



# Nieuwsbrief

januari 2011



## Beurspresentatie Bouwbeurs met Lieke van Lexmond

Van 7 februari t/m 12 februari 2011 vindt de Bouwbeurs in de Jaarbeurs te Utrecht plaats.

*Dutch innovation* is het thema dat op onze stand centraal staat. Onder het genot van heerlijke Hollandse hapjes en drankjes kunt u kennismaken met onze nieuwste producten. Tevens zal Lieke van Lexmond een spetterende productpresentatie geven. Ter afsluiting van deze presentatie zal Lieke een weekendje Antwerpen voor twee personen weggeven. Voor deelname kunt u zich inschrijven via [beurs@hmbprofittools.nl](mailto:beurs@hmbprofittools.nl) o.v.v. uw naam en bedrijfsnaam of geef uw visitekaartje tijdens de beurs af op onze stand. Mocht u de gelukkige zijn, dan is het van belang dat u tijdens de uitreiking zelf aanwezig bent.

Wilt u kennismaken met onze nieuwe producten en niets missen van de productpresentatie en verloting? Houd de komende weken dan goed onze website in de gaten. Een week voor aanvang van de beurs, wordt op onze site vermeld op welke dag Lieke aanwezig zal zijn. Wij hopen u graag te mogen verwelkomen op onze stand **(Hal 02 Stand D030)** en wie weet wint u een weekendje Antwerpen uitgereikt door Lieke van Lexmond.

### Bezoektijden

Maandag 7 t/m vrijdag 11 februari 09:30 – 17:30 uur  
Zaterdag 12 februari 09:30 – 16:00 uur



## Acties

Tijdens de Bouwbeurs vinden diverse acties plaats. Deze acties variëren per dag en zullen tijdens de beurs bekend worden gemaakt.

# Nieuwe Verkoopadviseur Björn Dalenberg

## Even voorstellen....

Vanaf januari 2011 is Björn Dalenberg als nieuwe Verkoopadviseur bij ons in dienst getreden. Björn is al enkele jaren werkzaam binnen de IJzerwaren Groothandel en hij gaat zich binnen HMB profit tools focussen op West-Nederland.

"De informele sfeer binnen HMB profit tools spreek mij erg aan. Daarnaast heb ik ervaren dat de medewerkers veel eigen inbreng hebben en dat is prettig. Binnen de organisatie is collegialiteit ook enorm belangrijk. Er wordt door iedereen hard gewerkt, maar er is ook zeker ruimte voor een grapje op z'n tijd. Dit samen zorgt voor een positieve werkomgeving en -sfeer.

Ik denk dat HMB in de markt gezien wordt als een organisatie die kwaliteitproducten levert en waar zeer efficiënt mee gewerkt kan worden. Daarnaast kunnen klanten goed geïnformeerd en geadviseerd worden wegens de brede (technische) kennis die HMB in huis heeft.

De functie als Verkoopadviseur West-Nederland zie ik met veel enthousiasme tegemoet. Ik verwacht afwisselend werk te kunnen verrichten, wegens de verschillende doelgroepen en diversiteit aan producten. Mijn primaire doel binnen deze functie is om HMB in het Westen nog meer op de kaart te zetten. Ik kijk uit naar een prettige samenwerking met klanten en collega's, zodat we samen kunnen streven naar een gezamenlijk doel."

**Bjorn Dalenberg is telefonisch bereikbaar op: 06-22 75 85 02 of per mail [b.dalenberg@hmbprofittools.nl](mailto:b.dalenberg@hmbprofittools.nl)**



## *Formule 1 order*

Om de orderafhandeling zo spoedig mogelijk te laten verlopen en teleurstellingen te voorkomen, zullen de laatste orders, die de volgende dag geleverd moeten worden (indien voorradig), dagelijks tot 14:00 uur in behandeling worden genomen. Mocht u na 14:00 uur een spoedorder "**Formule 1 order**" willen plaatsen, dan zijn wij genoodzaakt extra kosten in rekening te brengen. Deze kosten zijn afhankelijk van de omvang van de order, de wijze van verzending en het tijdstip waarop de order de volgende dag geleverd moet worden. Informeer altijd vóór het plaatsen van een Formule 1 order naar de betreffende kosten, zodat u niet voor verrassingen komt te staan. Achteraf kunnen de verzendkosten niet op HMB profit tools verhaald worden.

# Innovaties

## Automatic en Automotronic Meerpuntssluitingen

Door middel van deze sloten kunnen deuren volledig automatisch gesloten worden. Het vergeten te sluiten en het flipperen van deuren behoren hiermee tot het verleden. Door gebruik te maken van o.a. een Vingerscanner of Afstandsbediening kunt u de deur vergrendelen/ontgrendelen. Van binnenuit kunt u de deur nog steeds op de vertrouwde wijze bedienen via de deurkruk.

