



**SEMINAR 2011/12**  
HOLZSCHUTZ – DIN 68800 IN DER PRAXIS UND  
MEHRWERT FÜR DEN KUNDEN PRÄSENTIEREN

MEHR AUS HOLZ.



PROFESSIONAL



[www.egger.com/holzbau](http://www.egger.com/holzbau)

EGGER Holzwerkstoffe  
Wismar GmbH & Co. KG  
Am Haffeld 1  
23970 Wismar  
Deutschland  
T +49 3841 301 21260  
F +49 3841 301 20222  
holzbau@egger.com

EGGER Sägewerk Brilon GmbH  
Im Kissen 19  
59929 Brilon  
Deutschland  
T +49 2961 770 23123  
F +49 2961 770 63123  
natalie.rykena@egger.com

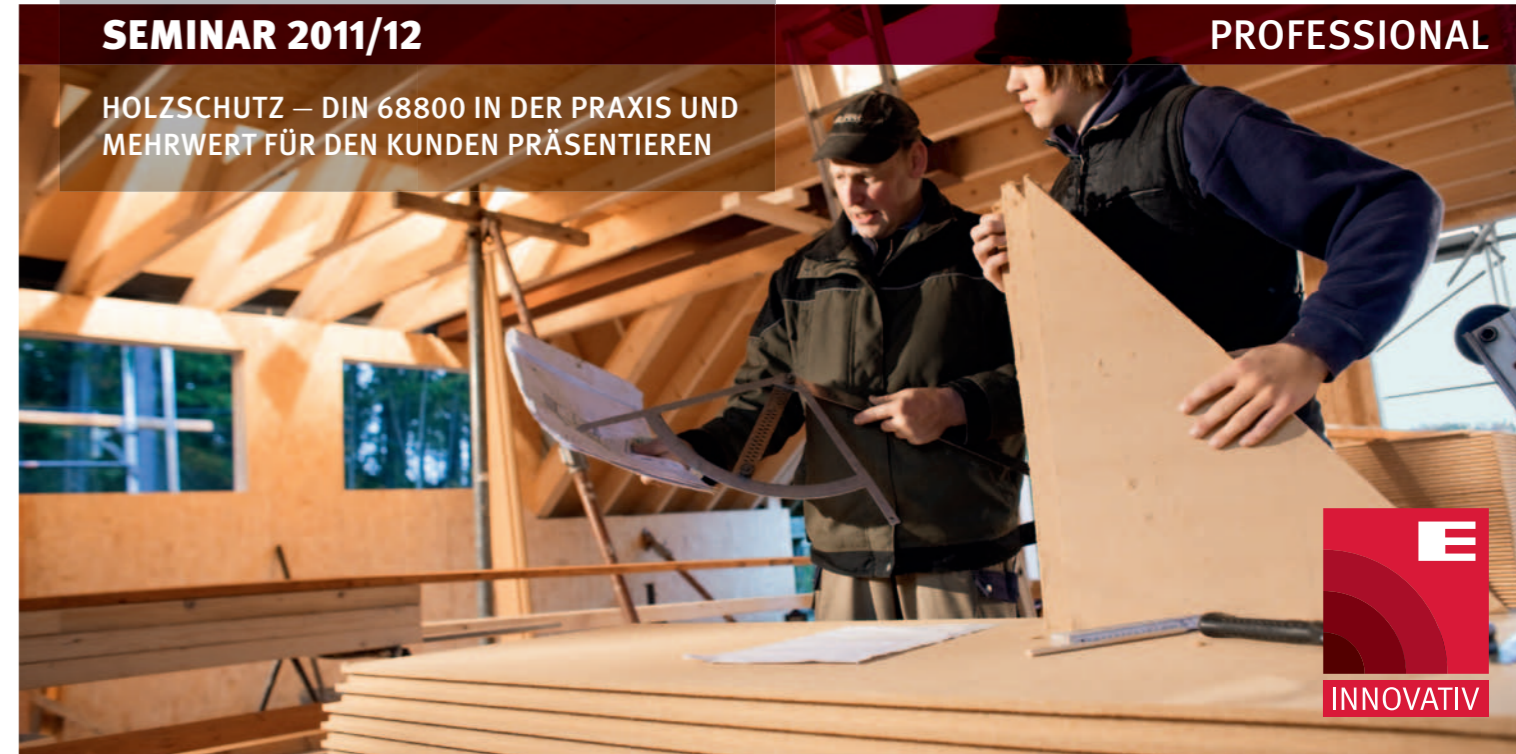
MEHR AUS HOLZ.

