

2. glaswelt-Fachkongress und glaswelt-Unternehmerseminare 2004:

Wissen ist Macht

Nach der erfolgreichen Pilotveranstaltung im Herbst letzten Jahres findet nun in wenigen Wochen anlässlich der fensterbau/frontale in Nürnberg der 2. **glaswelt**-Fachkongress statt. Das Thema diesmal: „Konstruktiver Glas- und Fassadenbau“. Darüber hinaus startet die **glaswelt** im April mit einer neuen Unternehmer-Seminarreihe. Thema hier: „Handwerksleistung profitabel vermarkten“.

Bei über 80% der Teilnehmer wurden die Erwartungen voll und ganz erfüllt; über 91% gar wollten den **glaswelt**-Kongress weiterempfehlen – so die Resonanz auf den 1. **glaswelt**-Fachkongress, der im Oktober letzten Jahres stattfand. Die außerordentlich positive Beurteilung auf die Pilotveranstaltung war und ist der **glaswelt**-Redaktion Ansporn, sich mächtig ins Zeug zu legen und erneut einen hochkarätig besetzten Kongress auf die Beine zu stellen. Nun ist es soweit: Termin, Ort, Thema und Referenten stehen fest. Anlässlich des wichtigsten Branchenereignisses des Frühjahrs, der fensterbau/frontale 2004, dreht sich beim 2. **glaswelt**-Fachkongress am 30. und 31. März alles ums Thema „Konstruktiver Glas- und Fassadenbau“. Im Mittelpunkt der praxisorientierten Veranstaltung stehen die Rahmenbedingungen für den konstruktiven Glas- und Fassadenbau aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln. Aspekte des Brandschutzes werden dabei

ebenso beleuchtet wie die der Klebe- und Dichtstofftechnik, der Bauphysik oder rechtliche Grundlagen. Aktuelle Objektbeispiele informieren über den derzeitigen Stand und zukünftige Entwicklungen im konstruktiven Glas- und Fassadenbau. Unter der bewährten Leitung von Prof. Dr. h. c. Klaus Layer stehen hochkarätige Referenten mit ihrem Wissen und ihren Informationen zur Verfügung, unter ihnen u. a. o. Prof. Dr.-Ing. habil. Dr. h. c. mult. Dr. E. h. mult. Karl Gertis vom Fraunhofer Institut für Bauphysik in Stuttgart, Dr. Helmut Hohenstein vom ift Rosenheim, Prof. Dr. Stefan Böhm von der Technischen Universität Braunschweig, Rainer Walk vom Fachverband Konstruktiver Glasbau und Eberhard Achenbach, einer der führenden Sachverständigen in Fragen des Glas- und Fensterbaus. Der 2. **glaswelt**-Fachkongress richtet sich an Fach- und Führungskräfte in Glas-, Fenster- und Fassadenbaubetrieben, Unternehmen, Institutionen und Verbänden sowie an Sachverständige und Architekten. Ebenso wie beim 1. **glaswelt**-Fachkongress wird erneut der konkrete Praxisbezug und die Diskussion mit den Teilnehmern breiten Raum bei den Vorträgen einnehmen. Der eineinhalbtägige **glaswelt**-Fachkongress findet auf dem Nürnberger Messegelände, CCN Messepark, Raum „Valencia“, statt und beginnt einen Tag vor der Eröffnung der fensterbau/frontale. In der Kongressgebühr ist u. a. eine Dauerkarte für die fensterbau/frontale enthalten.

glaswelt-Unternehmerreihe

In einem „kleineren Rahmen“ als der Fachkongress findet die ebenfalls von der **glaswelt**-Redaktion initiierte Unternehmer-Seminarreihe 2004 zum Thema „Handwerksleistung profitabel vermarkten“ statt. Damit will die **glaswelt** Antworten auf die drängenden Fragen der Zeit geben und



Nach der erfolgreichen Auftaktveranstaltung im letzten Herbst findet im Frühjahr, anlässlich der fensterbau/frontale 2004, der 2. **glaswelt**-Fachkongress am 30. und 31. März mit dem Thema „Konstruktiver Glas- und Fassadenbau“ im Messezentrum Nürnberg statt

ihren Lesern erstmalig eine Workshop-Reihe zur Verfügung stellen, die speziell auf die Herausforderungen im Glaser- und Fensterbauerhandwerk eingeht.

Neben der Unternehmensfinanzierung – insbesondere im Hinblick auf Basel II – rücken vor allem marketing- und vertriebspezifische Projekte in den Mittelpunkt unternehmerischen Denkens. Gefordert werden zunehmend Erfolgsstrategien anstelle von puren Kostenreduktionsprogrammen. So ist es kaum verwunderlich, dass effektive und effiziente Marketing- und Vertriebskonzepte, insbesondere in Verbindung mit dem Ergebnis der Kundenzufriedenheit an Bedeutung gewinnen.

Darüber hinaus steigen durch das veränderte Kaufverhalten der Kunden die Anforderungen im handwerklichen Verkaufsgespräch. Was gestern noch richtig war, ist heute schon überholt. Im Rahmen der **glaswelt**-Unternehmerreihe 2004 „Handwerksleistung profitabel vermarkten“ zeigen die Referenten, Management- und Strategie-Berater Michael Wentz und Marketing-Berater und Verkaufstrainer Kurt Buck, die Zusammenhänge zwischen Strategie, Marketing und Kundenzufriedenheit einerseits und die Wege zum Auftragsabschluss andererseits anhand von Beispielen auf und liefern Handlungsempfehlungen für konkrete Situationen. Die Seminare finden in Stuttgart (Auftaktveranstaltung am 23. April), München (30. April), Hamburg (7. Mai) und Essen (14. Mai) statt. Ein rechtzeitige Anmeldung wird empfohlen, da die Teilnehmerzahl begrenzt ist. HD ■

Infos zu Kongress und Seminar:

Ausführliche Informationen zu Themen, Referenten, Preisen und Anmeldung entnehmen Sie bitte den dieser **glaswelt**-Ausgabe beiliegenden Flyern zum 2. **glaswelt**-Fachkongress 2004 „Konstruktiver Glas- und Fassadenbau“ und zur **glaswelt**-Unternehmerreihe 2004 „Handwerksleistung profitabel vermarkten“. Sollten die Flyer bereits vergriffen sein, wenden Sie sich bitte direkt an:

Tel. (0711) 3 6597-35
 info@wentz.biz bzw.
 Tel. (0711) 6 3672-848
 glaswelt@glaswelt.de