



der Handwerker

Das Magazin für Marketing & Werbung

04/2012 ISSN 2195-2078

www.agentur-fuers-handwerk.de

Als Service- Handwerker punkten

**Interview mit Frank Krämer der U. Leibbrandt GmbH,
Auszeichnung als Fachhändler des Jahres 2012 in der
Kategorie beispielhafte Servicebereitschaft**

Seite 3

die
Agentur
fürs
Handwerk
Werbung + Marketing

**Familien-
freundlich im
Handwerk**

Mitarbeiter zufrieden
stellen und noch fester
an sich binden

Seite 2

**Datensicherung
wird häufig
unterschätzt**

Ihre Kundendaten sind
im Service-Handwerk
wichtiger denn je

Seite 4

**Wie Kleider
Firmen erfolg-
reich machen**

Einheitliche Berufs-
kleidung für mehr
Geschäftserfolg

Seite 5



aus dem Handwerk
fürs Handwerk



„Die Zukunft gehört dem Service-Handwerker“ ...

immer mehr Kunden betrachten nach x-fach eingeholten Angeboten rein den Preis eines Handwerker-Angebots. Der Kunde vergleicht Äpfel mit Birnen, weil er einen anderen Unterschied oft nicht wahrnimmt. Woran erkennt ein Kunde, dass er bei Ihnen mehr Service erhält? Es ist nachgewiesen, 70 Prozent der Aufträge werden nicht nach dem Preis vergeben! Die Lösung klingt einfach: Positionieren Sie sich als Service-Handwerker! Die Zukunft gehört den Handwerkern, denen es gelingt ihre Leistung und ihren Service so darzustellen, dass der Kunde sie sofort versteht.

Überlegen Sie: Woran erkennt Ihr Kunde, dass er es mit einem Service-Handwerker zu tun hat? Warum sollte Ihr Kunde ausgerechnet bei Ihnen kaufen? Ändern Sie die Perspektive: Was will der Kunde wirklich? Mit Sicherheit einen persönlichen Kundenkontakt und Vertrauen. Diese werden Stück für Stück ausgebaut. Das ist viel zu einfach, meinen Sie? Nein, denn es sind im Handwerk gerade die einfachen Dinge, die den Unterschied machen. In der aktuellen Ausgabe der Handwerker geht es deshalb um den Service-Handwerker. Packen wir's an!

**Ihre Claudia Schimkowski
Handwerksspezialistin
aus dem Handwerk fürs**

TITELTHEMA

Familienfreundliche Maßnahmen – auch für Handwerker notwendig und machbar



Der demografische Wandel ist in aller Munde und der Fachkräftemangel als Folge daraus stellt auch im Handwerk die Herausforderung der nächsten Jahre dar. Maßnahmen zur Gestaltung von familienfreundlichen Arbeitsplätzen werden vom Staat intensiv unterstützt und gefördert.

Bei diesem Thema denkt man meist an die qualifizierten Frauen, die in Elternzeit sind und später wieder in den Beruf einsteigen möchten. Jedoch haben auch Männer heute andere Erwartungen an sich selbst als Väter: sie möchten an der Entwicklung ihrer Kinder teilhaben. Für Mitarbeiter ohne Kinder können sich individuelle Lösungen anbieten, um Zeit für Weiterbildung oder die Verwirklichung persönlicher Lebensziele zu haben.

Mehr Service für Ihre Kunden

Durch flexible Arbeitszeiten können Sie Ihren Kunden mehr Service anbieten und z.B. Termine an die Berufstätigkeit Ihrer Kunden ausrichten. Werden Sie zu einem attraktiven Arbeitgeber und reduzieren Sie dadurch Kosten für Rekrutierung und Einarbeitung von Mitarbeitern. Bringen Sie Spaß in Ihr Unternehmen, indem Sie gemeinsam an neuen Lösungen arbeiten. Schon mit kleinen Maßnahmen, die nicht viel

Geld sondern vielmehr Kreativität und Organisationstalent erfordern, können Sie das erreichen.

Setzen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern zusammen und diskutieren Sie, welche Maßnahmen für Sie und Ihre Mitarbeiter sinnvoll sind: flexible Arbeitszeiten oder kreative Teilzeitmodelle, Unterstützung bei der Betreuung von Kindern oder pflegebedürftigen Angehörigen, Weiterbildungs- und Qualifizierungsmaßnahmen für alle Mitarbeiter, auch die, die in Eltern- oder Pflegezeit zuhause sind. Der Strauß der Möglichkeiten ist groß und Sie stehen vor der Herausforderung, die richtige Mischung zu finden.

