

## Vertriebsbrief Nr. 44

OKTOBER 2012

### dipeo Buch Tips

Grundwissen: Vertrieb

Golden Rules:  
Erfolgreich Lernen und  
Arbeiten

### dipeo Gadget News

SOFTWARETIP:  
notionCUBE

### dipeo Reisetipp

New York City  
Der „Big Apple“



5 Tipps, damit so wenig wie möglich passiert  
**Angst vor dem Shitstorm?**

© Fotolia 45070984

## Liebe Leserin, lieber Leser,



wir begrüßen Sie herzlich zur Oktober Ausgabe des dipeo-Vertriebsbriefes. Auf den folgenden Seiten haben wir für Sie wieder interessante und aktuelle Beiträge zum Thema Vertrieb zusammengestellt.

Auf Seite 3 erläutert Anne M. Schüller wie Sie die negativen Auswirkungen eines Shitstorms umgehen können. Auf Seite 7 finden Sie in unserer Rubrik „dipeo Buchtips“ interessanten Lesestoff zum Thema Vertrieb vor. Auf Seite 8 nehmen wir in unseren dipeo Gadget News diesmal die Software notionCUBE genauer unter die Lupe und ab Seite 12 entführt Sie unser dipeo Reisebericht in den „Big Apple“ New York City.

Sie können auch in unserem Magazin Ihre dipeo-Inserate veröffentlichen. Bestellen Sie per E-Mail eine Eintragung Ihres Inserats im Vertriebsbrief. Schreiben Sie an [info@dipeo.de](mailto:info@dipeo.de) unter Angabe Ihrer Kundennummer und des zu veröffentlichenden Inseratstitels. Für nur einmalige 49,- EUR präsentieren wir Ihr Inserat in der jeweils kommenden Ausgabe. Mehrfachschaftungen und entsprechende Rabatte sind möglich.

Wir wünschen Ihnen viel Freude mit dem neuen dipeo-Vertriebsbrief.

Mit den besten Grüßen aus Nürnberg, Ihr

Magnus Gernlein

Möchten Sie eine Anzeige im Vertriebsbrief veröffentlichen?

Kontaktieren Sie uns:  
[redaktion@dipeo.de](mailto:redaktion@dipeo.de)  
(Tel.: 0911 / 377 50 265,  
Mo-Fr 8:00-16:00)



# Angst vor dem Shitstorm

5 Tipps, damit so wenig wie möglich passiert

---



fotolia © Edyta Pawlowska #950178

**B**esser, man bereitet sich in Zeiten, in denen es keine Krisen gibt, schon mal auf Schlechtwetter vor. Das gilt vor allem für den Fall, dass es zu einer Empörungswelle in digitalen Netzwerken kommt, die man gerne Shitstorm nennt. Am besten ist es natürlich, alles zu tun, damit der Sturm erst gar nicht zu toben beginnt.

Damit so wenig wie möglich passiert, fünf Tipps an dieser Stelle:

## 1. Seien Sie vorbereitet

Ein Shitstorm entwickelt sich oft innerhalb weniger Stunden. Deshalb heißt es, für den Fall der Fälle gut vorbereitet zu sein. Eine onlinebasierte Reputationskatastrophe erfordert eine schnelle und gleichzeitig besonnene Reaktion. Denn im Leerraum fehlender Informationen entstehen die wildesten Aussagen, Hypothesen, Gerüchte. Auf Blogs, Twitter,

Facebook & Co. werden diese oft einseitig, unsächlich, polemisch, manchmal sogar hasserfüllt vorgetragen - und virusartig weiterverbreitet. Dabei organisieren geübte Aktionisten Proteste in Windeseile und nutzen öffentliche Medien gezielt als Helfershelfer.

Ein Wenn-Dann-Flussdiagramm sollte deshalb für alle denkbaren Szenarien schon in der Schublade



liegen. Definieren Sie dabei auch, welche Personen was in welcher Form sagen dürfen. Wer in punkto Krisenbewältigung keine geübte Kommunikationsabteilung hat, braucht einen externen Berater und juristischen Beistand in Rufbereitschaft. Diese Personen sollten Ihr Unternehmen im Voraus schon kennen, denn zur Einarbeitung bleibt im Fall der Fälle keine Zeit.

Wer bereits gut eingeführte Twitter- und Facebook-Präsenzen hat, kann auch auf diesen Kanälen gegenfunken. Treue Fans und Follower werden sich, wenn sie in guten Zeiten gehegt und gepflegt worden sind, nun auf Ihre Seite schlagen und – hoffentlich – lautstark in die Bresche springen. Wenn Sie gute Kontakte zur Presse aufgebaut haben, zahlen sich diese nun aus, da dann auch Ihre Meinung gehört wird, und ihre Sicht der Dinge zählt.

