

Tischler

Hessen



Vielfalt nach Maß

Tag des
Tischlerhandwerks

21./22. September 2024

Exklusive Partnerschaft

Vorteile für Sie und Ihr Unternehmen

VON MIKE KERSTING, VORSTANDSMITGLIED DER SMK VERSICHERUNGSMAKLER AG

Vorteile für Betriebe des Fachverbandes

- Die SMK Versicherungsmakler AG ist Ihr **langjähriger Verbandsmakler**.
- Wir **kennen** Ihre Betriebsabläufe und damit Ihre Risiken sehr genau.
- Jeder Betrieb erhält bei uns **Sonderkonditionen** auf der Preis- und Leistungsseite!
- Wir finden bei jedem neuen Mandanten **wesentliche Optimierungspunkte**, preislich und/oder leistungsseits. Überzeugen Sie sich!
- Wir arbeiten mit **eigenen AGB's** und verlassen uns nicht auf Standardprodukte der Versicherer.
- Diese und weitere Punkte können wir sehr gerne in einem **persönlichen Gespräch** erörtern.

Generelle Vorteile für Ihr Unternehmen

- Wir stellen **alle wesentlichen Versicherungsprodukte** für Betriebe zur Verfügung.
- Partnerschaften mit 150+ Versicherern bieten Ihnen **Servicelevels in Vertrags- oder Schadenangelegenheiten** weit über dem Standard, den Sie von Ihrem jetzigen Partner kennen. Das garantieren wir.
- Im Gegensatz zu einem Versicherungsvermittler, der qua Arbeitsvertrag durch seine Versicherungsgesellschaft weisungsgebunden ist, stehen wir, Ihr Versicherungsmakler, **ausschließlich und frei in Ihrem Lager**.

Schäden, unsere Königsdisziplin!

Die Begleitung Ihres Unternehmens in Schadenfällen ist unsere Königsdisziplin. Unsere Schaden- und Risikoexperten sowie unsere Netzwerke unterstützen und begleiten Sie genau dann, wenn der Ernstfall eintritt. Darauf können Sie **vertrauen!**

Immer in Ihrer Nähe!

Wir unterhalten Büros auch in Ihrer Nähe und sind auf allen wichtigen Kommunikationskanälen erreichbar. Wir **garantieren** Betreuung und Beratung durch Menschen mit hohem Sachverstand für Ihre Branche vor Ort, online oder offline, das bestimmen Sie!

Informationen, Fragen oder unverbindlicher Termin?



Tischler gestalten Lebens(t)räume



Tag des Tischlerhandwerks am am 21. und 22. September 2024

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen,

am 21. und 22. September 2024 öffnen zahlreiche hessische Tischler- und Schreinerbetriebe ihre Werkstätten und gewähren am „Tag des Tischlerhandwerks“ interessierten Besuchern aus Gesellschaft, Politik und Medien einen Einblick in die vielfältigen Tätigkeiten unseres Handwerks.

Für Sie ist diese Veranstaltung, die auch in diesem Jahr wieder unter der Schirmherrschaft des hessischen Ministerpräsidenten stattfindet, eine hervorragende Gelegenheit, ihr Unternehmen von der allerbesten Seite zu zeigen:

Ihre Besucher können jede Menge Wissenswertes über Ihre Produkte und Dienstleistungen erfahren. Das ist wichtig, um das Qualitätsbewusstsein zukünftiger Kunden wiederzuerwecken. Und auch langjährige Kunden werden durch den Besuch bei Ihnen für die Zukunft gebunden.

Nutzen Sie den Eindruck, den Sie bei Eltern, Kindern und Jugendlichen hinterlassen, wenn Sie sich als offenes, modernes Unternehmen mit einem guten Team netter Kollegen präsentieren. Wer als Jugendlicher im Rahmen des „Tages des Tischlerhandwerks“ erste gute Erfahrungen bei der Arbeit mit Holz gewonnen hat, der interessiert sich wahrscheinlich später auch für ein Praktikum oder eine Ausbildung bei Ihnen.