Neue Ideen gesucht

Im Bereich der Kinderbetreuung besteht z.B. die Möglichkeit, dass Sie sich mit weiteren Betrieben zusammenschließen und gemeinsam für Ihre Mitarbeiter Betreuungsplätze einrichten. Neue Betreuungsformen durch Tagesmütter ermöglichen ein flexibles Betreuungsangebot für Familien auch für Randzeiten.

Weitere Beispiele finden Sie unter:

Gabriele Kretzer
www.kretzer-marketing.de

Vorsprung: Beispielhaft in Sachen Service im Handwerk

Herr Frank Krämer, Sie sind mit der Leibbrand Gruppe Spezialist für die Gestaltung, den Schutz und die Sanierung von Fassaden und Innenräumen. Mit mehr als 60 Mitarbeitern gehören Sie zu den führenden Handwerksbetrieben im Großraum Stuttgart.

Führen Sie auch in Sachen „Service im Handwerk“?

Service ist uns sehr wichtig. Wir haben dieses Jahr auch aus diesem Grund die Auszeichnung „Fachhändler des Jahres 2012“ in der Kategorie „Beispielhafte Servicebereitschaft“ erhalten. In unserem Betrieb setzen wir auf einen Rundumservice, der sich an den Wünschen des Kunden orientiert.

Wie würden Sie den Umgang mit Ihren Kunden in Ihren Verkaufsräumen in Schorndorf schildern?

In unserem schau_raum (Raumausstattung) und Paletti (Farbenmarkt) in Schorndorf, können unsere Kunden neben dem qualifizierten Fachpersonal im Verkauf auch von Meistern bzw. Meisterinnen (in den Gewerken Maler und Lackierer, Stuckateur, Raumausstattung), einer Innenarchitektin und einem Ingenieur beraten werden. Wir haben auch einen staatlich geprüften Restaurator und mehrere staatlich geprüfte Gestalter bzw. Gestalterinnen im Haus. Somit bekommt der Kunde neben der verkäuferischen Professionalität (Freundlichkeit, die Bereitschaft Kundenwünsche herauszuhören und darauf einzugehen, etc.) auch eine sehr hohe Beratungskompetenz in den unterschiedlichen Bereichen zu spüren. Wir verfügen in unseren Räumlichkeiten über sehr viele Muster und Anschauungsobjekte in den unterschiedlichen Gewerken und Bereichen. Die Anbindung an die modernen Medien unterstützt das Kundengespräch zusätzlich. Es gibt mehrere Beratungsplätze mit Bildschirmen und Internet-Zugang. An



dieser Stelle können virtuelle Raumdarstellungen und Konfiguratoren zum Einsatz kommen. Das gefällt unseren Kunden sehr gut und sie fühlen sich gut aufgehoben bei uns.

Man sagt „hier ist der Kunde König“. Ist das so?

Der Kunde wird bei uns königlich behandelt. Wir sehen uns als Partner des Kunden.

Wie halten Sie es mit dem Service-Handwerker beim Kunden vor Ort?

Wir versuchen den Kunden vor Ort genauso zu beraten wie in unseren Räumlichkeiten. Wenn nötig, nehmen unsere Mitarbeiter Muster und Hilfsmittel direkt mit zum Kunden. Eine Beratung

vor Ort ist häufig notwendig und auch sinnvoll, je nach Projekt und Aufgabe.

Auf was muss Ihrer Meinung nach ein Unternehmer achten, wenn er eine Weiterbildung in Sachen Service für seine Mitarbeiter auswählt?

Wesentlich ist, dass es einen Bezug zur Praxis gibt und man die Theorie und die gelernten Inhalte auch im Arbeitsalltag einsetzen kann. Natürlich müssen auch neue Erkenntnisse vermittelt werden und auch ein spürbarer Mehrwert für die Mitarbeiter erkennbar sein. Jeder Mitarbeiter muss ein Erfolgserlebnis durch eine Weiterbildung haben.

Was ist Ihr Erfolgs-Tipp zum Thema „Service im Handwerk“?

Zuhören, die Welt aus Sicht des Kunden verstehen und dann handeln.

Vielen Dank für das Interview Herr Krämer.

U. Leibbrand GmbH in Schorndorf

- ✓ ca. 60 Mitarbeiter
- ✓ gegründet 1923 als Malerbetrieb
- ✓ schau_raum und Farbenmarkt in Schorndorf

www.leibbrand.de



Datensicherung wird häufig unterschätzt, doch im Service-Handwerk ist sie wichtiger denn je!

