

# Die Royals

## Aschenputtel 1

Kronprinz Haakon ist leider (für uns Frauen) nicht mehr zu haben. Am 25.08. heiratete er seine Braut Mette Marit – Norwegens neues Aschenputtel. Inzwischen sind auch die Norweger von ihrer „bürgerlichen“ Prinzessin ganz begeistert.



## Aschenputtel 2

Norwegerinnen sind auch bei internationalen Royals gefragt. Jetzt rätseln die Norweger, ob auch der spanische Kronprinz eine ganz normale, blonde, nicht blaublütige Norwegerin heiratet. Eva Sannum aus Oslo wurde als Dessous-Modell bekannt.



## Aschenputtel 3

Prinzessin Märtha Louise feierte am 22.09 ihren 30. Geburtstag in der Hansestadt Bergen. Ihr – inoffizieller – Freund Ari Behn war ebenfalls zugegen. Er ist u. a. Autor eines Buches mit dem Titel „Trist som Faen“ (dies kann wegen fehlenden Schimpfwortschatzes nicht ins Deutsche übersetzt werden).



# Stressless® – ein Thron für den Papst

Dass auch hoch gestellte Persönlichkeiten und Prominente den Komfort eines Stressless® Sessels schätzen, ist kein Geheimnis. Doch dass sogar der Heilige Stuhl die Vorteile des Stressless® schätzt, hat uns sehr geehrt. Denn bei seiner letzten Reise nach Südamerika hat sich Papst Johannes Paul II. von den Qualitäten der Marke Stressless® überzeugen können. Der Thron in seinem Cadillac DeVille mit aufklappbarem Dach, dem berühmten „Papstmobil“, war nämlich ein Stressless® Sessel. So konnte sich Seine Heiligkeit auch während des anstrengenden Tagesprogramms zwischendurch ein wenig entspannen.

Für die Reise nach Mexiko und St. Louis wurde ein Fahrzeug nach Maß angefertigt – mit Fahnen und Symbolen in den päpstlichen Farben Gold und Weiß. Die integrierte Plattform kann sich vom Boden abheben und trägt den heiligen Stressless® Thron in weißem Leder mit einem roten Sicherheitsgurt.

Wir hoffen, dass Seine Heiligkeit den Aufenthalt in seinem Stressless® Thron genossen hat und Gelegenheit hatte, sich mit dessen vielfältigen Funktionen vertraut zu machen...



## Die Räucherlachstorte für Stressless® Genießer

Zutaten für 8 Personen:

250 g Mehl

250 g Margarine

1 dl Wasser

80 g feingehackte Zwiebel

40 g Butter

400 g fein gehackter Räucherlachs

1 TL fein gehackter frischer Schnittlauch

1 fein gewürfelte Knoblauchzehe

2 TL fein gehacktes frisches Basilikum

5 Eier

2 dl Milch

2 dl Sahne

Pfeffer

Mehl, Margarine und Wasser zu einem Teig verarbeiten. Eine Stunde im Kühlschrank stehen lassen. Den Backofen auf 200 Grad vorheizen.

Den Teig ausrollen und in einer Springform (24 cm Durchmesser) etwa 10 Minuten vorbacken. Die Temperatur auf 160 Grad senken. Die Zwiebel in Butter glasig dünsten und den Räucherlachs mit dem Schnittlauch, Knoblauch und Basilikum in die Pfanne rühren. Abkühlen lassen.

Die Eier mit Milch und Sahne verquirlen, mit der Zwiebel-Fisch-Masse verrühren. Mit Pfeffer abschmecken. Die Masse in die Form füllen und etwa 30 Minuten im Ofen backen. Guten Appetit!



## Ekornes Inside für alle!

Ekornes Inside ist auch für meine Kollegen interessant.

Bitte schicken Sie Ekornes Inside auch an folgende Adressen:

Name, Vorname

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Möbelhaus

Name, Vorname

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Möbelhaus

Antwort

EKORNES®

Möbelvertriebs GmbH

Postfach 70 05 28

D-22005 Hamburg

Nur ausreichend frankierte Postkarten nehmen am Ekornes® Gewinnspiel teil.

