

## ■ RAL Gütegemeinschaft Whirlwannen-Fibel

Eine schnelle und leicht lesbare Information für Endkunden hat jetzt die RAL-Gütegemeinschaft Whirlwannen e.V. herausgegeben: „Alltagsstreß einfach wegsprudeln“ heißt die vierfarbige Schrift im handlichen Fibel-Format. Auf acht Seiten vermittelt sie kurz und knapp Hintergrundwissen über Whirlwannen. In einem Kurzinterview kommt



ein Arzt für Allgemeinmedizin zu Wort, der u. a. über die positiven Wirkungen „Bewegten Wassers“ aus sportphysiologischer Sicht informiert.

Ein klares Bekenntnis gibt die Gütegemeinschaft in der Fibel zum dreistufigen Vertriebsweg ab: „Der Vertrieb erfolgt ausschließlich über den Sanitär-Fachgroßhandel; Einbau, Service und Wartung übernimmt der Sanitär-Fachhandwerker.“ Wer die Schrift an seine (potenziellen) Endkunden verteilen oder in seiner Ausstellung auslegen möchte: Sie kann – auch in größerer Stückzahl – kostenlos angefordert werden bei Koob & Partner, 45411 Mülheim an der Ruhr, Telefon (02 08) 4 69 60, Telefax (02 08) 4 69 62 00.

## ■ Betriebs- management Corporate Identity

K. Birkigt/M. M. Stadler/H.J. Funck; 9., völlig überarb. Auflage 1998; 624 Seiten; Hardcover; ISBN: 3-478-23409-3; Verlag Moderne Industrie, Landsberg; 169,- DM

Corporate Identity erscheint mittlerweile in der 9. Auflage und gilt als das Standardwerk in diesem Bereich. Es beschreibt die Grundlagen der Entwicklung und Umsetzung von CI-Strategien und schildert ausführlich die CI-Politik zahlreicher bekannter Firmen. Neu aufgenommen wurde ein Artikel über die Deutsche Telekom – ein eindrucksvolles Beispiel für eine radikal veränderte CI – sowie ein Beitrag zum Thema CI und interaktive Medien.

Den Entscheidungsträgern in den Unternehmen werden Kriterien für die Urteilsfindung von CI-Projekten gegeben, um nicht beim visuellen Erscheinungsbild, dem Corporate Design, stehenzubleiben, sondern ein Image aufzubauen und eine Positionierung

zu finden, die dem eigenen Unternehmen gegenüber der Konkurrenz ein einzigartiges und unverwechselbares Profil sichern.

## ■ Verkauf Vertriebscoaching

Koch/Hilgenstock/Bröckmann; 1998; 256 Seiten; ISBN: 3-89623-125-1; Metropolitan Verlag; 58,- DM

Der Verkäufer von morgen muß sich konsequent am Kundennutzen orientieren, und gerade Coaching ist im Vertrieb ein erfolgreicher Weg, der den Verkäufer diesem Ziel näher bringt.

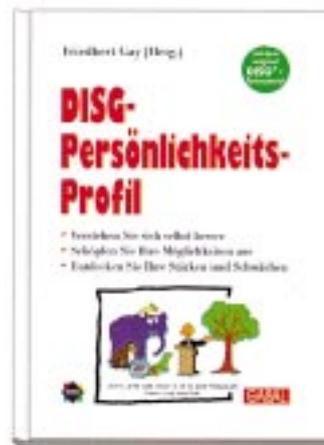
Der größte Teil des Buches ist der praktischen Umsetzung gewidmet. Der Leser erfährt, wie er zum erfolgreichen Coach wird, und wie ein effektiver Coaching-Prozess geplant und durchgeführt wird. Die wichtigsten Hilfsmittel für den Coach werden beschrieben, z. B. Potentialanalysen oder ein Leitfa-

den für Mitarbeitergespräche, und ihr praktischer Einsatz wird detailliert erklärt. Ein eigener Abschnitt befaßt sich mit den Hindernissen und Stolpersteinen, die im Verlauf des Coachings auftreten können. Ausführliche Checklisten und Planungshilfen runden das Buch ab.

## ■ Training DISG-Persönlichkeits- profil

Friedbert Gy (Hrsg.); 7. Auflage 1997; 160 Seiten; A5; Hardcover; ISBN 3-923984-44-8; Gabal Verlag, Offenbach; 48,- DM

Das DISG-Persönlichkeits-Profil ist eine amerikanische Entwicklung und wird bereits in über 80 Ländern eingesetzt. Es gilt mit weltweit über 30 Millionen Teilnehmern als eines der weitverbreitetsten und effektivsten Instrumente zur Persönlichkeits-Selbstanalyse.