Zu guter Letzt sollte auch nicht unterschätzt werden, wie ein Anlass wie der „Tag des Tischlerhandwerks“ auf die Medien und unsere Politiker wirkt. Für die Lokalzeitung und den regionalen Radiosender ist so ein Tag eine gute Gelegenheit, über das Tischlerhandwerk vor Ort zu berichten. Für die Betriebe bedeutet dies nicht nur kostenlose Öffentlichkeitsarbeit, sondern auch eine gute Chance, direkten Kontakte zu Journalisten und Vertretern der Politik zu knüpfen.

Nutzen Sie den „Tag des Tischlerhandwerks“ für Ihren eigenen Erfolg und stärken zugleich das hessische Tischlerhandwerk! Als Hilfestellung können Sie diese kleine Veranstaltungsbroschüre mit vielen Tipps und Hinweisen nutzen. Außerdem stehen wir Ihnen persönlich oder bei Innungsveranstaltungen gerne jederzeit mit Rat und Tat zur Verfügung.



Wolfgang Kramwinkel
Landesinnungsmeister



Hermann Hubing
Geschäftsführer

Grußwort des Hessischen Ministerpräsidenten

Boris Rhein zum „Tag des Tischlerhandwerks“ 2024



Nüchterne Daten belegen, welchen Stellenwert das Handwerk im wirtschaftlichen Gefüge unseres Landes hat. Alle Werte, nicht zuletzt die Zahl der Arbeitsplätze, unterstreichen die Bedeutung. Das Tischlerhandwerk macht hier keine Ausnahme. Es gehört zu den Berufsfeldern, die es schon lange gibt, deren Leistungen ungebrochen nachgefragt werden, die auf Veränderungen in ihrem Bereich immer eine in die Zukunft weisende Antwort finden.

Ich freue mich, meine Verbundenheit mit dem Tischlerhandwerk und dem Tag des Tischlerhandwerks 2024 auf diesem Weg ausdrücken zu können. Auch wer die Daten nicht im Einzelnen kennt, aber das Geschehen in Politik und Wirtschaft verfolgt, kann meist ermessen, wie wichtig das Handwerk ist. Im breiten Spektrum der Tätigkeiten, die im Handwerk ausgeübt werden, hat das Tischlerhandwerk seinen festen Platz. Eine Aktion wie der Tag des Tischlerhandwerks kann dazu beitragen, das Wissen um den Stellenwert zu festigen, bestehende Beziehungen zu Kunden zu festigen und neue Verbindungen zu knüpfen. Und was heute wichtiger denn je ist: Eine solche Aktion kann das Tischlerhandwerk bei denen bekannt machen, die vor der Entscheidung stehen, welchen Weg sie im Berufsleben einschlagen möchten.

Ich wünsche dem Tag des Tischlerhandwerks 2024 einen guten Verlauf.

A handwritten signature in blue ink that reads "Boris Rhein". The signature is fluid and cursive, written in a professional style.

Boris Rhein
Hessischer Ministerpräsident

Aktionsleitfaden Tag des Tischlerhandwerks



Eine gute Planung ist die halbe Miete

Eine frühzeitige und möglichst genaue Planung ist das A und O für einen erfolgreichen „Tag des Tischlerhandwerks“. Wenn Sie möglichst wenig dem Zufall überlassen, ersparen Sie sich und Ihren Mitarbeitern viel Ärger, Zeit und Geld.

- Planungsphase
- Zielgruppen bestimmen
- Checkliste aufstellen
- Aufgaben verteilen
- Werbemittel bestellen
- Genehmigungen beantragen
- Adressen besorgen
- Besucherliste vorbereiten

PARTNER SUCHEN

Um den Erfolg Ihrer Aktion zu verstärken, bietet sich die Bildung von strategischen Allianzen an. Hierdurch kann der Nutzen für den potentiellen Besucher noch erhöht werden. Hierbei sind der Phantasie keine Grenzen gesetzt, doch achten Sie darauf, dass Ihre Partner auch zu Ihnen passen. Wenn Sie hochwertige Möbel produzieren, passen hierzu beispielsweise ebenso hochwertige Wohnaccessoires, nicht jedoch Produkte, die Sie bei jedem Discounter erwerben können.