## Scharniermal

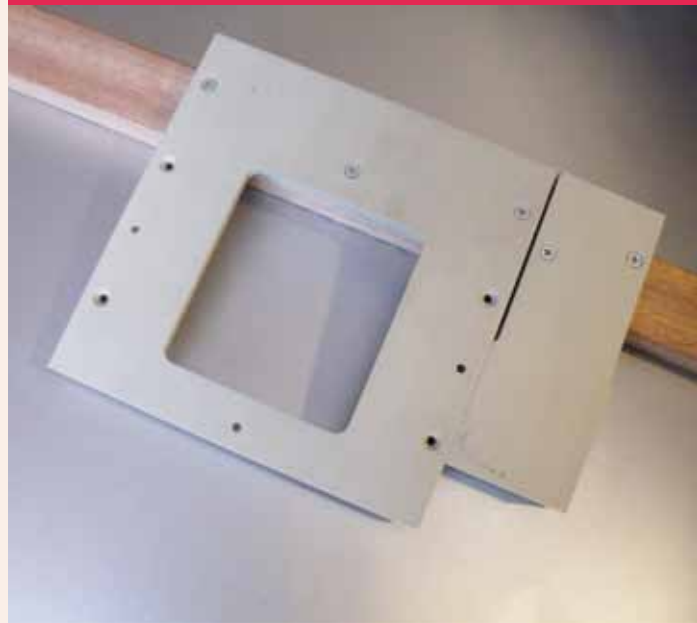
De nieuwe Scharniermal is een zeer bijzonder ontwerp, gemaakt van glasvezel en daardoor met name gericht op het eenvoudige segment. Deze mal is zeer functioneel doordat u onder andere zelf de gewenste lengte kunt bepalen.

## Slotkastfreesmachine

Met de nieuwe Slotkastfreesmachine kunt u een slotkast frezen in kunststof kozijnen met daarin een stalen profiel van 3 mm. Hiervoor moet er altijd eerst een gat van 16 mm geboord worden. De Freesmachine kunt u eenvoudig in de bestaande Moedermal (art. nr. 103000) klikken.

Deze Slotkastfreesmachine werkt zeer efficiënt, waardoor er een tijdbesparing van ca. 70% gerealiseerd kan worden.

Deze innovaties zullen ook tijdens de Bouwbeurs gepresenteerd worden. Voor meer informatie kunt u uiteraard ook altijd telefonisch contact met ons opnemen.



## Renovatie Meerpuntssluiting

Met de Renovatie Meerpuntssluiting (art. nr. 500490) kunt u alle oude Meerpuntssluitingen vervangen. Een groot voordeel van dit slot is dat de hoogte van de haken zelf kunnen worden bepaald. Hierdoor hoeft u in de meeste gevallen geen extra freeswerkzaamheden in het kozijn te verrichten.



## Perfecte samenwerking binnen- en buitendienst team

Wegens de volle agenda's van onze Verkoopadviseurs in de buitendienst en het feit dat zij niet altijd bereikbaar zijn, raden wij u aan hoofdzakelijk ons binnendienstteam (Melvin Klomp en Edwin Wessels) te benaderen. U kunt bij hen terecht voor o.a. technische vragen, offertes, prijzen en levertijden. De korte lijnen tussen de binnen- en buitendienst zorgen ervoor dat lopende zaken dagelijks besproken worden. Hierdoor zijn Melvin en Edwin altijd volledig op de hoogte van de laatste ontwikkelingen. U zult daardoor ook door hen perfect geholpen worden. Voor uitsluitend dringende vragen kunt u uiteraard contact opnemen met de adviseur in uw rayon.

### Contactgegevens binnendienst

#### Verkoopadviseur

Maurice & Robert  
Jeroen, Sander & Björn

#### Contactpersoon

Melvin Klomp  
Edwin Wessels

#### E-mail

m.klomp@hmbprofittools.nl  
e.wessels@hmbprofittools.nl

Zowel Melvin als Edwin zijn telefonisch bereikbaar op het algemene nummer: 030-687 79 40



**profit tools**

HMB profit tools

Kamerlingh Onneslaan 2

3401 MZ IJsselstein

T +(31) 30 687 7940

F +(31) 30 687 5688

E [hmb@hmbprofittools.nl](mailto:hmb@hmbprofittools.nl)

W [www.hmbprofittools.nl](http://www.hmbprofittools.nl)