

Felix G. Hensel Geschäftsführer der Gustav Hensel KG

Liebe Leserin, liebe Leser.

Messen haben nichts von ihrer Anziehungskraft verloren: Sie sind Markt- und Meinungsplatz zugleich und dienen dem erforderlichen Informations- und Kommunikationsbedürfnis vieler Fachleute.

Die inzwischen im zweijährigen Rhythmus für die Elektroinstallationstechnik stattfindende Hannover-Messe war in diesem Jahr ein solches Branchenereignis. Wenn auch anfangs die Unsicherheit aufgrund der konjunkturellen und witterungsbedingten Einflüsse im ersten Quartal deutlich auf die Stimmung drückte. Die gravierenden Veränderungen in der Elektro-Großhandelslandschaft in der jüngsten Zeit trugen auch nicht gerade zur Erheiterung oder Erleichterung bei.

Die Mienen hellten sich jedoch zusehends auf. Die inzwischen zum Teil deutlich bessere Beschäftigungssituation im Elektrohandwerk und wichtige Exportimpulse zeigten, daß sich nach und nach für viele Unternehmen die Lage stabilisiert hat.

Übrigens Messebeteiligung —
Wie alle Unternehmen in unserer
Branche wird auch Hensel bei der
"ELEKTROTECHNIK" in Dormund im
Jahre 1997 wieder dabei sein. Im
zweijährigen Rhythmus laden wir
Sie schon heute für folgende regionale Fachmessen im Jahr 1996
ein.

- 1. eltec, München (26.-28.06.96)
- 2. efa, Leipzig (25.-27.09.96)
- 3. contact, Frankfurt (30.10.-01.11.96)

Wir fregen uns auf Ihren Besuch!

Ihr Illum

HENSEL

Angebotspreis zu hoch -Auftrag weg!

Angebotspreise senken
aber wie?

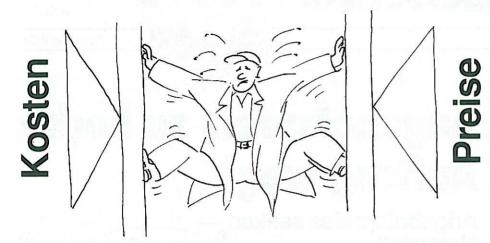
| ch muß
| mit den Preisen
| runter |
| die preiswerte Alternative
| von HEVSEL für
| dieses Objekt.

Preise entstehen im Wettbewerb - Ihre Kosten bestimmen Sie selbst!

Ihre Aufgabe als Unternehmer ist es, Kosten zu senken, ohne den Sicherheitsstandard zu reduzieren!

> Mit den richtigen Produkt-Alternativen Kosten senken ...

Preise entstehen im Wettbewerb, Kosten entstehen im Unternehmen. Wenn die Preise purzeln und die Kosten steigen, kommen Sie unter Druck!



Kosten entstehen in Ihrem Unternehmen und sind von Ihnen beeinflußbar.

Ihr Kunde bezahlt Ihre Leistung und nicht Ihre Kosten! Preise werden durch die Wettbewerbssituation diktiert.

Eigene Preisvorstellungen sind immer seltener durchsetzbar!

Häufigste Verteilung Ihrer auftragsabhängigen Kosten:



Billigprodukte senken nur scheinbar Ihre Kosten: Der Preisvorteil im Materialbereich wird durch höheren Montageaufwand in der Regel wieder aufgefressen.

Letztendlich sind Ihre Kosten durch Billigprodukte meist höher und der Sicherheitsstandard wird gefährdet!

Dieser Weg ist gefährlich!

Der bessere Weg:

Für die unterschiedlichen Anforderungen in der Praxis die richtige Produkt-Alternative wählen!

Ein Produkt, das alle Anforderungen erfüllt, ist in der Regel auch das teuerste! Aus Kostengründen muß das Produkt der tatsächlichen Anforderung vor Ort genügen!

Das heißt: so gut, wie nötig!

Für Sie notiert!

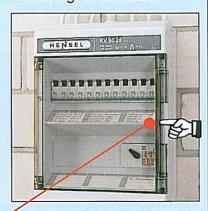
Ihre Anregungen haben wir umgesetzt: Produktverbesserungen bei KV 90-Kleinverteilern



Kein Zustand ist so gut, als daß er nicht noch verbessert werden kann!

Ihre Anregungen haben wir aufgegriffen und umgesetzt: Alle Türen des KV-Kleinverteilerprogramms wurden konstruktiv überarbeitet. Der Schließmechanismus ist deutlich verbessert worden!

