



Bad-Profi-News



5 spannende Jahre HaZweiOh



Ottmar Kuball

„Die Deutschen sind ein kompliziertes Volk, meinen die Briten. Sie haben recht und wundern sich: wenn man

nachts um drei an einer völlig unbefahrenen und gut einsehbaren Straße einen Wartenden vor einer roten Ampel sehe, dann sei das kein Schlafwandler oder Bankräuber, sondern nur ein gewöhn-

licher Einheimischer, der die geltenden Vorschriften befolgt. Ein Deutscher eben.

Nicht statisch Deutsch, sondern vielmehr „very British“ war die HaZweiOh-Ausrichtung in den letzten fünf spannenden Jahren unseres jungen Unternehmens. Um unseren Kunden wirklich Neues bieten zu können, haben wir manche rote Ampel überfahren müssen (natürlich nur symbolisch). Es macht uns Spaß, das Festgefügte und „Haben-wir-schon-immer-so-gemacht“-Denken zu durchbrechen.

Unser Mut „Alibi-Trainings“ (meist Eintagsfliegen im wörtlichen Sinne) durch komplette Ausbildungen zu ersetzen, hat sich gelohnt. Die erste „Basisausbildung Badverkäufer/in“ und die erste „Basisausbildung Badgestalter/in“ haben die Branche verändert.

Auch in Österreich mußten wir manche Ampel ignorieren. Auch das hat sich gelohnt. HaZweiOh ist auch in Österreich zum bedeutendsten Dienstleister für Badprofis geworden. Von der ersten Stunde an haben uns unsere Kunden zu immer

neuen Innovationen motiviert. Der erste Shop für Badprofis hat dazu beigetragen, dass die Bäderbranche andere Handwerksbranchen weit hinter sich gelassen hat. Überziehschuhe, Einmaloveralls und weiße Handschuhe verändern den Servicestandard seitdem bedeutend. Besonders stolz waren wir, als wir unser erstes Buch „Profi statt Durchschnitt“ druckfrisch in Händen halten konnten. Mittlerweile sind es schon drei geworden und weitere wichtige Bücher werden im Shop folgen.

Zum Highlight dieser fünf Jahre im D-Zug-Tempo ist besonders die erste Monteurausbildung für SHK-Monteure geworden. Wenn „FOCUS“ von Fakten, Fakten, Fakten spricht, dann gilt für die HaZweiOh-Monteurausbildung Praxis, Praxis, Praxis!

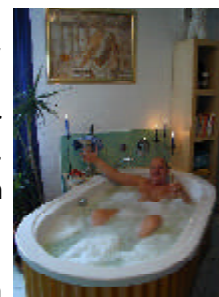
Mit der HaZweiOh-Erfolgsberatung haben wir in der Vergangenheit viele Bäderbauer vor mancher Dummheit und ernsten Fehlern bewahrt. Das Bad-Verkaufskonzept verbunden

mit der Collagenraum-idee, ist zum Erfolgsbaustein für zahlreiche Unternehmen geworden.

Weil wir ein kleines, dabei vor allem innovatives Team bleiben wollen, werden wir in den nächsten fünf Jahren mit ausgewählten externen Partnern kooperieren. Unser Shop-Logistikcenter war der erste Schritt dahin. Dadurch konnten wir eine noch schnellere Abwicklung Ihrer Shopaufträge erreichen. Auf dem „SHK-Kongress Zukunft“ am 17. Januar 2003 in Frankfurt/Main können Sie wesentliche Innovationen für die nächsten Jahre erwarten. Vom überfälligen Sofortfaktura im Kundendienstbereich SHK bis zum lange erwarteten Marketingpaket für Badprofis wird die Palette reichen. Sehen wir uns in Frankfurt? Wenn wir uns dort begegnen sollten, hoffe ich, dass Sie auf die Frage „Wie geht es Ihnen?“

nicht typisch Deutsch („ich kann nicht klagen“), sondern very British antworten werden:

„Fine, thanks!“



Werner Heimbach

Tendenzometer

- Einmaloveralls im Kundendienstauto
- Mundspray und Deoroller im Service-Fahrzeug
- Sofortfaktura durch Servicemonteur



- Rauchende Monteure
- Badaufmaß ohne Überziehschuhe
- Jammern und Klagen

Herausgeber:
HaZweiOh GmbH
Bei den Schmidäckern 17a
D-86420 Biburg
Telefon 08 21/3 49 44 07 · Fax 08 21/3 49 44 75
Web: www.hazweiOh.com