**SEMINAR 2011/12**

HOLZSCHUTZ – DIN 68800 IN DER PRAXIS UND  
MEHRWERT FÜR DEN KUNDEN PRÄSENTIEREN



PROFESSIONAL



INNOVATIV

## Holzschutz: DIN 68800 in der Praxis und Mehrwert für den Kunden präsentieren

Sehr geehrte Damen und Herren,  
im Winter 2011/2012 widmen wir uns in unserer **EGGER Innovativ Seminarreihe** dem Thema Holzschutz und DIN 68800. Das Seminar besteht aus einem Themenblock Technik und einem Themenblock Verkauf. Am ersten Seminartag sprechen sie mit erfahrenen Referenten über die aktualisierte DIN 68800 und deren Umsetzung in der Praxis. Ein gemeinsames Abendessen bietet Gelegenheit mit Referenten und Kollegen auch zu spezielle Fragen direkt ins Gespräch zu kommen.

Am zweiten Tag möchten wir Lösungsansätze aufzeigen, wie Sie ihren Kunden die konsequente Umsetzung der Normenanforderungen im Holzschutz ziel- und nutzenorientiert als Mehrwert präsentieren können. Wir wollen darauf eingehen wie Sie Einwände klären, Kundeninteresse erkennen und den Kunden sicher zur Auftragserteilung führen können.

Das Seminar „Holzschutz – DIN 68800 in der Praxis und Mehrwert für den Kunden präsentieren“ findet an folgenden Terminen statt:

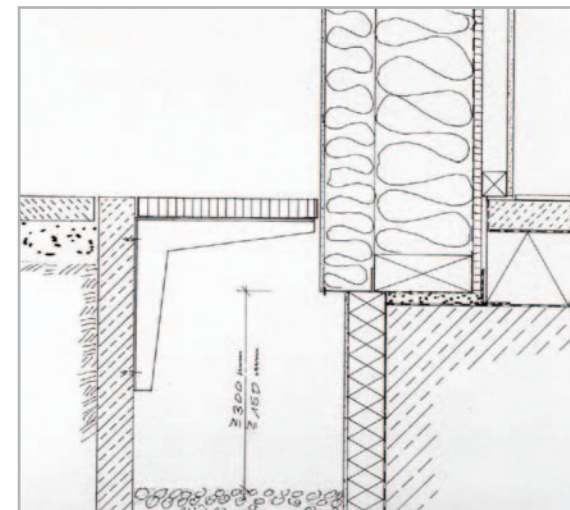
### TERMINE

<b>Wismar</b> 25. – 26.11.2011	<b>11.11.2011*</b>
<b>Brilon</b> 16. – 17.12.2011	<b>02.12.2011*</b>
<b>Heilbronn</b> 13. – 14.01.2012	<b>20.12.2011*</b>
<b>St. Johann (AT)</b> 10. – 11.02.2012	<b>27.01.2012*</b>

\* Anmeldeschluss

An unseren Produktionsstandorten in Wismar, Brilon und St. Johann bieten wir Ihnen zudem samstags im Anschluss an den zweiten Seminartag eine Werksbesichtigung an.

**Nutzen Sie die Winterzeit und bilden Sie sich weiter!**



## Tag 1 DER ERSTE SEMINARTAG STEHT GANZ IM ZEICHEN DER NEUEN DIN 68800-2 „BAULICHER HOLZSCHUTZ“

Referenten: Sachverständiger Dipl. Ing. Hans Schmidt und Dipl. Ing. Daniel Kehl

**08:45 Uhr** Eintreffen der Seminarteilnehmer

**09:00 Uhr** Begrüßung

**09:20 Uhr** **DIN 68800 – neue Praxisregeln**

- Aufbau und Ziel der Normenreihe
- Teil 2 – Baulicher Holzschutz
- Grundsätzliche und besondere Maßnahmen
- Beispiele aus der Praxis

**10:50 Uhr** Kaffeepause

**11:10 Uhr** **GK 0 und ihre Umsetzung mit baulichen Maßnahmen**

- Schutz vor Feuchtigkeit
- Einsatz von technisch getrocknetem Vollholz
- Bedeutung für die praktische Umsetzung
- Nutzungsklasse (NK) und Gebrauchsklassen (GK)

**12:45 Uhr** Mittagspause mit Gesprächsmöglichkeit

**14:00 Uhr** **Niemand ist perfekt –**

**Trocknungsreserven schaffen**

- Was sind Trocknungsreserven und warum brauchen wir sie?
- Nachweis nach Glaser – was geht und was geht nicht?