Speziell in kleinen und mittelständischen Handwerksbetrieben fehlt oft die Zeit, um sich mit dem Thema Datensicherung eingehend auseinander zu setzen: „In meiner Firma bin ich Chef, Kundenberater und Handwerker in Einem – da wird so Manches, was wichtig ist, auf die lange Bank geschoben. Das Thema Datensicherung brannte mir schon eine ganze Weile unter den Nägeln. Ich kann mich aber nicht um alles kümmern. Deshalb habe ich vor kurzem EDV-Fachleute beauftragt, die das jetzt für mich machen,“ berichtet Sanitärtechniker Michael Stähle.

Der Computer – wichtigstes Arbeitsgerät

Im Handwerksalltag ist er schon lange nicht mehr weg zu denken. Er ist das mit Abstand wichtigste Arbeitsgerät – der Computer. Relevante Daten, wie etwa Kunden- oder Lieferantendaten, sind auf dem PC gespeichert. E-Mails werden verschickt, Angebote und Rechnungen erstellt, der Terminkalender gepflegt und Projekte geplant. Täglich kommen neue Daten und Informationen dazu. Der Datenzuwachs im Gewerbe beträgt mittlerweile circa 80 % pro Jahr! So sammelt sich wertvollstes Firmenwissen an, dessen Verlust verheerende Folgen für Unternehmen haben kann!

Wie sicher sind Ihre Daten?

1. Wissen Sie, welche Ihrer Daten gesichert werden und wie oft?
2. Haben Sie schon einmal eine Rücksicherung getestet?
3. Lagern Sie Ihre Sicherung regelmäßig aus?

Haben Sie eine dieser Fragen mit „Nein“ beantwortet? Dann sollten Sie sich um Ihre Daten kümmern. Eine Beratung ist empfehlenswert!



Die ständige Verfügbarkeit der Daten macht einen reibungslosen Arbeitsablauf erst möglich. Dann erst sind die Dinge, die dem Service-Handwerker einen Vorsprung verschaffen, wie der pünktliche, zuverlässige und reibungslose Verlauf einer Baustelle, wirklich möglich. Sind Dokumente oder Informationen über einen gewissen Zeitraum nicht abrufbar, kann bereits ein erheblicher finanzieller Verlust entstehen. Denn der anspruchsvolle Kunde unserer Zeit, schätzt Verzögerungen nicht!

Können die Daten – im schlimmsten Fall – nicht wieder hergestellt werden, ist unter Umständen die Existenz des Betriebes gefährdet. Laut einer Statistik des Haftpflichtverbandes der deutschen Industrie gehen 40 % aller Unternehmen, die ihre Daten verlieren, innerhalb von zwei Jahren in Konkurs. Trotzdem nehmen viele Chefs auch im Handwerk das Thema Datensicherung (noch) nicht ernst genug: Etwa 23 % sichern ihre Daten überhaupt nicht oder nur sehr nachlässig und in unregelmäßigen Zeitabständen.

Passende Lösungen im Handwerk, egal ob groß, ob klein. Die passende Lösung

für jedes Unternehmen und jedes Budget: Das regelmäßige Sichern von Daten muss nicht teuer sein: Schon mit einer günstigen Einsteiger-Variante lassen sich die wesentlichen Risiken abdecken. Für Handwerksbetriebe gibt es individuelle Lösungen, die automatisiert und unauffällig im Hintergrund ablaufen – ohne dass Unternehmer wie Michael Stähle sich selbst darum kümmern müssen. Die EDV-Spezialisten prüfen regelmäßig den korrekten Ablauf der Sicherung, so dass Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können: Ihre Arbeit und Ihre Kunden.



Heim IT GmbH

Michael Heim und Andreas Digel

www.heim-it.de

Wie Kleider Firmen erfolgreich machen

Einheitliche Berufskleidung für mehr Geschäftserfolg

„Wir haben erst neulich einen schönen Auftrag nur deshalb bekommen, weil unsere Leute einheitliche Firmenkleidung tragen“, erzählt Thomas Rodens, Geschäftsführer der Stuttgarter Firma „handwerk mit stil“. „Die Dame kam jeden Tag an einem Haus vorbei, bei dem wir die Fassade neu gestaltet haben. Sie war sehr beeindruckt, dass unser Team jeden Abend aufgeräumt und die Baustelle sauber hinterlassen hat. Dank der einheitlichen Kleidung mit unserem Logo hat sie sofort gesehen, dass da Mitarbeiter von „handwerk mit stil“ am Werk waren. Ein paar Wochen später hat sie uns ihrem Chef empfohlen und jetzt streichen wir deren Firmengebäude.“

