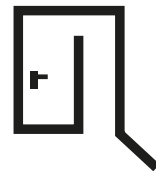


Seminarprogramm 2019

Herholz®



Herholz hat die Tür im Griff





 **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 unseren Showroom.

Hierbei lernen Sie nicht nur unser Unternehmen, sondern auch dessen Mitarbeiter näher kennen.

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

Basis Serie	S. 04
Basis Technik	S. 05
Objektseminar	S. 06
Bauleiterseminar	S. 07
Montageseminar	S. 08
Produkt- / Verkaufstraining	S. 09
Herbert	S. 10
Reklamationsseminar	S. 11
Bauvertragsrecht	S. 12
Grundsätzliches	
Übernachtungen	S. 13
Organisation / Ansprechpartner	S. 14
Seminarkalender 2019	S. 15



Der Einfachheit halber wurde für dieses Prospekt die männliche Anrede gewählt. Natürlich sind Interessenten jeglichen Geschlechts angesprochen.



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. den Showroom
- Plattenbau (nur in Neustadt)

Veranstaltungsziel

Die Teilnehmer sind nach der Veranstaltung durch ein breites Grundlagenwissen in der Türenberatung sachkundige Ansprechpartner und können dadurch schnell Angebote und Aufträge bearbeiten. 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

29.01.2019 (Ahaus)
19.02.2019 (Neustadt)
09.04.2019 (Ahaus)
17.09.2019 (Ahaus)
24.09.2019 (Crailsheim)

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 (DIN EN 1627)
- Wärmeschutz
- Feucht- und Nassraumbtürelemente
- Grundlagen Brandschutz/Rauchschutz **NEU!**
- 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
- 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

30.01.2019 (Ahaus)
20.02.2019 (Neustadt)
10.04.2019 (Ahaus)
18.09.2019 (Ahaus)
25.09.2019 (Crailsheim)

Teilnehmerzahl:

max. 20 Personen





Objektseminar

Produktschulung

Zielgruppe

Verkäufer im Verkauf bzw. Kalkulation mit weiterführender Beratung und Architektenbetreuung. Vom Kindergarten bis zum Hotel werden die unterschiedlichen technischen Anforderungen und Möglichkeiten besprochen.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Normgrundlagen und baurechtliche Anforderungen an technische Türelemente
- Auswahl der richtigen Türkonstruktion im Hinblick auf die Einsatzempfehlungen der jeweiligen Gebäudetypen
- Technische Anforderungen wie Schallschutz, Einbruchhemmung, Strahlenschutz, Feucht- und Nassraum
- Programmvorstellung der technischen Modelle
- Brandschutz- und Rauchschutztürelemente **NEU!**
- Beschläge Bänder, Schlösser, Schließer im Detail
- Einbausituation und Montagehinweise **NEU!**
- Werksbesichtigung und Rundgang durch den Showroom

Veranstaltungsziel

Die Teilnehmer werden nach der Veranstaltung eine optimale Objektberatung realisieren können, da sämtliche Produktvarianten mit deren technischen Möglichkeiten und Normgrundlagen bekannt sind. Das Seminar baut auf das Grundwissen der Seminare Basis und Basis Technik auf.

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: 08.30 Uhr
voraussichtliches Ende: 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

12.02.2019 (Ahaus)

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen

Bauleiterseminar

NEU!

Zielgruppe

Bauleiter bzw. Verkäufer, welche nicht nur den Vertrieb sondern auch die Bauabwicklung begleiten und überprüfen dürfen.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Das richtige Rohbaumaß nach DIN 18100
- Produktmerkmale im Vergleich
- Kantenausbildungen
- Definition Weiß zu Weißlack
- Einstellfunktionen von Obentürschließern
- vielfältige Funktionen von Schließern
- technische Elemente im Überblick
- vielfältige Herholz-Zargenlösungen
- Montagepflichten
- Montagefehler vorbeugen
- zulässige Änderungen an Feuerabschlüssen
- Wartung von technischen Türen
- Gewährleistung und Reklamation
- Werksbesichtigung und Rundgang durch den Showroom

Veranstaltungsziel

Sie als Bauleiter erhalten kompaktes Wissen zum Thema Türen mit und ohne technische Anforderungen und können zukünftig sicher gegenüber Dritten Rede und Antwort stehen.

