

## ■ Krämer Verlag Auswahl und Einsatz von Heizkesseln . . .

. . . und Warmwasserspeichern;  
Gerd Böhm; 1997; 160 Seiten;  
geb.; ISBN 3-7828-4032-1; Karl  
Krämer Verlag Stuttgart; 48 DM



Im vorliegenden Buch hat sich Gerd Böhm, Mitarbeiter der Buderus Heiztechnik GmbH, mit verschiedenen Aspekten rund um Heizkessel und Warmwasserspeicher beschäftigt. Zu seinen Themen gehören die Heizkesselwahl (z. B. Mehrkesselanlage oder veränderliche Feuerungsleistung?), die Niedertemperatur- und Brennwerttechnik, die Kesselwirtschaftlichkeit sowie die Trinkwassererwärmung (z. B. Speicherbeheizung, Wirtschaftlichkeit). Der Autor erläutert die Sachverhalte anschaulich mit Hilfe vieler Zahlenbeispiele und aufwendigen Farbgrafiken. Leider ist die Gliederung bei großen Kapiteln etwas unübersichtlich, und ein hilfreiches Stichwortverzeichnis sucht man vergebens. Das insgesamt empfehlenswerte Buch richtet sich an Planer, Ingenieure und fachlich Interessierte.

## ■ FGK Wegweiser durch die Klima- und Lüftungs- branche

Broschüre Ausgabe 1997; DIN A5; 94 Seiten; kostenlos gegen 3 DM Rückporto; FGK-Geschäftsstelle, Danziger Str. 20, 74321 Bietigheim-Bissingen  
Das Fachinstitut Gebäude-Klima e. V. (FGK) hat jetzt die aktualisierte Ausgabe 1997 des

„Wegweisers durch die Klima- und Lüftungsbranche“ herausgegeben.

Der erste Teil der Broschüre besteht aus dem alphabetischen Verzeichnis aller FGK-Mitgliedsunternehmen. Im zweiten Teil sind Hersteller- und Vertriebsfirmen nach bestimmten Produktgruppen aufgeführt. Darüber hinaus enthält der Wegweiser eine Übersicht der Fachgroßhandelsunternehmen sowie eine nach Postleitzahlen gegliederte Liste von Planungs-, Ausführungs- und Wartungsfirmen. Hinzu kommen Hinweise auf Sachverständige, Gutachter, wissenschaftliche Institute sowie Informationen über Verbände und Verlage, die dem FGK angehören.

## ■ Gabal Verlag Sich selbst präsentieren

Michael J. Gelb; 1997; 166 Seiten; A5; Hardcover; ISBN 3-930799-07-3; Gabal Verlag, Offenbach; 29,80 DM

Im Privat- und Geschäftsleben ist ein freies, sicheres Auftreten für die persönliche Weiterentwicklung ein wesentlicher Faktor.

Das Buch will dem Leser dazu verhelfen, öffentliche Auftritte nicht nur zu überstehen, sondern sie zu einer faszinierenden Erfahrung zu machen. Es zeigt, wie man seine persönlichen Talente und Fähigkeiten als Redner am besten einsetzen kann, denn jeder trägt das Potential für sicheres und überzeugendes Auftreten in sich.

Die Lektüre ist wertvoll für Anfänger und auch für geübte Redner.

## ■ Techem Drahtlose Datenerfassung

„data-tech“ CD-ROM (limitierte Auflage); kostenlos; Techem AG, Abt. VMKM, 60528 Frankfurt, Fax (0 69) 6 63 93 00

Alle Informationen über das drahtlose Datenerfassungssystem „data-tech“ von Techem gibt es auch auf einer CD-ROM. Planer, Architekten, Installateure oder Hausverwalter können sich schnell und unkompliziert alles Wissenswerte auf den Bildschirm holen. Themen u. a.: Komponenten, Funktionsweise, Preise, Planerhilfe. Eine Liegenchaftsanalyse, in die nur noch die Daten eingetragen werden müssen, erleichtert die Einholung eines individuellen Angebots.

## ■ Minol Handbuch zur Wärme- kostenabrechnung

Frank Peters; 7. Auflage 1997; 388 Seiten; Minol Meßtechnik, 70769 Leinfelden, Fax (07 11) 9 49 12 38; Schutzgebühr: 49 DM  
Zu den meistgefragten Themen der täglichen Praxis wurde mit dem Handbuch zur Wärmekostenabrechnung eine empfehlenswerte Nachschlagemöglichkeit geschaffen. In leichtverständlicher Form und mit mehr als 100 Abbildungen versehen, bekommen Wohnungsverwalter, Vermieter, Heizungstechniker



und -ingenieure einen umfassenden Überblick zum weitgefächerten Gebiet der verbrauchsabhängigen Abrechnung. Besonderes Augenmerk wurde auf die praktische Anwendbarkeit gelegt. Ein Stichwortverzeichnis

führt schnell zu den benötigten Informationen, die von technischen bis zu rechtlichen Fragen reichen.

## ■ Metropolitan Die Marketing- konzeption

Franz Lang; 1997; 232 Seiten; geb.; ISBN 3-89623-077-8; Metropolitan Verlag, Düsseldorf; 49,80 DM

Effizientes Marketing als ganzheitliches Unternehmenskonzept bedeutet: Neben der Kommunikation müssen sowohl die Distribution, die Preisgestaltung als auch die Produktionsentwicklung langfristig geplant und sensibel aufeinander abgestimmt werden.

Franz Lang präsentiert gut nachvollziehbar die einzelnen Schritte einer langfristigen Marketingkonzeption und stellt geeignete Methoden und Techniken für die Umsetzung im Unternehmen zur Verfügung.

Aufgezeigt werden auch Controllingmaßnahmen und mögliche Risiken.

## ■ Viega Beratungsschrift

Prospekt für die Bauherrenberatung; 1. Auflage 1997; 12 Seiten, zahlreiche Abbildungen; Format A 4; geheftet; Bestellnummer 0.540; ViegaFranz Viegener II; Fax (0 27 22) 6 13 81; kostenlos

Unter dem Titel „Mit Ihrem Fachmann und Viega bauen Sie auf Verbindungen fürs Leben“ bietet das Attendorner Unternehmen den Fachinstallateuren eine Beratungshilfe an, die zur Weitergabe an potentielle Bauherren gedacht und alle Viega-Haustechniksysteme enthält. Die Broschüre erläutert die Vorteile des Systemverbunds und informiert über Materialauswahl, Lebensdauer und Gebrauchswert. Auf der Rückseite ist eine Checkliste abgedruckt, mit deren Hilfe der Bauherr die für sein Bau- oder Renoviervorhaben speziellen Situationen noch vor Beginn der Installationsarbeiten berücksichtigen kann.