Das ist nur eins von vielen Beispielen und es zeigt deutlich: Einheitliche Firmenkleidung trägt ganz entscheidend zum Geschäftserfolg bei, gerade für Handwerker und mittelständische Unternehmen. Klare Sache auch für Stefan Kübler, Geschäftsführer der E-Service Kübler GmbH, Wernau: „Unsere Firmenkleidung macht uns nach außen besser sichtbar und außerdem unsere Arbeit für den Kunden noch wertvoller. Der Kunde schätzt einen Handwerker, der in gepflegter Firmenkleidung auftritt, einfach kompetenter ein.“

Erste Eindruck positiv – bei Kunden und dem Team

Individuelle Firmenkleidung als Visitenkarte des Unternehmens schafft also einen kompetenten und professionellen ersten Eindruck. Doch nicht nur die Außenwirkung zählt. „Einheitliche Firmenkleidung ist bei uns fester Bestandteil der Personalentwicklung“, sagt Stefan Kübler. „Bei uns hat vom Chef bis zum Auszubil-

denden jeder die gleichen Klamotten an, das ist wichtig für die Entwicklung eines Wir-Gefühls und für die Teambildung.“ Die Motivation und die Zufriedenheit steigen und damit auch Leistung und Produktivität. Berufskleidung muss praktisch sein, soll aber auch modern und gut aussehen. Für viele Berufe sind bestimmte Normen und Schutzklassen zu beachten, beispielsweise schwer entflammbare Materialien für Feuerwehranzüge oder durchtrittsichere Sohlen für Arbeitsschuhe im Baugewerbe.



Tobias Dees, Inhaber des Stuttgarter Textilveredlers deesign Media, hat sich besonders auf die Beratung von Handwerkern und mittelständischen Unternehmen spezialisiert. „In unserem neuen Workwear-Store können die Kunden hochwertige Schutzkleidung führender Hersteller direkt anprobieren. Wir beraten bei der Auswahl der richtigen Kleidungsstücke und kümmern uns natürlich auch um die Individualisierung mit dem jeweiligen Firmenlogo.“ Je nach gewünschter Wirkung kann der Kunde zwischen verschiedenen Transferdruck-Methoden wie Beflockung oder Flexdruck auswählen. Oder er entscheidet sich für ein besonders hochwertiges gesticktes Logo. Letzteres ist gerade im Büro und in Pflegeberufen sehr beliebt, weiß der Textilveredler.

Der Kunde weiß sofort, wer zum Team gehört

„Viele unserer Kunden staten ihre Verkäufer mit Hemden aus, die am Kragen ein dezentes Firmenlogo haben. Das sieht zum Anzug edel aus und bringt die Firma unaufdringlich ins Spiel. Auch in therapeutischen Praxen haben sich individuelle T-Shirts oder Polos bestens bewährt. So erkennen die Patienten oder Kunden gleich, wer zum Team gehört und wer nicht.“

Ob Handwerk, Büro oder Praxis: Für Tobias Dees hat die Beratung und Betreuung seiner Kunden oberste Priorität. Nicht ohne Grund beziehen sowohl Thomas Rodens als auch Stefan Kübler ihre Berufskleidung bei deesign Media.

deesign Media GbR

Tobias Dees, Tel. 0711-21 72 80 40

www.deesign-media.de



Chefs punkten dreimal

Förderprogramme rund um Turn-around, Nachfolge und Gründung

Sie sind Inhaber eines Handwerksbetriebs? Sie planen die Nachfolge für Ihren Betrieb? Sie stehen vor oder sind in der Gründung Ihres Betriebs im Handwerk? Dann ergeben sich in der Regel viele, viele Fragen.

Bauen Sie jetzt auf sicheren Grund. Denn Sie als verantwortlicher Unternehmer, können jetzt mit attraktiven Fördermitteln gleich dreimal punkten. Eine Beratung wird bei Nachfolge, Gründung sowie in der Krise mit attraktiven Förderprogrammen gefördert.