Wir gehen auf die vielfältigen Aufgaben ein, damit Sie einen optimalen ganzheitlichen Überblick der Themen Produkt, Kalkulation, Abwicklung, Montage, Wartung und Gewährleistung erhalten.

Referent

Benedikt Homölle (Herholz Vertrieb)

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung
39 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 08.30 Uhr
voraussichtliches Ende: 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

05.02.2019 (Ahaus)

Teilnehmerzahl:

max. 20 Personen





Montageseminar

NEU!

Zielgruppe

Monteure, Schreiner/Tischler, Trockenbauer aber auch Bauleiter, welche Details zur richtigen Montage von Türelementen mit und ohne technische Anforderung erhalten möchten.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- das richtige Rohbaumaß nach DIN 18100
- Montage einer Herholz-Universalzarge
- Montage eines Herholz-Brandschutzelements
- Montage eines Gleitschienentürschließers
- Einstellfunktionen Türschließer
- Montage eines Pocket-Kastens inkl. Zarge
- Wandanschlussarten und deren Montagedetails
- Ausbesserung von Oberflächen
- Tipps zur Montage von Schiebetüren
- Änderungen an Feuerabschlüssen
- Werksbesichtigung und Rundgang durch den Showroom

Veranstaltungsziel

Besonderheiten und Tipps zur fachgerechten Montage werden erläutert und Exponate mit den Teilnehmern montiert.

Darüber hinaus erlernen Sie kleine Oberflächenbeschädigungen an Tür und Zarge mit wenig Aufwand zu beheben.

Referent

Dorma

Wingburg

Benedikt Homölle (Herholz Vertrieb)

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung

39 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 08.30 Uhr

voraussichtliches Ende: 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

06.02.2019 (Ahaus)

16.04.2019 (Neustadt an der Orla) **02.04.2019 (Neustadt an der Orla)**

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen

Produkt- / Verkaufstraining

Hochwertiges Verkaufen sichert hohe Margen

NEU!

Zielgruppe

Alle Verkäufer, welche durch Produktdetails und Produktargumente kombiniert mit der richtigen Verhandlungstechnik erfolgreicher Türen verkaufen wollen.

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- das umfangreiche Herholz-Elegantprogramm
- flächenbündige Türlösung S-Design
- wandbündige Türserie PIUR
- Verkaufsargumente
- Wie erreiche ich die richtige Zielgruppe?
- erfolgreiche Verhandlungstechniken erlernen
- Bedarf wecken und Wert des Produktes argumentieren
- der neue Wettbewerb aus dem Internet, wie damit umgehen?

Veranstaltungsziel

Unser Komplettsseminar verbindet Marketingkonzepte, Psychologie, Zeitmanagement, Verkaufsargumente und Produktwissen.

Im neuen Showroom werden wir die Produkte im Detail analysieren und die besten Verkaufsargumente in der Gruppe ausarbeiten und anwenden.

Referent

Benedikt Homölle (Herholz Vertrieb)

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung
39 Euro pro Teilnehmer

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 08.30 Uhr

voraussichtliches Ende: 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

20.03.2019 (Ahaus)

Teilnehmerzahl:

max. 20 Personen





Herbert

Softwareschulung

Voraussetzung

Sie verfügen bereits über ein Grundwissen zu den Produkten von Herholz.

Zielgruppe

Verkäufer, 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

Benedikt Homölle (Herholz Vertrieb)

Seminargebühr

Inkl. Seminarunterlagen und Tagesverpflegung
39 Euro pro Person

Zeitlicher Ablauf

08.30 – 16.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

19.03.2019 (Ahaus)
02.07.2019 (Crailsheim)

Teilnehmerzahl

max. 8 - 10 Personen

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

13.02.2019 (Ahaus)

03.07.2019 (Crailsheim)

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen



Bauvertragsrecht

NEU!

Zielgruppe

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

Wesentliche Veranstaltungsinhalte

- Das infolge neuer Gesetze grundlegend geänderte Bauvertragsrecht
- Die neue Rechtslage bei Verbraucherverträgen
- Das kaufmännische Bestätigungsschreiben
- So vermeiden Sie Fehler beim Vertragsschluss und bei Nachträgen und auch bei der Abrechnung von Mehr- oder Mindermengen, geänderten und zusätzlichen Leistungen, Pauschalverträgen und Stundenlohnarbeiten
- Richtiges Verhalten bei der Abnahme und bei Mängelrügen und Anmeldung von Bedenken und Behinderungen

Veranstaltungsziel

Unser Referent stellt die grundlegend veränderte Rechtslage ausführlich dar, die sich insbesondere durch die neuen Vorschriften im BGB ergeben hat. Im Zentrum stehen dabei vor allem das seit dem 01.01.2018 geltende „Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung“.