## 2. Tägliches Monitoring ist Pflicht

Machen Sie es sich zum täglichen Ritual, Gespräche im Web über Ihre Produkte und Services genauso sorgfältig zu studieren wie Ihre Geschäftspost und die Umsatzzahlen. Dazu sind folgende Fragen besonders wichtig: Welches sind die relevanten Meinungsplattformen und Bewertungsportale in unserer Branche? Was wird dort bereits über uns erzählt? Wer sind die Meinungs-

führer und Multiplikatoren, die sich für uns und die Branche stark interessieren? Sind sie uns wohlgesonnen, oder berichten sie kritisch?

Dank Google-Blogsuche, Facebook Search & Co. lassen sich Erwähnungen im Web ganz schnell ausfindig machen. Über Google Alerts, Bing Alerts, TweetBeep und andere Dienste erhält man Online-Gerede auf Wunsch täglich zugespielt. Rufen Sie dazu im Internet die entsprechenden Eingabemasken auf und folgen Sie dann den weiteren Anweisungen. Das ist übrigens kostenlos.

Besser noch: Automatisieren Sie das Zuhören. Verwenden Sie Tools wie addictomatic.com zum Beobachten des Social Web. So haben Sie mit dem geringstmöglichen Zeitaufwand eine größtmögliche Anzahl von Webseiten im Blick. Und es entgeht Ihnen kaum mehr eine Erwähnung. Profis nutzen dazu die Hilfe spezialisierter Anbieter mit weit komplexeren Monitoring-Instrumenten, die entsprechend kostenpflichtig sind.

## 3. Keine Kommentare löschen

Begegnen Sie den Kommentaren der erzürnten User im Dialog – und nicht per Konfrontation. Das bedeutet zunächst, keine negativen Statements zu löschen – es sei denn, sie enthalten Verleumdungen oder Rechtsverstöße. Jedoch:

Sogar begründete Löschanträge sind nur bedingt erfolgversprechend, weil ihnen der Portalbetreiber nicht folgt, oder weil es eh zu spät ist.

Denn selbst wenn man etwa per Rechtsbeschluss bei YouTube ein Video beseitigen oder auf einem Meinungsportal einen Kommentar entfernen lässt, hat sich beides meist schon weiterverbreitet. Das entlarvende Video wurde längst heruntergeladen und anderweitig wieder gepostet. Und die boshafte Kritik wurde vielfach geteilt und schwelt an zig Stellen weiter.

Schlimmer noch: Gelöschte Beiträge machen Manche im Web erst so richtig wütend, und dann geht das Geschrei vollends los. In einem Sturm von Entrüstung stellt sich eine immer größer werdende Gemeinde gegen Sie und fahndet gemeinsam nach dem, was Sie womöglich sonst noch zu verbergen haben. Und wer fleißig sucht, wird meistens auch fündig.

## 4. Reagieren Sie schnell

Je zügiger Sie auf Vorwürfe reagieren, desto eher können Sie den Shitstorm eindämmen. Halten Sie ggf. in den ersten Tagen genügend Manpower bereit, auch am Abend und am Wochenende. Melden Sie sich umgehend bei denen, die Beschwerden hatten – und schaffen Sie deren Ärger baldmöglichst aus der Welt! Können Sie die Person nicht ausfindig machen, dann schreiben Sie da, wo dies möglich ist, einen individualisierten und sensibel auf das Problem eingehenden Kommentar. Aber Achtung! Textbausteine und 08/15-Antworten werden sofort als solche enttarnt.

Folgen Sie, solange es sich (noch) nicht um eine groß angelegte Kampagne handelt, den Regeln einer professionellen Reklamationsbearbeitung. Die wichtigsten Stichworte dazu: Kritik ernst neh-

men, danken, Verständnis zeigen, sich entschuldigen, Vorfall analysieren, umfassend informieren, ehrlich sein, sachlich und höflich bleiben, wohlwollend und effizient reagieren, Entgegenkommen zeigen, nach Abschluss des Vorfalls noch einmal nachfassen, Lehren ziehen und aus Fehlern lernen.

Zwei Ausnahmen gibt es dabei: Gegen grobe Verleumdungen – sie sind ein Strafrechtsbestand – gehen Sie in Abstimmung mit dem Portalbetreiber juristisch vor. Und chronische Störenfriede, man nennt sie auch Trolle, ignorieren Sie. Die Regel lautet: Don't feed the troll (Trolle nicht füttern). Wenn eine Sache dennoch Wellen schlägt, kommunizieren Sie den Stand der Dinge auch nach innen, damit bei Ihren Mitarbeitern und Businesspartnern keine Unruhe aufkommt.