## Impressum

Ausgabe Nr. 1, Dezember 2001

Herausgeber

EKORNES® Möbelvertriebs GmbH  
Postfach 70 05 28, D-22005 Hamburg  
Tel.: (+49) 040/69 69 80-0  
Fax: (+49) 040/69 31 205  
office@ekornes.de  
www.ekornes.com

Redaktion

Gøril Eckmann, Thomas van Aalten  
goril.eckmann@ekornes.de

Konzeption und Gestaltung

Madhouse Communications, Hamburg

Druck

Druckerei Prull, Oldenburg

Auflage

4.000 Exemplare

# Inside

Nr.1, Dezember 2001

EKORNES®

Das Geheimnis unseres gemeinsamen Erfolgs

Wir haben Ihnen viel zu verdanken

News & Highlights

Alles, was Sie wissen müssen

Ihre Ansprechpartner bei Ekornes®

Die Abteilungen stellen sich vor

Ekornes® Gewinnspiel

Setzen Sie alles auf eine Karte

# God Jul og Godt Nytt År

Ekornes® auf der IMM Köln: Halle 9.2, Gang F, Stand 10



## Editorial

# Das Geheimnis unseres Erfolgs

### Liebe Leser/innen,

wir sind jetzt im 7. Jahr unserer Vermarktung von Stressless®. Vor 3 Jahren besprachen wir zum ersten Mal intern „Inside Ekornes“. Manche Geburten sind eben sehr schwierig.

Es tut aber gut, sich auf diese Jahre zurückzubedenken. Die erste Kölner Messe 1995 zum Beispiel, versteckt in einer Ecke eines norwegischen Gemeinschaftsstandes in der Halle 14.1. Der 1994 von Erpo übernommene Umsatz lag bei gut 8 Mio. DM Vk. Das auf der Messe präsentierte erste Stressless® Studio war bereits verkauft: Ein wagemutiger Möbelhändler, die Firma Kielhorn, hatte sich erdreistet, dieses neue „Konzept“ – nur auf Hörensagen hin – auszuprobieren. Durch den Einsatz des neuen Vertreterteams gelang es mittels deren guter Kontakte, wohlwollende Möbelhändler an unseren Messestand zu locken. Am Ende der Messe hatten wir 39 Studios mit je 6 Sesseln verkauft. Größter Einwand war: „Warum 6 Sessel, die alle fast gleich aussehen?“ Aber der Anfang einer wahren Erfolgsgeschichte war gemacht.

Auf der diesjährigen Möbelmesse haben wir mehr als doppelt so vielen Möbelhändlern leider mitteilen müssen, dass wir sie – bedingt durch unseren selektiven Vertrieb – leider nicht als Stressless® Partner aufnehmen können. Warum das so ist?

Es gibt bestimmt viele Ursachen, aber die zentralen Gründe sind Partnerschaft, Selektivität und ein ständig sich weiterentwickelndes Konzept. Auf einen Nenner ge-

bracht – anders zu sein und gegenläufig zu den Markttrends zu arbeiten.

Diese gemeinsame Arbeit mit unseren Partnern ist seit Anfang 1995 dokumentiert worden – durch die halbjährlichen Studioanalysen und zuletzt durch die Erstellung der Faktenblätter. Etliche von Ihnen meinten, wir schrieben zu viel, wir bräuchten zu viel Zahlenmaterial. Ich habe für diesen Gesichtspunkt zwar Verständnis, ich bitte Sie aber zu bedenken, dass, wenn man gegen die Trends arbeitet, die Dokumentation eine Notwendigkeit ist. Und der Erfolg hat uns Image gebracht – eine absolute Notwendigkeit, um ein Konzept aufzubauen und zu festigen. Dafür braucht man leider sehr viel Zeit und Geduld.

Wie bei der Präsentation des Konzepts 2001 im letzten Herbst auch festgehalten wurde, sind rationale Beweggründe für den Möbelhandel genauso wichtig wie die emotionalen. Als „Nicht-Möbler“ stehe ich für das Rationale, mein Team für das Emotionale. Ein Tandem, auf das Sie sich auch in den kommenden Jahren verlassen können. Besser gesagt, wir wollen mit Ihnen zusammen noch größere Höhen erklimmen.

Mit 85 Mio. DM Vk im Jahr 2000 erreichten wir zwar mehr als das 10fache des Ergebnisses von 1994, aber in diesem Jahr – von vielen als schwierig bezeichnet – kommt der wahre „Ketchup-Effekt“ zum Tragen. Wir werden voraussichtlich mehr als 120 Mio. DM Vk erreichen, d. h. einen Zuwachs von ca. 35 Mio. Vk verzeichnen, und – wie viele von unseren Partnern in diesem Herbst erleben – der Trend ist weiterhin steigend.