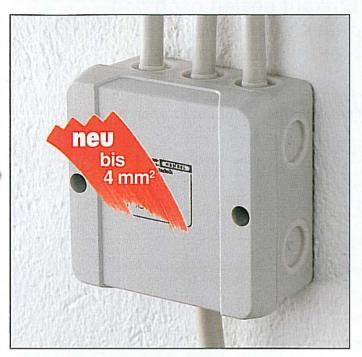
Alle Türen wurden zusätzlich mit Markierungen zum einfachen Bedienen der Türen versehen. Damit ist das Öffnen der Türen auch für den Laien eindeutig erkennbar.



"Daumen-Markierung" zum einfachen Bedienen der Tür!

.. 1)

Mit der <u>richtigen</u> Produkt-Alternative Kosten senken, ohne den Sicherheitsstandard zu reduzieren: DE 93 von Hensel!





Einsparungen von Materialkosten durch günstigeren Produktpreis!

Der **neue DE 93**-Kabelabzweigkasten **in IP 54 ist** gegenüber Kabelabzweigkästen bis IP 65 **um ca. 15% günstiger**.





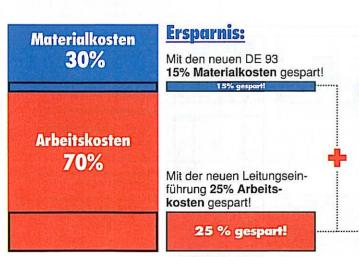
Durch und dicht:

Das Ausschlagen der Membranen und die Montage der Kabeleinführungsstutzen entfällt!



Einsparungen von Arbeitskosten durch Montagevorteile!

Neue Leitungseinführungen sparen 25% der Montagezeit!



Gesamtkosten

Materialkasten gespart!

Arbeitskosten
gespart!

Mit DE 93 eine Gesamtersparnis von ca. 22 % bezogen auf diese Kostenaufteilung von Material- zu Lohnkosten!

DE 93: Mit der richtigen Produkt-Alternative 22% Gesamtkosten gespart!

Kosten senken mit den richtigen Produkt-Alternativen:

Fragen Sie bei Ihrem nächsten Einkauf gezielt nach den kostengünstigen Produkt-Alternativen von Hensel! Sie helfen Ihnen, Ihren Angebotspreis niedrig zu halten!

Ven

DE 93: Kabelabzweigkästen mit elastischen Dichtmembranen bis 4 mm²

Kabelabzweigkasten 2,5 mm² ohne Klemme

DE 9320 DM 4,00/Stück*)



Kabelabzweigkasten 4 mm² ohne Klemme

DE 9340 DM 4,80/Stück*)



Kabelabzweigkasten 2,5 mm² mit Klemme für Kupferleiter (Cu)

(Cu) sol DE 9325 6x1,5 DM 5,80/Stück*) 4x2,5



Kabelabzweigkasten 4 mm² mit Klemme für Kupferleiter (Cu)

DE 9345 (Cu) sol 6x1,5 DM 6,60/Stück*) 4x2,5 3x4

*) Unverbindliche Preisempfehlungen ohne MWSt.

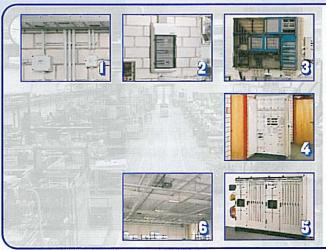


Antwortkarte ausfüllen. Noch heute zur Post geben! Gehen Sie zu Ihrem Elektro-Fachgroßhändler!

Fragen Sie nach den preiswerten Produkt-Alternativen von Hensel!

Fordern Sie mit beiliegender Antwortkarte - kostenlos für Sie - den neuen CD-ROM-Katalog 1996 von Hensel an.

Der neue CD-ROM-Katalog 1996 mit vielen Verbesserungen im Handling und selbstverständlich mit den <u>richtigen Produkt-Alternativen</u> von Hensel!



Feuchtraum-Elektro-Installationstechnik

Hensel-Produkte im Systemzusammenhang:

- 1. DK 90 Kabelabzweigkästen.
- 2. KV 90 Kleinverteiler.
- 3. Mi-Verteiler.
- Niederspannungs-Schaltanlagen von 63 A bis 630 A.
- Niederspannungs-Schaltanlagen von 630 A bis 4000 A.
- 6. KT-Kabelträger.