

# Medienmitteilung

## **EHRET-Fachhandelschulungen: beliebt und gefragt**

Mahlberg, 14. März 2013.

**Europas Nr. 1 für Fensterläden aus Aluminium ist auch bei der Vermittlung von relevantem Fachwissen führend. Wer sich einen Platz bei den beliebten Fachhandelschulungen sichern will, muss sich jedoch beeilen.**

„Wir machen es wie bei der Tagesschau, das Wichtigste zuerst“, sagt Thomas Biegert, Vertriebsleiter Fachhandel, und wartet mit den neuesten Entwicklungen aus dem Hause EHRET auf. Er spricht über den MoveOn Elektrofallschiebeläden und präsentiert die neuesten Produkte im Bereich Photovoltaik Schiebeläden. Aufmerksam und konzentriert verfolgen die aus allen Teilen Deutschlands und der Schweiz angereisten Teilnehmerinnen und Teilnehmer Biegerts Präsentation.

Das Geschäftsleitungsmitglied lässt es sich nicht nehmen, einige der angebotenen Schulungen persönlich zu geben. „Die rege Teilnahme an unseren Fachhandelschulungen bestätigt uns immer wieder aufs Neue, dass wir die Bedürfnisse des Fachhandels kennen und diese tadellos erfüllen“, erklärt Biegert. Denn je tiefer und besser die Produktkenntnis der Händler ist, desto grösser ist die Zufriedenheit beim Endkunden. Deshalb legt die Firma EHRET neben exzellenter Produktqualität auch großen Wert auf hervorragende Beziehungen zum Fachhandel. So werden auf Wunsch und zusätzlich zu den Fachhändlerschulungen auch Montageschulungen direkt beim Händler durchgeführt. Genauso gefragt sind die Sachbearbeiterschulungen, denn diese vermitteln die notwendigen technischen Produktkenntnisse und administratives Know-how. Die Termine können individuell mit EHRET abgestimmt werden.

### **Fachwissen einfach vermittelt**

Die Schulungen in Mahlberg sind jeweils in einen theoretischen und in einen praktischen Teil gegliedert und werden in Deutsch und Französisch angeboten. In den Monaten Februar und März stehen jeweils Schulungen zu Klappläden und Schiebeläden auf dem Programm. Wer Zeit und Interesse hat, kann sich vor Schulungsbeginn einer einstündigen Betriebsbesichtigung anschließen.

Der Kurs startet mit der Vermittlung von theoretischem Wissen. Zu den Hauptthemen gehören die verschiedenen Anschlagschemen und Montagearten. Da der Teufel oft im

Detail steckt, sind die präzise Maßaufnahme und das exakte Ausfüllen des Bestellformulars ebenso wichtig.

Beim praktischen Teil erklärt Pierre Schröder, Leitung Montage, den Fachhändlerinnen und Fachhändlern professionell und spannend, wie die Ware angeliefert wird und wie sie fachgerecht zu positionieren ist. Anschließend zeigt er, wie eine komplette Montage vorzunehmen ist. Das fängt beim sachkundigen Auspacken an und endet bei der genauen Einstellung des Produkts.

Bereits bei der Anmeldung muss sich der Teilnehmer entscheiden, ob er sein Wissen beim Klappladen (Montage mit Expressband und Easyflex-System) oder beim Schiebeladen (Trägerprofil/Blende und Motor) vertiefen möchte.

„Am Ende des Schultages sind unsere Fachhändler zu Profis geworden“, ist Vertriebsleiter Biegert überzeugt. „Sie kennen alle EHRET Produktneuheiten, wissen, wie eine Maßaufnahme und eine Bestellung durchzuführen sind, sie können jeweils EHRET Schiebeladen und Klappladen fachgerecht am Bau montieren. Und dafür erhalten die Fachhändlerinnen und Fachhändler unser EHRET Zertifikat.“