



Firmenporträt deleo® International OSTHOFF

Kompetenz auf einen Blick.

Das Unternehmen/die Idee:

Der Schritt in die Selbstständigkeit:

Am 01.10.1989 ist eine Idee in die Tat umgesetzt worden, selbstständiger Handelsvertreter für Wasseraufbereitungsanlagen mit einer eigenen Faktura.

Die Fa. Aqua Quell OSTHOFF übernahm den Vertrieb von einer einzigartigen Enteisungsanlage System „FERMANOX“ <http://www.fermanox-wasseraufbereitung.de/>

Ab 1990 ist das Produkt „MAITRON“ hinzu gekommen.

MAITRON war eine Elektrostatische Wasserbehandlung.

Das nachfolgende Produkt ab ca. 2002 ist „BIOCAT“ <http://www.watercryst.com/firmenportrait.html>

Österreich:

1993 hat mich meine persönliche und berufliche Laufbahn nach Österreich gebracht.

Ab dem 01.01.1994 bin ich als Vertriebsleiter für die Firma „MAITRON“ in Österreich tätig geworden.

In der Zeit von 1994-1999 habe ich den Markt in Österreich über Fach Großhändler und Installateure erfolgreich aufgebaut.

Ab Februar 1999 habe ich für die Firma BWT in Mondsee die Verkaufsförderung für das

Produkt Aqua Total übernommen.

Vom 01.01.2001 - 30.03.2004 bin ich für die Nachfolgefirma von MAITRON die Firma BIOCAT als angestellter Vertriebsleiter Österreich tätig gewesen.



Ein Messebesuch mit Auswirkungen:

Während eines Messebesuchs in Nürnberg, lernte ich im Februar 2004 die Firma „URIDAN“ aus Dänemark kennen. Damit ist die Entscheidung gefallen sich wieder selbständig zu machen, am 01.04.2004 wurde die Firma IHO Industrie & Handelsvertretung OSTHOFF gegründet.

Denn Trinkwasser sparen und die Umwelt schonen bei gleichzeitiger Kostenersparnis da sah ich eine große Aufgabe und Markt auf mich zukommen. Der Erfolg gab mir Recht.

Der NEUE Markt:

Das war der Einstieg in einen völlig neuen Markt, der Direktvertrieb zur Industrie und dem Hotel und Gaststätten Gewerbe. (Am Anfang ohne Mittler)

Das Produkt „URIDAN“ habe ich in den Jahren 2004-2010 in Österreich allein vermarktet. URIDAN war niemanden bekannt, in diesen Jahren wurden ca. 2.800 URIDAN Becken von mir verkauft/montiert/ und in Betrieb genommen.

Die Idee:

Durch den ständigen Kontakt mit Anwendern die nicht nur Geld mit dem System „URIDAN“ sparen wollten, sondern auch ständig Probleme der Rohrverstopfungen äußerten, kam ich auf die Idee mal eine Messe in der Schweiz zu besuchen, die Speziell Rohrreinigungen präsentierte.

Die Entscheidung:

Da stand die Entscheidung fest, es muss ein funktionierendes Produkt entwickelt werden, das seinen Aussagen gerecht wird und Rohrverstopfungen tatsächlich zuverlässig in der industriellen Anwendung löst.

Das Produkt habe ich in Polen entwickeln lassen. Der Name „deleo“ war eine Idee von meinem Sohn Rene'. Deleo ist Latein und bedeutet „zersetzen –z erfressen.“

Durch die Ableitung aus „Deleo“ Endung Leo entstand der „LÖWE“ als Warenzeichen.

Dieser wurde von meinem Sohn Rene' design.

Die deleo® Marktpartner in folgenden Ländern:

Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen, Ungarn, Slowenien, Kosovo, Türkei, China, Taiwan, Lettland, Litauen, Estland, Kroatien, Serbien.



Klaus-Peter Osthoff

Am Ölbach 40 – D-33334 Gütersloh

www.deleo-die-Kraft.com – office@deleo-die-Kraft.com

Office Telefon: +49 5241 709 8874 Office Fax: +49+5241 709 8875



Die Webseiten:

www.deleo-die-Kraft.com ist auch in das NEUE überarbeitete deleo® Logo integriert worden.

Die Märkte:

Deleo-die-Kraft.com – Ist ein für Industrie, Hotel und Gastronomie Bereich entwickelter Abflussreiniger. Der Deleo® Abflussreiniger Industry wird nur an Gewerbetreibende verkauft.

Einsatzgebiete: Facility Firmen, Thermen, Bäder aller Art, Krankenhäuser, Altenheime, Hotel, Gastronomie, Veranstaltungszentren, Kino, Verwaltungsgesellschaften, Fleisch verarbeitende Industrie, Küchenstudios, Internet Shopsysteme, deleo® Shop ect.....

Mit dem eigenen Deleo® Shop und der Auftritt bei Amazon und anderen Web Shops werden die Deleo® Produkte auch dem Endverbraucher zugänglich gemacht.

die deleo® Shops:

Shop.deleo-die-kraft.com

www.deleo.at

www.deleo.ch

Meine Vertriebspartner:

Sind entweder selbständige Unternehmer mit eigener Vertriebs Struktur und Faktura.

Länder innerhalb und außerhalb der EU werden mit eigenverantwortlichen Importeuren besetzt.

Der Vertriebsweg ist zwei oder dreistufig, je nach Land/Gebiet oder sonstige vor Ort Bedingungen.

Wichtig ist es die Märkte zu erkennen und zu wissen, dass man bei der Produktpalette deleo® ein immer wiederkehrendes Einkommen hat.

Neuigkeiten 2017

1.)Die Deleo® Produktpalette hat Zuwachs bekommen, den Deleo® StarCleaner der ultimative Glas und Rahmenreiniger, streifenfrei & den Deleo® Oberflächenreiniger blue in Konzentrat.

Somit wird die Produktpalette Deleo® ständig erweitert.

2.) Deleo® International ist eine Vertriebspartnerschaft mit der Marke Grizzly® eingegangen.

Von der Marke Grizzly® gibt es eine Hygieneprogramm für Wäsche, Waschmaschinen und alle Oberflächen im Lebensmittel, Krankenhaus und über all da wo Keimfrei zugehen muss.

Die Produkte von Grizzly®

Der Waschmaschinen Sanierer



Klaus-Peter Osthoff

Am Ölbach 40 – D-33334 Gütersloh

www.deleo-die-Kraft.com – office@deleo-die-Kraft.com

Office Telefon: +49 5241 709 8874 Office Fax: +49+5241 709 8875



Das Waschkonzentrat

Die Flächen Desinfektion IHO & VAH zugelassen und registriert.

Mein Motto:

Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Produkte die das halten was sie in den Prospekten versprechen.

Dazu stehe ich mit meinem Namen.

Erfolg hat drei Buchstaben –

„TUN“

Gütersloh, den 30.09.2017



Klaus-Peter Osthoff

Am Ölbach 40 – D-33334 Gütersloh

www.deleo-die-Kraft.com – office@deleo-die-Kraft.com

Office Telefon: +49 5241 709 8874 Office Fax: +49+5241 709 8875