### 5. Kein Öl ins Feuer gießen

Geben Sie Fehler zu – aber nur Fehler. Falls Sie anderer Meinung als Ihre Angreifer sind, sagen Sie das auch. Belegen Sie Ihren Aussagen nur mit solchen Zahlen und Fakten, die definitiv wahr sind. Vor allem aber: Reagieren Sie mit Bedacht! Das heißt: Keine Eskalation, keine wilden Drohungen und besser kein Rechtsanwalt! Und ja keine breit angelegten Online-Dementis! Je mehr Text zu einer Sache im Netz steht, umso interessanter ist das für Suchmaschinen - und desto weiter vorne bei den Treffern findet sich dann das Problem.

Verbreiten Sie stattdessen schon prophylaktisch viel Positives, das verdrängt ungewollte Negativschlagzeilen. Hiermit ist allerdings keine Selbstbeweihräucherung gemeint, sondern fachlich fundierter und nützlicher Content, zum Beispiel in Form von Kommentaren, Fachartikeln und uneigennütigen Tipps. Sehr ge-

fährlich ist es hingegen, unter falschem Namen überall für sich Werbung zu machen. Solche ‚Fakes‘ kommen meistens heraus, und dann ist der Schaden gewaltig. Ihre Taten werden genüsslich vor der Online-Gemeinde an den Pranger gestellt.

Wird hingegen auf Kritik schnell und konstruktiv reagiert, nehmen die Verärgerten zum Beispiel negative Online-Bewertungen oft wieder zurück. Am besten wirkt – na was wohl – eine Entschuldigung. Nach einer Untersuchung von Wirtschaftswissenschaftlern der Universitäten Bonn und Nottingham hoben 45 Prozent der verstimmtten Kunden ihre Kritik nach einer persönlichen Entschuldigung wieder auf. Gutscheine veranlassten sie jedoch nicht zum Meinungswandel. Weitere Infos zum Thema in meinem neuen Buch 'Touchpoints' und auf [www.touchpoint-management.de](http://www.touchpoint-management.de)

### Anne M. Schüller

ist Management-Consultant und gilt als führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre lang hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen verschiedener internationaler Dienstleistungsbranchen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und achtfache Buchautorin gehört zu den besten Keynote-Rednern im deutschsprachigen Raum. Sie arbeitet auch als Business-Trainerin und lehrt an mehreren Hochschulen. Sie gehört zum Kreis der ‚Excellent-Speakers‘. Zu ihren Kunden zählt die Elite der deutschen, schweizerischen und österreichischen Wirtschaft.

[www.anneschueller.de](http://www.anneschueller.de)



## dipeo Vorlagen des Monats

Checkliste - Arbeitsvertrag  
(Arbeitsverträge)



Kaufvertrag über Einrichtungen  
(Mietverträge)



Absage Bewerber (durch Arbeitgeber)  
(Personal)



In Zusammenarbeit mit [Vorlagen.de](http://Vorlagen.de)





# VORLAGEN.DE

Profi-Vorlagen & Software zum Sofort-Download

Gepürfter Vorlagen-  
Download Shop  
Garantiert risikolos einkaufen!



# Schluss mit dem Aktenchaos!



**Vorlagen.de,  
Ihr Download-Portal  
für Verträge, Muster  
und Software seit 2002!**

Nutzen Sie das Know-How ausgewählter Fachautoren, Kanzleien und führender Verlagshäuser - für Ihr Office im Unternehmen oder den privaten Bedarf.

Über 134.000 Geschäfts- und Privatkunden nutzen bereits Vorlagen.de.

Alle Vertragsmuster, Mustertexte und Arbeitshilfen sind praxiserprobt und stets aktuell!

[www.vorlagen.de](http://www.vorlagen.de)



## Grundwissen: Vertrieb - Heiko van Eckert



Das wirtschaftlich-kaufmännische Basiswissen in einer überschaubaren Anzahl von Bänden: Mit der Grundwissen- Reihe können Fortbildungsteilnehmer/innen, Um- und Berufsschüler/innen ihre Kenntnisse auffrischen und sich optimal auf Prüfungen (IHK, HWK, Akademien, freie Träger) vorbereiten. Damit sind ausdrücklich auch kleinere oder neue Berufe angesprochen - sowie alle, für die der Buchmarkt keine berufsspezifischen Prüfungskompendien bereithält. Besondere Merkmale: Gezielte Stoffauswahl, die zahlreiche berufliche Bildungspläne berücksichtigt. Verständliche Darstellungen mit vielen Beispielen und Visualisierungen, Aufgaben/Fragen zur Selbstkontrolle nach jedem Hauptkapitel - mit Lösungshinweisen.



