



DIREKT
15.07.2004

SINGLE-PLUS-AKTION 2004

Überzeugender können Sie nicht investieren. Mit der SINGLE-PLUS-AKTION 2004 ermöglicht LÄGLER Ihnen, Ihr Maschinenspektrum sinnvoll zu erweitern, Ihre Leistung zu steigern und Ihre Kundenbindung zu stärken.

Das SINGLE-PLUS-Aktionspaket enthält:

1 SINGLE mit Universalschleifteller
Für den Fein- und Lackzwischen-schliff sowie die Unterbodenbearbeitung.

1 SINGLE Zusatzgewicht
Passgenauer, robuster Kunststoffbehälter für die Wasserbefüllung vor Ort. Erhöht das Gewicht der SINGLE um bis zu 20 kg.



1 FLOORCARE
Saugbohnermaschine mit zwei Bürsten- und einem Filztellerset. Das perfekte Bodenreinigungs- und Pflegegerät für den Haushalt. Ein lukratives Zusatzgeschäft mit Kundenbindungseffekt.

Nutzen Sie das attraktive Angebot und profitieren Sie von dem einmaligen Maschinen- und Zubehör-Mix.

Die Aktion läuft vom 01.08. bis 30.09.2004.

Das komplette Paket erhalten Sie für 1.299 EUR zzgl. MwSt. frei Haus – **Sie sparen 328 EUR!**



SINGLE-Frästeller Praxisbeispiel

Der Frästeller steigert das Einsatz- und Leistungsspektrum der starken SINGLE um ein Vielfaches.

Objekt: 20 Jahre alter Zementestrich mit ca. 60 m²

Aufgabe: Unterbodenvorbereitung, Entfernen von hartnäckigen Kleber- und Teppichbodenresten.

Frästeller: Bestückt mit 18 Wendeschneidplatten, wobei nur drei Schneiden pro Platte verbraucht wurden.

Dauer der Fräsarbeiten: ca. 3 Stunden, inkl. manueller Nacharbeiten im Randbereich und einiger weniger Vertiefungen.

Resümee: Nach einer weiteren halben Stunde Schliff mit einem 3M Scotch-Brite Hi-Propad war der Unterboden ohne zusätzliche Maßnahmen (wie z.B. Spachteln) vorbereitet für die Verlegung des Massivparketts.





UMFRAGE – KUNDEN VON LÄGLER ÜBERZEUGT

Kundennähe ist das A und O, um erfolgreich auf Wünsche aber auch auf Kritik reagieren zu können. Deshalb hat LÄGLER ein unabhängiges Institut mit der telefonischen Befragung von LÄGLER-Kunden beauftragt. Das Ziel der Umfrage war klar definiert. Nach drei Jahren Direktvertrieb in Deutschland sollten die Stärken und Schwächen des Unternehmens und der Marke LÄGLER aus Kundensicht ermittelt werden.



Um ein repräsentatives Ergebnis zu erhalten, wurden für die Befragung 151 große, mittlere und kleine

Unternehmen entsprechend unserer Kundenstruktur ausgewählt. Maßgebende Kriterien hierfür waren Betriebsgröße, Maschinenpark und Standort. Die Kundenbefragung wurde im Zeitraum Herbst/Winter 2003 durchgeführt.

100 % Zufriedenheit

Die für uns wichtigsten Fragen betrafen Maschinenqualität und -spektrum sowie unsere Serviceleistungen. Das Ergebnis war überzeugend; alle Befragten wollen ohne Ausnahme wieder LÄGLER-Maschinen kaufen und begründeten dies mit der herausragenden, langlebigen und zuverlässigen Qualität. Ebenso wurde unser Lieferservice für Maschinen und Ersatzteile mit „sehr gut“ bedacht. Wir sehen diese Bewertung als Bestätigung für unsere Bemühungen, auch weiterhin die Ersatzteil-



belieferung so kurzfristig wie möglich zu gewährleisten. – Bestnoten gab es auch für den Reparaturservice durch LÄGLER und die Vertragswerkstätten, bei denen wir uns an dieser Stelle für ihre zuverlässige Arbeit herzlich bedanken.

