

Tischler

Rheinland-  
Pfalz



# Vielfalt nach Maß

Tag des  
Tischlerhandwerks

16./17. September 2023



# 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 Versicherungs-gesellschaft 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?



SMK Versicherungsmakler AG | Kerkrader Straße 10 | 35394 Gießen  
Telefon Gießen: +49 (0) 641 / 93294-200 | E-Mail: info@smk.ag

LinkedIn - XING - Instagram

# Tischler gestalten Lebens(t)räume



Tag des Tischlerhandwerks am 16. und 17. September 2023

## Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen,

der „Tag des Tischlerhandwerks“ hat in Rheinland-Pfalz bereits einige Tradition, in diesem Jahr öffnen unsere Mitgliedsbetriebe bereits zum siebten Mal ihre Werkstätten für Besucher, am Tischlerhandwerk Interessierte und nicht selten auch für Medienvertreter und Politik. Es gibt daher kaum eine Veranstaltung, bei der wir als Verband in unserem Bundesland so eine Breitenwirkung entfalten können, wie mit dem „Tag des Tischlerhandwerks“. Aber auch für jeden einzelnen teilnehmenden Betrieb bringt dieser starke Auftritt eine Reihe von Vorteilen.

Der „Tag des Tischlerhandwerks“ ist „Infotainment“ erster Güte: Ihre Besucher erfahren jede Menge Wissenswertes über Ihre Produkte und Dienstleistungen. Das ist wichtig, um das Qualitätsbewusstsein zukünftiger Kunden wiederzuerwecken, denn wer einmal erfahren hat, wie hochwertig und solide verarbeitet die Arbeit vom Handwerkertischler ist, der wird demnächst eher zu Ihnen kommen, statt die Massenware aus dem Baumarkt zu kaufen. Und auch langjährige Kunden werden durch den Besuch bei Ihnen für die Zukunft gebunden.

Nicht zu unterschätzen ist auch der Eindruck, den Sie bei Eltern, Kindern und Jugendlichen hinterlassen, wenn Sie sich als offenes, modernes Unternehmen mit einem guten Team netter Kollegen präsentieren. Wer im Rahmen des „Tages des Tischlerhandwerks“ erste gute Erfahrungen bei der Arbeit mit dem vielseitigen und nachhaltigen Werkstoff gewonnen hat, der interessiert sich wahrscheinlich auch für ein Praktikum oder eine Ausbildung bei Ihnen. Je aktiver Sie hier am „Tag des Tischlerhandwerks“ sind, desto lebendiger bleiben Sie hier in Erinnerung.

Zu guter Letzt sollte auch nicht verkannt 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 nicht nur kostenlose Öffentlichkeitsarbeit, sondern auch eine gute Chance, direkte Kontakte zu Journalisten zu knüpfen, auf die man immer wieder zurückgreifen kann. Besonders interessant ist dies in Verbindung mit dem Besuch eines Vertreters der Politik. Eine bessere Gelegenheit, einmal die guten Leistungen des Tischlerhandwerks anzusprechen gibt es kaum. „Infotainment“ ist bekanntlich die geschickte Verbindung von Information mit Unterhaltung, wobei letzterer Begriff ja eine doppelte Bedeutung hat: „Unterhalten“ Sie ihre Besucher nicht nur, sondern suchen aktiv das Gespräch mit ihnen. Denken Sie daran: Wir alle sind am „Tag des Tischlerhandwerks“ die Botschafterinnen und Botschafter unseres Handwerks. Diese Broschüre soll Ihnen Anregungen dazu geben, wie der „Tag des Tischlerhandwerks“ für Sie und Ihr Unternehmen möglichst erfolgreich wird. Für Rückfragen und weitere Informationen stehen wir Ihnen gern mit Rat und Tat zur Seite



Stefan Zock  
Landesinnungsmeister



Hermann Hubing  
Geschäftsführer

# Grußwort der Rheinland-Pfälzischen Ministerpräsidentin

*Malu Dreyer zum „Tag des Tischlerhandwerks“ 2023*



Mit rund 2.300 Betrieben, 13.000 Beschäftigten und 1.200 Auszubildenden gehört das Tischlerhandwerk zu den tragenden Säulen des Mittelstands in unserem Land und steht für eine Wirtschaftskraft mit Zukunftssinn. Seine (Familien-)Betriebe stellen sich schon heute für die folgenden Generationen auf. Auszubildenden und jungen Menschen eine berufliche Perspektive zu bieten ist dem Handwerk dabei ein besonderes Anliegen.

Die Handwerksbetriebe leben den Begriff Nachhaltigkeit im besten Sinne. Das Tischler- und Schreinerhandwerk ist umweltbewusst und setzt vorwiegend auf Lieferanten und Produktionspartner aus der Region. Damit stärkt es auch unsere regionale Wirtschaft.

