

Giftige Holzschutzmittel

## GTÜ fordert: Kitas und Schulen prüfen

„Holzschutzmittel, die PCB oder Lindan enthalten, sind seit Jahrzehnten verboten. Trotzdem enthalten noch immer viele Gebäude aus den 60er bis 80er Jahren, vor allem in Ostdeutschland, die krebserregenden Substanzen. Darunter auch Kitas und Schulen“, erklärt Helge-Lorenz Ubbelohde, Ingenieur und Bausachverständiger und Partner der Gesellschaft für technische Überwachung mbH (GTÜ). Selbst Jahrzehnte nach der Anwendung geben mit PCB oder Lindan behandelte Holzoberflächen noch giftige Dämpfe ab. Es könne sogar

dazu kommen, dass andere nicht behandelte Materialien die Schadstoffe aufnehmen und Kinder sie dann z. B. beim Spielen durch den Mund aufnehmen. Entdeckt werden die so genannten Wohngifte oft nur zufällig durch Routinemessungen. Sanierungen können in die Hunderttausende gehen, wobei der Hauseigentümer selbst dafür haftet. Ubbelohde empfiehlt: „Alle Käufer von Bestandsgebäuden sollten beim Kaufvertrag unbedingt auf die Garantie bestehen, dass das Haus ohne chemische Belastungen übergeben wird.“

### Der Marketing-Tipp



Wie Sie neue Kunden gewinnen und leichter zu neuen Aufträgen gelangen, verrät Ihnen Conny Kozub, Fachfrau für PR und Marketing, jeden Monat in BM ([www.kozub-beratung.de](http://www.kozub-beratung.de))

### Fassen Sie Angebote systematisch telefonisch nach

Wussten Sie, dass nur etwa 20 Prozent aller Angebote systematisch nachgefasst werden? Dadurch wird ein enormes Auftragspotenzial verschwendet. Es lohnt sich in jedem Fall telefonisch nachzufassen!

**Der richtige Zeitpunkt:** Nachgefasst werden sollte ab drei bis spätestens 14 Tage nach dem Angebot. Und falls in diesem Moment kein Auftrag zustande kommt: Reagieren Sie nicht beleidigt. Es lohnt sich, den Kontakt in regelmäßigen Abständen zu pflegen, damit Sie positiv im Gedächtnis behalten werden.

**Der Einstieg in das Nachfass-Telefonat:** Sätze wie „Haben Sie sich unser Angebot schon angesehen?“ oder „Wo liegen wir denn preislich mit unserem Angebot?“ sollten grundsätzlich tabu sein. Im ersten Fall kann das Gespräch durch ein einfaches „Nein“ von dem potenziellen Kunden schnell beendet sein. Im zweiten Fall vermitteln Sie den Eindruck, bei Ihrem Angebot unsicher zu sein.

Besser ist es, zu fragen: „Guten Tag, Herr Kunde, hier ist Herr Anbieter. Wir haben Ihnen vor drei Tagen ein Angebot zugeschickt. Was halten Sie von unserem Angebot?“ Falls sich bei dem Telefonat herausstellt, dass der Kunde mit Ihrem Angebot noch nicht glücklich ist, haben Sie hier die Chance, Ihr Angebot anzupassen.

**Umgang mit Vertröstern:** Mit beispielsweise folgenden Fragen erfahren Sie die wahren Hintergründe, erhalten weiterführende Informationen und können den Abschluss eventuell anschieben:

- Was können wir noch tun, um Ihnen zu helfen, dass das Projekt verwirklicht wird?
- Ich merke, Sie zögern? Welche Fragen haben Sie noch?
- Was kann ich tun, um Sie zu überzeugen?

300 Jahre Abraham Roentgen

## Förderkreis lobt Roentgen-Preis aus



Bei der Preisverleihung 2007: Eines der Siegermodelle der Schreinerei Sommer

Zum 300. Geburtstag von Abraham Roentgen verleihen der Förderkreis der Roentgen Stiftung und die Stadt Neuwied erneut den mit 10000 Euro dotierten Abraham und David Roentgen Preis. Mit der Preisverleihung wollen sie an die Bedeutung der beiden großen Möbeltischler erinnern. Die Ausschreibung richtet sich an die Bereiche Handwerk, Gestaltung und Design, vor allem an das Holzhandwerk. Voraussetzung ist ein Meisterbrief,

Staatsexamen oder Diplom. Ausgezeichnet werden herausragende, handwerkliche und gestalterische Arbeiten der letzten drei Jahre. Sie sollen material- und funktionsgerecht konstruiert und ausgeführt sein und zeitnahe Formen wie zukunftsweisende Ideen erkennen lassen. Ideeller Mitträger und Stifter ist die Stadt Neuwied. Anmeldeschluss: 28. Februar 2011.

[www.roentgen-preis.de](http://www.roentgen-preis.de)

VFW mit neuer Homepage

## Wissen über Wohnungslüftung

Der Bundesverband für Wohnungslüftung e. V. (VFW) hat seine Homepage neu gestaltet. Sie liefert Wissenswertes zu technischen und rechtlichen Fragen kontrollierter Wohnungslüftung. Die Startseite gibt einen Überblick über Seminare bzw. Workshops und stellt das Tool „Lüftungskonzept“ zum kostenlosen Download bereit. Es prüft, ob bei einem Bauvorhaben technische Lüftungsmaßnahmen nötig sind. Zudem kann man ein normgerechtes Planungsprogramm für Lüf-

tungskonzepte bestellen, sowie eine kostenlose Demo-Version dessen herunterladen. Unter der Rubrik „Lüftungssysteme“ stellen Grafiken die Möglichkeiten technischer Wohnungslüftungsmaßnahmen dar und weisen Anbieter aus. Der FAQ-Block gibt Orientierung bei der Auslegung relevanter DIN-Normen. Im Kapitel „Publikationen“ sind Praxisberichte von Technikern und Anwälten eingestellt.

[www.wohnungslueftung-ev.de](http://www.wohnungslueftung-ev.de)

Potenziale in London für mittelständische Betriebe

## Deutsches Handwerk in Großbritannien

Anlässlich der Olympiade 2012 wurden, auf Initiative des Furniture Club in Kooperation mit dem Fachverband des Tischlerhandwerks Nordrhein-Westfalen, die Chancen mittelständischer Möbelzulieferer sowie Innenausbauer und Objekteinrichter beleuchtet.

Im Großraum London sollen mehr als 10 Mrd. britische Pfund investiert und in Kombination mit dem Thames Gateway Project mehr als 160 000 Wohnungen gebaut werden. Christoph Korte, Außenwirt-

schaftsspezialist des Fachverbandes sowie die Landesexperten Derek Mills und Gerd Fahrendorf erörterten im Dialog mit Repräsentanten mittelständischer Unternehmen die Möglichkeiten für erfolgreiche Ansätze und erste Schritte zur Marktbearbeitung. Die Spezialisten sehen insbesondere in der Kombination kreativer britischer Vertriebs- und Servicepartner mit deutschem Fertigungs-Know-how und deutscher Zuverlässigkeit erfolgversprechende Möglichkeiten.