- Designer-Möbel / Designer-Kleidung
- hochwertiges Glas / Ikebana /
- hochwertige Unterhaltungselektronik
- gehobene Kraftfahrzeuge
- Designer-Brillen
- umweltfreundlich hergestellte Möbel
- Öko-Wein / Öko-Bauer
- regenerative Energie
- Fleischer / Bäcker / Sport / Apotheke
- Dienstleistung
- „Hand-in-Handwerker“

SO GEHEN SIE VOR:

ZIELGRUPPE

Zunächst sollten Sie sich fragen, wen Sie mit Ihrem „Tag des Tischlerhandwerks“ erreichen wollen. Dies kann je nach Gewerk und Produktions-/Dienstleistungsschwerpunkt durchaus unterschiedlich sein:

- „Altkunden“
Wichtig: Kundenbindung!
- potentielle „Neukunden“
- Multiplikatoren
(Architekten, Vereinsvorsitzende)
- „Entscheider“
(Behördenvertreter, Politiker)
- „Sympathieträger“
(Schulklassen, Sportler)

WERBEMITTEL

Nicht nur für Ihre jüngsten Besucher sind kleine Streuartikel („give-aways“) ein Muss. Kleinigkeiten wie

- **Luftballons**
- **Bleistifte / Kugelschreiber**
- **Holzlineale**
- **Aufkleber**

können Sie bei jedem Werbemittelversand mit Ihrem Firmenlogo bestellen.

Allerdings: Holen Sie sich von mehreren Anbietern Angebote ein – die Qualitäts- und Preisunterschiede sind teilweise recht deutlich.

Handwerk live erleben!

Zu Ihrem geschäftlichen Umfeld besteht in der Regel eine „Produzent/Dienstleister – Kunden – Beziehung“. Hierbei identifiziert man Sie oftmals mit tradierten Vorstellungen über den Beruf („Meister-Eder-Image“); moderne Materialien und Produktionsmittel sowie Produkt- und Dienstleistungsvielfalt sind oftmals unbekannt.

Gewähren Sie Ihren Besuchern einen Einblick in Ihre lebendige Werkstatt. Demonstrieren Sie ihnen Teilbereiche Ihrer Tätigkeit. Denn: Wo Action geboten wird, bleiben Leute stehen und schauen zu bzw. machen mit.

EINBEZIEHUNG DER MITARBEITER

Machen Sie nicht alles selbst! Beziehen Sie frühzeitig Ihre Mitarbeiter in die Vorbereitung und Ideenfindung mit ein. Klären Sie mit Ihren Mitarbeitern, wer welche Aufgaben übernimmt und wie die Anwesenheit am Wochenende mit der Arbeitszeit verrechnet wird. Sie stärken damit nicht nur das „Wir-Gefühl“ sondern tragen auch dazu bei, dass der „Tag des Tischlerhandwerks“ als „unser Tag des Tischlerhandwerks“ betrachtet wird.

SCHWELLENÄNGSTE ABBAUEN

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Besucher Ihren „Tag des Tischlerhandwerks“ als Informations- und nicht als Verkaufsveranstaltung ansehen. Geben Sie ihnen Zeit, sich ungestört über Ihre Produkt- und Dienstleistungspalette zu informieren.

HANDWERK LIVE ERLEBEN

Ihre Besucher kennen oftmals Ihre Produkte; sie wissen jedoch nur wenig über den Produktionsablauf. Machen Sie daher Ihren „Tag der offenen Tür“ zu einem „Tag der offenen Werkstatt“. Nichts wirkt anziehender für Besucher als laufende Maschinen. Unterstützen Sie dies dadurch, dass kleine Gegenstände produziert und gegen eine Spende abgegeben werden.

- **Holzbilderrahmen**
- **Schlüsselbrettchen**
- **Tierfiguren**

Die Spenden können später öffentlichkeitswirksam beispielsweise an eine gemeinnützige Organisation, für die Jugendarbeit im Sportverein, eine Ferienfreizeit für Heimkinder, „Essen auf Rädern“ überreicht werden.