Taschenbuch: 208 Seiten  
Verlag: Cornelsen Verlag Scriptor (17. August 2009)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 358923749X  
ISBN-13: 978-3589237494

## Golden Rules: Erfolgreich Lernen und Arbeiten - Martin Krenzel



Die Golden Rules vereinen alle Selbstmanagement-Techniken, die man zum effektiven Lernen und Arbeiten braucht.

Nach dem Lesen können Sie: ... Ihren inneren Schweinehund überlisten, ... auf Ihre Work-Life-Balance achten, ... sich zuverlässig motivieren, ... schneller arbeiten, ... effizienter lernen, ... große Projekte bearbeiten, ... realistisch planen, ... Stress besiegen, ... sich besser konzentrieren und leicht Ordnung halten. Fazit: In den Golden Rules ist alles drin, was man braucht, um motiviert, effizient und konzentriert zu arbeiten.



Broschiert: 192 Seiten  
Verlag: Eazybookz; Auflage: 2. Aufl. (1. September 2010)  
Sprache: Deutsch  
ISBN-10: 3941193449  
ISBN-13: 978-3941193444

# dipeo Gadget-News

## SOFTWARETIP: notionCUBE bietet Freeware-Lösungen für Unternehmen

Freeware für den kommerziellen Einsatz ist rar gesät. Die noch junge Softwareschmiede notionCUBE Software bereichert nun diesen Bereich um einige interessante Produkte, die wir Ihnen vorstellen möchten. Zwar sind diese Freeware-Tools Teil einer wesentlich umfassenderen Software-Suite, die kostenpflichtig ist und somit nicht zuletzt als Appetitanreger für das vollständige Softwarepaket gedacht. Jedoch stellen die gratis angebotenen Komponenten schon für sich eine bemerkenswerte Funktionsvielfalt zur Verfügung.

notionCUBE bezeichnet seine Software selbst als „Visual Thinking Business Software“, was den Grundgedanken ansprechender visueller Darstellung zur besseren Verständlichkeit, Bedienbarkeit und nicht zuletzt Präsentierbarkeit verdeutlichen soll. Nach Herstellerangaben stellt die gesamte notionCUBE Suite 2013 einen radikalen Gegenentwurf zu gängiger Businesssoftware dar, weil das Hauptaugenmerk auf den spielerischen und grafischen Umgang mit Daten und Informationen gelegt wurde. Fünf Komponenten der notionCUBE Suite 2013 sind kostenlos erhältlich. Nachfolgend finden Sie dazu einige Informationen.

### notionCUBE MindMap

Professionelle MindMaps lassen sich mit dieser Software mit beliebig tief verschachtelten Unterebenen optisch ansprechend gestalten und darstellen. Dabei hat der Hersteller großen Wert auf eine schnelle Bedienbarkeit gelegt um das bekannte Problem der flüssigen Umsetzung von

Gedankenkonstrukten in eine computerisierte Darstellung zu beschleunigen. Der Nutzer kann sich anschließend in einer einfachen Darstellung das große Ganze ansehen oder über die „Blätter“ der MindMap die Details der einzelnen Punkte durchgehen und bearbeiten.

### notionCUBE Calc

Eine Kalkulationssoftware der etwas anderen Art bietet notionCUBE mit notionCUBE Calc an. Anders als in der gewohnten Tabellenkalkulation arbeitet man hier dreidimensional mit visuellen 3D Bausteinen. So soll die Transparenz einer Kalkulation verbessert werden. Zudem bringt die andere Art der Visualisierung mehr Spaß beim Umgang mit Zahlen und Daten.

### notionCUBE Presentation

Mit notionCUBE Presentation steht dem Nutzer zusätzlich eine Präsentationssoftware mit klickbaren Ebenen zur Verfügung.

### notionCUBE BrainStorm

Um Ideen bei einem Brainstorming sammeln und übersichtlich ordnen zu können hat notionCUBE eine Software entwickelt, die wiederum mit 3D Bausteinen arbeitet und dem Anwender hilft seine Gedanken zu strukturieren.

### notionCUBE Graphics

Die letzte freie Komponente im Angebot von notionCUBE ist notionCUBE Graphics, eine Software zur Bearbeitung 2-dimensionaler Grafiken. Sie arbeitet wie andere Programme auch mit Ebenen und

bietet einige hübsche Zusatzfeatures wie Rotation und Coverfloweffekt.

