





 **Schulungsstandort**

Erfolg durch Kompetenz

Wissensvorsprung und Kompetenz sind unverzichtbare Bausteine für Ihren Erfolg. Darum bieten wir Ihnen bereits seit Jahren eine große Palette verschiedenster Seminare an. Nehmen Sie sich die Zeit und investieren Sie in Ihre Zukunft. Gerade bei den Seminaren an unseren Produktionsstandorten schulen wir nicht nur die Theorie, sondern bieten auch einen Einblick in die Türen- und Zargenfertigung bei einer Betriebsbesichtigung und Rundgang durch die Hausausstellung. Hierbei lernen Sie nicht nur unser Unternehmen, sondern auch dessen Mitarbeiter näher kennen.

Neben unseren bewährten Seminaren Basis Serie/Basis Technik, Spezialisten und Brand-/Rauchschutz haben wir in der letzten Zeit vor allem neue Seminare für unser Angebotsprogramm Herbst entwickelt.

Auch bei den Seminarstandorten haben wir diese neben Ahaus und Neustadt an der Orla um den Seminarstandort in Crailsheim (Autobahnkreuz A 7/A 6) erweitert.

Sollten Sie Fragen haben, können Sie sich gerne an mich wenden.

Ihr
Benedikt Homölle
Schulungsleiter

P.S.
Gerne können Sie mir persönlich Ihre Anmerkungen und Kommentare zu unseren Seminarangeboten schicken. Senden Sie einfach eine E-Mail an b.homoelle@herholz.de. Ich bin für Ihre Meinung dankbar und freue mich von Ihnen zu hören.

Inhaltsverzeichnis

Produktschulung

Basis Serie	S. 04
Basis Technik	S. 05
Basis Stammdatenschulung	S. 06
Workshop / Softwareschulung	S. 07
Brand-/ Rauchschutz	S. 08
Spezialisten	S. 09

Informationsschulung

VOB - Schulung	S. 10
Das Reklamationsseminar	S. 11
Segel setzen für mehr Marge	S. 12

Grundsätzliches

Übernachtung	S. 13
Organisation / Ansprechpartner	S. 14
Seminaranmeldung 2016	S. 15





Basis Serie

Produktschulung mit Papierpreisliste

Zielgruppe

Neu- und Quereinsteiger im Türenverkauf sowie Verkäufer mit den Aufgabenschwerpunkten Ausstellungsbetreuung und Privatkundenberatung

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Wandöffnungen und Türgrößen nach DIN
- Oberflächen im Überblick inkl. Einsatzempfehlung und Verkaufsargumente
- Standardeinlagen
- Kantenausführungen
- Beschlagsvarianten
- die Herholz Zarge: Unterschiede und Produktvorteile
- Montage einer Zargenecke
- Schiebetürlösungen
- Windfangelemente, Ganzglastüren, Türbeschläge
- Vorstellung der Herholz-Produktvorteile
- Erklärung der Fachbegriffe mit Hilfe der Herholz-Preisliste
- Arbeiten mit der Herholz Preisliste
- Wo finde ich was - Einweisung in die zielgruppengerechten Verkaufsunterlagen / Internet
- Rundgang durch die Produktion bzw. Hausausstellung
- Plattenbau (nur in Neustadt)

Veranstaltungsziel

Die Teilnehmer werden nach der Veranstaltung sowohl durch ein breites Grundlagenwissen sicher in der Türenberatung auftreten als auch schnell Angebote und Aufträge bearbeiten können. Durch die intensive Einbindung der Verkaufsunterlagen wird ein sicheres Auftreten zukünftig möglich sein.

Wir empfehlen die Kombination mit unserem Seminar Basis Technik, um die Wohnbaukompetenz auch im Bereich der technischen Anforderungen abdecken zu können.