Wenn möglich (Haftungsrisiko!), laden Sie Ihre Besucher zum aktiven Mitmachen ein – Kunden, denen Ihr Handwerk auf diese Weise nahe gebracht wird, bekommen auch eher ein Gefühl für Qualität und Individualität einer handwerklichen Leistung. Außerdem stärkt aktives Mitmachen die Kundenbindung und den Wiedererkennungswert Ihres Betriebes („Da haben wir doch damals ...“)

DEM AUGE ETWAS BIETEN

Ein „Tag des Tischlerhandwerks“ bietet ein gutes Forum für eine kleine Ausstellung. Hierbei sollten Sie den Besuchern eine möglichst große Bandbreite Ihres Schaffens präsentieren. Gesellen- und Meisterstücke Ihrer Mitarbeiter können hierbei für eine gelungene Abrundung sorgen. Vergessen Sie aber auch nicht, Skizzen und Fotos besonderer Auftragsarbeiten als kleine Dokumentation vorzulegen. Eine solche Ausstellung ist bestens dazu geeignet, Partner-Unternehmen einzubeziehen.



Da die meisten Menschen visuelle Typen sind, zeigen Ihre Exponate am besten, was Ihr Betrieb in puncto Materialqualität, Verarbeitung, Design und Individualität alles zu leisten vermag.

Ein Tag für alle Sinne!

Programm für die ganze Familie.

- Schminkaktionen
- Bastelwettbewerbe
- Kindertheater / Clown
- Malen
- Hüpfburg
- Karussell
- Luftballonwettbewerb

FAMILIENTAG

Ihr „Tag des Tischlerhandwerks“ findet am Wochenende statt. Dies bietet die Chance, dass ganze Familien in Ihren Betrieb kommen und somit auch alle „Entscheider“ anwesend sind.



Sorgen Sie dafür, dass die Kinder Ihrer Besucher sich beschäftigen können und bieten Sie kindergerechte Snacks und Getränke an. Schaffen Sie kindergerechte Angebote, so dass auch die Eltern entspannt Ihren Betrieb besichtigen können.

Kinderbetreuung, ein kleiner Imbiss sowie musikalische und / oder sportliche Events machen den Aufenthalt in Ihrem Betrieb angenehm; außerdem gestaltet sich die Kontaktaufnahme mit potentiellen Kunden bei einem Glas Bier viel lockerer.

Hierbei sind Ihrer Phantasie keine Grenzen gesetzt und eventuell können Sie sich beim örtlichen Kindergarten sachkundige Unterstützung holen. Ein kleiner Imbiss ist ein Muss. Umfang und Art ergibt sich aus der Gesamtkonzeption. Während sich im ländlichen Bereich vielleicht Grillwürstchen und Erbsensuppe anbieten, könnten bei einem gehobenen Innenausbauer beispielsweise auch asiatisches Finger-Food und ein Glas Prosecco angemessen sein. Wenn Sie hierfür einen geringen Obolus erheben, verhindern Sie, dass Ihr „Tag der offenen Tür“ nur dafür genutzt wird, sich den Bauch voll zu schlagen.

Weitere Möglichkeiten, Ihren „Tag des Tischlerhandwerks“ zu einem gelungenen Event werden zu lassen, sind Live-Musik, sportliche Darbietungen und gegebenenfalls auch eine Präsentation der örtlichen freiwilligen Feuerwehr.



Klappern gehört zum Handwerk

Stellen Sie sich vor, Sie veranstalten einen „Tag des Tischlerhandwerks“ und keiner geht hin.

Deshalb: Informieren Sie frühzeitig Ihre Zielgruppe, die örtlichen Honoratioren, die Presse sowie die interessierte Öffentlichkeit über Termin, Ort und geplantes Programm Ihres „Tags des Tischlerhandwerks“.

Für Stammkunden sowie namentlich bekannte Neukunden, Multiplikatoren und Entscheider aber auch Zulieferer, Geschäftspartner und Banken sollten Sie persönliche Anschreiben wählen. Die Öffentlichkeit können Sie durch Plakate, Wurfzettel und Anzeigen sowie über die örtliche Presse informieren. Aber auch ein Hinweis auf Ihren „Tag des Tischlerhandwerks“ bereits auf der Startseite Ihrer Homepage ist ein kommunikatives Muss.

