



Fertigung und Vertrieb im Einklang

NEUE FREUDE.
FRISCHER ANTRIEB.
MESSBARE ERFOLGE.

—

www.likeindustry.eu

L·I·K·E® Industry

Exzellenz macht Freude.

Die Industrie steht am Beginn einer historischen Neuaustrichtung.

Dipl.-Ing. Wilhelm
Hofmann, MBA

Geschäftsführer
in der Metallindustrie
und in der Antriebs-/
Automatisierungs-
technik

Entwickler
L.I.K.E.® Industry



Josef Steinbacher, CMC

Geschäftsführer
„For your Business“

Entwickler L.I.K.E.® Industry



Ing. Christian
Oberleitner

Geschäftsführer
in der Kunststoff-
industrie

Entwickler
L.I.K.E.® Industry





LOYALITÄT
IDENTIFIKATION
KOMPETENZ
EXZELLEENZ

—

likeindustry.eu

Dr. Reinhard Lindner, MBA
Senator h.c.

Geschäftsführer
Reinhard Lindner Trainings- und
Managementberatungs GmbH®

Entwickler L.I.K.E.® Industry

Wenn Maschinen nicht nur produzieren, sondern auch „denken“ und miteinander kommunizieren, verändert sich die Rolle der Menschen: Werte werden zu zentralen Erfolgsfaktoren.

Gestalten Sie diese Neuentwicklungen von Anfang an konsequent mit, wo es am wirksamsten ist:

- mit den Menschen in Ihrem Unternehmen und
- an allen Stellhebeln einer wertorientierten Unternehmenskultur.

Ihr L.I.K.E.® Industry Team



L.I.K.E.[®] Industry ist ein systematisches Qualifizierungsprogramm speziell für Industriemitarbeiter/-innen, um Kompetenzen für die neue Realität der Branche zu perfektionieren.

Das bewährte und international etablierte Mitarbeiter- und Organisationsentwicklungsprogramm L.I.K.E.[®] Industry wurde von erfahrenen Experten aus der Industrie speziell für die Industrie entwickelt.



Was bringt L.I.K.E.® Industry?

- Neue Freude am Tun
- Offenheit für neue Wege
- Messbare Steigerungen der Ergebnisse

Für welche Industrieunternehmen ist L.I.K.E.® Industry perfekt geeignet?

- Sie wollen dem Facharbeitermangel aktiv entgegenwirken.
- Sie wollen Ihre Arbeitgebermarke stärken.
- Sie wollen das Niveau der Fertigung verbessern und gleichzeitig den Vertrieb vorantreiben.
- Sie sind auf dem Weg vom Produktverkauf zum Lösungsverkauf.
- Ihr Vertrieb spielt eine Schlüsselrolle für das Betriebsergebnis.
- Sie haben volle Auftragsbücher und wollen diese termingetreu abarbeiten.
- Sie wollen Ihren Erfolg in Zukunft absichern.

Zielgruppe: Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen aus Fertigung und Vertrieb

Abschluss: L.I.K.E.® Industry Zertifikat

Durchführungsdauer: 9 – 12 Monate

Das Erfolgsrezept von L.I.K.E.® Industry ist kein Geheimnis. Sondern ein ganzes System.

Die L.I.K.E.® Industry Erfolgsbausteine

1

Das **personaldiagnostische Verfahren profilingvalues®** bildet die Fähigkeiten der Mitarbeiter/-innen ab und auch deren Entwicklungspotenziale: wertschätzend und valide; ein seriöses Feedback, mit dem man sich identifizieren kann.

Dauer:

90 Min. pro Mitarbeiter/-in

Great Sales Force® (GSF) macht klar, wie viel Vertriebspotenzial bisher ungenützt ist und welche erfolgshemmenden sowie erfolgstreibenden Faktoren bestehen: Fokussierung auf eine neue Exzellenz.

Dauer: 20 Min. pro Mitarbeiter/-in und 2 Workshops à 2 Stunden mit den Führungskräften

2

Trainingsmodule für Vertrieb und Fertigung

Die **Trainingsmodule** geben konkrete Antworten auf jene Fragen, an denen auch erfahrene und top ausgebildete Industrie-Mitarbeiter/-innen in der neuen Realität an ihre Grenzen stoßen: neue Kompetenzen mit Wissen, Können, Werten und Tugenden.

