



Renz – die erste Adresse für Ihre Post

Seminare 2007





Oktober 2006

Sehr geehrter Geschäftsfreund,

damit Sie der kompetente Ansprechpartner für Ihre Kunden bleiben, bieten wir auch im Jahr 2007 wieder informative und wichtige Produktschulungen an. Die Seminare im Überblick:

**Seminar 3:** Das komplette RENZ-Produktprogramm

**Seminar 4:** Neuheiten 2007. Update-Seminar

**Seminar 5:** Kalkulationsprogramm 2006/07

Folgende Seminare nur nach Vereinbarung:

**Seminar 1:** Unterputz-, Aufputz- und freistehende Briefkastenanlagen

**Seminar 2:** Briefkastenanlagen für das Türseitenteil

Der Verkauf unseres erklärungsbedürftigen Produktes setzt viel Fachwissen voraus. Dieses Know-how und die für den Verkauf notwendigen Argumentationen möchten wir Ihnen vermitteln.

Über Ihren Besuch würden wir uns sehr freuen.

Mit freundlichen Grüßen

ppa. Jochen Schäffer  
Vertriebsleiter

#### ALLGEMEINE INFORMATIONEN

##### Teilnehmerzahl:

Bitte beachten Sie, dass an den Seminaren die Teilnehmerzahl begrenzt ist:

Kirchberg 18 Personen (Seminar 5 nur 12 Personen)

Döbeln 18 Personen

Velbert 18 Personen

**Sonderseminare:** Auf Wunsch führen wir auch ein- oder zweitägige Seminare speziell für Sie und/oder Ihre Kunden in einem unserer Seminarzentren oder bei Ihnen vor Ort durch. Diese Seminare können auf Wunsch auch mit einem Rahmenprogramm wie z.B. Schlossbesichtigung, Weinprobe, Kegeln etc. abgerundet werden. Die Mindestteilnehmerzahl beträgt 6 Personen. Bitte wenden Sie sich an die Seminarleiter bzw. an den für Sie zuständigen Renz Außen- oder Innendienstmitarbeiter. Ablaufvorschläge finden Sie auf den Seiten 10-15.

**Seminarkosten:** Die Firma Renz übernimmt folgende Kosten: Übernachtungskosten, Verpflegung während der Seminare, Seminarunterlagen.

**Folgende Kosten werden nicht übernommen:** Reisekosten, Telefonkosten, Arbeitszeitkosten, Verpflegung bei Anreise einen Tag vor dem Seminar.

Verpflegung nur während der gemeinsamen Veranstaltung!

Sollten Sie an dem gebuchten Seminar nicht teilnehmen können, stornieren Sie bitte mindestens 1 Woche vor dem Seminar. Bei einer späteren Stornierung müssen wir Ihnen leider die anfallenden Hotelkosten in Höhe von 40,00 EURO berechnen. Die Stornierung eine Woche vor dem Seminartermin ist noch kostenfrei möglich.



#### Seminar-, Beratungszentren und Seminarleiter:



**Erwin Renz**  
**Metallwarenfabrik GmbH & Co KG**  
**Zentrale Seminarverwaltung**  
Steffen Scheib  
Boschstraße 3, 71737 Kirchberg / Murr  
Tel. 0 71 44 / 3 01 - 2 12  
Fax 0 71 44 / 3 01 - 2 51

**Erwin Renz**  
**Metallwarenfabrik GmbH & Co KG**  
**Beratungszentrum Hannover**  
Uferstraße 28, 30926 Seelze/Letter  
Tel. 05 11 / 2 78 47 - 0  
Fax 05 11 / 2 78 47 - 12  
(Beratung nur nach telefonischer Vereinbarung)

**Anmeldungen zu unseren Seminaren bitte direkt an die zentrale Seminarverwaltung in Kirchberg.**  
Tel. 0 71 44 / 3 01 - 2 40  
Fax 0 71 44 / 3 01 - 2 51  
E-Mail: [seminare@renz-net.de](mailto:seminare@renz-net.de)  
[www.briefkasten.de](http://www.briefkasten.de)

**Erwin Renz**  
**Metallwarenfabrik GmbH & Co KG**  
**Seminarzentrum Velbert**  
Frank Naujoks  
Haberstraße 46, 42551 Velbert  
Tel. 0 20 51 / 20 00 - 13  
Fax 0 20 51 / 20 00 - 35

**Erwin Renz**  
**Metallwarenfabrik GmbH & Co KG**  
**Seminarzentrum Döbeln**  
Frank Peschel  
Hermann-Otto-Schmidt-Straße 3  
04720 Döbeln/Sachsen  
Tel. 0 34 31 / 71 71 - 12  
Fax 0 34 31 / 70 17 - 27