Auf der Grundlage des neuen Rechts trainiert unser Referent mit Ihnen die Lösung aktueller Beispielfälle und geht dabei auch auf Ihre speziellen Fragen ausführlich ein.

Sie erlangen wichtige Kenntnisse über die korrekte Anwendung des Vertragsrechts und werden so in die Lage versetzt, bereits im Vorfeld viele Unstimmigkeiten bei der Vertragsabwicklung zu vermeiden. Ihre Qualifikation hat hier handfeste Vorteile.

Referent

Wolfgang Rathgen hat sich während seines gesamten Berufslebens mit dem Bau beschäftigt. Er ist erst nach einer Betonbauerlehre und einigen Gesellenjahren Jurist geworden. Nach mehrjähriger Anwaltstätigkeit in Schleswig-Holstein war Wolfgang Rathgen mehr als 25 Jahre Chef-Justitiar der Handwerkskammer Münster.

Seminargebühr

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

Zeitlicher Ablauf

Beginn: 09:00 Uhr
voraussichtliches Ende: 17.00 Uhr

Termin, Veranstaltungsort

14.02.2019 (Ahaus)
04.07.2019 (Crailsheim)

Teilnehmerzahl

max. 20 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.

Übernachtung in Ahaus

Alter Gasthof Bredeck-Bakker
Kirchstraße 20
48683 Ahaus-Alstätte
t +49 2567 - 93130
www.breck-deck-bakker.de
Zimmer p. P. / Nacht: 70 Euro

Übernachtung 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: 70 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: 85 Euro





Organisation/Ansprechpartner

Grundsätzliches

Seminaranmeldung

Bitte füllen Sie das Anmeldeformular im Internet unter dem folgenden Link aus.

www.herholz.de/seminare



Seminardetails

Alle weiteren Details zum Seminar (bzw. Ihrem Übernachtungshotel) erhalten Sie ca. 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn per Mail.

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 zu 5 Werktagen vor der Veranstaltung ist eine Stornierung kostenlos möglich. Danach werden 50% der Kosten in Rechnung gestellt. Bei Nichterscheinen werden die gesamten Seminarkosten zzgl. möglicher Hotelkosten berechnet.

Ansprechpartner für Termine, Anmeldungen, Änderungen und Stornierungen

Kathrin Riemer
t +49 2561 689-301
k.riemer@herholz.de

Inhouse Schulungen, Kontakt und Terminvereinbarung:

Benedikt Homölle
Fachbereich Schulung/Angebotsprogramm
t +49 2561-689-307
b.homoelle@herholz.de