Sales Training für Verkäufer/-innen und Vertriebsmitarbeiter/-innen

Dauer: 2 x 2 Tage plus Zertifizierung

Training für Fertigungsmitarbeiter/-innen

Dauer: ca. 38 Beratungstage (inkl. Umsetzung). Richtwert bei einem durchschnittlichen mittelständischen Unternehmen.

3

Kreative Methoden schaffen **Freude beim Trainieren** und bringen das Gelernte in die unbewusste Kompetenz: Wissen wird zum „automatischen“ Können und kann auch unter Druck authentisch abgerufen werden.



Bereichsübergreifende Projektarbeiten in Fertigung und Vertrieb und die damit verbundene **Zertifizierung** bringen Teilnehmer/-innen in die **Eigenverantwortung** und sichern den **Return on Investment**. Loyalität macht sich bezahlt.

Die zeitgemäße Online-Kommunikationsplattform **CORE smartwork** stützt diesen Prozess, ganz nach dem Motto: **Vernetze Mitarbeiter, stifte Sinn.**

Dauer: laufende Implementierung

L.I.K.E.® Industry hat einen starken **Teambuilding**-Charakter. Gemeinsames Training, gruppenbezogene Projektarbeiten und die daraus resultierenden messbaren Erfolge formen Ihr Team zu einem Dreamteam.

„Was hinter uns liegt und was vor uns liegt, sind Winzigkeiten im Vergleich zu dem, was in uns liegt.“ – Oliver Wendell Holmes

1

**Klarheit ist der beste Ratgeber:
Wie viel Potenzial steckt in den
Mitarbeiter/-innen und in der
Vertriebsorganisation? Welche
sind die erfolgshemmenden und
die erfolgstreibenden Faktoren?**



Den Mitarbeitern/-innen Aufmerksamkeit schenken und sie in ihrer ganzen Persönlichkeit wahrnehmen – das ist Ausdruck echter Wertschätzung.

Mit dem personaldiagnostischen Verfahren **profilingvalues®** gelingt ein idealer Start für einen neuen Anfang.

Great Sales Force® zeigt das Potenzial für die Produktivitätssteigerung im Vertrieb auf.

ES WIRD ERKENNBAR

Welche Voraussetzungen bringen die Mitarbeiter/-innen mit, um das Unternehmen in die neue Realität der Industrie zu begleiten?

profilingvalues® zeigt auf:

- welche Fähigkeiten bereits vorhanden sind und welche Entwicklungspotenziale in den Mitarbeiter/-innen stecken.
- in welchen möglichen Komfortzonen es sich Ihre Mitarbeiter/-innen gemütlich gemacht haben.
- wie die Mitarbeiter/-innen sich selbst und ihr Berufsbild sehen und wie sehr sie sich damit identifizieren.
- wie stark die momentane Aufmerksamkeit auf den Fähigkeiten liegt, also auf dem alles entscheidenden „Wollen“.

Welche Rahmenbedingungen herrschen in der Organisation, um die Mitarbeiter/-innen optimal in die neue Realität der Industrie zu begleiten?

Mit **Great Sales Force®** erhalten Sie eine DNA Ihres Vertriebes und die Sicherheit für daraus abzuleitende Maßnahmen.

Great Sales Force® ist der unverzichtbare Sicherheits-Check, der eine volle Entfaltung und Wirksamkeit von L.I.K.E.® Industry ermöglicht und garantiert. Es ist ein klarer Befund, der Fakten von Vermutungen und echte Barrieren von Ausreden trennt.

Er zeigt, welche Rahmenbedingungen vorherrschen, welche Einstellungen zu registrieren sind und in welche Richtungen sich alles entwickeln muss.

DAS ERGEBNIS

In einem vertraulichen Feedbackgespräch erhalten die Mitarbeiter/-innen Klarheit über ihre Talente und ihre Entwicklungsfelder. Sie geben ein verbindliches Versprechen ab, an ihrer Weiterentwicklung zu arbeiten. **profilingvalues®** ermöglicht eine gemeinsame Basis und schafft das nötige Vertrauen zwischen Mitarbeiter/-innen und Trainer/-in.

Great Sales Force® errechnet – basierend auf den Angaben der Mitarbeiter/-innen – wie viel Prozent des Umsatzpotenzials derzeit nicht genützt werden.

