

GeBE Partner Treffen 2004

GEBE

Elektronik und
Feinwerktechnik GmbH

Module und Geräte zum Eingeben,
Auswerten, Anzeigen und Ausdrucken
analoger und digitaler Daten.

Donnerstag, 16. September 2004

9:00 - 10:15 **Begrüßung**
Firmenvorstellung GeBE durch Gert Breidenbach
Geschichte, Rundgang

Kaffeepause

10:30 - 12:00 **Technik 1 (engl.)** Klaus Baldig
Einführung in das "GeBE-System78"

Marketing (dt.) Thomas Neumann
- Vorstellung des Marketing und Vertriebsteams
- Unternehmensstruktur der GeBE - wie wollen wir uns entwickeln -
welche Rolle sollen unsere Partner dabei spielen
- Warengruppen
- Alleinstellungsmerkmale
- Wo und wie finde ich den "typischen GeBE Kunden"

Mittagessen

13:30 - 15:00 **Technik 2 (engl.)** Klaus Baldig
Technische Fragen und Antworten - Geplantes, Trends

Produktspektrum (dt.) Thomas Neumann
Produkte unter den Gesichtspunkten:
- Vorteile gegenüber dem Wettbewerb
- Zielgruppen

Kaffeepause

15:20 - 16:30 **Internet / Dokumentationen** Diana Henninger

Abendessen

Freitag, 17. September 2004

9:00 - 10:30 **Technik 1 (dt.)** Klaus Baldig
Marketing (engl.) Thomas Neumann

Kaffeepause

10:45 - 12:00 **Technik 2 (dt.)** Klaus Baldig
Produktspektrum (engl.) Thomas Neumann

Mittagessen

13:30 - 14:15 **Verabschiedung** derer, die bereits abreisen

Kaffeepause

14:30 - 16:00 **Diskussion, Klärung offener Fragen** Klaus Baldig / Diana Henninger
Einzelgespräche mit Thomas Neumann

GeBE Partner Meeting 2004

The logo for GeBE, featuring the letters 'G', 'E', 'B', and 'E' in a bold, stylized, black font. The 'G' and 'E' are connected to each other, and the 'B' is also connected to the first 'E'. The letters are set against a white background within a yellow-bordered box.

Elektronik und
Feinwerktechnik GmbH

Module und Geräte zum Eingeben,
Auswerten, Anzeigen und Ausdrucken
analoger und digitaler Daten.

Thursday September 16th 2004

9:00 - 10:15 **Welcome**
Presentation of GeBE by Gert Breidenbach
History, Walk through the company

Coffee Break

10:30 - 12:00 **Technical Part 1 (engl.)** Klaus Baldig
The "GeBE System78"

Marketing (german) Thomas Neumann
- Company structure of GeBE - expectation of the future -
what role should our partners play
- Product Groups
- Unique Selling Points
- Where and how to find the "typical GeBE- customer"

Lunch

13:30 - 15:00 **Technical Part 2 (engl.)** Klaus Baldig
- Technical questions - planned projects, trends

Product Range (german) Thomas Neumann
Products under following aspects:
- Advantages compared to competition
- Key Accounts

Coffee Break

15:20 - 16:30 **Internet / Documentations** Diana Henninger

Dinner

Friday September 17th 2004

9:00 - 10:30 **Technical Part 1 (german)** Klaus Baldig
Marketing (engl.) Thomas Neumann

Coffee Break

10:45 - 12:00 **Technical Part 2 (german)** Klaus Baldig
Product Range (engl.) Thomas Neumann

Lunch

13:30 - 14:15 **Good Bye** to those who have to leave

Coffee Break

14:30 - 16:00 **Discussion, Open Questions** Klaus Baldig, Diana Henninger
One-on-One interviews with Thomas Neumann