Ausgezeichneter Vertrieb

Der persönliche Kontakt zu unseren Kunden ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Unternehmensphilosophie. Diesen wichtigen wie auch umfangreichen Part der Kundenbetreuung übernehmen unsere Mitarbeiter im Außen-, Innen- und Kundendienst. Gefragt sind



hier zum einen Freundlichkeit, Hilfsbereitschaft, Zuverlässigkeit und Reaktionsschnelligkeit, zum anderen Erreichbarkeit und fachliche Kompetenz.

Auch hier lautete das Votum der befragten Kunden „sehr gut“. – Mit dieser Bewertung wurden nicht nur unsere Mitarbeiter positiv bestätigt, sondern auch der vor drei Jahren bei LÄGLER eingeführte Direktvertrieb. Kurz, unsere Kunden begrüßen den direkten Kontakt zum Hersteller.

Verstärktes Schulungsangebot gewünscht

Das Thema „Seminare und Schulungen“ wurde sehr positiv bewertet. Ein Großteil der befragten Handwerker hat ein starkes Interesse an einem erweiterten Schulungsangebot. Mit der Fertigstellung unserer neuen Seminarräume für Theorie und Praxis in Güglingen-Frauenzimmern werden wir schon für Frühjahr und Herbst 2005 ein sinnvolles und umfangreiches Programm an themenbezogenen Seminaren anbieten können. Genaueres wird rechtzeitig über unsere Hauszeitung bekannt gegeben.

Großes Potential in der Renovierung

Abschließend wurden die Kunden nach ihrer Beurteilung der derzeitigen wirtschaftlichen Situation gefragt. Sie wurde im Schnitt nicht negativ eingeschätzt, allerdings wird in nächster Zeit auch kein Wachstum erwartet. Die Meinungen tendieren zu einer unverändert bleibenden Konjunktur. Positiv jedoch wurde der Sektor Renovierung bewertet; darin wird von den meisten noch ein interessantes Potenzial gesehen.



Resümee

In dem positiven Ergebnis der Kundenbefragung sehen wir uns in unserem Weg bestätigt. Wir

werden auch weiterhin diesen hohen Standard zur Zufriedenheit unserer Kunden ausbauen. Herzlichen Dank allen Umfrage-Teilnehmern für die Zeit, die sie uns zur Verfügung gestellt haben, für ihre offene Meinung und für ihre Anregungen.

INNOVATION UND HIGHTECH HINTER – BEI LÄGLER TRADITION

Das gilt nicht nur für Produkte, sondern auch für die komplette Fertigung. Mit unserem Neubau konnten wir unsere Produktion „ins rechte Licht rücken“ – sprich, in größeren und helleren Räumen unterbringen. Mit der Inbetriebnahme einer modernen Pulverbeschichtungsanlage und eines vollautomatischen Lagers haben wir die Weichen für einen wirtschaftlicheren Produktionsprozess gestellt.



Verwaltungsakt Lager

Zählen Sie sämtliche Komponenten, Baugruppen und Kleinteile aller LÄGLER-Maschinen zusammen, können Sie leicht nachvollziehen, dass unser bisheriges, konventionelles Lagerwesen ein Verwaltungsakt enormen Ausmaßes darstellte.

Jetzt wird's chaotisch

Mit dem neuen automatischen Lager profitieren wir vom Chaos. Die Lagerung der Teile erfolgt nach dem „chaotisch-dynamischen“ Lagerprinzip, das jeden Winkel im Lager sinnvoll ausnutzt – ganz gleich für welches Teil. Damit verfügen wir über vier Mal mehr Lagerplatz auf engstem Raum. Ein intelligentes EDV-System weiß, was wo gelagert ist und ermöglicht schnellsten Zugriff für die automatische Belieferung der Montageabteilung und der Ersatzteilkommissionierung. Durch eine genaue Bestandsführung verringern wir das Risiko von Fehllieferungen. Die erhöhte Bestandssicherheit gewährleistet, dass wir jederzeit lieferbereit sind – zum Nutzen unserer Kunden.