Die Führungskräfte können die erfolgshemmenden Faktoren aus dem Weg räumen und die Mitarbeiter/-innen stärker in die Verantwortung bringen, um die Umsatzpotenziale zu heben.



**Der Weg in die neue Realität:
Praxistransfer ist der Motor
einer ständigen Entwicklung.
Das neue Können beweist
Kraft.**

Vertraute Abläufe reflektieren, persönliche Strategien entwickeln und probieren, was geht: Das Aktiv-Werden schafft neue Bilder im Kopf und neue Möglichkeiten im Markt und in Ihrer Organisation.

ES WIRD ERKENNBAR

Nur wer weiß, wo und wie er konkret argumentieren kann, wird das auch tun.

Die Schritte von den Werten zu neuen Tugenden in der Praxis bringen spontane Erfolgserlebnisse und unterstützen die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen.

Selbst bestens ausgebildete Vertriebsmitarbeiter/-innen sind für konkrete Antworten auf folgende Fragen dankbar:

- Wie kann beim Kunden ein echter Mehrwert argumentiert werden, sodass er diesen erkennt und auch bereit ist entsprechend dafür zu bezahlen?
- Wie gelingt es die Anforderungen des Kunden richtig zu definieren und dadurch die Zeit proaktiv und wertschöpfend am Kunden zu verbringen?
- Was sind die Geheimnisse einer stabilen und wertschätzenden Kundenbindung, um dem Marktbegleiter erfolgreich entgegen zu wirken?
- Was sind wirkungsvolle Strategien, um auch Differenzen bei Preisen und Konditionen bei vergleichbaren Produkten/Leistungen zu überbrücken?
- Welche Instrumente wirken effizient in der Neukundengewinnung?

Selbst bestens ausgebildete Führungskräfte in der Fertigung sind für konkrete Antworten auf folgende Fragen dankbar:

- Wie werden Vertrieb und Verkaufsinendienst mit Fertigung und Logistik optimal aufeinander abgestimmt, um zeitnahe, fixe Liefertermine zu gewährleisten?
- Wie gelingt es einer Organisation aus selbstständigen Teams, das Tagesgeschäft führungskräftefrei zu gestalten?
- Wie werden signifikante Verkürzungen der Lieferzeit erreicht?
- Wie garantiert ein neues Layout, dass Zwischenlagerplätze aufgelöst und neue Arbeitsplätze eingerichtet werden können?
- Was ist ein wirkungsvoller Prozess, um die Fehlerquote zu reduzieren?
- Wie ist es möglich, mit den selben Mitarbeitern 15–25 % mehr Produktivität zu erreichen ohne mehr zu schwitzen?

Know-how-Transfer:

1. Statusermittlung und Zielworkshop
2. Entwicklung einer maßgeschneiderten Nahtstellenorganisation
3. Erarbeitung von Durchlaufzeitplänen (Durchlaufzeit ist fix!)
4. ggf. Erstellung eines neuen Layouts (Material- und Produktionsfluss)
5. Implementierung eines Systems zur Fehlervermeidung
6. Entwicklung und Einführung einer Qualifikationsmatrix für die Hochqualifizierung der Mitarbeiter zu Multi-spezialisten

DAS ERGEBNIS

Das L.I.K.E.® Industry Trainingsprogramm liefert exakte Antworten auf diese erfolgsentscheidenden Fragen in unvergleichlicher Qualität. Dies eröffnet völlig neue Perspektiven in Vertrieb und Fertigung.

Nur wer in der Lage ist, sein persönliches Erfolgsprogramm auch unter Druck abzurufen, beherrscht es wirklich. Das Zauberwort heißt: Training.

Ein tagtäglicher Praxistest, der immer mehr Freude macht, je öfter man ihn besteht.

ES WIRD ERKENNBAR

Die neue Realität verlangt neue Verhaltensmuster: Wir müssen Routinen entlernen, Einstellungen überprüfen und unsere Denk- und Arbeitsprozesse vertiefen.

Nach den Seminar-Modulen arbeiten Mitarbeiter/-innen aus den verschiedenen Bereichen (Verkauf/Verkaufsdienst, Fertigung und Logistik) zusammen und setzen gemeinsam die neu erarbeiteten Prinzipien und Regeln vor Ort, an ihren Arbeitsplätzen, um.

