse gemeinsam mit dem Verein Engineering-High-Tech Cluster Fulda e.V. daher auch in diesem Jahr.

IHK Präsident Bernhard Juchheim, der gleichzeitig Vorsitzender des Engineering-High-Tech Cluster Fulda e.V. ist, hofft, dass sich viele heimische Unternehmen beteiligen. „Wer vom Hochschulstandort Fulda profitieren möchte, hat am 5. November, eine gute Gelegenheit, Flagge zu zeigen“, so Juchheim.

Alle Infos unter [www.firmenkontaktmesse-fulda.de](http://www.firmenkontaktmesse-fulda.de)

## DER NEUE ISUZU D-MAX. VON PROFIS – FÜR PROFIS!



### Vom Handwerker bis zum Förster.

Der neue ISUZU D-MAX ist ein flexibler Mitarbeiter, der sich mit maßgeschneiderten Aufbauten an jedes Unternehmen anpasst, egal welche Branche. Hergestellt von einem der weltweit größten Nutzfahrzeughersteller, überzeugt er nicht nur mit seiner äußerst robusten Karosserie und einem kraftvollen Antrieb, sondern auch mit bestmöglicher aktiver und passiver Sicherheit. Und zwar serienmäßig. Der neue ISUZU D-MAX ist eben kein Spielzeug, sondern ein echtes Werkzeug.

Symbolfoto. D-MAX Verbrauch (innerorts/außerorts/kombiniert): 8,9 – 10,1/6,4 – 7,3/7,4 – 8,4/100 km, CO<sub>2</sub>-Emission (innerorts/außerorts/kombiniert): 233 – 267/167 – 193/194 – 220 g/km

Ihr ISUZU Partner:

**NOLL**  
Nutzfahrzeug-  
Spezialbetrieb

Edelzeller Weg 45  
36093 Künzell

Telefon: 0661 93 43 00  
info@noll-nutzfahrzeuge.de  
www.noll-nutzfahrzeuge.de

**ISUZU**  
BEWEGT