Sehr zu empfehlen ist auch, die lokale Polit-Prominenz wie zum Beispiel Bürgermeister, Landrat, Abgeordnete sowie Repräsentanten der Kammer und des Verbandes einzuladen.

Denn: Zwischen Politik und Presse besteht eine Wechselbeziehung. Sie können sicher sein, dass die Presse auch mit Bild berichten wird, wenn der Bürgermeister anwesend ist und gegebenenfalls ein Grußwort spricht.

Vergessen Sie nicht, bereits im Vorfeld öffentlich darauf hinzuweisen, für welchen guten Zweck die Spenden bzw. Verkaufserlöse anlässlich Ihres „Tags des Tischlerhandwerks“ gedacht sind.

- Öffentlichkeitsarbeit
- Einladungen mit Programm/Anfahrtskizze
- Medien informieren
- Plakate aufhängen
- Homepage ergänzen
- Handzettel verteilen
- Anzeigen schalten
- Geschäftsbriefe mit Info-Aufklebern versehen
- Politiker einladen



Was haben Sie rechtlich zu beachten?

Um nicht mit Behörden und Justiz in Konflikt zu geraten, müssen Sie bei Ihrem „Tag des Tischlerhandwerks“ eine Reihe von Rechtsvorschriften beachten:

WOCHENENDARBEIT

Der Einsatz Ihrer Mitarbeiter am Sonntag ist zulässig, soweit dies auf „freiwilliger“ Basis erfolgt. Maschinenvorfürungen sind ebenfalls am Wochenende zulässig, wenn es sich nicht um eine reguläre Produktion handelt. Dennoch sollten Sie wegen einer möglichen Lärmbelastigung frühzeitig Ihre Nachbarn informieren und zu Ihrem „Tag des Tischlerhandwerks“ einladen.

VERSICHERUNG

Da es sich bei Ihrem „Tag des Tischlerhandwerks“ um eine betriebliche Veranstaltung handelt, sind alle Betriebsangehörigen über Ihre Berufsgenossenschaft und die Besucher über die reguläre Betriebshaftpflicht versichert. Allerdings sollten Sie im Vorfeld alle potentiellen Gefahrenquellen entschärfen.

LADENSCHLUSSGESETZ

Das Ladenschlussgesetz gilt nur für Handelsbetriebe. Ein „Tag des Tischlerhandwerks“ in einem handwerklichen Produktionsbetrieb unterliegt diesen Beschränkungen nicht. Nicht erlaubt jedoch ist das Verkaufen von Handelswaren jeglicher Art – dazu zählen auch Produkte aus Ihrer Fertigung – und die Beratung hierüber. Sie sollten Ihre Gemeinde- bzw. Stadtverwaltung im Vorfeld Ihres „Tags des Tischlerhandwerks“ über Ihr Vorhaben informieren und auch in Ihrer Werbung darauf hinweisen, dass kein Verkauf und keine Beratung stattfinden.

- Rechtsnormen beachten
- Wochenendarbeit
- Versicherung
- Ladenschlussgesetz
- Gaststättengesetz
- GEMA

GASTSTÄTTENGESETZ

Wenn Sie einen Imbiss und Getränke anbieten wollen, müssen Sie bei Ihrer Gemeinde / Stadt um eine Gestattung nach dem Gaststättengesetz nachfragen. Da mögliche Auflagen von Region zu Region unterschiedlich sein können, sollten Sie diesen – formlosen – Antrag spätestens vier Wochen vor Ihrem „Tag des Tischlerhandwerks“ einreichen. Wenn Sie die hygienerechtlichen Auflagen umgehen wollen, setzen Sie sich mit ihrem örtlichen Metzger oder Bäcker in Kontakt.

GEMA

Sobald Sie Live-Musik oder auch Musik-Konserven (CD / DVD / Kassetten) einsetzen, werden GEMA-Gebühren fällig. Wenn Sie auf der rechtlich sicheren Seite sein wollen, wenden Sie sich deshalb bitte im Vorfeld an Ihre örtlich zuständige GEMA-Außenstelle.