So lernen Teilnehmer/-innen auf zeitgemäße Weise zu trainieren und werden dabei von digitalen Medien unterstützt. Sie übersetzen das Gelernte in ihre eigene Sprache und bleiben authentisch.

Die kontinuierliche Weiterbildung wird zur Selbstverständlichkeit und das Training zum fixen Bestandteil des Berufsalltages.

DAS ERGEBNIS

Die Teilnehmer/-innen fühlen sich (selbst-)sicher und sind in der Lage, Kundengespräche in außergewöhnlich hoher Qualität zu führen und neue Fertigungsprozesse effizient umzusetzen.

Sie sind fit, um nicht nur in der neuen Realität der Industrie bestehen zu können, sondern auch um außerordentlich zu performen.

3

Von der Theorie in die Praxis:
neue Kompetenzen entdecken,
stimulieren, koordinieren und
konsequent praktizieren.



4

Verantwortung und Aufgaben dorthin geben, wo sie hingehören: an Mitarbeiter/-innen im Vertrieb und in der Fertigung. Konkret und als Projekt.



Jede Investition muss sich rechnen. Materiell und immateriell. Der L.I.K.E.® Industry Prozess ist ganz auf das Gewinnen ausgerichtet: auf das Gewinnen von Vertrauen, von intrinsischer Motivation und einer neuen Qualität in der Zusammenarbeit von Vertrieb und Fertigung.

Damit sichern wir den Return on Investment.

ES WIRD ERKENNBAR

Erst die Verknüpfung von Wissen, Können und Motivation führt zu jenem Know-how, das in der neuen Realität messbare und wirtschaftliche Erfolge liefert.

Im Rahmen des L.I.K.E.® Industry Prozesses führen die Teilnehmer/-innen aus Fertigung und Vertrieb selbstgewählte Projekte abteilungsübergreifend im Team durch, die mit der jeweiligen Unternehmensstrategie abgestimmt sind und auf die Zielerreichung einzahlen. Hier gelingt der Schulterschluss, sodass Fertigung und Vertrieb in Einklang gebracht werden .

Die Projekte erfordern umfassendes Denken und den Einsatz der erlernten vier Kompetenzen und deren Verknüpfung:

- **Produktkompetenz**
- **Marktkompetenz**
- **Verhandlungskompetenz**
- **Planungskompetenz**

DAS ERGEBNIS

Rentabilität wird von einer rechnerischen Größe zu einer konkret fassbaren Aufgabe, die stimuliert und motiviert. So erreichen wir nicht nur konkrete Ergebnisse, sondern auch handfeste Grundlagen für qualifizierte und faktenbasierte Mitarbeiter/-innen und Führungsgespräche. Das gesamte Team hat den Zugang in die neue Realität gefunden. Ein guter Grund, diese Zukunftsfitness auch anerkennend zu zertifizieren.

5

Ein Tool, das strukturiert:
Mit CORE smartwork gelingt
es langfristig, die richtigen
Mitarbeiter/-innen zu finden,
zu binden und zu motivieren.



Vernetze Mitarbeiter. Stifte Sinn!

CORE smartwork vereinfacht den internen (Wissens-)Austausch und festigt das gelebte Netzwerk durch intelligente Funktionen zur Kommunikation, Organisation und Mitarbeiterentwicklung.

ES WIRD ERKENNBAR

CORE smartwork ist eine digitale Plattform und bündelt zentrale Aufgaben der Kommunikation in einem Tool. Es versteht sich als Werkzeug für Mitarbeiter/-innen: Jeder einzelne kann das Unternehmen durch eigene Beiträge und Ideen aktiv mitgestalten. Beziehungen werden dadurch enger, das Netzwerk stärker und die Organisation verschiedenster Prozesse einfacher.

Aktuell besteht CORE smartwork aus 19 Modulen – vom Ideenmanagement, einem digitalen schwarzen Brett über die Abbildung der Personalakte bis hin zum Aushang verschiedenster Workshops, Trainings oder Befragungen.

Auch Ressourcen wie Fuhrpark oder die Live-Einbindung aktueller Produktionszahlen ist möglich.

