

MAGAZIN

KOMMENTAR

Kompaß für den Badkeramik-Dschungel 3

PANORAMA

Raesfelder Schloßgespräche: Handwerkermarke zum Erfolg verdammt 22

REPORTAGE

Klosettdeckel aus Oberbayern: Sitzen Sie bequem? 164

VERBÄNDE

ZENTRALVERBAND

Vertragspartnertreffen: 25 Jahre Gewährleistungsvereinbarung 24

Kurz belichtet 25

BADEN-WÜRTTEMBERG

Verbandstag in Pforzheim 27

HESSEN

Innung Waldeck-Frankenberg 27

NORDRHEIN-WESTFALEN

Innung Bonn-Rhein-Sieg 28

RHEINLAND-RHEINHESSEN

Wahlen: Daniel Löw neuer Landesinnungsmeister 28

sbz 5/2001

Das aktuelle SHK-Branchen-Magazin

Alfons W. Gentner Verlag
Postfach 10 17 42
70015 Stuttgart

Redaktion
Telefon (07 11) 6 36 72-43
Telefax (07 11) 6 36 72-55
eMail: sbz@shk.de
Internet: www.shk.de

Vertriebsservice
Telefon (07 11) 6 36 72-21
Telefax (07 11) 6 36 72-11

Anzeigenleitung
Telefon (07 11) 6 36 72-36
Telefax (07 11) 6 36 72-60

Die BBE-Studie will Licht in den teilweise unübersichtlichen Badmöbelmarkt bringen und zukünftige Entwicklungen aufzeigen

16



Mit allen ISH-Neuheiten



In unserer alle zwei Jahre erscheinenden Marktübersicht Keramik-Badserien finden Sie alle Serien der namhaften Hersteller. Mittlerweile sind 89 Badkollektionen von acht Anbietern im Handel.

30



Das TÜV-Prüfzeichen ist die erste „harte Währung“ für Oberflächenveredlung. Mittlerweile haben alle Keramikhersteller gegen Aufpreis Systeme im Programm.

168

Schwachstellenanalyse und praktische Umsetzungshilfen: Wie sich Mitarbeiter zum Verkauf motivieren lassen, erfahren Sie auf Seite

172



Badserien SBZ-Markt- übersicht

| | |
|----------------------------|---------|
| <i>Duravit</i> | 41–58 |
| <i>Ideal-Standard</i> | 60–78 |
| <i>Keramag</i> | 80–98 |
| <i>Laufen</i> | 100–104 |
| <i>Roca</i> | 106–119 |
| <i>Sphinx</i> | 121–130 |
| <i>Villeroy & Boch</i> | 132–152 |
| <i>Vitra/Ekom</i> | 155–163 |

BADTRENDS

| | |
|--|----|
| BBE-Studie: Trends im Markt für Badmöbel | 16 |
| Weiße Zeiten – individuelles Design: Keramikserien-Marktübersicht mit allen ISH-Neuheiten | 30 |

SANITÄR

| | |
|---|-----|
| TÜV-Prüfzeichen: Dokumentierter Kundennutzen | 168 |
|---|-----|

BETRIEBSMANAGEMENT

| | |
|---|-----|
| Schwachstellenanalyse: Mitarbeiter zum Verkaufen motivieren | 172 |
|---|-----|

RUBRIKEN

| | |
|--------------------|-----|
| Leserforum | 6 |
| Firmen & Fakten | 10 |
| Produkte | 174 |
| In den Mund gelegt | 182 |
| Inserenten | 183 |
| Cartoon/Impressum | 184 |