

Ökobuch-Verlag

### **Niedrigenergiehaus**

Dieses Buch beleuchtet die besonderen Bedingungen bei der energietechnischen Sanierung von Gebäuden. Leicht lesbar beschreiben Baufachleute in neun Kapiteln die Planung und Durchführung von energiesparenden Maßnahmen, zugeschnitten auf die wichtigsten Gebäudetypen und Baualtersklassen. Ergänzend zu den Kapiteln über Planung, Baupraxis und Haus-technik wird anhand von zehn Beispielen gezeigt, wie alte Häuser durch energetische Sanierung den heutigen Wohnbedürfnissen angepaßt werden können. „Vom Altbau zum Niedrigenergiehaus“, herausgegeben von Heinz Ladener, 272 Seiten mit Abbildungen und Tabellen, 49,80 DM.

Ökobuch Verlag

79216 Staufen

Tel. (0 76 33) 5 06 13

[oekobuch@t-online.de](mailto:oekobuch@t-online.de)



Weka

### **Wintergärten**

Der Schwerpunkt des Buches von GLASWELT-Autor Edgar Haupt liegt auf der Konstruktion von Wintergärten und Glasanbauten.

Er stellt ausgewählte Projekte mit Baudaten, Grundrissen und Konstruktionsdetails vor und gibt Hilfestellung für Planung und Verwirklichung eigener Bauprojekte. Einführende Fachbeiträge bieten Orien-



tierung z. B. zur Wärmeschutzverordnung oder Solarsystemen.

„Wintergärten und Glasanbauten im Detail“ von Edgar Haupt, 214 Seiten, 178,- DM. Weka Baufachverlage 86153 Augsburg Tel. (08 21) 5 04 13 20 [info@wekaweb.de](mailto:info@wekaweb.de)

Edition Aum

### **Ausschreibungen**

Die „Sammlung technischer Vertragsbedingungen“ mit allen Änderungen der VOB Teil A und B gibt Architekten die Rechtssicherheit in Ausschreibung und Vergabe, die sie im täglichen Umgang brauchen, und erleichtert ihnen im Bereich der rechtlichen Absicherung die Arbeit.

„Sammlung technischer Vertragsbedingungen“, Loseblattwerk, 198,- DM.

Edition Aum

85221 Dachau

Tel. (0 81 31) 5 65 90

[www.sirados.de](http://www.sirados.de)

Schimmel

### **Permission Marketing**

Dieses neue „Zauberwort“ im Direktmarketing setzt bei den individuellen Interessen des Kunden an. Insbesondere über E-Mail-Newsletter baut das Unternehmen eine dauerhafte Kommunikation zu Interessenten und Kunden auf. So sollen, wie der Autor beschreibt, aus Fremden Freunde und aus Freunden Kunden werden. Das Buch schildert, wie Unternehmen die neuen Medien zu Werbung, Kundengewinnung und Kundenbindung einsetzen.



„Permission Marketing“ von Torsten Schwarz, 200 Seiten, Hardcover, 49,- DM.

Max Schimmel Verlag

97076 Würzburg

Tel. (09 31) 2 79 14 00

[www.schimmelverlag.de](http://www.schimmelverlag.de)