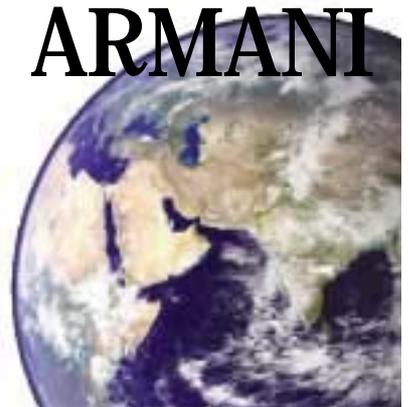




Nicht immer begnügt sich ein WC-Becken mit einer Spülwassermenge von 6 l. Häufig muß nachgespült werden, um ein sauberes Ergebnis zu erzielen. An der FH Gelsenkirchen wurde ein Prüfverfahren zum Vergleich der Spüleigenschaften von Klosettbecken entwickelt und acht ausgewählte Modelle getestet

34



Luxuskonsum lenkt in wirtschaftlich unsichereren Zeiten gezielt vom Ernst der Lage ab. Mehr noch als die teure Konsumgüter bieten Investitionen im Wohnbereich einen dauerhaften Werterhalt mit sofortiger Steigerung der Lebensqualität. Wie das Handwerk dabei profitieren kann, erfahren Sie ab Seite

48

Die Vorbereitungen für die flächen-deckende Einführung von schwefel-armem Heizöl laufen. Dem Heizungs-fachhandwerker kommt dabei eine wichtige Beratungsfunktion zu, insbesondere wenn es um die Frage der Eignung der Heizgeräte für die neue Heizölsorte geht

28



Inhalt

Gentner Verlag Stuttgart
 SBZ-Redaktion
 Postfach 10 17 42
 70015 Stuttgart
 Telefon (07 11) 6 36 72-9 26
 Telefax (07 11) 6 36 72-7 55
 E-Mail sbz@gentnerverlag.de
 Internet www.sbz-online.de

Editorial

Jürgen Wendnagel:
 Mehrwertstrategien sind wichtiger denn je 3

Panorama

Bosch/Junkers und Buderus:
 Was erwarten die SHK-Handwerker? 18

Spezial

Marktgespräch „Acrylwannen“ 38

Verbände

› Zentralverband ◀
 Meldungen 23
 ÜWG-Mitgliederversammlung 24

› Baden-Württemberg ◀

Rudolf Keßler wurde 80 26

› Mecklenburg-Vorpommern ◀

Info-Broschüre:
 Trinkwasser-Hausinstallationen 26

› Neue Länder ◀

Gestalterische Akzente ausgezeichnet:
 Klempnerpreis 2003 27

Heizung

Schwefelarmes Heizöl:
 Service-Chance
 für Heizungshandwerker 28



Marketing-Sonderteil ab Seite 46

markt + trends

Brausen von Aldi, Armaturen
über Ebay: Marktanteilsverluste
und Preisverfall 46

strategie + vision

Mit Premiumleistungen der
Konsumflaute trotzen: Geld
verdienen mit der Armanisierung 48

Zukunft des Handwerks:
Weshalb Differenzierung nötig
ist und die Mitte wegbricht 52

Übers Internet akquirieren:
Aufträge für 500 000 Euro 56

führen + trainieren

Streß bewältigen:
Schutz und Zerstörungs-
mechanismus zugleich 58

überzeugen + verkaufen

Reklamationen als Chance:
So werden Kunde und
Handwerker zu Siegern 64

erfolg + krise

Vertrauen, verkaufen und verdienen:
John Bäder setzt auf Wertschöpfung
durch Design und Full Service 66

bücher + medien

Buchtips rund ums Marketing 68

Sanitär

Spüleigenschaften von Klosettbecken:
Acht Modelle auf dem Prüfstand 34

Interview

mit Sabine Gotthardt, Vola:
Neue Prioritäten, bekanntes Design 44

EDV

Hard- und Software-Neuheiten 70

Rubriken

Leserforum 6

Firmen & Fakten 8

Cartoon/Impressum 78