

Kermi

Hilfreiche Materialien für die Heizkörperberatung

In der Vergangenheit war der Heizkörper aus Kundensicht häufig ein notwendiges Übel, das man entweder hinter einem Vorhang versteckte oder mit einer Fußbodenheizung komplett umging. Die Zeiten sind vorbei, denn die Industrie bietet heute zahlreiche Modelle, die sich – im wahrsten Sinne des Wortes – sehen lassen können. Wichtig ist es allerdings, die hochwertigen und z. T. hochpreisigen (Design-)Produkte so zu vermarkten, dass die Kunden bereit sind, dafür Geld auszugeben. Dazu ist es notwendig, den Heizkörper weniger als technisches Produkt darzustellen, sondern die emotionale Ebene beim Endkundenberatungsgespräch stärker zu betonen. Unterstützung hierfür bietet Kermi mit einem durchdachten Broschürenkonzept, das u. a. folgende Produkte umfasst, die z. T. auch übers Internet (im pdf-Format) herunterladbar sind:

- 1 Speziell für Endkunden gibt es zum einen die 52-seitige Broschüre „Wärme-Welten“, die mit großzügigen Bildstrecken und begleitenden Texten mit Nutzenargumenten Lust auf einen schönen Heizkörper machen soll. Auf technische Details wurde bewusst verzichtet.
- 2 Eine gelungene Mischung aus Emotion, Inspiration, Nutzen und Technik bietet der 115-seitige Katalog „Indivi-

duelle Wärme für die Bad- und Wohnwelt“. Dieser Beratungsleitfaden zeigt u. a. anhand zahlreicher Fotos beispielhafte Wohnsituationen mit Heizkörpern und veranschaulicht den Einsatz von Accessoires. Der Katalog ist nicht nur für Endkunden geeignet, sondern kann auch sehr gut im Beratungsgespräch vom Heizungsfachhandwerker oder dem Ausstellungsbereiter eingesetzt werden, wenn es z. B. um die konkrete Produktauswahl geht.

- 3 In der 16-seitigen Endkunden-Broschüre „Renovierungs-Ratgeber – Heizkörperaustausch leicht gemacht“ wird das Thema Modernisierung noch einmal separat beleuchtet. Ergänzend gibt es für den Heizungsfachmann das Booklett „Kermi Austausch-Lösungen“ mit den technischen Heizkörper-Daten im Hosentaschenformat.

- 4 Um vor allem den Ausstellungsberatern in Handwerk und Großhandel die überschlägige Heizlast-Ermittlung und die Heizkörper-Bestimmung zu erleichtern, hat Kermi (gemeinsam mit der Zielgruppe) den „Heizkörper-Quickfinder“ entwickelt. Die Drehscheibe sowie die Tabellenseiten sind für die erste Heizkörperauswahl für Diele, Küche und Bad angelegt.

*Kermi, 94447 Plattling
Telefon (0 99 31) 50 10
Telefax (0 99 31) 30 75
www.kermi.de*



Weishaupt

Heizungs-Ratgeber zur Kundenberatung

Unter dem Titel „Richtig heizen. Behaglich wohnen.“ hat Weishaupt ein Taschenbuch zur Unterstützung der Endkundenberatung durch den Heizungsfachmann herausgegeben. Das Autorenteam stellt darin – aus Endkundensicht – das Thema Heizungsmodernisierung anschaulich dar. Das 136-seitige Taschen-



buch gliedert sich grob in zwei Teile: Im ersten wird grundlegendes Wissen zur Wärmetechnik allgemeinverständlich vermittelt. Im zweiten Teil (ca. 30 Seiten) geht es dann um die Weishaupt-Produkte und das Unternehmen selbst.

Das Ratgeber-Taschenbuch ist für eine persönliche Übergabe des Heizungsfachmanns an den Kunden mit einem Visitenkartenfach ausgestattet.

*Weishaupt, 88475 Schwendi, www.weishaupt.de
Telefon (0 73 53) 8 30, Telefax (0 73 53) 8 33 58*

Hansgrohe

Weihnachtliches Geschenke-Set

Ein Geschenke-Set für das Weihnachtsgeschäft gibt es von Hansgrohe: Es besteht aus einer „Raindance“-Handbrause und einem flauschigen Badetuch. Bei Abnahme von fünf Geschenk-Sets und einem „Raindance“-Brausen-Set gibt es für den Einzelhandel kostenlose Werbehilfen. Das Vermarktungspaket umfasst einen weihnachtlichen Deckenhänger, ein Aktionsposter, Muster für Mailing-Aktionen und für jeden Käufer des Wohlfühl-Sets ein Päckchen Wunderkerzen.



Weitere Informationen zur Weihnachtsaktion gibt es per Telefon (0 78 36) 51 14 74.