**15:30 Uhr** Kaffeepause

**15:50 Uhr** **Hygrothermische Simulationen – wieso, weshalb, warum?**

- Wann macht die Simulation Sinn? Bsp.: Flachdach, Innendämmung und Co.
- Feuchtetechnischer Nachweis für Fortgeschrittene

**17:20 Uhr** **Fragen an die Referenten**

- Sie haben die Möglichkeit offene gebliebene Fragen zu stellen

**17:45 Uhr** **Abfahrt zum Hotel**

**19:30 Uhr** **Gemeinsames Abendessen**

## Tag 2 AM ZWEITEN TAG BESCHÄFTIGEN WIR UNS MIT DEM ERFOLGREICHEN VERKAUFEN

Referent: Ulrich Strohmaier

**09:00 Uhr** **Kunden treffen Kaufentscheidungen mit dem für sie stimmigen Nutzen**

- Aufbau wirkungsvoller Nutzenargumentationen
- Entwickeln konkreter Kataloge mit Nutzenargumenten
- Nutzenargumente und Story-Selling
- Bauherren Projekte Präsentieren
- Zielorientierter Aufbau von Lösungspräsentationen
- Tipps und Tricks für gute Präsentationen

**10:30 Uhr** Kaffeepause

**10:45 Uhr** **Bauherren Projekte Präsentieren und Einwände behandeln**

- Methoden der Einwandbehandlung
- Entwickeln konkreter Antworten für konkrete Einwände

**12:30 Uhr** Mittagspause

**13:30 Uhr** **Verkaufsgespräche sicher abschließen**

- Abschlusssignale des Kunden erkennen
- Verkaufsgespräche sicher abschließen
- Transfer der Workshop-Inhalte in die Verkaufspraxis

**15:30 Uhr** **Werksführung (optional)**

- Werk Wismar: OSB-Produktion
- Werk Brilon: Sägewerk
- Werk St. Johann: Spanplatten-Produktion

**Ziele** **Die Teilnehmer...**

- entwickeln konkrete Ideen, wie sie Lösungen im konstruktiven Holzbau mit ziel- und nutzenorientierten Methoden an ihre Kundschaft präsentieren.
- klären die Einwände der Kunden und sichern damit den Präsentationserfolg ab. Sie erarbeiten gute rhetorische Antworten für die Praxis.
- erkennen Kaufinteresse und führen Kunden sicher zur Auftragserteilung.

## Referenten *BEIDE SEMINARTEILE WERDEN VON NAMHAFTEN REFERENTEN AUS DER PRAXIS VERMITTELT:*

**Herr Daniel Kehl** ist gelernter Tischler und studierter Holzbau-Ingenieur (FH Hildesheim). Zunächst arbeitete er an der Universität Leipzig, am Lehrstuhl für Stahlbau und Holzbau, anschließend wechselte er an die MFPA Leipzig und forschte dort im Bereich des Brandschutzes und der hygrothermischen Bauphysik. 2007 ging er in die Forschung und Entwicklung der Berner Fachhochschule, Schweiz und befasste sich dort mit der Hinterlüftung von Holzfassaden und dem sommerlichen Komfortklima in Wohnbauten. Er ist Leiter der AG „Hygrothermische Bemessung von Holzkonstruktionen“ der WTA und anwendungsbezogener Spezialist für hygrothermische Simulationen.

DIPL.-ING. DANIEL KEHL



**Herr Dipl.-Ing. Hans Schmidt** studierte Hoch- und Tiefbau in Buxtehude und ist seit 1963 selbstständig als Tragwerksplaner und Architekt. Von 1970 bis 2001 war er als beratender Ingenieur der Arge Holz e.V. Düsseldorf aktiv. Parallel dazu arbeitete und arbeitet er im Normenausschuss „Holzschutz – Grundlagen“ und „Baulicher Holzschutz“ mit. 1985 wurde er öffentlich zum Sachverständigen für „Holz als Baustoff“ durch die IHK Stade bestellt und vereidigt. In diesem Rahmen erstellt er gerichtliche und private Gutachten zu allen Fragen des Holzbaues vom Fußboden über Fenster und Fassaden zur Blockhaus- und Holztafelbauweise bis zum Ingenieurholzbau einschließlich Tragwerksplanung.