Impressionen vom Tag des Tischlerhandwerks 2022





Werbemittel & Give-aways

Kontakt: Fachverband Leben Raum Gestaltung Hessen/Rheinland-Pfalz

Tel: (05621) 7919-60 / Email: info@leben-raum-gestaltung.de

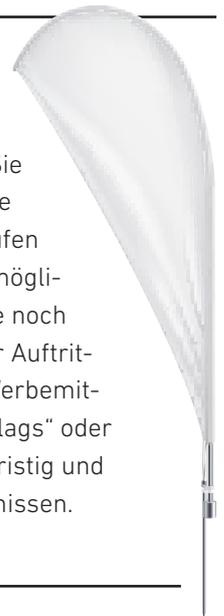
Für den „Tag des Tischlerhandwerks“ benötigen Sie zwei Arten von Werbemitteln. Um bekannt zu machen, dass der „Tag des Tischlerhandwerks“ in Ihrem Unternehmen stattfindet, empfiehlt es sich, das Logo des „Tages des Tischlerhandwerks“ möglichst breit überall da einzusetzen, wo mögliche Besucher darauf aufmerksam werden. Ohne große Kosten oder Aufwand lässt sich das Logo mit dem Datum zum Beispiel in Ihre Email-Signatur und auf Ihrer Internetseite einbinden. So wird jeder, der Ihre Emails öffnet oder Ihre Webseite besucht, auf den „Tag des Tischlerhandwerks“ aufmerksam.

Wir stellen Ihnen auf Anfrage gerne kostenlos entsprechende Grafikvorlagen zur Verfügung, die Sie übrigens auch gut in den sozialen Netzen wie zum Beispiel auf Ihrer facebook-Seite präsentieren können. Dasselbe gilt für elektronische Vorlagen für Ihre Korrespondenz. Wenn Sie Angebote und Rechnungen mit Hilfe eines Textverarbeitungsprogrammes erstellen, lässt sich das Logo vom „Tag des Tischlerhandwerks“ auch dort platzieren.

Vollkommen „analog“, aber sehr bewährt hat sich der einfache Briefaufkleber, den Sie überall da aufkleben können, wo Post in Papierform an mögliche Interessenten geht. 100 Briefaufkleber mit dem Logo „Tag des Tischlerhandwerks“ stellen wir Ihnen auf Anfrage kostenlos zur Verfügung. Weitere Aufkleber können Sie gegen eine geringe Gebühr bei uns anfordern.

Am „Tag des Tischlerhandwerks“ selbst sind vor allem Werbemittel sinnvoll, die helfen, Ihr Unternehmen und den Besuch bei Ihnen in guter Erinnerung zu behalten. Das bedeutet, dass Ihr Logo und Ihr Firmenname auf dem Firmengelände und in Ihren Räumlichkeiten möglichst präsent sein sollte. Sie

kennen vermutlich sogenannte „Beachflags“ oder „Roll-Ups“ von anderen Veranstaltungen. Wenn Sie solche bereits besitzen, stellen Sie sie unbedingt auf. Wenn nicht, prüfen Sie, ob eine Anschaffung für Sie möglicherweise sinnvoll ist, weil Sie sie noch bei anderen Veranstaltungen oder Auftritten einsetzen können. Moderne Werbemittelhersteller produzieren „Beachflags“ oder „Roll-Ups“ inzwischen auch kurzfristig und zu guten Preis-Leistungs-Verhältnissen.



Dasselbe gilt auf für beinahe alle anderen klassischen Streuartikel wie Tassen, Luftballons, Zollstöcke oder Kugelschreiber. Wenn Sie bereits solche nutzen, setzen Sie sie beim „Tag des Tischlerhandwerks“ ein. Wenn nicht, prüfen Sie Ihr Werbemittelbudget. Die Möglichkeiten, Ihr Firmenlogo auf Gegenständen zu präsentieren, sind beinahe endlos, insbesondere bei Anbietern im Internet. Wie bereits erwähnt ist es aber unbedingt

sinnvoll, Qualität, Angebote und Preise miteinander zu vergleichen.