### Fazit

Vor dem Download der Produkte muss der interessierte Nutzer sich registrieren, ein üblicher Vorgang bei Freeware-Software, die es dem Hersteller ermöglicht Werbung für seine eigenen Produkte zu senden. Dies ist jedoch jederzeit abstellbar und zu verschmerzen wenn man sich die Leistungsfähigkeit der Software ansieht. Alle Produkte sind erfreulicherweise sowohl für Windows (in den Versionen XP, Vista und Windows 7) und für MAC OS X (ab Version 10.6.7 aufwärts) erhältlich. Ein absoluter Tipp unserer Redaktion.

*Mehr Informationen und die Downloads finden Sie unter folgender URL:*

<http://www.notioncube-software.com/de/Download>



# dipeo

dipeo.de Redaktion:  
Magnus Gernlein  
[www.dipeo.de](http://www.dipeo.de)





# Der Markt ist schnell. Sie auch.

Vielfältige Herausforderungen. Partnerschaftliche Unternehmenskultur. Leistungsstarke Teams. Das ist die EnBW Energie Baden-Württemberg AG. Als Deutschlands drittgrößtes Energieversorgungsunternehmen stehen wir mit rund 20.000 Mitarbeitern für Strom, Gas sowie innovative Energie- und Umweltdienstleistungen – auch in anderen Märkten Europas. Gemeinsam machen wir uns für die Energie der Zukunft stark. Wenn auch Sie voller Energie stecken, dann sind Sie bei der EnBW Vertrieb GmbH mit Sitz in Stuttgart herzlich willkommen. Wir suchen Sie als

## ➤ Handelsvertreter m | w nach HGB §84

### Wir bieten Ihnen:

- eine überdurchschnittlich sehr gute Vergütung
- eine langfristige Zusammenarbeit mit der EnBW mit der Möglichkeit der Entwicklung zum Gebietsleiter
- regelmäßige lukrative Wettbewerbe mit hochwertigen/exklusiven Prämien
- eine direkte Anbindung an die EnBW und den zugehörigen Fachbereich
- eine umfangreiche kostenlose Ausstattung mit Kleidung, Materialien etc.
- Professionelle Vertriebsstrainings um ihr Wissen zu perfektionieren

### Das bringen Sie mit:

Spaß am Direktvertrieb, gerne auch als Quereinsteiger. Durch ihre hohe Kunden- und Dienstleistungsorientierung können Sie die Kundenansprache perfektionieren. Ihre Verhandlungssicherheit und ihre Belastbarkeit lassen Sie schwierige Situationen bei Kunden mit Bravour meistern. Ihre hohe Leistungsorientierung und kommunikative Kompetenz vervollkommen ihr Profil.

**Interessiert? Dann bewerben Sie sich jetzt.**

EnBW Vertrieb GmbH  
Herr Manfred Rieß  
Schelmenwasenstraße 15  
70567 Stuttgart  
m.riess@enbw.com



### Mediadaten:

A: BigsizeBanner  
728x90px, 30 €

Double BigsizeBanner  
728x180px, 40 €

B: Expandable Bigsize  
Banner bis 728x450 px,  
40 €\*

C: (Wide) Skyscraper  
120x600px oder 140 bis  
160x600, 30 €

D: Medium Rectangle  
300x250px 45 €

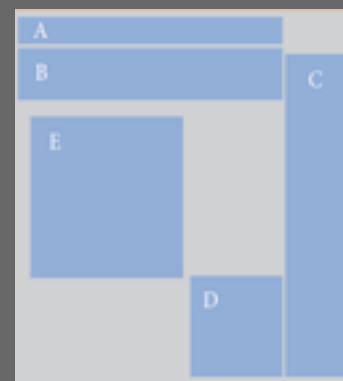
E: Layer/DHTML, 70 €

A+E/C+E: Tandem-Ad 75 €

(Größen können auf Wunsch  
variieren)

Sie wollen mit Ihrem Unternehmen  
auch eine Anzeige im Vertriebsbrief  
veröffentlichen?

Kontaktieren Sie uns: [redaktion@dipeo.de](mailto:redaktion@dipeo.de)



## Coaching Seminare 2012

### Anne M. Schüller:

#### 23.10.2012 in Wien - Tagesseminar „Der beste Weg zu neuen Kunden“

Im Verlauf dieses Seminars erlernen Sie wie Sie am geschicktesten neue Kunden an Land ziehen können. Der Preis für dieses Tagesseminar beträgt 490€ inklusive Seminarunterlagen, Mittagessen und Kaffeepausen.