## Seminar 3.

### Das komplette RENZ-Produktprogramm.

#### Seminarinhalt:

- DIN EN 13724-Anforderungen
- Produktvorteile
- Planung und Kalkulation von Briefkastenanlagen
- Kurzvorstellung Internet-Shop
- Kurzvorstellung Renz-Kalkulationsprogramm 2006/07
- Modellgruppe 10 senkrechte Briefkastenanlagen  
Unterputz-, Aufputzmontage, freistehende Montage
- Modellgruppe 13 waagerechte Briefkastenanlagen  
Unterputz-, Teilwand-, Aufputzmontage, freistehende Montage
- Modellgruppe 12 Türseitenteil
  - Stahl-/Edelstahl-Frontplatten 24 mm aus einem Stück mit/ohne thermische Trennung
  - ALU-Frontplatten 2,5 mm aus einem Stück ohne thermische Trennung
  - Teileinbau
- Modellgruppe 14 Mauerdurchwurfanlagen
- Modellgruppe 15 Linie privat / Linie commercial  
Einzelkästen, Aufputzmontage, freistehende Montage
- Modellgruppe 16 Sprech- und Klingelanlagen
- Modellgruppe 17 Einzelbriefkästen, Zaunbriefkästen, Einzelklappen, Sprech- und Klingelplatten
- Ersatzteile für Briefkastenanlagen
- Anlagen mit Sonderfunktionen
- Modellgruppen 20, 21, 22, 30, 40, 41, 42, 43
- Neuheiten 2007
- Schutz vor Vandalismus
- Kombination mit Sprech- und Klingelanlagen (bauseitige Module)
- Betriebsbesichtigung (nur in Kirchberg, Döbeln)



#### Zielgruppen:

- Baubeschlaghandel
- Eisenwarenhandel
- Elektrogroßhandel
- Schlüsseldienste
- Metallbau
- Schreinereien
- Türenhersteller
- Elektroinstallationsbetriebe

**Seminarorte:** Kirchberg, Döbeln, Velbert

**Seminarkosten:** Das Seminar ist kostenfrei (siehe Seite 2)

**Seminardauer:** 2 Tage

Kirchberg	Döbeln	Velbert
01.+02.02.2007 K07301	25.+26.01.2007 D07301	08.+09.03.2007 V07301
15.+16.03.2007 K07302	22.+23.03.2007 D07302	18.+19.10.2007 V07302
26.+27.04.2007 K07303	13.+14.09.2007 D07303	
21.+22.06.2007 K07304		
13.+14.09.2007 K07305		
11.+12.10.2007 K07306		

- Weitere Termine auf Anfrage (Termine 2008 ab Oktober 2007 im Internet: [www.briefkasten.de](http://www.briefkasten.de))







## Sonderseminare.

### Beispiel Halbtagesseminar.

(Die angegebenen Uhrzeiten sind nur Beispiele und können nach Ihren Wünschen angepasst werden.)

**Seminarinhalt:** Nach Absprache

Uhrzeit	Aktivität
14.00 Uhr	Ankunft und Begrüßung
14.15 Uhr	Betriebsbesichtigung (nur in Kirchberg und Döbeln)
15.45 Uhr	Kaffeepause
16.00 Uhr	Katalog- und Produktvorstellung (Inhalt nach Absprache)
18.00 Uhr	Ende, Abfahrt zum gemeinsamen Abendessen
20.00 Uhr	Nach dem Abendessen Heimreise

Dieses Seminar bietet lediglich einen kurzen Einblick in unsere Produkt- und Verkaufsunterlagen. Tiefere Kenntnisse können bei unserem Seminar 3, oder in einem zweitägigen Sonderseminar erworben werden.



### Zielgruppen:

- Elektro-, Schreiner-, und Metallbauinnungen
- Hausverwaltungen
- Architekten / Planer
- Wohnungsbaugesellschaften
- sonstige Verarbeiter unserer Produkte

**Seminarorte:** Kirchberg, Döbeln, Velbert

**Seminarkosten:** Das Seminar ist kostenfrei (siehe Seite 2)

**Seminardauer:** 1/2 Tag



## Sonderseminare.

### Beispiel Ganztagesseminar.

(Die unten angegebenen Uhrzeiten sind nur Beispiele und können nach Ihren Wünschen angepasst werden)