Noch ein letzter Tipp: Denken Sie bei der Auswahl der Werbemittel an den Nutzen für den Empfänger und wählen Sie Artikel aus, die möglichst vielen Beschenkten Freude bereiten. Tassen, Stifte oder Notizblöcke kann jeder gebrauchen. Flaschenöffner oder Werkzeuge mit ihrem Logo nicht unbedingt. Dies soll nicht heißen, dass Sie Ihre Kunden nicht mit originellen Werbeartikeln überraschen sollen, konzentrieren Sie sich bei begrenztem Budget aber zunächst auf die „Klassiker“.



Nachbereitung – Erfolgskontrolle

Direkt nach Ihrem „Tag des Tischlerhandwerks“ sollten Sie mit der Auswertung und Nachbereitung beginnen, da Ihre Erinnerungen noch frisch sind.

Dies sollten Sie tun:

MANÖVERKRITIK

Setzen Sie sich mit Ihren Mitarbeitern zu einer „Manöverkritik“ zusammen und listen Sie auf, was gut und was weniger gut gelaufen ist. Denn: Beim nächsten „Tag des Tischlerhandwerks“ soll ja alles noch ein bisschen besser ablaufen.

PRESSEARBEIT

Informieren Sie die Presse über Ihren „Tag des Tischlerhandwerks“. Wie viele Besucher informierten sich bei Ihnen, welche Produkte und Dienstleistungen waren von besonderem Interesse und vergessen Sie auch nicht, Ihre Spenden bzw. Verkaufserlöse pressewirksam zu überreichen.

BERATUNGSTERMINE VEREINBAREN

Sicher ist es Ihnen gelungen, viele interessante Kontakte herzustellen, aber im Trubel Ihres „Tags des Tischlerhandwerks“ mussten intensive Beratungsgespräche meist unterbleiben. Holen Sie diese nach und vereinbaren Sie individuelle Gespräche.

- Nachbereitung
- Manöverkritik
- Pressearbeit
- Beratungstermine vereinbaren
- Besucherliste abarbeiten
- Erfolgskontrolle

ERFOLGSKONTROLLE

Sicher lässt sich der Erfolg Ihres „Tags des Tischlerhandwerks“ nicht direkt in Euro und Cent nachrechnen, aber überprüfen Sie nach ein paar Monaten, ob Sie neue Kunden hinzugewinnen und weitere Aufträge im Zusammenhang mit Ihrem „Tag des Tischlerhandwerks“ akquirieren konnten.

BESUCHERLISTE ABARBEITEN

Legen Sie die Besucherliste nicht einfach ab, sondern schreiben Sie nach ca. zwei bis drei Monaten die Besucher Ihres „Tags des Tischlerhandwerks“, die sich ja als potentielle Kunden geoutet haben, noch einmal an. Nehmen Sie Bezug auf Ihren „Tag des Tischlerhandwerks“, weisen Sie auf Produktneuheiten und / oder spezielle Angebote hin und schaffen Sie so Kundenbindung.



Ihre Checkliste zum Erfolg

| Was zu tun ist | wann | wer | Erledigt |
|-----------------------------------------------------------------------------|------|-----|----------|
| Zielgruppen bestimmen | | | |
| Partnerbetriebe suchen | | | |
| Termin festlegen | | | |
| Motto überlegen | | | |
| Kostenrahmen festlegen | | | |
| Aufgaben verteilen | | | |
| Homepage ergänzen | | | |
| Geschäftsbrief mit Info-Aufklebern versehen | | | |
| • Vorbereitung | | | |
| Genehmigung einholen | | | |
| Werbemittel bestellen | | | |
| Politiker und Honoratioren einladen | | | |
| Rahmenprogramm zusammenstellen | | | |
| Ausstellungsstücke auswählen und Foto-Dokumentation zusammenstellen | | | |
| Adressliste zusammenstellen | | | |
| Imbiss und Getränke organisieren | | | |
| Notwendiges Equipment besorgen (zusätzliche Lampen, Kabel, Mikrofone, etc.) | | | |
| Presse informieren | | | |
| Persönliche Einladungen versenden | | | |
| Plakate aufhängen | | | |
| Anzeigen schalten | | | |
| Handzettel verteilen | | | |
| • Umsetzung | | | |
| Presse nochmals informieren | | | |
| Gründliches Aufräumen und Reinigen der Werkstatt | | | |
| Aufbau der Exponate und Aufhängen von Fotos etc. | | | |
| Besprechung mit allen Beteiligten | | | |
| Material bereitstellen, um kleine Mitbringsel mit Besuchern herzustellen | | | |
| Aufstellen der Bänke und Tische, Zapfanlage, Bierstand, Spülmöglichkeit | | | |
| Pressemappen, Give-aways und Infomaterial für Besucher bereithalten | | | |
| Fotos für die eigene Dokumentation machen lassen | | | |
| • Nach der Aktion | | | |
| Manöverkritik mit allen Beteiligten | | | |
| Berichte mit Fotos an die örtliche Presse | | | |
| Beratungstermine vereinbaren | | | |
| Spendenübergabe | | | |
| Besucherliste abarbeiten | | | |
| Erfolgskontrolle | | | |