DAS ERGEBNIS

- CORE smartwork ist schnell einsatzbereit und schafft ab der ersten Minute ein wertvolles Miteinander.
- Es sorgt für Transparenz und ermöglicht effiziente Prozessgestaltung in verschiedensten Bereichen der internen Kommunikation.
- Das direkte Feedback unterstützt die rasche, agile Organisation.
- CORE smartwork erleichtert die Zusammenarbeit und verbessert sie nachhaltig.

Produktive Teamarbeit ist keine Selbstverständlichkeit: Wir alle müssen lernen, wie man in der neuen Realität eigene Stärken mit anderen verbindet und zu einem größeren Ganzen zusammenführt. Erst dann wird ein wachsender Erfolg für alle daraus.

Aber Kooperation funktioniert nur zwischen selbstbewussten Menschen, die ihre Qualitäten kennen und bejahen und den Schulterschluss mit anderen als Verstärkung erleben und nicht als Eingeständnis von Schwächen.

Deshalb ist auch das Formen von Teams integrierter Bestandteil von L.I.K.E.® Industry und steht als Höhepunkt am Ende des Prozesses.

DAS ERGEBNIS

—

Wenn Menschen etwas gemeinsam erleben, haben sie für ihre Zukunft etwas gemeinsam: So kann L.I.K.E.® Industry auch als Teamtraining verstanden werden; denn es ist mehr als nur ein Appell an eine gute Zusammenarbeit: L.I.K.E.® Industry ist eine logische und konsequente Fortsetzung des Gelernten mit den Mitteln der Kooperation „by doing“.

So können Sie mit erstaunlichen Synergien rechnen, mit neuen Ideen und einer Teamqualität, die auf persönlichen Einsichten, Stärkeprofilen und erlebter Wertschätzung beruht und sich buchstäblich „von selbst“ immer weiter verstärkt.

6

Keiner ist so klug wie alle.
Denker, Fühler und Macher
tragen ihre Kompetenzen
zum Gelingen eines größeren
Ganzen bei: Lernprozess,
Motivationsprogramm und
neues Können in einem.



Erfahrung, die begeistert.

Dr. Reinhard Lindner, MBA ist seit mehr als zwei Jahrzehnten Unternehmensberater und Managementtrainer. Sein starkes berufliches Engagement in China und Japan lehrte ihn verschiedene Blickwinkel und Herangehensweisen, um komplexe Herausforderungen in der Führung von Organisationen zu lösen. Sein interkultureller Background hilft, das Vertrauen der Teilnehmer/-innen auf empathische Weise zu gewinnen.

Der ausgewiesene Experte für Leadership und Sales etablierte mehrere Seminarformate als internationale Marke. Zudem gastiert der Bestseller-Autor an verschiedenen Universitäten als Lektor.

Dr. Reinhard Lindner, MBA
Senator h.c.
Geschäftsführer
Reinhard Lindner Trainings- und
Managementberatungs GmbH®

Für Josef Steinbacher, CMC sind Ziel- und Lösungsorientierung in komplexen Situationen selbstverständlich. Denn für den ehemaligen Eisfall- und Felskletter-Profi bedeutet das Überwinden von Grenzen niemals, die Angst zu ignorieren, sondern richtig mit ihr umzugehen. Josef Steinbacher war 15 Jahre lang in der Industrie als Projektleiter für die Einführung von ganzheitlichen Fertigungssystemen tätig.

Seit 2012 begleitet der selbstständige Trainer und Unternehmensberater Organisationen und Menschen im Zuge eines Musterwechsels: Er definiert Geschäftsprozesse durch eine maßgeschneiderte Nahtstellenorganisation neu. Unternehmen stellen sich dadurch schneller und flexibler auf den Kundennachfragestrom ein. Seine Kernkompetenz: die Fachberatung mit qualifiziertem Einsatz von Prozessberatung, Moderation und Coaching inklusive Umsetzungsbegleitung.

Josef Steinbacher, CMC
Geschäftsführer
„For your Business“

Das L.I.K.E.[®] Industry Team:
Begeistert für die Menschen.
Kompetent in der Sache.
Kreativ in der Methode.

Ing. Christian Oberleitner verbindet technisches mit kaufmännischem Know-how zur einzigartigen Expertise für Unternehmenswachstum. Über 10 Jahre sammelte er auch internationale Erfahrung während seiner Aufenthalte in Deutschland und den USA. Zudem verbrachte er weitere 10 Jahre als Geschäftsführer von Business Leader in den Ländern Deutschland, Tschechien, Niederlande und Türkei. Während dieser Zeit konnte Ing. Christian Oberleitner zahlreiche globale Projekte realisieren und strategische Märkte und Marken aufbauen.

