

Alcatel übernimmt Native Networks

Das in Paris ansässige und international tätige Telekommunikationsunternehmen Alcatel übernimmt den britischen Netzwerkspezialisten Native Networks. Der Verkaufspreis beträgt ca. 55 Mio. \$ in bar. Native Networks ist ein Zielunternehmen im Portfolio der Private Equity Gesellschaft Alta-Berkeley VI. Die Übernahme folgt einer bereits 2003 gestarteten Zusammenarbeit zwischen Alcatel und Native Networks. Beide Unternehmen entwickelten gemeinsam eine neue und innovative Netzwerkkonstruktion, um Telefon- und Internetdienste sowie Fernsehangebote kostengünstig und effizient auf einer Plattform anbieten zu können. Der RWB Private Capital Fonds • International I ist mit 2 Mio. € an Alta-Berkeley VI beteiligt.

02.03.2005, *Private Equity Week, Alcatel.fr*

Carlyle schüttet 5,3 Mrd. \$ an Investoren aus

Die Carlyle Group hat 2004 insgesamt 5,3 Mrd. \$ an ihre Investoren ausgeschüttet. Zurückzuführen ist die Rekordsumme auf die über 71 Exits und Teil-Exits, die Carlyle 2004 vollzogen hat. Im Jahr 2004 betrug die Anzahl der Investments 107. In Europa schloss Carlyle über alle Anlageklassen hinweg 39 Transaktionen ab, darunter fielen 16 Investments und 23 Exits bzw. Teil-Exits. Das von Carlyle 2004 investierte Kapital beträgt 2,7 Mrd. \$, was einer Steigerung um 0,1 Mrd. \$ gegenüber dem Vorjahr entspricht. Das 2004 eingeworbene Kapital beträgt 7,8 Mrd. \$ und somit fast das Vierfache im Vergleich zu 2003 (2 Mrd. \$). Die RWB Private Capital Fonds • International I und II sind mit 2 bzw. 6 Mio. € an Carlyle Europe II und mit 2 bzw. 8 Mio. \$ an Carlyle US IV beteiligt.

01.03.2005, *Venture Capital Magazin*

PRESSE ■ BÜCHER ■ INTERNET

Griffige Verkaufstechniken von A-Z

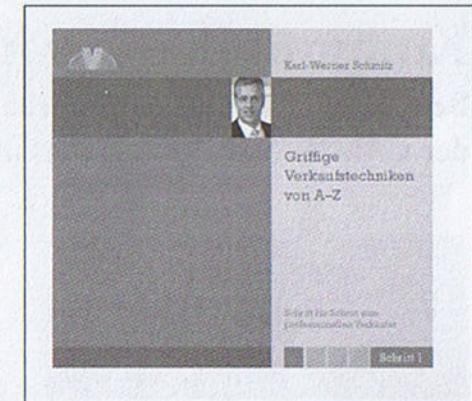
Professionelles Verkaufen ist nicht jedermanns Sache. Dabei ist Verkaufen nicht nur eine Frage des Talents oder der Motivation, auch die richtige Technik zählt. Dies vermittelt Karl-Werner Schmitz in seinem Audio-Training, das die wichtigsten Komponenten des Verkaufens aufführt und mit praktischen Beispielen und Tipps unterfüttert.

Dabei beleuchtet der Autor nicht nur allgemeine Verkaufssituationen, sondern blickt auch auf die gesellschaftlichen Veränderungen: „Die Informationsflut ist in den letzten Jahren überproportional gewachsen. Wer heute etwas verkaufen will, muss sich auf diese Änderungen einstellen.“ Dazu gehört nicht nur das gepflegte Aussehen, perfekte Körpersprache und der gezielte Einsatz von positiver Gestik und Mimik. Vielmehr ist in über 95 Prozent aller Gespräche das emotionale Verkaufen der ausschlaggebende Faktor.

Schlichte Verkaufsgespräche reichen dem

Kunden nicht mehr – alle Kanäle sollen angesprochen werden. Das heißt: fühlen, schmecken und riechen – kurz: haptisches Verkaufen. Doch wie funktioniert haptisches Verkaufen? Karl-Werner Schmitz kennt die Antwort. Sachverhalte in ungewöhnlicher Weise darstellen, originell sein und den Spieltrieb beim Kunden anregen, das weckt die Neugierde. Verkäufer sollten den Kunden selber lesen oder rechnen lassen. So fühlt dieser sich eingebunden und erhält Erkenntnisse durch eigenes Handeln.

Insgesamt kombiniert das Audio-Training neue Informationen, praktische Beispiele und einfache Lösungsvorschläge, die gebündelt und gut strukturiert vermittelt werden. Während die beiden ersten CDs alle wichtigen Themen ausführlich behandeln, fasst die dritte Disk die wichtigsten Punkte zusammen. Für Verkäufer – und insbesondere solche, die noch besser werden wollen – in jedem Fall ein empfehlenswertes Hörbuch.



Schmitz, Karl-Werner: „Griffige Verkaufstechniken von A-Z“, B&S Haptische Verkaufshilfen GmbH, Much 2003, Infos: www.haptische-verkaufshilfen.de

**Exklusiv für die Leser der
TRAINFORCE NEWS gibt es einen
Sonderpreis für die drei CDs:**

Statt 59,00 € plus 2,20 € Versandgebühr für Sie nur 54 € inklusive Porto. Schicken Sie zur Bestellung eine Mail mit Hinweis „TRAINFORCE News“ an:

info@haptische-verkaufshilfen.de

Mehr über die TRAINFORCE AKADEMIE AG lesen Sie in den aktuellen Presse-Beiträgen:

- **Cash online:** „TRAINFORCE verstärkt Personalbereich“ (März 2005)
- **Experten.de:** „TRAINFORCE holt sich neuen Mann ins Boot“ (März 2005)
- **AssCompact:** „TRAINFORCE übertrifft Ziel - weiterer Expansionskurs für 2005 geplant“ (Februar 2005)

Aktuelle Presse-Beiträge finden Sie auch online unter „Presse-Mitteilungen“/„Presse-Spiegel“: www.trainforce.de