Tischlermeister/in

Mit dem Meistertitel in die Selbstständigkeit: Als Tischlermeister aus Bad Wildungen haben Sie beste Aussichten auf Erfolg, wenn Sie Ihr eigener Chef werden möchten. Aber auch als Angestellter verfügen Sie über das nötige Rüstzeug zur leitenden Führungskraft. Besonders in der mittelständischen Holzwirtschaft besteht auch in Zukunft weiterhin hoher Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften, die Verantwortung übernehmen können, über fundiertes Expertenwissen verfügen – und auch dazu befähigt sind, die fachkundige Ausbildung des Nachwuchses in die Hand zu nehmen.

Termine

| | |
|----------------|-------------------------|
| Teile I – IV | 02.01.2025 – 11.07.2025 |
| Teile III + IV | 02.01.2025 – 21.02.2025 |
| Teile I + II | 03.03.2025 – 11.07.2025 |

Staatl. geprüfte/r Techniker/in - Fachrichtung Holztechnik Schwerpunkt Holzbearbeitung

Werden Sie zum Produkt- und Fertigungsmanager: Staatlich geprüfte Techniker verfügen über die nötige Qualifikation für den Aufstieg zur Führungskraft. Sie sind in der Lage, ambitionierte Ziele selbstständig zu verwirklichen und dabei sowohl technisch als auch organisatorisch und betriebswirtschaftlich zu denken. Ein Beruf mit besten Zukunftsaussichten und vielfältigen Aufstiegschancen.

TERMIN

vom 26.08.2024 bis 26.06.2026

Vorbereitung auf die AEVO Prüfung (Ausbilderschein)

Wer Auszubildende in einem anerkannten Ausbildungsberuf nach dem Berufsbildungsgesetz ausbilden will – wer also Ausbilder bzw. Ausbilderin werden möchte – muss den Erwerb spezieller berufs- und arbeitspädagogischer Fertigkeiten, Kenntnisse und Kompetenzen nach der Ausbilder-Eignungsverordnung (AEVO) vorweisen können. Der Ausbilderlehrgang an der Holzfachschule Bad Wildungen erfolgt in Vollzeit mit anschließender Prüfung am Ende des Lehrganges. Die schriftliche Prüfung wird einige Tage später abgelegt.

TERMIN

Vom 16.10.2024 bis 01.11.2024

**Besuchen Sie
unser Info-Wochenende!
11. und 12. Oktober 2024**

Infos unter:

www.holzfachschule.de/aktuelles/info-wochenende



Holzfachschule Bad Wildungen
Auf der Roten Erde 9
34537 Bad Wildungen
Tel.: (05621) 79 19 10

Fax: (05621) 79 19 88
info@holzfachschule.de
www.holzfachschule.de
facebook.com/Holzfachschule



Exklusive
Angebote für
das Tischler-
handwerk

Wir arbeiten nach dem gleichen Prinzip
wie Sie: **zuverlässig und präzise.**

Von der Tischler-Rente über die Prüfliste von Sachversicherungen bis zur MeisterPolicePro – durch unsere langjährige enge Zusammenarbeit mit dem Tischlerhandwerk sind schon viele Ideen und Produkte entstanden. Das freut uns natürlich. Denn so können wir uns noch besser um Ihre Versicherungen kümmern.

www.signal-iduna.de

SIGNAL IDUNA 
gut zu wissen