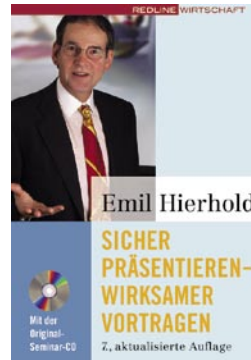


› Training ‹

Sicher präsentieren, wirksamer vortragen

Emil Hierhold, 464 Seiten, 7., aktualisierte Auflage, mit CD-ROM, Hardcover, ISBN 3-636-01244-4, Redline Wirtschaft, www.redline-wirtschaft.de, 46 Euro



Auch bei Präsentationen hat die Reizüberflutung längst den Schwellenwert der Zuhörer erhöht. Eine gute Idee oder eine sachlich fundierte Information reicht nicht mehr aus – die Inhalte müssen attraktiv, griffig und überzeugend präsentiert werden. Und das in möglichst kurzer Zeit. Das Buch vermittelt dem Leser das dazu notwendige Handwerkszeug und zeigt dabei den Einsatz und die richtige Handhabung von visuellen Hilfsmitteln auf. Schritt für Schritt erfährt der Leser, wie er eine Präsentation aufbauen, gestalten und im persönlichen Auftritt halten kann.

Fazit: Anschauliches und übersichtlich strukturiertes Standardwerk – sehr empfehlenswert.

› Marketing ‹

Das Low-Budget-Werbe-1x1

Alois Gmeiner, 280 Seiten, 3., aktualisierte und erweiterte Auflage 2005, ISBN 3-636-01191-X, Redline Wirtschaft, www.redline-wirtschaft.de, 15,90 Euro
Gerade kleine Unternehmen stehen im Bereich Werbung vor der Frage, wie man mit wenigen fi-

nanziellen Mitteln viel Aufmerksamkeit erzeugen kann. Dazu braucht man pfiffige Ideen und fachliches Know-how, wann, wo und wie man das knappe Budget am besten einsetzt. Der Autor plädiert für wirkungsvolle Werbemaßnahmen bei minimalem Aufwand. Er zeigt, wie eine unscheinbare Anzeige mit Reiz- und Schlüsselworten zum Blickfang wird oder wie ein einfaches Flugblatt geschickt auf Kundenfang geht. Dazu bietet er einen Überblick über Werbestrategien, Werbemedien und Werbemittel, viele praktische Tipps und kreative Übungen.

Fazit: Sehr empfehlenswerter Praxisratgeber für alle, die die Werbewelt besser verstehen und aktiv anpacken wollen.

› Marketing ‹

Alt!

Richard Haimann, 232 Seiten, 2005, Hardcover, ISBN 3-636-01164-2, Redline Wirtschaft, Frankfurt, www.redline-wirtschaft.de, 17,90 Euro



Aufgrund der Bevölkerungsentwicklung ist die Generation 50plus nicht nur die größte, sondern auch die wichtigste Konsumentengruppe des 21. Jahrhunderts – und verfügt über immense Kaufkraft und vielfältige Bedürfnisse. Das Buch erläutert zunächst die gesellschaftlichen und ökonomischen Folgen des demographischen Wandels.

Ein weiteres Kapitel befasst sich mit der Frage, wie man ältere

Menschen als neue Kunden gewinnen kann. Hier wird u. a. erläutert, worauf bei Marketing und Werbung geachtet werden muss und was die Älteren wirklich wollen. Im dritten Hauptkapitel wird dann erläutert, wie man ein Unternehmen demographiefest macht, um vom Wandel nachhaltig zu profitieren. Fazit: Ein sehr empfehlenswertes Buch mit viele Beispielen zu einem auch für die SHK-Branche zentralen Zukunftsthema.

› Nachschlagewerk ‹

Wärmepumpen-Guide

Der Wärmepumpen-Guide von Alpha-InnoTec kann beim Verlag Marketing + Wirtschaft (Telefon 0 89 / 27 81 34 18) oder über den Buchhandel bestellt werden (ISBN 3-922804-42-X), Schutzgebühr: 19,80 Euro.

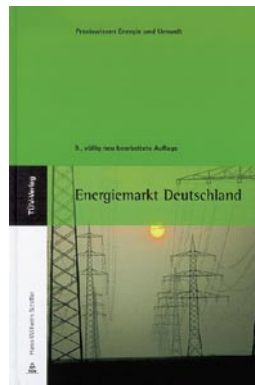
Der Wärmepumpen-Guide von Alpha-InnoTec ist ein umfassendes Nachschlagewerk, das sich sowohl an Neueinsteiger richtet, als auch als Praxisleitfaden für den Fachmann dienen soll. Das Buch bietet einen fundierten Überblick über physikalische und technische Grundlagen der Beheizung mit einer Wärmepumpe und gibt Hinweise für die Auslegung und Installation der Geräte (inkl. Regelungstechnik). Auch das Thema „Kontrollierte Wohnungslüftung zur Wärmerückgewinnung“ wird angeschnitten.

Die Nutzungsarten der Wärmepumpen demonstriert der Herausgeber an mehreren Beispielen.



len. Neben konventionellen Heizungsanlagen werden auch Systeme zur Beheizung eines Schwimmbades oder die Anbindung von Solaranlagen an die Wärmepumpe vorgestellt.

Ein Glossar, mehrere Checklisten sowie einige Seiten mit den am häufigsten gestellten Fragen runden das Werk ab. Außerdem findet der Handwerker noch eine Argumentationshilfe fürs Verkaufsgespräch.



› Handbuch ‹

Energemarkt Deutschland

H. W. Schiffer, 548 Seiten, 9., völlig überarbeitete Auflage 2005, gebunden, ISBN 3-8249-0969-3, TÜV-Verlag, www.tuev-verlag.com, 69 Euro

Das Buch vermittelt einen geschlossenen Überblick über den deutschen Energiemarkt. Im Zentrum stehen die Nachfrage- und Angebotsstrukturen der Märkte für Mineralöl, Braunkohle, Steinkohle, Erdgas und Elektrizität.

Weitere Themenschwerpunkte sind die Mechanismen der Preisbildung dieser Energieträger sowie die aktuelle Prognose des Energieverbrauchs. Die wichtigsten Zahlen und Fakten zur Kennzeichnung der Energiemärkte sind in 111 Tabellen und 120 Schaubildern aufbereitet.

Ferner geht das Buch auf die energiepolitischen Rahmenbedingungen ein, wozu u. a. das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz sowie das Erneuerbare-Energien-Gesetz gehören.