Alles dieses bedeutet, dass wir zusammen einer mehr als spannenden Zukunft entgegensehen. Die Trends, die wir zurzeit sehen, verheißen weitere, große Steigerungsraten. Dies bedeutet aber auch, dass mehr und mehr Mitspieler auf den Spielplan kommen. Es gibt darunter bestimmt viele gute Produkte, aber bedenken Sie immer wieder, dass der Erfolg, den wir gemeinsam erarbeitet haben, viel mehr von dem Vermarktungskonzept abhängt als von dem Produkt.

Dies ist die wahre Größe unseres gemeinsamen Erfolgs. Ein großes Dankeschön an alle unsere Partner, die an uns geglaubt haben.

Stefan Hökfelt  
Geschäftsführer Ekornes® Zentraleuropa

vom links: Stefan Hökfelt, Geschäftsführer Zentraleuropa, Elch Harald, verkaufsfördernder Mitarbeiter, Thomas van Aalten, Vertriebsleiter



## Reportage

Ein Überblick zeigt den gegenwärtigen Stand der Bauarbeiten. Die neue Fabrik ist ganz rechts im Bild zu sehen.



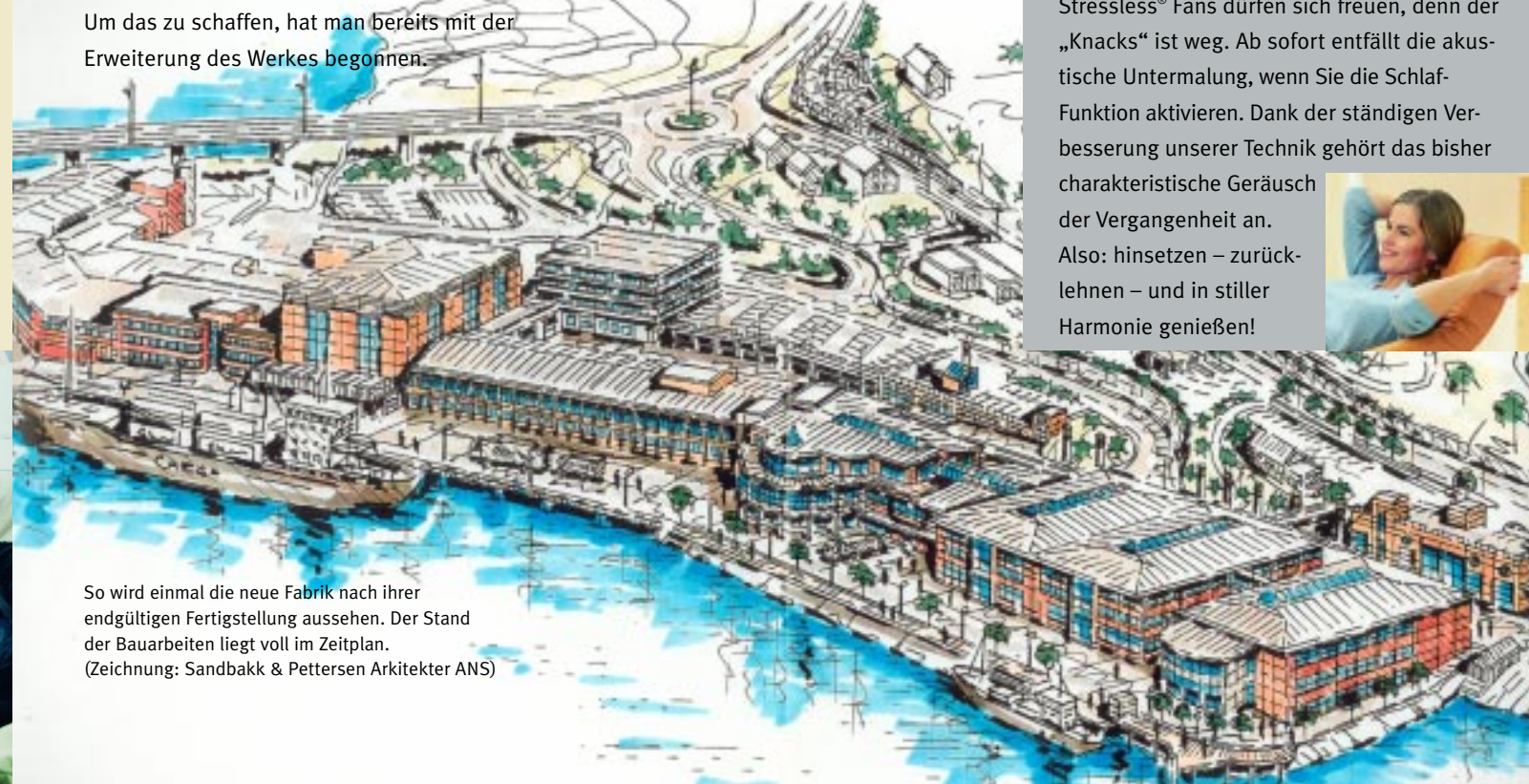
## Gute Aussichten für die Zukunft

Der Gleichklang der Namen hält, was er verspricht: Schönheit und Qualität. Das neue Ekornes® Werk liegt in Ikkornes an der Nordwestküste Norwegens, in einer wunderschönen Umgebung. Von den Werkshallen aus hat man einen einzigartigen Blick auf den Fjord und die norwegischen Alpen.

Aber der Ausblick wirkt sich nicht negativ auf die Produktion von fast 1.100 Sesseln pro Tag aus. Im Gegenteil, das Panorama motiviert zu höheren Zielen. So will man im Jahr 2002 bereits 1.300 und bis 2005 sogar 2.000 Stressless® pro Tag produzieren. Um das zu schaffen, hat man bereits mit der Erweiterung des Werkes begonnen.

Im September dieses Jahres konnte man die gesamte Schaumstoffproduktion in einem neu errichteten Gebäude starten. Ein notwendiger Schritt, zumal Ekornes® auch Schaumstoff für viele andere Hersteller in Norwegen produziert.