Rettung in letzter Minute: Fördermittel für Krisen-Beratung

„Wenn wir Sie nicht hätten, wären wir im Frühjahr in Konkurs gegangen. So haben wir den Umschwung geschafft. Und vor allem gelernt, wie wir selbst unser Unternehmen noch besser, noch profitabler und unabhängiger von den Banken machen können.“

Inhaber eines Handwerksbetriebs im Schwarzwald

In Krisenzeiten gilt für Unternehmer: Je früher man eingreift, desto schneller und einfacher geht es. Einen Schneeball kann jeder Unternehmer aufhalten, aber wenn es immer weiter bergab geht, wird aus dem Schneeball eine Lawine - und die kann tödlich sein.

Deshalb hat die KfW das Krisen-Coaching-Programm entwickelt. So bleiben die Kosten überschaubar. Und der Handwerker bekommt schnelle Hilfe. Der KfW-Turn-around-Berater sagt ihm nicht nur, wie es steht, er begleitet ihn auch zur Bank und unterstützt ihn, neue Kunden und profitable Aufträge zu gewinnen.

Oft sieht man in der Krise keinen Ausweg mehr – aber im Turn-around-Coaching findet sich dann ein Weg in die Zukunft.

E-Mail an:
KfW-turn-around
@denken-handeln.de

Frühzeitig die Weichen stellen: Förderung der Unternehmensnachfolge durch EXI-Gutscheine

Egal ob es um Kauf, Pacht oder die Übernahme innerhalb der Familie geht, die Banken sind immer mit im Boot. Sie wollen wissen, wie es weitergeht. Dabei ist eine Nachfolge/Übernahme oft eine gute Gelegenheit, um die Finanzierung auf eine neue, günstigere Basis zu stel-

len. Und dabei noch neue Fördermittel aufzutun.

Voraussetzung dafür ist aber ein Geschäftsplan, der die Banken begeistert. Ein Geschäftsplan, der darüber hinaus auch noch in der Praxis funktioniert – und das in steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht. Deshalb fördert das Land Baden-Württemberg Übernahme-Beratungen mit einem verlorene Zuschuss von rund 70 %.

E-Mail an:
nachfolge-beratung
@denken-handeln.de

Fördermittel für Gründer

Bei der Unternehmensgründung ist es wie mit einem Hausbau: Wer das nur einmal macht und sein Leben lang darin wohnen möchte, zieht besser einen Experten hinzu. Gründer, die Beratungsförderung in Anspruch nehmen, wachsen schneller und erzielen früher Gewinne. Deshalb gibt der Staat bis zu 90 % Zuschüsse zum KfW-Gründercoaching.

E-Mail an:
gruender-foerdermittel
@denken-handeln.de

Betriebsberatung für Handwerker

Gerhard Gieschen

www.denken-handeln.de



Buchtipp & Gewinnspiel



Gewinnspiel

■ Unter allen Anfragen verlosen wir ein Buch-Exemplar (Formular letzte Seite)

Erfolgreicher Umgang mit betrieblichen Fehlzeiten: Praxisleitfaden für Personalverantwortliche. Dr. Olaf Otto u.a. abc Verlag 2012

Kurz notiert

Der erfolgreiche Umgang mit betrieblichen Fehlzeiten wird für die Entwicklung eines Unternehmens immer wichtiger. Denn neben den damit verbundenen hohen Kosten und den Störungen im Betriebsablauf wird es immer schwieriger, personellen Ersatz zu finden. Hinzu kommt, dass dieses Thema durch die längere Lebensarbeitszeit sowie die demographischen Veränderungen in den kommenden Jahren noch weiter in den Vordergrund rücken wird. Obwohl die Gründe für die Fehlzeiten so individuell sind wie die Menschen, die davon betroffen sind, gibt es zahlreiche konkrete Handlungsempfehlungen, die sich in der Praxis bewährt haben.

Dieses Buch beleuchtet das Thema Fehlzeiten aus verschiedenen Blickwinkeln, stellt Hintergründe, aktuelle Entwick-

lungen und Ursachen von Fehlzeiten dar. Daneben liegt der Schwerpunkt bei den praktischen Handlungsempfehlungen für Personalverantwortliche.

„Besonders lobenswert ist, dass auch das Thema psychische Fehlbelastungen am Arbeitsplatz, das zunehmend an Bedeutung gewinnt, mit in den Praxisleitfaden aufgenommen wurde.“

Neben vielen Tipps zu einem strukturierten Vorgehen unterstützen zahlreiche Checklisten und Vorlagen die tägliche Arbeit. Die Autoren verfügen über jahrelange praktische Erfahrung mit dem Thema Fehlzeiten. Alles in allem ein gelungener Beitrag zum Thema Fehlzeiten, das Personalverantwortliche in ihrer täglichen Arbeit auch in Zukunft begleiten wird.