Referent

Benedikt Homöle (Herholz-Vertrieb)

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung
29 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 09.00 Uhr
voraussichtliches Ende: 17.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

27.01.2016 (Ahaus)
16.02.2016 (Neustadt)
07.06.2016 (Crailsheim)
21.09.2016 (Ahaus)

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen

Basis Technik

Produktschulung mit Papierpreisliste

Zielgruppe

Türenverkäufer, die bereits über Grundwissen verfügen und in der Beratung auf technische Türelemente (Schwerpunkt Wohnbau) eingehen dürfen

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Differenzklimateinwirkung
- Festigkeitsanforderungen
- Schallschutzanforderungen
- Einbruchhemmung (neue DIN EN 1627)
- Wärmeschutz
- Feucht- und Nassraumtürelemente (neue Konstruktion)
- Modellbezeichnungen und Produktlösungen im Überblick
- Beschlagsvarianten je nach technischer Anforderung
- Präsentation sämtlicher Türmodelle in Form von Handmustern
- Intensive Einarbeitung in den Bereich der technischen Türelemente und der Herholz-Preisliste
- Ausstellungsrundgang technische Elemente (nur in Ahaus)
- Werksbesichtigung im Bereich technische Türen (nur in Ahaus)

Veranstaltungsziel

Die Teilnehmer werden nach der Veranstaltung sämtliche Mindestanforderungen gemäß den jeweiligen DIN-Normen bzw. DIN EN Normen kennen und somit eine optimale Beratung und Angebotsbearbeitung realisieren können.

Referent

Benedikt Homölle (Herholz-Vertrieb)

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung
29 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 08.30 Uhr

voraussichtliches Ende: 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

28.01.2016 (Ahaus)

17.02.2016 (Neustadt)

08.06.2016 (Crailsheim)

22.09.2016 (Ahaus)

Teilnehmerzahl:

max. 20 Personen





Basis - Stammdatenschulung

Produktschulung mit Softwareeinweisung

Voraussetzung

Die Angebotssoftware moveIT@ISS+ inkl. der Herholz Stammdaten muss bereits installiert sein. Darüber hinaus sollten Sie bereits erste Schritte mit der Software im Tagesgeschäft absolviert haben.

Zielgruppe

Neu- und Quereinsteiger im Türenverkauf bzw. mit dem Fabrikat Herholz. Verkäufer mit den Aufgabenschwerpunkten Ausstellungsbetreuung und Angebotsbearbeitung.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte wie Basis Serie / Basis Technik

- Grundlagenwissen über Innentüren und Zargen von Herholz
- Vorstellung der Herholz Modellvielfalt mit deren Produkteigenschaften
- Erklärung der Fachbegriffe
- Konfiguration von Türblättern, Zargen, Elementen, Schiebetüren, Windfangelementen
- Wohnungsabschlusstüren, Prüfklima, Schallschutz und Einbruchhemmung
- Erklärung der Modellbezeichnungen
- Erklärung der Beschlagsvarianten und Möglichkeiten
- Wo finde ich was?
- Konfiguration von technischen Türblättern, Zargen bzw. Elementen
- Erstellung von Angeboten, Aufträgen und Bestellungen

Veranstaltungsziel

Die gesamte Schulung basiert auf moveIT@ISS+. Es werden alle Auswahlmöglichkeiten und Modelle durchgesprochen und auch direkt konfiguriert. Die Teilnehmer werden somit sicher und schnell Angebote, Aufträge und Bestellungen abwickeln können.

**Auch als
Inhouse-Schulung
buchbar!**

Referent

Benedikt Homölle (Herholz-Vertrieb)

Seminargebühr

- Firmenworkshop bei Ihnen vor Ort
pauschal 299 Euro (1 Tag)
- Freier Workshop inkl. Tagesverpflegung
und Nutzung des technischen Equipments
39 Euro pro Person

Zeitlicher Ablauf

Tag 1 09.30 - 17.30 Uhr

Tag 2 08.30 - 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

02. + 03.03.2016 (Ahaus)

12. + 13.04.2016 (Crailsheim)

09. + 10.11.2016 (Ahaus)

Teilnehmerzahl

max. 8 - 10 Personen

Workshop

Softwareschulung

Voraussetzung

Sie verfügen bereits über ein Herholz Grundwissen und haben sich mit der Software moveIT@ISS+ bereits ein wenig vertraut gemacht.