Referent: Anne Schüller

---

#### 29.11.2012 in Zürich – Tagesseminar „Das Customer Touchpoint Management“

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie am besten Ihre Kontaktpunkte ausnutzen sollten und wie Sie sowohl die Mitarbeiter als auch die Kunden in den Unternehmensalltag einbinden können. Das Seminar kostet pro Person 880€ und deckt die Kosten für das Seminar, die Unterlagen und die Verpflegung während des Seminars.

Referent: Anne Schüller

---

#### 24.01.2013 in Frankfurt – Tagesseminar „Erfolgsturbo Empfehlungsmarketing“

Falls Sie erlernen möchten, wie Sie am schnellsten zu einem guten Umsatz kommen, dann besuchen Sie dieses Erfolgsmarketingseminar. Der Preis liegt bei 660,45€.

Referent: Anne Schüller

---

### Dr. Claudia Enkelmann:

#### 15.11.-17.11.2012 in Königstein: „Rhetorik & Körpersprache Stufe 1“

In diesem mehrtägigen Seminar erlernen Sie die Kunst andere Menschen zu überzeugen und wie Sie sich am besten präsentieren. Das Seminar kostet 1550€.

Referent: Nikolaus B. Enkelmann

---

**30.11.-01.12.2012 in Königstein: „Das neue Charisma-Training“**

Das Charisma Training wird Ihnen das gewisse etwas verleihen, dass immer gut bei Ihren Mitmenschen ankommt. Nutzen Sie die Gelegenheit und gehen Sie zu diesem Seminar. Die Kosten für dieses Training belaufen sich auf 1050€.

Referent: Dr. Claudia E. Enkelmann

---

**ADM Institut:**

**18.10-19.10.2012 in Paderborn: „xxl-Strategien – So kommen Sie an, Big Deals“**

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie mit viel Erfolg an die wichtigen Geschäftspartner kommen. Dieses Event kostet 1980€ und beinhaltet die Arbeitsmaterialien.

Referent: Andreas Dolle

---

**Brigitte Simon Seminare:**

**12.12.2012 in Berlin: „Schlagfertigkeit – Schlagfertigkeitstraining“**

Hier werden Sie lernen, wie Sie gekonnt im Businessalltag kontern und gelassene Reaktionen preisgeben. Dieses Seminar kostet 238€ pro Teilnehmer.

Referent: Brigitte Simon

---

**4.12.2012 in Berlin: „Telefontraining“**

Dieses eintägige Seminar bereitet Sie auf den Telefonverkauf vor und zeigt Ihnen, wie Sie professionell telefonieren. Dieses Seminar kostet 238€ pro Person.

Referent: Brigitte Simon

---

**Martin Limbeck:**

**28.09.2012 in Königstein: „Hardselling meets Loveselling“**

Bei diesem Seminar werden Sie mit Limbeck's Hardselling Methode und mit Köhler's Loveselling Methode bekannt gemacht. Dieses einmalige Seminar kostet 550€ mit Essen, Trinken und Unterlagen inklusive.

Referent: Martin Limbeck und Hans-Uwe L. Köhler



## New York City – Der „Big Apple“



fotoia © Craigboy

**N**ew York City oder auch „Big Apple“ genannt, ist eines der beliebtesten Reiseziel der USA. Die Stadt liegt an der Ostküste Amerikas und ist mit rund 8,4 Millionen Einwohnern die bevölkerungsreichste Stadt der USA. NYC liegt im Bundesstaat New York, welcher eine Fläche von 141.000 km<sup>2</sup> hat und mit 18 Millionen Einwohnern besiedelt ist. Die Stadt wurde um das Zentrum Manhattan gebaut und wurde später in 5 Bezirke durch den Hudson River und den East River geteilt. Die Geschichte New Yorks reicht bis ins 15. Jahrhundert zurück, wo Giovanni de Verrazzano Manhattan entdeckte. Ebenfalls war NYC die erste Hauptstadt der USA unter dem Präsidenten George Washington.

Temperatur mäßig ist der Herbst am besten, da es im Winter relativ kalt und Sommer sehr warm werden kann. Der Frühling in New York City ist meist unberechenbar, von daher bietet sich

am besten der Herbst an, da das Wetter meist mild und sonnig ist.

Die 5 Stadtbezirke New York Citys NYC ist in 5 Borough's (Stadtbezirke) unterteilt, welche man alle besucht haben sollte.

Der kleinste Stadtteil New Yorks mit ca. 500.000 Einwohnern ist Staten Island, welches auch Richmond genannt wird. Im Stadtteil Richmondtown gibt es einen großen Museumskomplex welcher im kolonialen, amerikanischen Stil gebaut ist.