In seinen Qualitätsprodukten zeigt sich die einzigartige Kultur eines altherwürdigen und zugleich hochmodernen Handwerks. Als Rheinland-Pfälzer und Rheinland-Pfälerinnen können wir stolz darauf sein!

Allen teilnehmenden Betrieben wünsche ich weiterhin viel Ideenreichtum, Leidenschaft und Weitblick für ihr einzigartiges Handwerk. Allen Besuchern und Besucherinnen wünsche ich inspirierende Eindrücke, tolle Begegnungen und viel Freude am Tag des Tischlerhandwerks 2023.

Sehr geehrte Herren und Damen,

überall in Rheinland-Pfalz gehen die Werkstatttüren der Tischler und Schreinerinnen wieder auf. Am 16. und 17. September 2023 laden die Betriebe der Tischlerzunft jede und jeden ein, das vielfältige Handwerk kennenzulernen. Ich freue mich, dass der Tag des Tischlerhandwerks bereits zum siebten Mal stattfindet.

A handwritten signature in black ink that reads "Malu Dreyer". The signature is fluid and cursive, with a large, stylized 'M' and 'D'.

Ministerpräsidentin von Rheinland-Pfalz

# Aktionsleitfaden Tag des Tischlerhandwerks



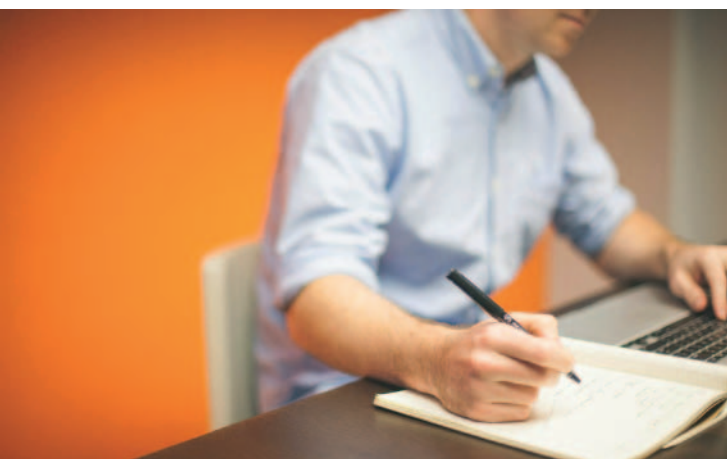
## *Eine gute Planung ist die halbe Miete*

*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.

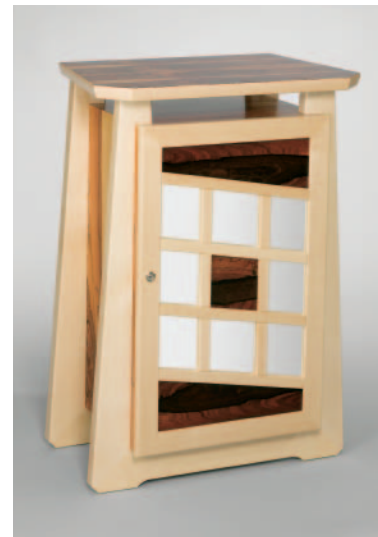
- **Holzbilderrahmen**
- **Schlüsselbrettchen**
- **Tierfiguren**

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 („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 2021



David Profit, Staatssekretär im Ministerium für Familie, Frauen, Kultur und Integration (r.), war in der Holzwerkstätte König in Bundenheim zu Gast



Anne Spiegel, die damalige stellvertretende Ministerpräsidentin mit Tischlermeister Ralf Pojtinger aus Ellerstadt



Volles bei Haus Schwarz Fensterbau GmbH in Holzappel: Landtagsvizepräsident Matthias Lammert, Verbandspressesprecher Gero Jentzsch, Seniorchef Reimund Schwarz mit Mitarbeiter Norbert Heyeckhaus, Landrat Frank Puchtler und Bürgermeister Michael Schnatz (v.l.).



Bettina Brück, Staatssekretärin im Ministerium für Bildung, im Gespräch mit Landesinnungsmeister Stefan Zock



Sabine Bätzing-Lichtenthäler (l.), die Vorsitzende der SPD-Fraktion, besuchte die Bau- und Möbelschreinerei Leonhard in Scheuerfeld



Lisett Stuppy, Landtagsabgeordnete der Grünen besuchte mit Hauptgeschäftsführer Hermann Hubing (l.) die Bau- und Möbelschreinerei Richard Matheis in Winnweiler



Alexander Schweitzer, Minister für Arbeit, Soziales, Transformation und Digitalisierung in der Fenster Klotz GmbH in Worms



Viele Politiker nutzten die Gelegenheit, sich bei Betrieben in ihrem Wahlkreis vor Ort zu informieren



Die Staatssekretärin im Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau Petra Dick-Walter beim Besuch der Fenster Klotz GmbH