Zielgruppe

Verkäufer/innen, deren Aufgabenschwerpunkt sowohl in der Beratung als auch in der Angebotserstellung liegt.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Kunden anlegen
- Anlegen eines Angebotes
- Positionserfassung
- Bearbeitung von Positionen
- Erstellen von Alternativ- und Infopositionen
- Einstellungen im Rabattsystem
- Textbearbeitung
- Angebot überleiten in einen Auftrag
- Auftrag überleiten in eine Bestellung
- Umsetzung der Kenntnisse mit Berechnungsbeispielen aus der Praxis
- Einweisung in die Herholz Stammdaten

**Auch als
Inhouse-Schulung
buchbar!**

Referent

Herr Benedikt Homölle (Herholz Vertrieb)

Seminargebühr und Leistungsumfang für beide Tage

- Firmenworkshop bei Ihnen vor Ort
pauschal 299 Euro
- Freier Workshop in Ihrer Nähe
39 Euro pro Person

Zeitlicher Ablauf

08.30 – 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

17.03.2016 (Ahaus)

09.06.2016 (Crailsheim)

Teilnehmerzahl

max. 8 - 10 Personen





Brand-/ Rauchschutz

Produktschulung

Zielgruppe

Verkäufer im Türenverkauf, deren Aufgabenschwerpunkt in der Angebotserstellung von Brand- und Rauchschutztürelementen liegt

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Zweck und Anforderungen von Brand- und Rauchschutztürelementen
- Einsatzbereiche gemäß Musterbauordnung
- Ablauf vom Bauvorhaben bis zur Baugenehmigung
- Prüfsituation Brand- und Rauchschutz im Vergleich
- Ausführungsvarianten Beschläge, speziell Obentürschließer
- Das Herholz-Programm im Überblick
- Wo finde ich was? Arbeiten mit den Verkaufsunterlagen
- Vorstellung Produktprogramm und technische Möglichkeiten
- Mögliche Änderungen an Brandschutztürelementen
- Einbausituation und Montagehinweise
- Montage Zargenecken diverser Holzzargen

Veranstaltungsziel

Die Teilnehmer erhalten einen Einblick in das Thema Brand- und Rauchschutz. Hier werden nicht nur Themenbereiche zum Türelement direkt, sondern auch sämtliche Beschlagsmöglichkeiten und Anforderungen gemäß Allgemeiner bauaufsichtlicher Zulassung besprochen.

Referent

Benedikt Homölle (Herholz-Vertrieb)

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung
39 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 09.00 Uhr
voraussichtliches Ende: 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

08.03.2016 (Ahaus)

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen

Spezialisten

Produktschulung

Zielgruppe

Spezialisten und Verantwortliche im Verkauf mit weiterführender technischer Beratung und Architektenbetreuung (Objekttüren)

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Normgrundlagen und baurechtliche Anforderungen an technische Türelemente
- Differenzklimabelastung
- Auswirkung auf die Konstruktion
- Auswahl der Türkonstruktion im Hinblick auf die Einsatzempfehlungen der jeweiligen Gebäudetypen
- Das Türelement als wesentlicher Bestandteil schalltechnischer Anforderungen im Hochbau
- Technische Anforderungen an einbruchhemmende Türelemente
- Strahlenschutz-, Nass- und Feuchtraumtüren
- Einweisung in bauphysikalische Begriffe

Veranstaltungsziel

Die Teilnehmer werden nach der Veranstaltung eine optimale Objektberatung realisieren können, da sämtliche Produktvarianten mit deren technischen Möglichkeiten und Normgrundlagen bekannt sind. Die Basisinhalte entsprechen den Inhalten vom Seminar Basis Technik. Neben den Wohnbaulösungen werden die jeweiligen Anforderungen weiterer Gebäudetypen (Hotel, Kita, Schulen, Büro usw.) besprochen.

Referent

Benedikt Homölle (Herholz-Vertrieb)

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung
39 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 10.00 Uhr
voraussichtliches Ende: 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

09.03.2016 (Ahaus)

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen





VOB-Seminar

Informationsschulung

Zielgruppe

Fortgeschrittene im Türenverkauf und Bauleiter bzw. Fachberater mit den Aufgabenschwerpunkten Angebotserstellung und Baubetreuung.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Die neue Rechtslage bei Verbraucherverträgen
- Neuerungen bei der Bauhandwerkersicherung
- Der verringerte Druckzuschlag
- Die neue Vergabe und Vertragsordnung (VOB) 2012
- Die Verkürzung der Zahlungsfrist für die Schlusszahlung
- Wie vermeidet man Fehler beim Vertragsschluss und bei Nachträgen, insbesondere für Mehr- oder Mindermengen, geänderte und zusätzliche Leistungen und bei Pauschalverträgen
- Sicherheitsleistungen
- Ausführungsfristen und Vertragsstrafen
- Richtiges Verhalten bei der Anmeldung von Bedenken, Behinderungen und der Geltendmachung von Baustillstandskosten
- Richtiges Verhalten bei der Abnahme und bei Mängelrügen
- Unwirksame Bauvertragsklauseln nach dem AGB-Recht
- Der Schriftverkehr am Bau