Teil 2 der Erweiterung wird Ende 2002 fertig gestellt. Dort werden die Lederabteilung und die Nähabteilung ihren neuen Platz finden. Geplant ist die Einstellung von ca. 300 neuen Mitarbeitern. So sorgt Stressless® nicht nur für unvergleichlichen Sitzkomfort, sondern auch für neue Arbeitsplätze.



So wird einmal die neue Fabrik nach ihrer endgültigen Fertigstellung aussehen. Der Stand der Bauarbeiten liegt voll im Zeitplan. (Zeichnung: Sandbakk & Pettersen Arkitekter ANS)

## News

### 10 Jahre Garantie

Lange wurde sie angekündigt, jetzt ist sie da. Ab 2002 bieten wir 10 Jahre Garantie auf Funktion und Gestell. Durch den Fall von Rabattgesetz und Zugabeverordnung sowie die Änderung der Garantiegeseztgebung ab 2002 ist eine Anpassung notwendig geworden. Denn wie immer wollen wir auf dem aktuellen Stand sein. Die Karten sind inzwischen produziert und werden unseren Partnern ab dem 01.01.2002 zur Verfügung stehen. Ihr Vorteil: Sie können jetzt schon in Ihrem Verkaufsgespräch die 10Jahres-Garantie als zusätzliches Argument einsetzen! Ein wichtiger Hinweis: Die Garantie auf ein hochwertiges Ekornes® Produkt gilt nur, wenn das Produkt von Fachleuten montiert wird. Bei Selbstmontage erlischt die Garantie.

### Neue Leder- und Alcantara-Farben

Im Zuge einer Optimierung unserer Bezugs-kollektionen bieten wir Ihnen ab nächstem Jahr 6 neue Leder- und 5 neue Alcantara-Farbtöne an. Die Farbe Classic Mist haben wir für eine bessere Nuancierung neu justiert. Dafür sind folgende Farben ab dem 31.03.2002 nicht mehr zu bestellen: Batick: Aqua Marine 09303, Cacao 09320, Burgundy 09354; Paloma: New Khaki 09405, Rust 09450; Royalin: Cranberry 09583, Classic: Oliv 09214.

### Verbesserte Schlaf-Funktion

Stressless® Fans dürfen sich freuen, denn der „Knacks“ ist weg. Ab sofort entfällt die akustische Untermauerung, wenn Sie die Schlaf-Funktion aktivieren. Dank der ständigen Verbesserung unserer Technik gehört das bisher charakteristische Geräusch der Vergangenheit an. Also: hinsetzen – zurücklehnen – und in stiller Harmonie genießen!

