

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **131 (2005)**

Heft 21: **Strategien im Wohnungsbau**

PDF erstellt am: **21.09.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Kurs: Marketing und Akquisition

(kr) Gutes besser verkaufen heisst Erfolge buchen. Die Qualität von Konzeption, Planung und Ausführung trägt entscheidend zum Erfolg der SIA-Büros bei. Doch um neue Kunden zu gewinnen, müssen die Leistungen eines Büros richtig kommuniziert werden. SIA Form bietet für Architekten und Ingenieure eine Kursreihe an, welche die wichtigsten Grundlagen aus Marketing und Akquisition praxisgerecht vermittelt.

Der Kursteil *Marketing* zeigt das systematische Vorgehen, um aus einer Vision ein für Sie angepasstes Marketingkonzept und die richtige Strategie zu entwickeln und umzusetzen.

Der Kursteil *Akquisition* vermittelt, wie sich aus Verkaufs- und Akquisitionsgesprächen Chancen entwickeln lassen und wie man Einwände für sich nutzen kann. Die Teilnehmer trainieren, geschickt zu verhandeln und das Gespräch zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen.

Im Kursteil *Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern* lernen die Teilnehmer, sich in schwierigen Situationen besser zu behaupten und mit Emotionen umzugehen. Sie lernen, Forderungen und Reklamationen als Chancen zu nutzen, Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu lösen, Risiken zu minimieren und dadurch Gewinnersituationen zu schaffen.



Kurs: Marketing und Akquisition

Referent: Bernhard Loosli, Trainer und Coach
Kursort: Zürich

MA-MA-05 Marketing 23. Juni 2005
MA-AK-05 Akquisition 30. Juni 2005
MA-EU-05 Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern
1. Juli 2005

Die eintägigen Kursteile können einzeln oder alle zusammen gebucht werden. Im Kurspreis inbegriffen sind die Kursunterlagen und das Mittagessen.

Kurskosten:	Eintägige Kursteile	Alle drei Kurse
Firmenmitglieder	Fr. 420.-	Fr. 1120.-
Einzelmitglieder	Fr. 510.-	Fr. 1360.-
Nicht-Mitglieder	Fr. 600.-	Fr. 1600.-

(Bitte Mitgliedernummer angeben)

Auskünfte und Anmeldung bei SIA Form, Kursadministration, Selnastr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 044 283 15 58, Fax: 044 283 15 16, E-Mail: form@sia.ch.

Fachspezifische Software für den Bauplanungsprozess

Orbit-iEX
DIE SCHWEIZER IKT-MESSE

Besuchen Sie uns
Halle 2.1 Stand K20



KUBUS Architekten AG, Zürich

- **parametrisch**
- **effizient**
- **echtes 3D-Modell**
- **einfache Anwendung**

ab
Fr. 3900.--

ELITECAD
Architektur

EliteCAD nutzt 3D-Technologie für die effiziente Erstellung von Plänen, Ansichten und Schnitten. Dabei überzeugt die einfache Anwendung, die durchgängige Assoziativität und die massive Rationalisierung. Nutzen Sie jetzt diese innovative Technologie zu einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis.

Messerli BAUAD

Die marktführende Softwarelösung von der Ausschreibung bis hin zur Bauabrechnung. Die neuen Module wie die integrierte Terminplanung und die Liquiditätskontrolle unterstützen Ihre Arbeit im Bauplanungsprozess.

Für neue Bauvorhaben steht Ihnen ein neues Modul zur Kostenermittlung mit Vergleichsobjekten zur Verfügung. Damit können Sie direkt auf Vergleichsdaten abgerechneter Projekte zurückgreifen.

Lassen Sie sich dieses neue Modul vorführen.

ROLAND MESSERLI AG
I N F O R M A T I K

Pfadackerstrasse 6
CH-8957 Spreitenbach

Tel.: 056 418 38 00
Fax: 056 418 39 00

E-Mail: info@rmi.ch
Internet: www.rmi.ch

Lichtpunkte



Leuchtende Punkte in Glasplatten sowie Türen mit einem Schriftzug aus Lichtpunkten sind nur zwei Anwendungsbeispiele. Die neuen Light Points haben auf der Messe Euroshop 2005 bereits einen Architektur-Innovationspreis erhalten. Und so funktioniert es: Eine transparente stromleitende Glasscheibe wird mit LEDs (Light Emitting Diodes) bestückt. Diese Scheibe wird im PVB-Folienverbund mit einer Deckglasscheibe zusammengefügt. Die LEDs sind in den Farben Weiss, Blau, Grün, Rot und