Aus Rückmeldungen von Kunden und Seminarteilnehmer wissen die Herausgeber, daß sie z. B. mit großem Erfolg neue Aufgaben übernommen haben: „Die richtige Frau, der richtige Mann am richtigen Platz!“ Auch im Bereich der Kommunikation gibt es Berichte von Lesern, wie sie Konflikte mit Vorgesetzten abgebaut haben.

Das DISG-Persönlichkeits-Profil bietet die Chance – sich und andere besser zu verstehen;

– grundsätzliche Verhaltenstendenzen von Personen zu verstehen;  
– die Stärken der Menschen aus dem Umfeld zu erkennen und zu fördern;  
– die Konfliktpotentiale zu erkennen und  
– Vorschläge zur Leistungssteigerung zu erhalten.

## ■ Betriebs- management

### Das Neueste zum Euro

„Der Euro kommt! Leitfaden für die Währungsumstellung“ (DIN A4, 32 Seiten) ist für DM 12,80 zzgl. Versandkosten zu beziehen bei der Verlagsanstalt Handwerk, Auf'm Tetelberg 7, 40221 Düsseldorf, Tel. (02 11) 39 09 80, Fax 02 11 / 3 90 98-33, Bestell-Nr. 1611.

Nur noch wenige Monate, dann sind sie da: Euro und Cent. Höchste Zeit für jeden Handwerksunternehmer, sich und seinen Betrieb auf die neue Währung vorzubereiten. Doch auf welche Bereiche des Betriebsalltags wirkt sich die Währungsunion eigentlich aus und was muß alles berücksichtigt werden? Wie sieht der Fahrplan der Währungsumstellung aus? Welche Konsequenzen ergeben sich für den Unternehmer? Viele Fragen, die der Leitfaden „Der Euro kommt!“ kompetent, knapp, präzise und praxisnah beantwortet. In dieser Broschüre erfährt der Unternehmer alles, was er über die Einführung der neuen Währung wissen muß: welche Probleme eine doppelte Kassenführung und die Umrechnung der Preise von DM in Euro mit sich bringen oder was bei der Preisgestaltung und bei der Festlegung neuer Schwellenpreise schon heute zu beachten ist. Eine sechsstufige Checkliste bietet die Möglichkeit zu prüfen, ob der Betrieb fit ist für den Euro.

## ■ Training Informationen präsentieren

Uwe Scheler; 2. Auflage 1997; 136 Seiten; A5; Hardcover; ISBN 3-930799-26-X; Gabal Verlag, Offenbach; 24,80 DM

Das Buch vermittelt in knapper und anschaulicher Form, wie man andere Menschen erfolgreich informieren kann.

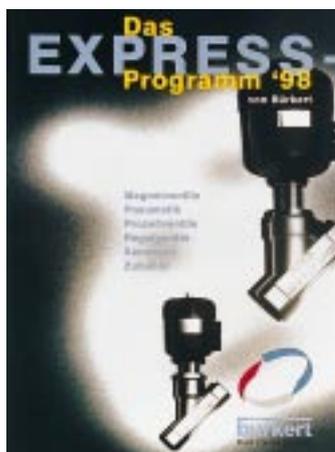
Anlässe und Zielsetzungen sind vielfältig: einen Vortrag halten, ein Referat vor Kollegen, eine Verkaufspräsentation durchführen, Mitarbeiter motivieren. Für alle Situationen gelten die gleichen Ziele: verbal und visuell verständlich vorzutragen, Zuhörer interessieren und überzeugen.

Der Leser findet eine Fülle von Hinweisen zur Optimierung verbaler und visueller Informationsprozesse.

Fazit: Ein sehr empfehlenswertes Arbeits- und Nachschlagewerk.

## ■ Bürkert Express-Programm '98

Mit dem neuen „Express-Programm-Katalog“ stellt Bürkert eine praxis- und anwendungsorientiert zusammengestellte Auswahl an Geräten aus seinem



umfangreichen Lieferprogramm an Steuer- und Regelgeräten vor. Auf 72 Seiten findet vor allem der Endanwender eine Vielzahl von standardisierten Geräteausführungen, mit denen ein breites Anwendungsspektrum abgedeckt wird:

- Magnetventile,
- Pneumatikgeräte,
- Prozeßventile,
- Regelgeräte,
- Sensoren und Transmitter
- Zubehör.