Queens ist ein weiterer Stadtbezirk, welcher v.a. durch seine großen Flughäfen, den John F. Kennedy International Airport und den LaGuardia Airport bekannt ist. Flächenmäßig gesehen ist Queens der größte Borough.

Weiterhin gibt es noch die Bronx, welches der einzige Bezirk ist der auf dem Festland liegt. Die Bronx ist hauptsächlich für die Entstehung des Hip Hops und Breakdance bekannt. Nach dem 2. Weltkrieg jedoch galt die Bronx

als Arbeiter- & Armenviertel und wurde als gefährlichster Bezirk NYC bezeichnet. Wenn man die Bronx besucht sollte man auf jedenfall den zoologischen Garten „Bronx Zoo“ besichtigen.

Der größte Borough NYC's ist Brooklyn, oder auch Kings County genannt, mit 2,6 Millionen Einwohnern. Brooklyn liegt im Südosten der Stadt und war bis 1898 eine eigenständige Stadt, wurde dann aber eingemeindet. Eine besondere Attraktion ist die Brooklyn Bridge, eine der ältesten Hängebrücken der USA.

Der letzte und bekannteste Stadtbezirk ist Manhattan mit etwa 1,7 Millionen Einwohnern - eine Insel an der Mündung des Hudson Rivers. Manhattan ist unterteilt in die Uptown und Downtown und hat viele bekannte Stadtteile wie Chinatown, Little Italy oder Harlem. In Manhattan

gibt es viele wichtige Sehenswürdigkeiten wie z.B. die Wall Street oder den Central Park.

### Shopping & Sightseeing

New York City ist perfekt für alle Shoppingliebhaber, da die Auswahl quasi grenzenlos ist. In Manhattan gibt es von nahe zu allen großen Marken einen Flagship Store (zu deutsch: Vorzeigeladen), in denen man ohne Ende shoppen kann. Die wichtigsten Gegenden für Shopping wären der Times Square, der Union Square und der Broadway. Falls man billig Accessoires kaufen möchte, sollte man einen Besuch in Chinatown einplanen. Die 5th Avenue ist ein Mekka für alle Shopping Begeisterten. Auch wenn die Waren dort sehr teuer sind, lohnt es sich allein schon die vielen Läden zu besichtigen. Möchte man Kleidung eher billig einkaufen, sollte man in sogenannte Outlets gehen, wo die Ware oft bis zu 80% reduziert ist. In den USA gibt es kein Ladenschlussgesetz, jedoch heißt das nicht, dass jeder Shop 24 Stunden geöffnet hat. Die meisten Shops haben jedoch bis ca. 22 Uhr geöffnet. Möchte man Gekauftes mit nach Hause nehmen, sind die Zoll- und Mengenvorschriften zu beachten. NYC hat viele Sehenswürdigkeiten zu bieten. Die am meisten besuchte und bekannteste Sehenswürdigkeit ist die Freiheitsstatue („Statue of Liberty“), welche auf Liberty Island im New Yorker Hafen steht. Der Eintritt zur Freiheitsstatue selbst ist kostenlos, jedoch braucht man ein Ticket für die Fähre, da man sonst nicht auf Liberty Island kommt. Es ist ebenfalls möglich mit den Fähren eine Rundfahrt über Ellis Island, welche die Anlaufstelle für Einwanderer ist, zu machen. Eine weitere große Attraktion ist der im Zentrum Manhattans liegende Cental-

Park. Früher diente der Park als Erholungsgebiet, heute ist es ein Stadtpark. Im Central-Park gibt es einige Seen und Gebäude zu besichtigen, wie z.B. der Reservoir-See oder das Plaza Hotel. Für alle, die sich für Banken und Börsen interessieren, ist die Wall Street ein Muss. Weitere große Sehenswürdigkeiten in New York City wären etwa das Ground Zero Memorial, das zum Gedenken an den 11. September errichtet wurde, die Brooklyn Bridge, das Empire Statue Building und der Broadway, welcher die Hauptstraße New York City's ist.

Für alle Museenbeigesterden gibt es einmal pro Woche einen Museenabend, in dem der Eintritt in alle Museen frei ist. Ansonsten ist es von Vorteil eher nachmittags in Theatervorstellungen zu gehen, da diese abends meist überfüllt sind. Das Metropolitan Museum der USA, aber gerade weil es so groß ist, sollte man sich vorher gut überlegen was genau man dort besichtigen möchte, da eine Komplettbesichtigung zu zeitaufwendig wäre.