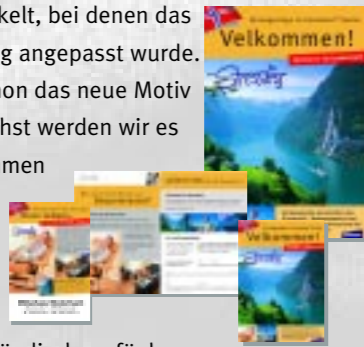


# Neue Verkaufsaktionen für Ihren Erfolg

Bereits seit vielen Jahren unterstützen wir unsere Stressless® Partner mit massiver Werbung und attraktiven Aktionen, die sie bei ihrem Verkauf unterstützen. Auch für das nächste Jahr haben wir uns viel vorgenommen. Bewährte Attraktionen wurden aufpoliert und neue Maßnahmen ins Programm aufgenommen. Nutzen Sie unsere Unterstützung für mehr Umsatz mit Stressless®!

## Die Norwegentage – das Aktionshoch aus dem Norden.

Wir haben neue Anzeigen entwickelt, bei denen das Layout an unsere Gesamtwerbung angepasst wurde. Einige unserer Partner haben schon das neue Motiv zugeschickt bekommen. Demnächst werden wir es allen Stressless® Partnern zukommen lassen. Auch der bewährte Norwegentage-Folder mit Gewinnkarte und das Poster sind neu gestaltet worden. Sie sind jetzt außer in Deutsch auch in Niederländisch verfügbar.



## Einer der bequemsten Fernsehsessel der Welt im TV.

2002 wird der Stressless® Sessel Fernsehstar. In Deutschland läuft eine neue Werbekampagne in den Wochen 8 und 9 auf Kabel 1 und im ZDF. Erstmals wird Stressless® auch in der Schweiz im Fernsehen auftreten – vom 11. bis zum 24.02.02. Die Termine für Niederlande und Österreich stehen noch nicht fest.



## Die Geniebertage – das Verwöhnprogramm für Ihre Kunden.

„Füße hoch und genießen“ heißt es für Ihre Kunden bei den Stressless® Geniebertagen. Dabei sind Ihrer Phantasie keine Grenzen gesetzt. Laden Sie Ihre Kunden zu einem genussvollen Besuch im Stressless® Studio ein, um sie nicht nur mit einer grenzenlos bequemen Sitzprobe zu verwöhnen, sondern auch mit Massagen, schöner Musik oder einer Weinprobe. Weitere Informationen bekommen Sie auf der IMM in Köln, oder rufen Sie uns an.



## Mini-Events – praktisch, einfach und auch noch profitabel.

Für die eigene Stressless® Promotion bieten wir jetzt den neuen praktischen Stressless® Auftritt außer Haus. Nehmen Sie einfach einen Stressless® Sessel, die neue Mini-Messewand (in praktischer Trage-tasche) und einen Prospektständer und fahren Sie zum nächstgelegenen Einkaufszentrum. Hier stellen Sie Ihren kleinen Stressless® Stand auf und los geht's. Eine tolle Aktivität für den Sommer oder in ruhigen Zeiten im eigenen Haus.



1. von links: Rita Baumann, Vivy Ann Sprungk, Susanne Morschek, Michaela Henschen, Sybille Dubbert, Anne Schmiechen; nicht im Bild Jutta Hahn



2. von links: Renate Drost, Michael Schulze, Christel Holz



3. von links: Nathalie Rother, Gøril Eckmann, Marion Korthals, Tormod Sortehaug



4. von links: Dieter Westphal, Fred Jahn



# Ekornes® HH – hier werden Sie geholfen

### 1. Customer Service

Unsere Beziehungsmanager haben ein offenes Ohr für Sie: Von A wie Ausstattung bis Z wie Zubehör kümmern wir uns um Ihre Fragen zu Produkt, Auftragsabwicklung und Lieferung.

### 2. Buchhaltung

Die Rechnung stimmt nicht? Sie vermissen eine Gutschrift oder haben eine Frage rund ums Thema Zahlen? Hier wird Ihnen mit Rat und Tat geholfen. Ganz sicher.

### 3. Marketing

Ihre Partner für erfolgreiche Kundenbeziehungen: Sprechen Sie uns an, wenn Sie Werbeaktionen planen, Anzeigen schalten oder ganz einfach Rat von unseren Experten wünschen.

### 4. Logistik

Schraube locker? Kein Problem! Auch in diesem wichtigen Servicebereich arbeiten erfahrene Ekornes® Experten, die Ihnen gern weiterhelfen und auch Unmögliches möglich machen.

## Auf Christos Spuren

So groß hat die Welt den Stressless® Sessel noch nie gesehen. In den letzten Monaten, bis Oktober, sorgte ein fast 1.000 m² großes Stressless® Poster für Aufmerksamkeit in Berlin. Grund waren Renovierungsarbeiten an der 12-stöckigen Fassade von Möbel Hübner. Während dieser Zeit war das Gebäude fast komplett verhüllt.

