

MAGAZIN

KOMMENTAR

ZV-Präsident Bruno Schlieffe:
Die Angebote nutzen 3

INTERVIEW

mit Werner Motzer:
Hansa als Trainer 36

PANORAMA

Kohler stellt „Partnerkonzept“
fürs Handwerk vor 24

Agsi-Hearing: Zusätzliche
Absatzwege für Badprodukte? 28

VERBÄNDE

ZENTRALVERBAND

Kurz belichtet 14

Bundesfachgruppensitzung 15

Gemeinschaftswerbung
auf Erfolgskurs 18

BADEN-WÜRTTEMBERG

Abendgespräch der
SHK-Handwerke 20

HESSEN

Leistungswettbewerb
der Handwerksjugend 22

SACHSEN-ANHALT

Haustechniker ins Internet 22

HEIZUNG

EnEV 2002:
Der Countdown läuft, Teil 3 38

Möglichkeiten der Wärme-
erzeugung durch Biomasse 44

SANITÄR

Geberit:
Produkt- und Info-Offensive 32

EDV

Website-Check 48

Kundenbeziehungen managen 49

Hard- & Software-News 50

BETRIEBSMANAGEMENT

Rating: Der Preis fürs Geld 52

RUBRIKEN

Firmen & Fakten 6

Inserenten 57

Cartoon/Impressum 58



Den Bädermarkt im Auge
tat sich der Kohler-Konzern
1998 mit Obi zusammen.
Jetzt suchen die Amerika-
ner zusätzlich Kontakt zum
Fachhandwerk. Egal wie
man darüber denkt – man
sollte zumindest wissen,
was sich da am deutschen
SHK-Markt tut

24

Mit drei Produktreihen, darunter
der neue Spülkasten, und einer
breit angelegten Info-Offensive
wollen die Pfullendorfer der all-
gemein unbefriedigenden Umsatz-
situation begegnen und frischen
Wind in den Markt bringen

32



Der dritte Teil unseres Beitrags
zur EnEV geht auf Unterstüt-
zungsmaßnahmen zu deren Um-
setzung ein und faßt die zentra-
len Veränderungen für die Bran-
che zusammen

38

Rating: Experten schätzen,
daß jeder zehnte Betrieb im
Handwerk derzeit eine Eigen-
kapitalquote von unter 10 %
hat. Um so größere Bedeu-
tung haben Kredite. Künftig
werden sie von einem Rating
abhängig gemacht und nur
mit erheblichen Risikoauf-
schlägen im Zins gewährt
oder verlängert

52