Veranstaltungsziel

Unser Referent stellt die grundlegend veränderte Rechtslage ausführlich dar und erläutert, warum der Bauhandwerker sich zur Vermeidung von Rechtsnachteilen sowohl im BGB als auch in der VOB auskennen muss. Öffentliche Auftraggeber sind weiterhin an die VOB gebunden. Aber auch in GU- und Bauträgerverträgen ist die VOB weiterhin häufig die Vertragsgrundlage. Deshalb kann sich der Bauhandwerker in der Regel nur in Verträgen mit Privatkunden auf die für ihn jetzt günstigeren Regelungen im BGB beschränken. Auf der Grundlage des neuen Rechts trainiert unser Referent mit den Teilnehmern die Lösung aktueller Beispielfälle und geht dabei auch auf ihre speziellen Fragen ausführlich ein.

Referent

Wolfgang Rathgen (Justitiar der HWK Münster i. R. und eines bedeutenden Elektro-Verbandes) hat sich während seines gesamten Berufslebens mit dem Bau beschäftigt und ist ein ausgewiesener Fachmann im Bauvertragsrecht.

Seminargebühr

Inkl. Skript mit aktueller Zusammenfassung aller nachträglichen Gesetzesänderungen und Tagesverpflegung
149 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 09.00 Uhr
voraussichtliches Ende: ca. 17.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

10.03.2016 (Ahaus)

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen

Das Reklamationsseminar

Informationsschulung

Zielgruppe

Alle Baubeteiligten, welche sich im Nachgang mit dem Thema Reklamationen / Beanstandungen beschäftigen müssen.

Kurzbeschreibung

Ihr Trainer, Roman Kaltenbach, ist Leiter des Bautechnischen Fachinstituts für Fenster und Türsysteme. Als Mitgesellschafter der UDIPAN GmbH beschäftigt er sich selber regelmäßig mit dem Thema Beanstandungen und ist somit ein Mann der Praxis.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Abwehren unberechtigter Reklamationen/Beanstandungen
- Offene Mängel
- Verdeckte Mängel
- Die Abnahme
- BGB und VOB im Vergleich
- Abnahme als Selbstschutz
- Schriftunterlagen zur Regulierung
- Arten von Reklamationen
- Reklamationen richtig lösen

Veranstaltungsziel

99 % aller Sachverhalte und Problematiken hinsichtlich Beanstandungen und Reklamationen im Segment Türen, Fenster, Bauelemente sind lösbar. 65 % davon sind sogar unberechtigt. Nach dem Fachseminar werden Sie rechtssicher und erfolgreich Beanstandungen durch richtiges Argumentieren erledigen können.

Referent

Roman Kaltenbach (Leiter BFT Deutschland)

Seminargebühr

99 Euro inkl. Tagungsverpflegung

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 09.00 Uhr

Voraussichtliches Ende 15.00 Uhr

Termine

18.02.2016 Neustadt an der Orla

11.03.2016 Ahaus

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen



Segel setzen für mehr Marge

Informationsschulung



Wie Sie die Kunden zum Premium-Kauf bewegen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Verkäufer, die durch gezielte Verkaufstechniken höhere Margen auf der Verkaufsfläche für Premium-Bauelemente erreichen wollen.