### Hotels & Restaurants

In NYC gibt es ca. 18.000 Restaurants, jedoch essen die Amerikaner am liebsten Fast Food wie Burger und Hot Dogs, was man auch an jeder Ecke bekommt. Es gibt aber auch wirklich gute Restaurants – die aber auch ihren Preis haben. Das Peter Luger Steak House am Broadway ist zwar relativ teuer, aber es lohnt sich. Ebenfalls am Broadway gäbe es noch das Balthazar, ein französisches Restaurant. Möchte man etwas vornehmer Essen gehen, dann bietet sich das River Cafe unter der Brooklyn Bridge an, von wo aus man die Skyline begutachten kann.

Zu den besten Hotels New Yorks zählen das Peninsula Hotel an der 5th Avenue, das Hotel Plaza

Athénée an der Madison Avenue oder auch das kleine aber feine Hotel „The Lowell“ an der Upper Eastside. Wer viel Geld ausgeben möchte und luxuriös wohnen, dem ist das Penthouse zu empfehlen, das bekannteste Hotel weltweit.

### Ein paar kleine Tipps zum Abschluss

Wenn sie einen etwas längeren Urlaub in NYC machen sollten sie sich definitiv ein NYC Metro Ticket (U-Bahn) besorgen, womit man so ziemlich überall hinkommt. Sollten Sie die Freiheitsstatue besichtigen wollen, aber kein Geld für eine Fähre ausgeben wollen, können Sie dies auch mit der U-Bahn von der South Ferry Street nach Staten Island fahren - wenn sie sich oben genanntes Ticket besorgt haben.

An regnerischen Tagen ist es schön sogenannte Malls zu besuchen, da man dort den ganzen Tag bummeln kann. In Restaurants sollten Sie den Kellnern immer Trinkgeld geben, falls dies nicht schon im Preis einberechnet ist.

Der wohl wichtigste Tipp für eine NewYork-Reise ist ein Reiseführer, da es einfach so viele Dinge zu besichtigen gibt und man mit einem gewöhnlichen Stadtplan doch recht schnell durcheinander kommt.

weitere Infos:

[www.newyork.de](http://www.newyork.de)

**dipe**   
Reisetipp

dipeo.de Redaktion







## BS-Bautechnik e.K.

### Sicherheit und Brandschutz

Sicherheit ist unser Thema. Wir vertreiben in Norddeutschland z.B. Brandschutztore, Sicherheitstüren und Anfahrtschutz. Wir würden unser Angebot gerne in der Richtung „Sicherheit und Brandschutz“ erweitern - mit Ihrem Produkt?

Sprechen wir darüber! Info: [www.bs-bautechnik.com](http://www.bs-bautechnik.com) oder 0176-44 576 976.

[www.bs-bautechnik.com](http://www.bs-bautechnik.com)

## Benchpark

### 50 % mehr Anwender für Softwareanbieter

Professionelles Empfehlungsmarketing mit Hilfe Ihrer Anwender - das ist unser Konzept für Vertrieb mit hoher Erfolgsquote: Zu unseren Kunden gehören Anbieter, die heute nachweislich bereits 50 % aller Neukunden mit Empfehlungsmarketing rekrutieren!

Informieren Sie sich über unsere raffinierten Methoden und Instrumente zur Ansprache und Überzeugung von Neukunden:

<http://www.benchpark.com>

Oder rufen Sie uns kostenfrei an und lassen Sie sich erklären, wie wir mit 299,00 Euro/Jahr Ihren Vertrieb unterstützen: +49 (0)800 1003687

[www.benchpark.com](http://www.benchpark.com)

## Roland Prasse

### Schokolade - Ihr Geschäft - Ihr Erfolg

Wir suchen Vertriebspartner/innen, die unsere süßen Werbeideen in der Gastronomie, im Einzelhandel, bei Dienstleistern, in Handwerksbetrieben und in Firmen vorstellen. Ideal auch für Handelsvertreter/innen mit Kontakten zu dieser Zielgruppe. Wir bieten einen haupt- und nebenberuflichen Einstieg bei freier Zeiteinteilung, gute Aufstiegs- und Karrierechancen, hochwertige Premiumprodukte und vieles mehr. Ausführliche Informationen erhalten Sie auf unserer Homepage und gerne auch auf Anfrage.

Internet: [www.schokotipp.de](http://www.schokotipp.de)

E-Mail: [roland.prasse@t-online.de](mailto:roland.prasse@t-online.de)

Roland Prasse

Hülsdonkstraße 58 b

47877 Willich

Deutschland

Telefon: +49 2154 899042

Telefax: +49 2154 1858

[www.schokotipp.de](http://www.schokotipp.de)