



32

Mit „Best Agern“ oder „50+-Kunden“ können Handwerksbetriebe ihren goldenen Umsatz-Herbst gestalten und zwar jenseits von der „Geiz ist geil“-Mentalität. Voraussetzungen dafür sind: Die profunde Kenntnis dieser lukrativen Zielgruppe und ein Maß geschneiderter Auftritt beim Kunden.

Die kontrollierte Wohnraumlüftung ist eines der wenigen SHK-Geschäftsfelder mit Wachstumspotenzial. Dennoch wurde es vom Handwerk bislang stiefmütterlich behandelt. Wie sich zwei SHK-Betriebe diesen Markt aktiv erschließen, erfahren Sie in zwei Interviews ab Seite

42



Dass es brachliegendes Potenzial bei der Heizkesselmodernisierung gibt, wissen alle. Und auch viele alte Heizkörper und Ventile warten auf den Austausch. Der Heizungsfachbetrieb Kessler erschließt diese Verkaufschancen aktiv für sich und setzt dabei auf eine nutzen- und erlebnisorientierte Beratung

46

# Inhalt

Gentner Verlag Stuttgart  
 SBZ-Redaktion  
 Postfach 10 17 42  
 70015 Stuttgart  
 E-Mail sbz@sbz-online.de  
 Internet www.sbz-online.de

Abonnement/Vertriebsservice  
 Telefon (0 89) 8 58 53-5 58  
 Telefax (0 89) 8 58 53-6 25 51  
 E-Mail abo@gentnerverlag.de

## Kommentar

Michael von Bock und Polach:  
 Handwerksreform  
 von unten nach oben 3

## Messe

Eintrittsgutschein:  
 Messe und Kongress für Holzenergie 16  
 SHK Hamburg:  
 Gemeinsam Markt machen 18

## Verbände

› Zentralverband ‹  
 Mitgliederversammlung der ÜWG 20  
 Helmut Diehl gestorben 21

## › Baden-Württemberg ‹

Leitbild und Verbandspolitik  
 verabschiedet (Teil 2):  
 Verbandstag in Karlsruhe 22  
 Seminarplan:  
 Mitgliedsbetriebe immer up to date 24

## Heizung

Die Zukunft der Heizungsbranche:  
 Blick in die Kristallkugel 26

## Rubriken

Firmen & Fakten 6  
 Produkte 62  
 Cartoon/Impressum 66



## Marketing-Sonderteil ab Seite 32

### überzeugen + verkaufen

Erfolgreicher Umgang mit den „Best Agern“: Mit 66 Jahren, da fängt das Leben an!	32
Richtig argumentieren und verhandeln: Den Preis verkaufen	36
Feng Shui und SHK-Branche, Teil 2: Mehrwert für Kunden und Mitarbeiter	38

### strategie + vision

Beratung und Verkauf von Wohnungslüftungsanlagen: Der Kunde ist interessiert	42
---	----

### krise + erfolg

Kessler Heiztechnik: Auftrag schon beim ersten Termin	46
--	----

### werben + beraten

Umsatz mit Öl-Brennwerttechnik: Heizungssanierer aktiv ansprechen	50
--	----

### führen + trainieren

Mitarbeitermotivation am Beispiel der Baral GmbH: Gemeinsam zum Ziel	54
---	----

bücher + medien	58
-----------------	----

## Erste Fachzeitschrift für Energieberater

Dieser SBZ-Ausgabe liegt eine Leseprobe der neuen Fachzeitschrift „Gebäude-Energieberater“ bei, die ab Oktober monatlich erscheinen wird (Heftumfang: je ca. 64 Seiten). Sie ist Pflichtlektüre für alle, die gezielt Informationen zum Zukunftsmarkt Energieberatung suchen

Nutzen Sie die Chance, von Anfang an dabei zu sein und versäumen Sie keine Ausgabe: In der Leseprobe finden Sie ein Spezial-Abo-Angebot mit einem attraktiven Startpreis (gültig nur bis zum 30.9.05). Wenn Sie die Leseprobe nicht mehr im Heft finden, dann können Sie ein Exemplar per Telefon (0 89) 85 85 35 51 oder im Internet unter [www.geb-info.de](http://www.geb-info.de) anfordern.