Kurzbeschreibung

Ihr Trainer, Heinz Tieck, ist ein Mann der Praxis: Er verfügt über langjährige Berufspraxis als Einkaufsleiter in der Sanitärbranche sowie über mehr als 15 Jahre Erfahrung als Verkaufs- und Vertriebsleiter. Seit über zehn Jahren gibt der Kommunikationstrainer/ IHK sein Wissen als Trainer und Coach an Mittelständler, Handwerksunternehmen und Industrieunternehmen weiter. Praktische Übungen, das Vermitteln und Anwenden der richtigen Verkaufstechniken sowie die optimale Kundenansprache bilden den Schwerpunkt dieses Seminars.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- I. Die Verkaufsfläche ist Ihre Bühne:
Ihr Kunde ist der Star! Mit der richtigen Einstellung zum Erfolg!
- II. Sie sind, was Sie ausstrahlen: Schaffen Sie sich Fans!
- III. a.) Lesen Sie Ihren Kunden: Was Ihnen die Körpersprache verrät.
b.) Denken Sie groß: Mehr ist möglich! Die professionelle Bedarfsanalyse.
c.) Die Klaviatur des Verkaufs: Die richtigen Fragetechniken anwenden.
d.) Zu teuer? Jetzt sind Sie im Gespräch!
e.) Vom Berater zum Verkäufer: Kaufsignale erkennen, perfekt abschließen.
f.) Vom Kunden zum Fan: Wie Sie Empfehlungen generieren.

Veranstaltungsziel

Entsprechende Werbe- und Marketingmaßnahmen garantieren die nötige Frequenz auf der Verkaufsfläche der Premium-Bauelemente. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie durch die richtige Kundenansprache mit den richtigen Verkaufstechniken den Absatz der hochwertigen Produkte forcieren und dadurch hohe Margen erzielen.

Referent

Heinz Tieck
www.tieck-seminare.de

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung
149 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 09.00 Uhr
voraussichtliches Ende: ca. 17.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

27.09.2016 (Ahaus)

Teilnehmerzahl

max. 14 Personen

Übernachtungen

Grundsätzliches

Übernachtungen

Die Übernachtungen reservieren wir für Sie in ausgesuchten Hotels am Ort des Seminars. Bitte informieren Sie uns mit Ihrer Anmeldung, an welchen Tagen Sie übernachten möchten. Sofern Sie nichts anderes angeben, gehen wir davon aus, dass Sie für jede zur Übernachtung angemeldete Person jeweils ein Einzelzimmer benötigen. Das Hotel wird Ihnen mit Ihrer Seminargebühr in Rechnung gestellt.

Seminare in Ahaus

Ahauser Ratshotel
Coesfelder Str. 21-23
48683 Ahaus
t +49 2561-9110
www.ahauser-ratshotel.de
Zimmer p. P. / Nacht: 59 Euro

Seminar- und Abendveranstaltung in Neustadt

Ringhotel Neustadt
Ernst-Thälmann-Straße 62
07806 Neustadt a. d. Orla
t +49 36481-66-0
www.ringhotels.de
Zimmer p. P. / Nacht: 65 Euro

Seminar- und Abendveranstaltung in Crailsheim

Hotel Post Faber
Lange Strasse 2-4
74564 Crailsheim
t +49 7951-965-0
www.postfaber.de
Zimmer p. P. / Nacht: 78 Euro





Organisation/Ansprechpartner

Grundsätzliches

Seminaranmeldung

Bitte füllen Sie dazu das Anmeldeformular vollständig aus. Mit der Unterschrift akzeptieren Sie die Rücktritts- und Stornierungsbedingungen.

Anmeldebestätigung

Nachdem Ihre Anmeldung bei uns eingetroffen ist, erhalten Sie in den kommenden 5 Tagen eine kurze Eingangsbestätigung.

Alle weiteren Details und Adressen werden Ihnen ca. 1-2 Wochen vor der Veranstaltung per E-Mail gesendet.

Teilnahme-Urkunden

Über Ihre Teilnahme an unseren Seminaren erhalten Sie eine Urkunde, die Sie als Bestätigung für Ihr erworbenes Fachwissen zum Seminarinhalt verwenden können.

Seminarabrechnung

Die Seminarrechnungen werden nach der Durchführung des Seminars an Sie verschickt. Darin sind auch die entstandenen Hotelkosten enthalten. Somit müssen Sie die Hotelübernachtung nicht direkt begleichen. Sämtliche Preise verstehen sich zzgl. der jeweils gültigen MwSt.

Rücktritt / Stornierung

Bis eine Woche vor Seminarbeginn können Sie kostenfrei andere Teilnehmer als Ersatz für die ursprünglich angemeldeten Personen benennen oder vom Seminar zurücktreten. Bei Stornierungen innerhalb der Woche vor Seminarbeginn stellen wir Ihnen 50 % des ursprünglichen Betrages in Rechnung. Hotelkosten werden in diesem Fall natürlich nicht an Sie berechnet. Bei Nichterscheinen werden 100 % der Kosten in Rechnung gestellt.