Claudia Schimkowsky: „Macht des Business-Auftritts“, neu jetzt auch in Stuttgart – kleine Dinge bewirken große Veränderungen.



Gerhard Gieschen, Claudia Schimkowsky: „Erfolgreiche Beratungsgespräche führen im Handwerk“ bei Sto anlässlich des Jubiläums der Malerinnung Krefeld-Viersen – rundum gelungen.

Termine Auszug 2012 /2013

- 24.11. **Meisterkurs UVM Stuttgart**
Kommunikation, C. Schimkowsky, P. Leibelung, Stuttgart
- 26.11. **Macht des Auftritts**
C. Schimkowsky, C. Rohde, Stuttgart
- 29.11. **Macht des Auftritts**
H. Frank-Ostarhild, Akademie für Geschäftserfolg Tübingen
- 27.11. **Azubi BASIS für Handwerker**
Stuttgarter Nachrichten
C. Schimkowsky, H. Frank-Ostarhild

- Ihr **Jahres-Kickoff 2013** als Inhouseevent oder Azubittraining (Ihre Azubis organisieren unter Anleitung Ihr Jahresevent)
- 05.01. **Ziele und Visionen 2013**
M. Caspary, Akademie für Geschäftserfolg
- 31.02. **-Hamburg on Stage – Führungskräfte-Workshop**, Akademie für Geschäftserfolg Tübingen
- 02.02. **kräfte-Workshop**, Akademie für Geschäftserfolg Tübingen
- 25.02. **Start 6-Monatsprogramm**
A. Frank, Y. Dangelmaier, Akademie für Geschäftserfolg

- 20.04. **-Tübingen on Stage – Führungskräfte-Workshop**, Akademie für Geschäftserfolg Tübingen
- 22.04. **kräfte-Workshop**, Akademie für Geschäftserfolg Tübingen
- 26.04. **-Power Consultingtage Mallorca**
- 28.04. **Führungskräfte-Workshop**, Gerhard Gieschen, Akademie für Geschäftserfolg Tübingen

Als **Service-Handwerker** durchstarten? Buchen Sie jetzt Ihre Inhouse-Schulung. **Bewerbung und Anmeldung unter die@agentur-fuers-handwerk.de**

Handwerker-Tipp des Monats

Mehr Service im Handwerk - haben Sie gewusst, dass:

- es der persönliche Kontakt ist, mit dem Service im Handwerk beginnt?
- zuhören und erfassen was der Kunde wirklich will, die Grundlage für einen Service-Handwerker ist
- Handwerkskunden mehr wollen als technische Daten?

Fragen Sie sich regelmäßig:

„Warum kauft der Kunde ausgerechnet bei mir?“ Und bauen Sie darauf Ihren Vorsprung als Service-Handwerker auf!



»Es sind die einfachen Dinge, die im Handwerk Ihren Vorsprung ausmachen!«

Infofax unter 0 71 53 - 55 99 15

Ich interessiere mich für

- Jahresplanung/Strategietag
- Werbung, die funktioniert
- Inouse-Schulung, externes Seminar
- Gewinnspiel: Unter allen Anfragen verlosen wir ein Buch-Exemplar „Erfolgreicher Umgang mit betrieblichen Fehlzeiten!“ von Dr. Olaf Otto u.a.
- Zertifizierung als Service-Handwerker
- Kundenmagazin für Handwerker
- Zuarbeit für die Marketingabteilung

... für folgende Themen _____

_____ Datum _____ Name _____ Vorname

_____ Firma _____ Straße Hausnummer _____ PLZ Ort

_____ Telefon _____ Telefax _____ E-Mail

Impressum

Redaktion, Konzeption, Umsetzung:
Claudia Schimkowski, Alexander Frank

Mit freundlicher Unterstützung der
Akademie für Geschäftserfolg, Tübingen
Fotos: Nicole Liedl www.lena-lux.de, Fotolia

Agentur fürs Handwerk
Ulmer Str. 27/1, 73207 Plochingen
Tel. 07153-55 99 11
die@agentur-fuers-handwerk.de
www.agentur-fuers-handwerk.de

(Bildrechte: : U1 © Uwe Anas- Fotolia.com,
S. 2 Günter Menzl - Fotolia.com, © S.4 © Jürgen
Fälchle - Fotolia.com, S. 7 pixelio.de)