**Seminarinhalt:** Nach Absprache

Uhrzeit	Aktivität
09.00 Uhr	Ankunft und Begrüßung
09.15 Uhr	Katalog- und Produktvorstellung Teil 1 (Inhalt nach Absprache)
10.15 Uhr	Pause
10.30 Uhr	Katalog- und Produktvorstellung Teil 2 (Inhalt nach Absprache)
12.30 Uhr	Abfahrt zum gemeinsamen Mittagessen in näherer Umgebung
14.00 Uhr	Betriebsbesichtigung (nur in Kirchberg und Döbeln)
15.30 Uhr	Kaffeepause
15.45 Uhr	Ende der Katalog- und Produktschulung. Beginn eines Rahmenprogramms wie z.B. Residenzschlossbesichtigung in Ludwigsburg (für Teilnehmer in Kirchberg) oder Besichtigung eines historischen Silberbergwerkes (für Teilnehmer in Döbeln)
ca. 18.00 Uhr	Ende der Veranstaltung, Heimreise oder anschließendes gemeinsames Abendessen

Dieses Seminar bietet lediglich einen kurzen Einblick in unsere Produkt- und Verkaufsunterlagen. Tiefergehende Kenntnisse können bei unserem Seminar 3, oder in einem zweitägigen Sonderseminar erworben werden.



### Zielgruppen:

- Elektro-, Schreiner-, und Metallbauinnungen
- Hausverwaltungen
- Architekten / Planer
- Wohnungsbaugesellschaften
- Baubeschlaghandel
- Eisenwarenhandel
- Elektrogroßhandel
- Schlüsseldienste
- sonstige Verarbeiter unserer Produkte

**Seminarorte:** Kirchberg, Döbeln, Velbert

**Seminarkosten:** Das Seminar ist kostenfrei (siehe Seite 2)

**Seminardauer:** 1 Tag



## Sonderseminare.

### Beispiel Zweitagesseminar.

(Die unten angegebenen Uhrzeiten sind nur Beispiele und können nach Ihren Wünschen angepasst werden.)

**Seminarinhalt:** Nach Absprache, eine Anlehnung an unser Seminar 3 ist empfehlenswert

#### Erster Tag:

Uhrzeit	Aktivität
09.00 Uhr	Ankunft und Begrüßung
09.15 Uhr	Katalog- und Produktvorstellung Teil 1 (Inhalt nach Absprache)
10.15 Uhr	Pause
10.30 Uhr	Katalog- und Produktvorstellung Teil 2 (Inhalt nach Absprache)
12.30 Uhr	Abfahrt zum gemeinsamen Mittagessen in näherer Umgebung
14.00 Uhr	Betriebsbesichtigung (nur in Kirchberg und Döbeln)
15.30 Uhr	Kaffeepause
15.45 Uhr	Katalog- und Produktvorstellung Teil 3 (Inhalt nach Absprache)
16.30 Uhr	Ende Tag 1, Abfahrt zum Hotel
19.30 Uhr	Kirchberg: z.B. Gemeinsames Abendessen mit Weinprobe im rustikalen Gewölbekeller Döbeln: z.B. Gemeinsames Abendessen in einem Brauhaus, mit anschließendem Kegeln

#### Zweiter Tag:

Uhrzeit	Aktivität
09.00 Uhr	Katalog- und Produktvorstellung Teil 4 (Inhalt nach Absprache)
10.15 Uhr	Pause
10.30 Uhr	Katalog- und Produktvorstellung Teil 5 (Inhalt nach Absprache)
12.00 Uhr	Abfahrt zum gemeinsamen Mittagessen
13.30 Uhr	Ende der Veranstaltung, Heimreise



Auch am zweiten Tag kann auf Wunsch nach dem Mittagessen eine weitere Rahmenveranstaltung geplant werden wie z.B. Schlossbesichtigung Residenzschloss Ludwigsburg; Besuch Mercedes-Benz Automuseum; Besuch einer Burgfalknerei (für Teilnehmer in Kirchberg) oder Besuch eines historischen Silberbergwerkes (für Teilnehmer in Döbeln).

**In diesem Seminar wird unser komplettes RENZ-Produktprogramm vorgestellt.**

#### Zielgruppen:

- Elektro-, Schreiner-, und Metallbauinnungen
- Hausverwaltungen
- Architekten / Planer
- Wohnungsbaugesellschaften
- Baubeschlaghandel
- Eisenwarenhandel
- Elektrogroßhandel
- Schlüsseldienste
- sonstige Verarbeiter unserer Produkte

**Seminarorte:** Kirchberg, Döbeln, Velbert

**Seminarkosten:** Das Seminar ist kostenfrei (siehe Seite 2)

**Seminardauer:** 2 Tage