Ansprechpartner für Termine, Anmeldungen, Änderungen und Stornierungen

Frau Nadine Lenfert

t +49 2561 689-303

f +49 2561 689-41303

n.lenfert@herholz.de

Inhouse Schulungen, Kontakt und Terminvereinbarung:

Benedikt Homölle

Fachbereich Schulung/Angebotsprogramm

t +49 2561 - 689 - 307

f +49 2561 - 689 - 41 307

n.lenfert@herholz.de

Seminaranmeldung 2016

Grundsätzliches

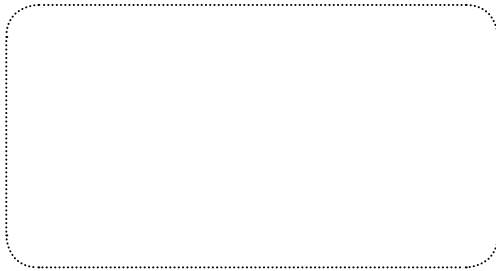
Firma:

Kunden-Nummer:

Ansprechpartner(in):

PLZ/Ort:

Telefon: E-mail:



Firmenstempel

.....
Ort / Datum / Unterschrift

Folgende Person(en) melden wir verbindlich zu folgendem(n) Seminar(en) an:

Vor-/Nachname:

Seminar:

Seminarort, Datum:

Gewünschte Übernachtung vom 2016 bis 2016

E-mail:

Vor-/Nachname:

Seminar:

Seminarort, Datum:

Gewünschte Übernachtung vom 2016 bis 2016

E-mail:

Vor-/Nachname:

Seminar:

Seminarort, Datum:

Gewünschte Übernachtung vom 2016 bis 2016

E-mail:

seminare@herholz.de

fax: +49 25 61 - 689 41 303

2016 KALENDER Seminare

Veranstaltungsort Ahaus	Veranstaltungsort Neustadt	Veranstaltungsort Craisheim	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Mo Neujahr	1 Mo 05	1 Mi	1 Fr	1 Mo	1 Do	1 Mo	1 Mi	1 Mo	1 Fr	1 Mo	1 Do	1 Sa	1 Di	1 Do
2 Sa	2 Di	2 Mi	2 Sa	2 Mo	2 Do	2 Mi	2 Do	2 Do	2 Sa	2 Di	2 Fr	2 So	2 Mi	2 Fr
3 So	3 Mi	3 Do	3 So	3 Di	3 Do	3 So	3 Do	3 Do	3 So	3 Mi	3 Sa	3 Mo	3 Do	3 Sa
4 Mo 01	4 Do	4 Fr	4 Mo	4 Mi	4 Do	4 Mo	4 Sa	4 Sa	4 Mo	4 Do	4 So	4 Di	4 Fr	4 So
5 Di	5 Fr	5 Sa	5 Di	5 Do	5 Mo	5 Di	5 Do	5 So	5 Di	5 Fr	5 Mo	5 Mi	5 Sa	5 Mo
6 Mi Heilig-Dreikönige	6 Sa	6 So	6 Mi	6 Fr	6 Mo	6 Mi	6 Do	6 Mo	6 Mi	6 Sa	6 Di	6 Do	6 So	6 Di
7 Do	7 So	7 Mo	7 Do	7 Do	7 Do	7 Do	7 Do	7 Di	7 Do	7 So	7 Mi	7 Fr	7 Mo	7 Mi
8 Fr	8 Mo 06	8 Di	8 Fr	8 Sa	8 Mo	8 Di	8 Mi	8 Mi	8 Do	8 Mo	8 Do	8 Sa	8 Di	8 Do
9 Sa	9 Di	9 Mi	9 Sa	9 So	9 Mo	9 Di	9 Mi	9 Do	9 Sa	9 Di	9 Do	9 Sa	9 Mi	9 Do
10 So	10 Mi	10 Do	10 So	10 Do	10 Mo	10 Di	10 Do	10 Fr	10 So	10 Mi	10 Do	10 Mo	10 Do	10 Sa
11 Mo 02	11 Do	11 Fr	11 Mo	11 Di	11 Do	11 Mi	11 Sa	11 Sa	11 Mo	11 Do	11 So	11 Di	11 Fr	11 So
12 Di	12 Fr	12 Sa	12 Di	12 Do	12 Do	12 Do	12 Do	12 So	12 Di	12 Fr	12 Mo	12 Mi	12 Sa	12 Mo
13 Mi	13 Sa	13 So	13 Mi	13 Fr	13 Fr	13 Mo	13 Mo	13 Mo	13 Mi	13 Sa	13 Di	13 Do	13 So	13 Di
14 Do	14 So	14 Mo	14 Do	14 Sa	14 Di	14 Di	14 Di	14 Do	14 Do	14 So	14 Mi	14 Fr	14 Mo	14 Mi
15 Fr	15 Mo 07	15 Di	15 Fr	15 So	15 Mo	15 Mi	15 So	15 Mi	15 Fr	15 Mo	15 Do	15 Sa	15 Di	15 Do
16 Sa	16 Di	16 Mi	16 Sa	16 Mo	16 Do	16 Do	16 Do	16 Do	16 Sa	16 Di	16 Fr	16 So	16 Mi	16 Fr
17 So	17 Mi	17 Do	17 So	17 Do	17 Do	17 Do	17 Do	17 Fr	17 So	17 Mi	17 Do	17 Mo	17 Do	17 Sa
18 Mo 03	18 Do	18 Fr	18 Mo	18 Di	18 Do	18 Mi	18 Sa	18 Sa	18 Mo	18 Do	18 So	18 Di	18 Fr	18 So
19 Di	19 Fr	19 Sa	19 Di	19 Do	19 Do	19 Do	19 So	19 So	19 Di	19 Fr	19 Mo	19 Mi	19 Sa	19 Mo
20 Mi	20 Sa	20 So	20 Mi	20 Do	20 Mo	20 Mo	20 Mo	20 Mo	20 Mi	20 Sa	20 Do	20 Do	20 So	20 Di
21 Do	21 So	21 Mo	21 Do	21 Sa	21 Di	21 Do	21 Di	21 Do	21 Do	21 So	21 Mi	21 Do	21 Mo	21 Mi
22 Fr	22 Mo 08	22 Di	22 Fr	22 So	22 Mi	22 Do	22 Mi	22 Do	22 Fr	22 Mo	22 Do	22 Sa	22 Di	22 Do
23 Sa	23 Di	23 Mi	23 Sa	23 So	23 Do	23 Do	23 Do	23 Do	23 Sa	23 Di	23 Do	23 So	23 Mi	23 Fr
24 So	24 Mi	24 Do	24 So	24 Do	24 Do	24 Do	24 Do	24 Do	24 So	24 Mi	24 Do	24 Mo	24 Do	24 Sa
25 Mo 04	25 Do	25 Fr	25 Mo	25 Di	25 Mo	25 Mo	25 Sa	25 Sa	25 Mo	25 Do	25 So	25 Di	25 Fr	25 So
26 Di	26 Fr	26 Sa	26 Di	26 Do	26 Sa	26 Do	26 Do	26 So	26 Di	26 Fr	26 Mo	26 Mi	26 Sa	26 Mo
27 Mi	27 Sa	27 So	27 Mi	27 Fr	27 So	27 Mo	27 Mo	27 Mo	27 Mi	27 Sa	27 Do	27 Do	27 So	27 Di
28 Do	28 Mo	28 Di	28 Do	28 Sa	28 Mo	28 Di	28 Do	28 Do	28 Do	28 So	28 Mi	28 Fr	28 Mo	28 Mi
29 Fr	29 Do	29 Fr	29 Do	29 So	29 Mo	29 Mi	29 So	29 Mi	29 Fr	29 Mo	29 Do	29 Sa	29 Di	29 Do
30 Sa	30 Mi	30 Do	30 Sa	30 Mo	30 Mo	30 Do	30 Do	30 Do	30 Sa	30 Di	30 Fr	30 So	30 Mi	30 Fr
31 So	31 Do	31 Do	31 Do	31 Di	31 Do	31 Do	31 Do	31 Do	31 So	31 Mi	31 Mo	31 Mo	31 Mi	31 Sa