Pulver statt Nasslack

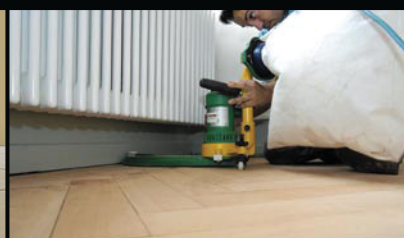
Mit der Inbetriebnahme unserer neuen Pulverbeschichtungsanlage Mitte Juni ist die gesamte LÄGLER-Produktion auf dem neuesten Stand der Technik. Das Verfahren hat gegenüber dem Nasslack ökonomische und ökologische Vorteile. Teile werden lösungsmittelfrei vorbehandelt, beim Pulverbeschichten selbst entfällt der Einsatz von Lösungsmitteln. Vorteile für Kunde und Maschine ergeben sich durch eine wesentlich härtere, kratzfestere und witterungsbeständigere Oberfläche, die durch eine bessere Optik besticht.

Die automatisierte Lackierung steigert zudem die Produktion und macht uns von bisherigen Lieferanten unabhängig.

Stand der Dinge

Der Neubau ist nun komplett eingerichtet. Produktion und Verwaltung verfügen über wesentlich mehr Platz; bessere Luft und vor allem helle, angenehme Räume, die ein produktives Klima schaffen. Nach Abschluss der Umbaumaßnahmen am ehemaligen Hauptgebäude wird der Gesamtkomplex Anfang 2005 komplett fertiggestellt sein.





LEUTE BEI LÄGLER

Mit der Rubrik LEUTE BEI LÄGLER möchten wir Ihnen künftig Mitarbeiter vorstellen, die neu in unserem Team sind oder die die meisten unserer Kunden nur als Telefonstimme kennen. Denn das „Bild im Kopf“ macht manches Gespräch leichter und persönlicher.

Jürgen Schmitz

Seit 1. Mai 2004 bei LÄGLER. Der staatlich geprüfte Maschinenbautechniker ist neuer Verkaufsberater im Außendienst für das Gebiet „West“.

Telefon (0 24 51) 4 84 07 81

Telefax (0 24 51) 4 84 15 86

Mobil (0171) 6 37 07 90

Postleit-Regionen: 34... bis 36... / 40... bis 47... sowie 50... bis 54... / 56... bis 59...



Jürgen Schmitz

Viktor Zerr

Der gelernte Industriekaufmann ist seit 1. Mai 2001 verantwortlich für die Kundenbetreuung im Innendienst und die Auftragsabwicklung im Inland und Export.



Viktor Zerr

Thomas Pfeil

Ist leitender Servicetechniker in der Reparaturabteilung in unserem Werk und seit 1980 bei LÄGLER tätig.



Thomas Pfeil

Luigi Piu

Seit 1. August 2002 verstärkt der gelernte Maschinenbau-Mechaniker die Reparaturabteilung und ist zuständig für Kundendienst und Reparatur.



Luigi Piu

IMPRESSUM

Herausgeber

Eugen Lägler GmbH · Im Kappelrain 2
D-74363 Güglingen-Frauenzimmern
Telefon 07135/9890-0
Telefax 07135/9890-98
E-Mail: info@laegler.de
Internet: www.laegler.de

Verantwortlich für Herausgabe und Inhalt

Susanne Lägler, Geschäftsführerin

Grafisches Konzept, Gesamtherstellung

TEAMDREI
PR-Werbeagentur GmbH
Herrengasse 15-19
D-74366 Kirchheim/N.

SOMMERZEIT – URLAUBSZEIT!

Wir wünschen Ihnen erholsame
und entspannende Tage – ob
zu Hause oder in der Ferne.

Natürlich sind wir auch während
der Sommerferien für Sie da und
ständig erreichbar!

Ihr LÄGLER-Team