Gelb individuell einsetzbar. Die Stromversorgung erfolgt über praktisch unsichtbare Leiterbahnen auf dem Glas. Einsatzgebiete für Light-Points-Produkte gibt es viele: Displays, Fassadenbau, Innenausbau, Messebau, Licht- oder Möbelindustrie. Schott Schweiz AG
Tel. 055 254 72 16 | Fax -73
www.schott.com/schweiz

Mauerfusselemente

Thermur-Mauerfusselemente der Stahlton AG sind heute eine Standardlösung gegen die Wärmebrücke am Mauerfuss. Thermur plus wird eingesetzt, wenn die volle Tragfähigkeit der Mauerwerkswand erforderlich ist. Im Mehrfamilienhausbau mit mehreren Geschossen besteht die Möglichkeit, Thermur plus auch im bewehrten Mauerwerk und unter Betonwänden anzuordnen. Die Druckfestigkeit f_x beträgt 9.2 N/mm^2 . Bei Einfamilienhäusern ist die

Tragfähigkeit der Wand in der Regel nicht ausgenutzt. Mit einer Festigkeit f_x von 6.5 N/mm^2 wird die Tragfähigkeit einer Mauerwerkswand beim Einsatz von Thermolino lediglich um rund 10% reduziert, was eine uneingeschränkte Anwendung im vorgesehenen Bereich sicherstellt.

Stahlton AG
Riesbachstrasse 57 | 8034 Zürich
Tel. 044 384 88 84 | Fax 044 422 11 16
www.stahlton.ch | info@stahlton.ch

gen und Änderungen von Normen ergänzt werden. Die Zeichnungsrichtlinien stehen auf der Homepage der SMU zum kostenlosen Download bereit. Es handelt sich dabei um mehrere PDF-Dokumente und 21 Musterpläne aus allen Aufgabengebieten der Branche. Die gesamte Richtlinie kann auch in gedruckter und gebundener Form im Verlag der SMU bezogen werden. Schweizerische Metall-Union, Verlag Seestrasse 105, Postfach, 8027 Zürich
Tel. 044 285 77 77 | Fax -78
www.metallunion.ch

Zeichnungsrichtlinien

Pläne und Zeichnungen sind Kommunikationsmittel: Je klarer und lesbarer ein Plan ist, desto sicherer ist die Verständigung. Die Schweizerische Metall-Union hat mit den vorliegenden Zeichnungsrichtlinien Standards geschaffen. Die Zeichnungsrichtlinien regeln, was spezifisch für den Metall-, Stahl-, Fenster- und Fassadenbau relevant ist. Das Regelwerk besteht aus mehreren Teilen und kann bei neuen Anforderun-

Orbit-iEX, Messe Basel

24. - 27.05.2005 | Di - Fr 9 - 18h
www.orbit-iex.ch
Über 400 Aussteller präsentieren das Neueste vom Computer- und Software-Markt. Die Orbit-iex-Konferenz bietet 80 Seminare für IT-Verantwortliche, Projektmanager, Marketingspezialisten und Web-Entwickler an.
Infos: www.orbit-iex-seminare.ch



www.visualisierung.ch

Plotkosten im Griff?

www.output-management.ch



STRICKRISS

DIENSTLEISTUNGEN FÜR ARCHITEKTEN

Wir helfen Ihnen bei temporären Kapazitätsengpässen Ihres Architekturbüros. Sauber, termingerecht, kompetent und kostenbewusst erledigen wir für Sie Baueingaben, Ausschreibungspläne, Werkpläne, Detailstudien, Materialrecherchearbeit und Studienaufträge aller Art. Profitieren Sie bis Ende Jahr vom Erstauftragsrabatt. Rufen Sie uns an - wir unterstützen Sie!

STRICKRISS
Rosengartenstrasse 1, CH 8037 Zürich
Telefon: 078 86 505 86, E-Mail: strickriss@gmx.ch

JOSEF MEYER

Stahlbau-Projekt!

Mit uns passiert das nicht.

WER KOMPLEXES BEHERRSCHT, IST HOCH EFFIZIENT AUCH FÜR KLEINE BAUVORHABEN

Josef Meyer Stahl & Metall AG, Emmen und Zürich, Tel. 041 269 44 44, www.josefmeyerstahl.ch