

27

Heike Bakendorf und Gerti Strobel entwarfen ein neues Badezimmer für den Single Lars und platzierten sich

beim 2. SBZ-Kreativ-Wettbewerb unter den 20 besten Beiträgen. Beide sind dabei gedanklich tief in die Männerwelt eingetaucht. Ihre Entwürfe erläutert Jurymitglied Frank A. Reinhardt

Die Zufriedenheit der teilnehmenden SHK-Betriebe stieg proportional mit ihrem eigenen Engagement: So lautet ein Kernresultat der bundesweiten Bad-Aktionstage am 6./7. Mai 2006. Weitere interessante Erkenntnisse und beispielhafte Handwerkeraktivitäten finden Sie in unserem Beitrag ab Seite

34



Immer mehr mittelständische Handwerksunternehmen klagen trotz guter Leistung über schwindende Kundenzahlen. Oftmals lässt sich hier ganz einfach Abhilfe schaffen, denn Akquise und Kundenbindung sind kein Hexenwerk. Allerdings gilt es zuerst die Schwachstellen zu analysieren

40

Inhalt

Kommentar

Jürgen Wendnagel:
Förderstopp für Solar, Pellets & Co. 3

Panorama

Grünbeck – „Fit für die Zukunft“:
Mit Boxer und Kanban 14

Verbände

› Zentralverband ‹

Meldungen 19
ÜWG-Mitgliederversammlung:
Wieder Zuwachs feststellbar 21

› Baden-Württemberg ‹

Delegiertenversammlung, Teil 2:
Optimismus und Kritik 22
Photovoltaik-Seminar 24

› Niedersachsen ‹

Förderung des Handwerks:
Verlässlichere Preispolitik
des Großhandels 25

› Sachsen-Anhalt ‹

Innung Magdeburg:
Messe „Aktiv im Leben“ 25

› Schleswig-Holstein ‹

Pilotseminar: Gemeinsam
Verkaufserfolge trainieren 26

SBZ-Kreativ-Wettbewerb

Deutschlands beste Badplaner
präsentieren, Teil 4:
Männerträume werden wahr 27

EDV

Hard- und Software-Neuheiten 58

Management

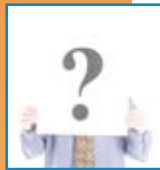
Gesucht und gefunden: Regionales
Marketing für kleinere Unternehmen 62

Rubriken

Firmen + Fakten 6
Produkte 64
Cartoon/Impressum 66



Marketing-Sonderteil ab Seite 32



überzeugen + verkaufen

Tipps für Verkaufs- und Preisgespräch: Pellet-Heizungen clever verkaufen	32
Auswertung der Aktionstage „Neue Bäder erleben“: Voller Einsatz bringt vollen Erfolg, Teil 1	34
Brause-Aktion für Sanitär-Einzelhandel: 14 Tage kostenlos testen	39
Praxistipps zur Kundenakquise im Handwerk: Brennpunkt Kunde	40

<u>bücher + medien</u>	44, 51
------------------------	--------

führen + trainieren

Tipps für Führungskräfte und Mitarbeiter: Motivierende Kritikgespräche	46
---	----

werben + beraten

Endkundenmagazin für SHK-Innungsbetriebe: Bedarf wecken und lenken	48
---	----

strategie + vision

Neukunden mit Guerilla-Marketing gewinnen: Geringer Einsatz, große Wirkung	53
Kursbuch Badverkauf/Wellness: Profi statt Durchschnitt	56

SBZ-Kreativ-Wettbewerb: Deutschlands beste Badplaner präsentieren ihre Siegerentwürfe



Heike Bakendorf aus Berlin
Top-20-Platzierung
in der Kategorie Single
Seite 28



Gerti Strobel aus Neckartenzlingen;
Top-20-Platzierung
in der Kategorie Single
Seite 30