Er profitierte nachhaltig von den verschiedensten kulturellen Einflüssen und pflegt seit Beginn seiner Karriere ein ausgezeichnetes globales Netzwerk in der Industrie.

Ing. Christian Oberleitner

Geschäftsführer verschiedener Unternehmen in der Kunststoffindustrie

Dipl.-Ing. Wilhelm Hofmann, MBA ist akademisch ausgebildeter Maschinenbauer mit 20 Jahren Erfahrung als Geschäftsführer innovativer Unternehmen in der Metallindustrie und in der Antriebs-/Automatisierungstechnik. Seine Führungskompetenz ist geprägt von Offenheit, Ehrlichkeit, Vertrauen und Verlässlichkeit, wodurch er in Teams als überzeugendes Vorbild wirkt.

Zielstrebig und mit großer Ausdauer konnte Dipl.-Ing. Wilhelm Hofmann umfangreiche Veränderungsprozesse in der Unternehmensorganisation und Unternehmenskultur erfolgreich umsetzen. Seine ausgeprägte Kundenorientierung, verbunden mit eindrucksvollem Prozess-Know-how, ist maßgeblich verantwortlich für das profitable und nachhaltige Wachstum der geführten Unternehmen.

Dipl.-Ing. Wilhelm Hofmann, MBA

Geschäftsführer verschiedener innovativer Unternehmen in der Metallindustrie und in der Antriebs-/Automatisierungstechnik

Angekommen in der neuen Realität.

KUNDENSTIMMEN/EXPERTENSTATEMENTS

„Fertigung und Vertrieb in der Industrie so aufeinander abzustimmen, dass beide Bereiche wie Zahnräder ineinander greifen, ist mit fortschreitender Digitalisierung zur Überlebensfrage geworden. Kreative Ideen und intelligente Konzepte sind gefragt.“

Dr. Friedrich Weinert
Projekt-Manager
SIEMENS AG

„Durchdachte und effiziente Fertigungsprozesse sowie zeitgemäße Vertriebsstrategien aufeinander abzustimmen und daraus resultierend Kundenbedürfnisse noch besser zu bedienen, sind künftige Erfolgsparameter. Jenen Industrieunternehmen, denen das gelingt, gehört die Zukunft.“

Dipl.-Ing. (FH) Josef Ernst
Verkaufsleiter
Hilti Austria GmbH

„Betriebe von morgen müssen perfekt organisiert sein. Dazu zählt vorrangig, sich mit einer Top-Mannschaft am Markt gut aufzustellen. Das alleine genügt aber noch nicht! Entscheidend sind ebenso ein lupenrein organisiertes Produktionskonzept mit kurzen Durchlaufzeiten sowie die entsprechende Logistik, um konstante Liefertreue zu garantieren.“

Rudolf Gerhard
Geschäftsführer & Gesellschafter
Rupo Fenstersysteme GmbH

„Der Trend der Digitalisierung trifft auf eine Welt voller Herausforderungen: Die Bevölkerung wächst, Megastädte entstehen, Ressourcen werden knapp. Wir brauchen mehr Energie, sauberes Wasser und saubere Luft. Die Digitalisierung bietet aus unserer Sicht das Potenzial, diese Herausforderungen zu meistern. Die intelligente Vernetzung von Geschäftsprozessen, Komponenten, Anlagen, Dingen und Menschen ist der Schlüssel für die Lösungen der Zukunft“.

Ing. Mag. Thomas Lutzky, MBA
Geschäftsführer
PHOENIX CONTACT GmbH

LOYALITÄT
IDENTIFIKATION
KOMPETENZ
EXZELLEENZ

—

www.likeindustry.eu

L.I.K.E.

Reinhard Lindner

Trainings- und
Managementberatungs GmbH®

Nettinger Straße 328
2724 Maiersdorf, Austria
T +43 2638 880 73
F +43 2638 880 734
office@reinhardlindner.com
www.likeindustry.eu

Josef Steinbacher, CMC

Geschäftsführer
„For your Business“

Salzachgasse 4b10
5500 Bischofshofen
M +43 664 847 42 39
office@josef-steinbacher.at
www.josef-steinbacher.at