Gute Stimmung bei den Gästen von Fenster Klotz in Worms



Hauptgeschäftsführer Hermann Hubing (r.) im Gespräch mit Staatsminister Schweitzer Geschäftsführer Volker Kotz

# Werbemittel & Give-aways

**Kontakt: Fachverband Leben Raum Gestaltung Hessen/Rheinland-Pfalz**

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

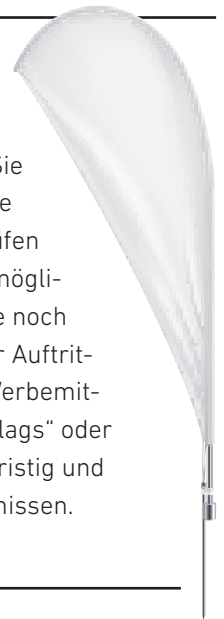
Für den „Tag des Tischlerhandwerks“ benötigen Sie zwei Arten von Werbemitteln. Um bekannt zu machen, dass der „Tag des Tischlerhandwerks“ in Ihrem Unternehmen stattfindet, empfiehlt es sich, das Logo des „Tages des Tischlerhandwerks“ möglichst breit überall da einzusetzen, wo mögliche Besucher darauf 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	Juli		
Partnerbetriebe suchen	Juli		
Termin festlegen	Juli		
Motto überlegen	Juli		
Kostenrahmen festlegen	Juli		
Aufgaben verteilen	Juli		
Homepage ergänzen	Juli		
Geschäftsbrief mit Info-Aufklebern versehen	Juli		
<b>• Vorbereitung</b>			
Genehmigung einholen	Juli		
Werbemittel bestellen	Juli		
Politiker und Honoratioren einladen	Juli		
Rahmenprogramm zusammenstellen	Juli		
Ausstellungsstücke auswählen und Foto-Dokumentation zusammenstellen	Juli		
Adressliste zusammenstellen	Juli		
Imbiss und Getränke organisieren	Juli		
Notwendiges Equipment besorgen (zusätzliche Lampen, Kabel, Mikrofone, etc.)	August		
Presse informieren	August		
Persönliche Einladungen versenden	Mitte August		
Plakate aufhängen	Ende August		
Anzeigen schalten	36./37. KW		
Handzettel verteilen	36./37. KW		
<b>• Umsetzung</b>			
Presse nochmals informieren	07./08. September		
Gründliches Aufräumen und Reinigen der Werkstatt	14./15. September		
Aufbau der Exponate und Aufhängen von Fotos etc.	14./15. September		
Besprechung mit allen Beteiligten	14./15. September		
Material bereitstellen, um kleine Mitbringsel mit Besuchern herzustellen	14./15. September		
Aufstellen der Bänke und Tische, Zapfanlage, Bierstand, Spülmöglichkeit	14./15. September		
Pressemappen, Give-aways und Infomaterial für Besucher bereithalten	16./17. September		
Fotos für die eigene Dokumentation machen lassen	16./17. September		
<b>• Nach der Aktion</b>			
Manöverkritik mit allen Beteiligten	18./19. September		
Berichte mit Fotos an die örtliche Presse	18./19. September		
Beratungstermine vereinbaren	Ende September		
Spendenübergabe	Oktober		
Besucherliste abarbeiten	Oktober/November		
Erfolgskontrolle	Februar 2024		

## 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	12.08.2024 – 07.03.2025
Teile III + IV	12.08.2024 – 04.10.2024
Teile I + II	14.10.2024 – 07.03.2025

## 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 06.02.2024 bis 30.01.2026

## 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 18.10.2023 bis 03.11.2023

**Besuchen Sie  
unser Info-Wochenende!  
13. und 14. Oktober 2023**

Infos unter:

[www.holzfachschule.de/aktuelles/info-wochenende](http://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](mailto:info@holzfachschule.de)  
[www.holzfachschule.de](http://www.holzfachschule.de)  
[facebook.com/Holzfachschule](https://facebook.com/Holzfachschule)



Fachkräfte  
besser finden  
und binden.

**SIGNAL IDUNA**   
füreinander da

# Mit der **Tischler-Rente** besser am Arbeitsmarkt aufgestellt.

Es wird immer schwieriger, qualifizierte und motivierte Fachkräfte zu finden und auch zu halten. Steigern Sie als Arbeitgeber mit der Tischler-Rente Ihre Attraktivität. In Kooperation mit dem Fachverband Leben Raum Gestaltung Hessen/Rheinland-Pfalz gibt es für die Tischler-Rente eine attraktive Vorsorgelösung zu Sonderkonditionen. Informieren Sie sich jetzt.

**Organisationsdirektion West**  
Stephan Orth  
Joseph-Scherer-Straße 3 44139 Dortmund  
Mobil 0160 97545944  
[stephan.orth@signal-iduna.de](mailto:stephan.orth@signal-iduna.de)

Unsere Kooperationspartner:

