

GeBE

## Für den Aufschwung gerüstet

**In einer Zeit, in der die Krise alles im Griff zu haben scheint, ist es für ein Unternehmen besonders wichtig – entgegen der allseits schlechten Stimmungsmache – den Blick nach vorne zu richten, sich über die Entwicklungsmöglichkeiten auf dem Markt im Klaren zu sein und die dafür notwendigen Maßnahmen rechtzeitig zu ergreifen.**

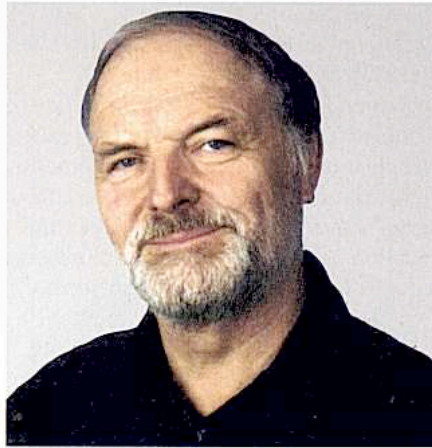
Der mittelständische Kleindrucker- und Tastaturhersteller GeBE Elektronik und Feinwerktechnik nutzt die derzeit durch geringeres Tagesgeschäft entstehenden Freiräume, um sich für die Zukunft gut aufzustellen. Wie schon in ähnlich turbulenten Zeiten der 90er-Jahre entschloss sich GeBE auch jetzt dazu, unter anderem wichtige neue Produktentwicklungen zu realisieren, statt abzuwarten.

Konkret heißt das beispielsweise: Ausbau der im eigenen Hause entwickelten und gefertigten Kioskdrucker-Produktlinie, denn „gerade nach dieser Art Thermo-Printer werden die Anwendungen des kontinuierlich wachsenden Selbstbedienungs-Marktes künftig verlangen“, sagt Dipl. Phys. Gert Breidenbach, Inhaber des Unternehmens.

„In vielen Projekten muss mit einem Vorlauf von ein bis zwei Jahren, manchmal sogar mehr, gerechnet werden, bis die OEM-Kunden mit neuen Produkten erfolgreich sind, in die GeBE-Komponenten einedesignet werden.“ Gerade deshalb muss die Unternehmensleitung auch in konjunkturschwachen Zeiten mit Neuentwicklungen in Vorlage gehen, um beim sicher kommenden Aufschwung zusammen mit ihren OEM-Kunden neue, zukunftsorientierte Produkte am Markt präsentieren zu können.

Die Anforderungen im Kiosk-Druckermarkt steigen stetig, unter anderem durch die wachsende Nachfrage nach interaktiven Selfservice-Terminals. Zudem sollen alle Einbaukomponenten immer kleiner werden. Das von GeBE aktuell entwickelte Druckerkonzept auf der Basis eines 32-Bit-Prozessors weist eine deutliche Leistungssteigerung in Einsatzbreite und Flexibilität auf.

GeBE ist nach DIN EN 9001: 2000 zertifiziert, wonach der Qualitätssicherung besondere Bedeutung beigemessen wird. So wird beispielsweise bei der Entwicklung des neuen Controllers ein Software-Qualitätssicherungskonzept erarbeitet,



Dipl. Phys. Gert Breidenbach, Inhaber von GeBE Elektronik und Feinwerktechnik

bevor die Programmierung des Source-Codes im Detail beginnt. Der Germeringer Spezialist für Datenein- und -ausgabe baut also gerade in Krisenzeiten mehr denn je auf Zukunftsweisen. Denn die Zeit nach der Krise kommt. Da ist es umso wichtiger, im Vorfeld langfristige Trends genau im Auge zu haben, bei allgemeinen technischen Weiterentwicklungen am Ball zu bleiben sowie Ziele zu entwickeln und deren Realisierung konsequent zu verfolgen.

### Immer die richtige Zeit für neue Produktideen

Zu diesem Unternehmenskonzept gehört es auch, in der Krise Präsenz am Markt zu zeigen. Im Mai stellte GeBE bereits die neue, extrem kompakte und leistungsfähige Kiosk-Drucker-Generation „Compact“ und „Compact Plus“ vor. Für den nächsten Aufschwung wird GeBE mit einer perfekt aufgestellten Thermo-Drucker-Basisproduktlinie für den Kioskbereich gerüstet sein. Darüber hinaus ist es aus Sicht der Geschäftsleitung ohnehin immer die „richtige“ Zeit, gemeinsam mit den OEM-Kunden auch die Erschließung neuer Märkte durch neue Produktideen im Visier zu haben.

80% der im eigenen Hause von den etwa 60 Mitarbeitern entwickelten, produzierten und gelieferten Produkte sind – selbst bei kleinen und mittleren Serien – spezifische Anpassungen an besondere Kundenbedürfnisse. (am)

GeBE Tel. +49(0)89 8941410  
InfoClick 302330

## Intensiv-Workshop

# Erfolgreich verkaufen

14. Juli 2009

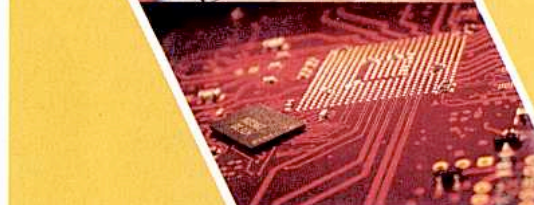
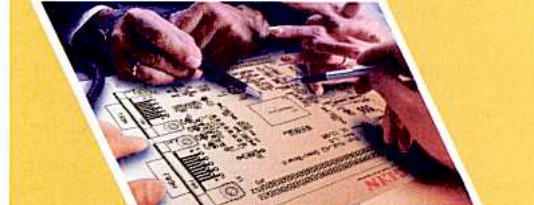
13. Oktober 2009

Würzburg

Im Workshop „Erfolgreich verkaufen“ gibt der renommierte Verkaufstrainer und Buchautor Thomas Burzler Verkäufern im B2B die entscheidenden Impulse und praxisnahe Tipps für Neukundengewinnung, Präsentation beim Kunden und Preisverhandlungen.

#### Der Nutzen für die Teilnehmer:

- Sie profitieren vom **Erfahrungsschatz des Trainers**, der in den vergangenen 13 Jahren über 8000 Verkäufer studiert hat.
- Während der Veranstaltung haben Sie die Möglichkeit zum **Netzwerken** mit Vertriebskollegen in der Branche.
- Sie erhalten einen **Video-mitschnitt** der Präsentation des Trainers und Interaktion während der Veranstaltung.



**Teilnahmegebühr:**  
790 € zzgl. MwSt.  
pro Person; 500 € zzgl.  
MwSt. für weitere  
Personen aus der  
gleichen Firma.

**Einen Film mit  
Impressionen aus dem  
Workshop und Details zum  
Inhalt finden Sie im Internet:**