DIPL.-ING. HANS SCHMIDT



**Herr Ulrich Strohmaier** ist Diplom Psychologe, Experte für themenzentrierte Interaktion sowie NLP Master. Seit 1987 ist er Trainer, Coach und Berater, unter anderem in den Bereichen Vertriebsschulung und Verkaufcoaching sowie der Ausbildung, Beratung und dem Coaching von Führungskräften. Er arbeitet pragmatisch, lösungsorientiert und praxistauglich mit dem Ziel, die Kompetenz seiner Kunden zu steigern. Herr Strohmaier ist seit Jahren für EGGER „unterwegs“.

DIPL.-PSYCH. ULRICH STROHMAIER



## Anmeldebedingungen *INFORMATIONEN FÜR TEILNEHMER*

Die Seminargebühr inkl. aller Unterlagen, Mahlzeiten, einer Übernachtung und dem Abendprogramm am ersten Tag beträgt für EGGER Innovativ Mitglieder **159,00 € netto**, für Nicht-Mitglieder 189,00 € netto.

Als EGGER Innovativ Mitglied werden Ihnen für die Teilnahme 600 Prämienpunkte gutgeschrieben. Falls sie noch nicht EGGER Innovativ Mitglied sind, können sie sich vor Ort kostenlos anmelden und die ersten Punkte sammeln

Für EGGER Innovativ Mitglieder besteht im Rahmen des Prämienprogramms die Möglichkeit der Verrechnung mit **2.000 Prämienpunkten** aus dem Guthaben. Die Gutschrift von 600 Prämienpunkten für die Teilnahme ist in diesem Fall nicht möglich. Möchten sie am Vortag anreisen oder den Sonntag für Ihren privaten Aufenthalt nutzen, verlängern wir gerne für Sie den Übernachtungszeitraum. Die dafür entstehenden Kosten sind direkt vor Ort zu begleichen. Nach der Anmeldung erhalten sie Ihre Anmeldebestätigung, die Anfahrtsskizze zum Veranstaltungsort und zum Hotel. **Ab- oder Ummeldungen müssen schriftlich erfolgen. Anmeldeschluss** ist für Wismar der 11.11.2011, für Brilon der 02.12.2011, für Heilbronn der 20.12.2011 und für St. Johann der 27.01.2011.

Bei Abmeldung bis 28 Tage vor Veranstaltungsbeginn werden Ihnen 50 % der Seminargebühr in Rechnung gestellt, 28 bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn 70 %. Nach dieser Frist wird eine Abmeldung mit dem vollen Betrag in Rechnung gestellt. Bei der Verrechnung mit EGGER Innovativ Prämienpunkten werden Ihrem Konto im Falle einer Abmeldung entsprechende Punkte abgezogen. Ummeldungen sind jederzeit kostenlos möglich, sofern noch freie Plätze verfügbar sind. Muss die Veranstaltung aus besonderen Gründen abgesagt werden, werden Sie sofort benachrichtigt. Die gezahlte Gebühr wird in diesem Fall zurückerstattet.

## ANMELDUNG

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung per **Fax** oder **eMail** an Frau Natalie Rykena oder schicken Sie uns diese **Postkarte**.

Natalie Rykena  
EGGER Innovativ Brilon  
**T** +49 2961 770 23123  
**F** +49 2961 770 63123  
natalie.rykena@egger.com

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

*Ihr EGGER INNOVATIV Team*



**X** Hiermit melde ich mich verbindlich zum Seminar „Holzschutz – DIN 68800 in der Praxis und Mehrwert für den Kunden präsentieren“ an:

**ZUTREFFENDES BITTE ANKREUZEN:**

- Wismar 25. – 26.11.2011  
 Brilon 16. – 17.12.2011  
 Heilbronn 13. – 14.01.2012  
 St. Johann (AT) 10. – 11.02.2012

- Ich reise am Vorabend an, bitte buchen Sie mir eine zusätzliche Übernachtung.  
 Ich verlängere den Aufenthalt bis Sonntag, bitte buchen Sie mir eine zusätzliche Übernachtung.

Vorname, Name
Firma
Straße/Hausnummer
PLZ/Ort
Telefon
Telefax
E-Mail
Die Anmeldebedingungen erkenne ich mit meiner Unterschrift an:
Datum/Unterschrift

Bitte freimachen,  
falls Marke zur Hand.

Antwort

EGGER Holzwerkstoffe  
Brilon GmbH & Co. KG  
Natalie Rykena  
Im Kissen 19  
59929 Brilon  
Deutschland