Ekornes® nutzte die einmalige Gelegenheit, mit einem Großposter Werbung für Stressless® zu machen, und folgte damit der Berliner Tradition für Großgebäude in attraktiver Geschenkverpackung. Der Aufmerksamkeitswert war sehr hoch, denn 92% der Berliner kennen Hübner – ein großer Teil davon jetzt sicher auch Stressless®.



## Ekornes® Collection

Raus aus der Nische? Die Vorstellung einiger Polstergarnituren auf der Kölner Messe 2001 war für uns der erste Schritt zur Erweiterung des Konzepts. Dem Endverbraucher eine Garnitur ohne Komfort-Funktionen passend im Design und Bezug zu den Stressless® Sesseln anzubieten, war ein weiterer Baustein in der Vervollständigung unseres Programms.

Diese Erweiterung ist von einem Teil unserer Partner angenommen worden. Sie fordert naturgemäß eine wesentlich vergrößerte Fläche. Bei einer Studiogröße von unter 100 m² lässt sich dieses Konzept nicht professionell umsetzen. Partner, die diesen Schritt mit uns vollzogen haben, können aber durchweg bestätigen, daß der Erfolg sich auch hier einstellt. Soweit bekannt, hat keiner, der diese Großstudios gestellt hat, den Umsatz/m² ver-



mindert. Dies übertrifft sogar unsere Erwartungen. In Köln 2002 können Sie ein wesentlich erweitertes Angebot auf dieser Schiene erwarten.

## Pegasus provoziert

Pegasus – das geflügelte Pferd der griechischen Mythologie. Diesen Namen merken Sie sich für Köln 2002 vor. Wir behaupten: Die Produktfamilie, die sich hinter diesem Namen versteckt, wird Sie nicht unberührt lassen. Und sie wird für Diskussionen sorgen. Denn sie polarisiert. Wir sind mehr als gespannt.

# Die Spitzenwerte des Jahres (pro Möbelhaus)

Die absoluten Spitzenwerte kommen heute von einigen Großflächen-Partnern, aber man muss sicher kein großes Haus sein, um mit Stressless® Erfolg zu haben. Im Gegenteil: Unsere echten Stressless® Fans finden wir oft bei den kleineren und mittleren Häusern. Durch starken Werbeeinsatz gleichen sie die im Verhältnis niedrigere Besucherfrequenz aus. Deren Leistung und ihr Engagement ist das Rückgrat unseres Erfolges. Und die Reihe dieser Partner, deren Verkaufszahlen die 1-Mio.-DM-Grenze überschreiten, wächst von Jahr zu Jahr. Heute sind es bereits über 15 Häuser.

Ohne Zweifel, unsere Top-Partner leisten Bemerkenswertes. Ob es nun der Gesamtumsatz, der Verkauf pro m² oder die Umschlagshäufigkeit ist – alle diese Werte dürften zu den Spitzenwerten im Möbelhandel gehören.

Die Topwerte sind oft von verschiedenen Häusern erreicht worden. In Deutschland z. B. von 3 verschiedenen Möbelhäusern.

	D	NL	CH	A	L
VK-Umsatz/DM	1.855.000	610.000	1.190.000	860.000	1.545.000
VK-Umsatz/m²	42.960	8.715	21.880	14.330	21.060
AQ-Werte*	8,71	6,15	k.A.	k.A.	10,25

\* Der AQ-Wert gibt an, wie viel DM pro Haushalt (kaufkraftkorrigiert) das jeweilige Möbelhaus aus seinem Gebiet holt. Diese Gebieteinteilung ist für die Schweiz nicht durchgeführt worden und in Österreich liegt das Geschäft als eines von vielen Kika-/Leiner-Häusern in Wien.

### Umschlagshäufigkeit des Warenwertes

Diese Zahl gibt an, wie viele Male die im Studio stehende Ware verkauft wird – in einem Jahr auf den ganzen Warenwert berechnet. (Schnitt im deutschen Möbelhandel ist 2,5)

	D	NL	CH	A	L
Umschlagshäufigkeit	37,9	11,1	18,6	15,4	19,2

Mit dieser Umsatzgeschwindigkeit rentiert sich die Geldanlage besser als bei der Bank.

Unser besonderer Dank geht an die vielen engagierten Verkäufer in den Häusern, deren Beratungseinsatz solche Resultate möglich macht.