2019 KALENDER Seminare

Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
1 Di Neujahr	1 Fr	1 Fr	1 Mo	1 Mi Tag der Arbeit	1 Sa	1 Mo	1 Do	1 So	1 Di	1 Fr Allerheiligen	1 So 1. Advent
2 Mi	2 Sa	2 Sa	2 Di	2 Do	2 So	2 Di	2 Fr	2 Mo	2 Mi	2 Sa	2 Mo
3 Do	3 So	3 So	3 Mi	3 Fr	3 Mo	3 Mi	3 Sa	3 Di	3 Do Tag der DL Einheit	3 So	3 Di
4 Fr	4 Mo	4 Mo	4 Do	4 Sa	4 Di	4 Do	4 So	4 Mi	4 Fr	4 Mo	4 Mi
5 Sa	5 Di Bauleitersseminar	5 Di	5 Fr	5 So	5 Mi	5 Fr	5 Mo	5 Do	5 Sa	5 Di	5 Do
6 So Heilige Drei Könige	6 Mi	6 Mi	6 Sa	6 Mo	6 Do	6 Sa	6 Di	6 Fr	6 So	6 Mi	6 Fr
7 Mo	7 Do	7 Do	7 So	7 Di	7 Fr	7 So	7 Mi	7 Sa	7 Mo	7 Do	7 Sa
8 Di	8 Fr	8 Fr	8 Mo	8 Mi	8 Sa	8 Mo	8 Do	8 So	8 Di	8 Fr	8 So 2. Advent
9 Mi	9 Sa	9 Sa	9 Di	9 Do	9 So	9 Di	9 Fr	9 Mo	9 Mi	9 Sa	9 Mo
10 Do	10 So	10 So	10 Mi	10 Fr	10 Mo	10 Mi	10 Sa	10 Di	10 Do	10 So	10 Di
11 Fr	11 Mo	11 Mo	11 Do	11 Sa	11 Di	11 Do	11 So	11 Mi	11 Fr	11 Mo	11 Mi
12 Sa	12 Di	12 Di	12 Fr	12 So	12 Mi	12 Fr	12 Mo	12 Do	12 Sa	12 Di	12 Do
13 So	13 Mi	13 Mi	13 Sa	13 Mo	13 Do	13 Sa	13 Di	13 Fr	13 So	13 Mi	13 Fr
14 Mo	14 Do	14 Do	14 So	14 Di	14 Fr	14 So	14 Mi	14 Sa	14 Mo	14 Do	14 Sa
15 Di	15 Fr	15 Fr	15 Mo	15 Mi	15 Sa	15 Mo	15 Do	15 So	15 Di	15 Fr	15 So 3. Advent
16 Mi	16 Sa	16 Sa	16 Di	16 Do	16 So	16 Di	16 Fr	16 Mo	16 Mi	16 Sa	16 Mo
17 Do	17 So	17 So	17 Mi	17 Fr	17 Mo	17 Mi	17 Sa	17 Di	17 Do	17 So	17 Di
18 Fr	18 Mo	18 Mo	18 Do	18 Sa	18 Di	18 Do	18 So	18 Mi	18 Fr	18 Mo	18 Mi
19 Sa	19 Di	19 Di	19 Fr	19 So	19 Mi	19 Fr	19 Mo	19 Do	19 Sa	19 Di	19 Do
20 So	20 Mi	20 Mi	20 Sa	20 Mo	20 Do	20 Sa	20 Di	20 Fr	20 So	20 Mi Buß und Bettag	20 Fr
21 Mo	21 Do	21 Do	21 So	21 Di	21 Fr	21 So	21 Mi	21 Sa	21 Mo	21 Do	21 Sa
22 Di	22 Fr	22 Fr	22 Mo	22 Mi	22 Sa	22 Mo	22 Do	22 So	22 Di	22 Fr	22 So 4. Advent
23 Mi	23 Sa	23 Sa	23 Di	23 Do	23 So	23 Di	23 Fr	23 Mo	23 Mi	23 Sa	23 Mo
24 Do	24 So	24 So	24 Mi	24 Fr	24 Mo	24 Mi	24 Sa	24 Di	24 Do	24 So	24 Di Heiligabend
25 Fr	25 Mo	25 Mo	25 Do	25 Sa	25 Di	25 Do	25 So	25 Mi	25 Fr	25 Mo	25 Mi 1. Weihnachtstag
26 Sa	26 Di	26 Di	26 Fr	26 So	26 Mi	26 Fr	26 Mo	26 Do	26 Sa	26 Di	26 Do 2. Weihnachtstag
27 So	27 Mi	27 Mi	27 Sa	27 Mo	27 Do	27 Sa	27 Di	27 Fr	27 So	27 Mi	27 Fr
28 Mo	28 Do	28 Do	28 So	28 Di	28 Fr	28 So	28 Mi	28 Sa	28 Mo	28 Do	28 Sa
29 Di	29 Fr	29 Fr	29 Mo	29 Mi	29 Sa	29 Mo	29 Do	29 So	29 Di	29 Fr	29 So
30 Mi	30 Sa	30 Sa	30 Di	30 Do	30 So	30 Di	30 Fr	30 Mo	30 Mi	30 Sa	30 Mo
31 Do	31 So	31 So	31 Do	31 Fr	31 Mo	31 Mi	31 Sa	31 Do	31 Do Reformationstag	31 Do	31 Di Silvester

Herholz Vertrieb GmbH & Co. KG

Eichenallee 82-88

48683 Ahaus

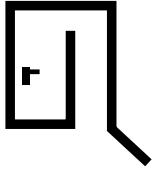
t +49 2561-689-02

f +49 2561-689-305

mail@herholz.de

herholz.de

Herholz[®]



Herholz hat die Tür im Griff