Alle im Katalog enthaltenen Geräte sind bestellfertig aufgeführt.

Der „Express-Programm-Katalog“ kann kostenlos angefordert werden unter der zentralen Rufnummer (0 18 05) 31 31 52.

## ■ FGK Sorptionsgestützte Klimatisierung

Das Fachinstitut Gebäude-Klima e.V. hat jetzt ein Info-Paket zum Thema „Sorptionsgestützte Klimatisierung“ (SGK) zusammengestellt, das verschiedene Broschüren und Literaturhinweise umfaßt. Im Rahmen von drei neu herausgegebenen Datenblättern werden die SGK-Anlagen des Sächsischen Landtages, des Ratssaales Iserlohn sowie des Druckhauses Waiblingen vorgestellt. Ergänzt wird das Info-Paket von einer Broschüre, in der die Grundlagen dieser umweltschonenden Technologie erläutert werden.

Das Info-Paket „Sorptionsgestützte Klimatisierung“ ist gegen DM 3,- Rückporto beim Fachinstitut Gebäude-Klima e.V., Danziger Straße 20, 74321 Bietigheim-Bissingen, erhältlich.

## ■ Kermi Den Dialog fördern

Mit einer neuen Kundenzeitschrift informiert Kermi über aktuelle Trends im Heizkörpermarkt. Praktische Tipps für den Installateur, zukunftsweisende Lösungen sowie innovative Produktentwicklungen des Herstellers bilden den Schwerpunkt der „Kermi-aktuell“.

Insgesamt soll der Dialog mit Partnern aus Fachhandwerk, Fachgroßhandel, Bau- und Verwaltungsgesellschaften sowie



mit Architekten und Planern gefördert werden. Eine Service-Seite steht für Anregungen und Kritik zur Verfügung. Die Ergebnisse des „Leser-Echos“ sollen in die Gestaltung der folgenden Zeitschriften einfließen. Geplant sind zwei weitere Ausgaben in diesem Jahr.

## ■ Buderus Förderungsfibel Hei- zungsmodernisierung 98

Zu einer umfassenden Kundenberatung gehört auch die Information über mögliche Zuschüsse.

Neben dieser Bundesförderung und den regionalen und lokalen Programmen einzelner Kommunen und Energieversorgungsunternehmen gibt es auch Fördermittel auf Landesebene. Fast alle Bundesländer haben für 1998 solche Förder-Richtlinien verabschiedet. Die Finanzspritze für eine mögliche Heizungserneuerung versteckt sich in diesen Richtlinien allerdings meist hinter einem Wall von Paragraphen und oft auch inmitten sonstiger Baumaßnahmen, die eine umfassende Wohnungssanierung mit sich ziehen kann.

Die „Förderungsfibel Heizungsmodernisierung 98“ hilft, auch diese versteckten Förderungsmöglichkeiten aufzuspüren. Erstmals sind dort alle Bundes- und Länderprogramme aufgeführt, deren Richtlinien irgendwo auch die Förderung einer Heizungsmodernisierung beinhalten. Die Fibel kann bestellt werden bei der Buderus Heiztechnik GmbH, Bereich MW 1.2, 35573 Wetzlar, Fax (0 64 41) 4 18 16 33.

## ■ Maico Neuer Haupt- katalog '98/99

Eine Fülle neuer Produkte sowie wichtige Informationen zur Planung und Auslegung der Ventilatoren beinhaltet der kürzlich neu erschienene Maico-Hauptkatalog '98/99. Er bildet ein Arbeitsmittel für alle, die sich mit Planung, Verkauf oder Installation von Lüftung in Form von Ventilatoren als Einzelkomponenten oder als komplette Systeme befassen.

Weiter Maico-Arbeitsunterlagen sind die „Alphabetische Preisliste“ mit allen Neuheiten des Kataloges '98/99 sowie die „Technische Bildpreisliste“ mit den aktuellen Preisen, aber auch mit den wichtigsten technischen Angaben zu den jeweiligen Produkten.

Die Unterlagen können kostenlos angefordert werden bei Maico Ventilatoren, Abt. PM/DM, 78057 Villingen-Schwenningen, Telefon (0 77 20) 69 40, Fax (0 77 20) 69 42 63.

## Leserbriefe,

Meinungen, Kommentare zu Beiträgen bitte möglichst per Fax an die SBZ-Redaktion unter  
**(07 11) 63 67 27 43**

oder per eMail:  
**sbz@shk.de**