## Messe-Erfolge in der Schweiz!

Dass die Schweizer zu leben verstehen, ist kein Geheimnis. Dass sie auch in puncto Möbel über einen guten Geschmack und großes Interesse verfügen, beweisen die Besucherzahlen der großen Möbelmessen im Land des Emmentalers und der vielen Banken in der Mitte Europas. Muba in Basel, BEA in Bern, Züspa in Zürich, Comptoir in Lausanne und

OLMA in St. Gallen sind die großen Publikums-messen in der Schweiz mit jeweils 150.000 bis 350.000 Besuchern. Daneben finden auch überall in der Schweiz kleine, regionale Publikums-messen statt. Auch dort beweisen jeweils bis zu 40.000 Besucher das große Interesse der Bevölkerung für die geschmackvolle Einrichtung ihrer vier Wände.

Publikums-messen in der Schweiz haben eine langjährige Tradition und sind nach wie vor ein Erlebnis für alle Generationen. Gerade das Thema Wohnen gewinnt hier immer mehr an Bedeutung. Namhafte Möbelhändler stellen ihr Sortiment vor, denn das Potenzial ist groß und gleichzeitig bietet eine Messe eine gute Werbepattform.

Der Star jeder Schweizer Möbelmesse aber ist und bleibt Stressless®. Unser Erfolg auf diesen Messen ist enorm! Denn genau hier ist unsere Zielgruppe unterwegs. Der jeweilige Stützpunkthändler präsentiert auf einer Fläche zwischen 40 und 100 m² kompetent ausschließlich Stressless®. Der Stand ist auf den ersten Blick als Stressless® Studio erkennbar. Und auch Beratung und Service entsprechen unserem Qualitätsanspruch. Einige Stützpunktpartner setzen sogar Verkäufer ein, die sich auf den Verkauf von Stressless® auf Publikums-messen spezialisiert haben.

Auch ein anderes Konzept hat sich bewährt: Stressless® wird partnerschaftlich und fair jeweils durch 2 Stützpunktpartner vertreten. Ein Arrangement, das Präsenz beweist und prächtig funktioniert – denn mit Stressless® gibt es nur Gewinner.

## Das Ekornes® Seminar

Im Mai bieten wir Ihnen wieder die Möglichkeit zur Teilnahme an einem Stressless® Specialist Course. Die Einladungen dafür werden im Frühjahr versandt.

Ort	Tag	Datum
München	Montag	13. Mai
Esslingen	Dienstag	14. Mai
Heidelberg	Mittwoch	15. Mai
Gießen/Marburg	Donnerstag	16. Mai
Berlin	Montag	27. Mai
Hannover	Dienstag	28. Mai
Düsseldorf	Mittwoch	29. Mai
Minden/Bremen	Donnerstag	30. Mai

Die Herbsttermine sowie die Termine für die Niederlande, die Schweiz und Österreich stehen noch nicht fest.

### Neu – das Ganztagesseminar

Ende Februar werden wir ein Ganztagesseminar bei Ekornes® in Hamburg abhalten. Dieses Seminar ist eine Erweiterung des bestehenden Stressless® Specialist Course und stellt das Thema Ekornes® Collection in den Vordergrund. Nähere Informationen werden zugesandt.



## In der Heimat des Stressless®...

Jedes Jahr organisiert Ekornes® einen großen Verkaufswettbewerb unter den Vertriebsmitarbeitern der Stressless® Händler. Sie brauchen nur zu tun, was Sie jeden Tag machen: Stressless® Sessel zu verkaufen. Als Belohnung winkt eine Seminarreise nach Norwegen, ein Stressless® Sessel oder eine Stressless® Armbanduhr von Citizen.

Im August 2001 reisten 20 Stressless® Gewinner in die Heimat des Stressless®. Auf dem Programm standen eine Werksbesichtigung, ein Ekornes® Seminar und viele andere Überraschungen – alles in entspannter Stressless® Atmosphäre.

Nutzen Sie jetzt wieder die Chance, dabei zu sein, vielleicht auch in Norwegen. Bis dann!

## Verdreifachung

Dass Werbung funktioniert, konnten wir in Österreich mit unseren Partnern KIKA und Leiner durch eine kraftvolle Kampagne mit TV-Werbung und Streuprospekten wieder unter Beweis stellen. Im September wurden die „Hauptsender“ ORF 1 und ORF 2 mit einem 14-tägigen „Flight“ belegt. Unser Vorteil: Durch die Bekanntheit und flächendeckende Präsenz von KIKA und Leiner in Österreich konnten wir auf die Nennung einer Telefonnummer und den Einsatz eines Call-Centers verzichten. Die Einblendung der Firmenlogos reichte aus. Abgerundet wurde die Kampagne mit einem Stressless® Streuprospert für beinahe jeden Haushalt. Der Kampagnenerfolg wird, wie im Vorjahr, durch einen fast verdreifachten Auftragseingang gegenüber Monaten ohne Aktivitäten bestätigt.