VDS

Endkundenbroschüre zur Badpflege

„Rein & Fein“ ist der Titel einer 20-seitigen Broschüre der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS). Sie stellt in sieben Kapiteln wichtige Aspekte „rund um's Großreinemachen“ vom WC bis zur Fliese dar. Der Ratgeber möchte damit fehlerhafter Pflege hochwertiger Sanitärausstattung vorbeugen, denn aggressive Mittel schaden sowohl werkseitigen Beschichtungen als auch nachträglichen Versiegelungen wie Emulsionen oder anderen speziellen Flüssigkeiten der Markenindustrie. Die Broschüre macht zudem Lust auf neue Badprodukte oder ein neues Bad vom Fachmann. „Rein & Fein“ gibt es (auch in größeren Mengen) kostenlos bei:

VDS, 53113 Bonn

Telefon (0 18 05) 48 83 72 23

E-Mail: info@sanitaerwirtschaft.de



Der SHK-Handwerker übergibt dem Kunden einen gefüllten Service-Ordner, der nur sein Firmenlogo trägt. Das „Kundensparbuch“ steckt in der Ordnerinnenseite

Kundenbindung

SHK-Service-Ordner mit Kundensparbuch

Die meisten Privatkunden haben einen Ordner mit sämtlichen Versicherungsunterlagen. Diese Idee wurde von Verkaufstrainer Michael Schirmacher speziell für SHK-Betriebe mit dem „SHK-Service-Ordner“ umgesetzt. In diesem zentralen Archiv kann der Endkunde alle notwendigen Unterlagen rund um die Heizungs- und Sanitäranlage aufbewahren: vom Firmenportrait/Ansprechpartner über Servicevereinbarungen bis hin zu Angeboten

oder Betriebsanleitungen. Auch für die Bezirksschornsteinfegerunterlagen gibt es ein eigenes Register.

Eine interessante Zusatzidee ist das „Kundensparbuch“, das auf der Ordnerinnenseite eingelegt werden kann. Als Pendant zum Punktesammeln beim Lebensmittel-Einkauf, Tanken etc. können – je nach Umsatzgröße – in diesem Sparbuch Euro gutgeschrieben werden (z. B. für die regelmäßige Heizungs wartung, für eine Modernisierungsmaßnahme oder eine Weiterempfehlung). Das Guthaben kann dann mit Folgeaufträgen verrechnet werden. Da der Ordner durchgängig das Firmenlogo des SHK-Betriebes (und nicht eines Herstellers) trägt, profitiert der Handwerksbetrieb von der ständigen Präsenz beim Kunden. Weitere Infos sowie ein kostenloses und unverbindliches Muster zur Ansicht gibt es bei:

IBA Hartmann, 86165 Augsburg

Telefon (08 21) 7 94 09-7 01, Telefax (08 21) 7 94 09-9 50

E-Mail: jochen.kronthaler@iba-hartmann.de



Umweltministerium

Broschüre zur Heizungsmodernisierung

Das Bundesumweltministerium hat Ende Oktober die 16-seitige Broschüre „Heizkessel modernisieren – Energiekosten senken und die Umwelt schonen“ veröffentlicht. Ziel ist es, noch in diesem Jahr die Hausbesitzer zu einer Modernisierung zu bewegen, deren Heizkessel die seit November gültigen Grenzwerte für die Abgasverluste nicht einhalten. Die Broschüre gibt Hinweise darauf, welche rechtlichen Regelungen zu beachten sind und informiert über Fördermöglichkeiten.

Bestellungen: Bundesumweltministerium, Bonn, Telefax (0 18 88) 3 05-33 56, E-Mail: bmu@broshuerenversand.de. Unter www.bmu.de gibt es eine PDF-Datei als Download.

Allmess

Mieterservice als Zusatzgeschäft für Installateure

Besitzer von Mehrfamilienhäusern haben die gesetzlich geregelte Pflicht, die Eichgültigkeit der Wasser- und Wärmezähler zu überwachen. Ansonsten drohen Regressansprüche der Mieter (z. B. Kürzung der Warmwasser- und Heizkosten). Dieses Risiko für den Vermieter kann für den Handwerker ein Zusatzgeschäft sein, wenn er sich um die Nacheichung kümmert. Um die Abwicklung für den Installateur zu vereinfachen, bietet Allmess einen speziellen Mieterservice an: Der Handwerker trifft mit seinem Kunden im Namen der Allmess GmbH eine Mietvereinbarung, die eichpflichtige Wasser- und Wärmemengenzähler (für die Erst- oder Nacheichungsinstallation) umfasst. Nach Unternehmensangaben ergeben sich folgende Vorteile für den Installateur:

- Er bekommen von Allmess den Montageauftrag zu dem von ihm selbst kalkulierten Preis.
- Er beschafft die Zähler beim Fachgroßhändler und montiert diese.
- Die Rechnung des Handwerkers wird bei Vorlage der Montage- und Übergabeprotokolle innerhalb von 14 Tagen (von Allmess) bezahlt.
- Allmess stellt einmal jährlich die Mietrechnung an den Endkunden und trägt das Mietausfallrisiko.
- Verstärkung der Kundenbindung

Allmess, 23758 Oldenburg, www.allmess.de

Frau Bielenberg, Telefon (0 43 61) 62 51 37

Frau Ziehm, Telefon (0 43 61) 62 51 50

Telefax (0 43 61) 62 52 50