Auf die Entwicklung der Bekanntheit von Stressless® in Österreich, die in diesen Tagen gemessen wird, sind wir gespannt.

## Jetzt gehts los!

Stressless ist in den Niederlanden groß im Kommen. Auch im Land der Tulpen und der Deiche sorgt das Stressless® Promotionkonzept für Aufsehen. Die ersten Norwegentage in den Niederlanden, bei Lucky Leder in Groningen vom 18.10 - 20.10.01., waren ein voller Erfolg.



Frau Zeller, Lucky Leder Groningen, und Gøril Eckmann von Ekornes®

Zum ersten Mal haben wir in diesem Jahr Schulungen in den Niederlanden durchgeführt. Mit großem Interesse von Seiten der niederländischen Partner. Insgesamt 118 Teilnehmer in den Städten Akerslot, De Bilt, Eindhoven, Nieuwerkerk und Zwolle erfuhren von Hans Driesen alles über Stressless® und unser Konzept.



### International

## Gute Zahlen!

Der Erfolg von Stressless® geht unvermindert weiter. Zentraleuropa hat jetzt Platz 2 – nach Amerika – im Stressless® Verkauf erreicht. Das Plus von über 45% Zuwachs im Jahr 2001 teilen wir uns mit England. Der Zuwachs in Amerika hat, bedingt durch die tragischen Ereignisse des 11. September, einen Dämpfer erhalten, wobei der Rückgang im Herbst niedriger ausgefallen ist als zunächst erwartet. Mit einem Plus von 28% entwickelt sich Südeuropa auch sehr positiv, während die skandinavischen Märkte, bedingt durch die Marktsättigung, einen schwachen Zuwachs verzeichnen. Der damit erzielte totale Zuwachs der Ekornes® ASA ist mal wieder sehr beeindruckend.

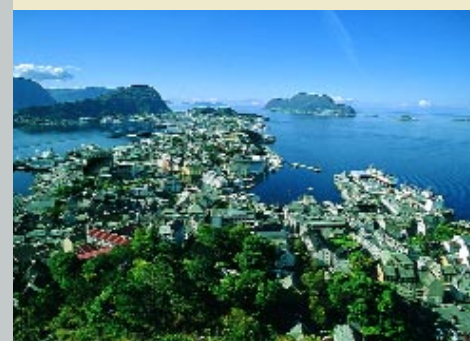
Zum Schluss eine phantastische Zahl: Im nächsten Jahr dürfte der 4-millionste Stressless® produziert werden. Welcher Markenmöbelartikel kann so einen Erfolg vorweisen?

### Gewinnspiel

## Gewinnen Sie mit Ekornes®!

Lesen bildet. Genau lesen bringt Gewinn. Denn wenn Sie die Inside Ekornes aufmerksam gelesen haben, können Sie unsere Gewinnfrage ganz locker beantworten. Und das lohnt sich. Denn es gibt nicht nur dieses Mal tolle Preise zu gewinnen, sondern unter allen Einsendern verlosen wir im nächsten Jahr eine entspannende Seminar-Reise nach Norwegen. Also, Karte ausfüllen und ab in die Post!

### Jahreshauptgewinn: Eine Seminar-Reise nach Norwegen



- 3 Kurzreisen für 2 nach Oslo
- 5 Stressless® Uhren von Citizen
- 10 Ekornes® Kochbücher

## Meine Gewinnkarte.

### Mitmachen und gewinnen!

Beantworten Sie einfach die unten stehende Gewinnfrage. Die Lösung finden Sie in dieser Ausgabe. Mit dieser Karte nehmen Sie gleichzeitig an der Verlosung des Jahreshauptpreises 2002 teil, einer Seminar-Reise nach Norwegen. Viel Glück!

### Die Gewinnfrage

Welchen Umsatzzuwachs wird Ekornes® Zentraleuropa am Jahresende erreichen?

- 20%     30%     45%

### Ekornes Inside Abonnement.

Meine Gewinnspiel- und Ekornes Inside Zustelladresse

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße/Nr. \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Möbelhaus \_\_\_\_\_



Hier bitte abtrennen.