Ideen-Quickies unserer Kunden

Wasserbett und Bauernstüberl

Diese Idee ist mutig: ein HaZweiOh-Kunde in der Steiermark bietet seinen Kunden einen „Wellnessurlaub daheim“. Im neuen „Relaxarium“ (unter dem Badstudio) können die Kunden Südseestimmung pur erleben. Die Wellness-Oase des Badprofis verfügt über eine finnische Sauna mit Licht- und Aromatherapie, einem modernen Tepidarium, einer Fit-



ness-Sportdusche, einer Multifunktionsdampfdusche, einem Whirlpool und einem großzügigen Ruhe- und Kommunikationsbereich. Spezielle Beleuchtungs-, Beschallungs- (Meeresrauschen) und Aromatechnik vermittelt das besondere Gefühl von karibischem Sommer. Die großzügig gestalteten Ruheräume umfassen mehrere Zonen mit Komfortliegen inklusive Musik via Kopfhörer, ein gemütliches Wasserbett, eine Lesecke sowie das Bauernstüberl zur Einnahme von Erfrischungsgetränken. Die Wellness-Oase können die Kunden komplett mieten und ausprobieren. Oder Verwöhnungshungrige werden nach Vereinbarung von einem Physiotherapeuten durchgeknetet. Auf dem professionellen Programm stehen neben der klassischen Massage, Lymphdrainage, Fußreflexzonen-, Akupunktur-, Energie-, und Klang-Massagen. Ab in den Süden, heißt das Motto.

Kretive Anregung für Ihre Ausstellung?

In der bekannten österreichischen Hotelanlage Blumenau (mit Hundertwasser-Hotel) heißt die Sauna nicht Sauna, sondern „Ach wie heiß“.

Think positiv!

Wenn Kinder flügge werden und ausziehen:
Man verliert einen Sohn.
Man verliert eine Tochter.
Aber man gewinnt ein Badezimmer

Monteurfrühstück

Ein HaZweiOh-Kunde aus Hessen macht ernst mit Serviceverhalten und Kundenorientierung seiner Monteure. Einmal in der Woche kommen alle Monteure nüchtern, also ohne Frühstück in das Unternehmen.

Dann werden bei einem kurzen Monteurfrühstück zwei bis drei Tipps aus dem HaZweiOh-Monteurbuch „Auftritt statt Abgang“ besprochen, bewertet und Maßnahmen verabredet. „So gelingt es uns, das Serviceniveau in unserem Unternehmen Schritt für Schritt - und das in angenehmer Atmosphäre - bedeutend zu steigern“, sagt der hellwache Unternehmenschef. Wäre „Auftritt statt Abgang“ auch eine Idee für Ihr Monteurteam?



Baumarkt-Schock

Diese Schockstrategie ist clever: in der Nähe von Augsburg geht ein 27-jähriger Chef den Wettbewerb mit dem Baumarkt offensiv an. In seinem Badstudio hat der Badprofi eine Koje mit Baumarkt-Badmöbeln eingerichtet. Wenn Kunden die Preise seiner Markenbadmöbel zu hoch empfinden, führt er sie in die Baumarkt-Koje. Seine Erfahrung: „dort geht meinen Kunden sofort ein Licht auf, wenn sie das erste Schubfach öffnen. Der Qualitätsunterschied ist einfach eklatant. Das Preisgespräch ist dann schnell beendet.“ Nachmachen!

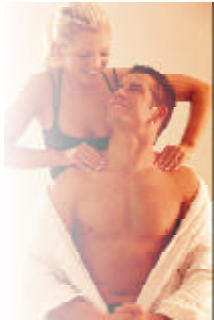
Schuhputzmaschine

Ein Getränkeautomat im Aufenthaltsraum der Monteure ist heute Standard. Ein Monitor für Schulungsvideos ist ebenfalls keine Neuheit mehr. Die Schuhputzmaschine für Monteure verdient dagegen einen Innovationspreis. Ein HaZweiOh-Badprofi bei München hat diese Idee erfolgreich umgesetzt. An der Haustüre, nachdem die Kundin die glänzenden Schuhe registriert hat, ziehen die Monteure dann als nächste Überraschung rote Überziehschuhe an. Professioneller „Auftritt“.

Schon gewußt? Mit dem besonderen **Internet-Angebot** von HaZweiOh sind Sie im World Wide Web bestens vertreten. Auch mit eigener Domain (Ihre persönliche Adresse im Web) kostet das Ganze gerade einmal ab 23 EURO im Monat einschließlich der Seitenpflege. Fordern Sie jetzt Ihre Unterlagen an!

Verführung im Bad

Ein Bad für Heizungsmechaniker und andere Schmutzfinken



Verwöhnen Sie Ihren Kerl doch einmal mit einem Wannenbad von dem er süchtig wird. Nach wiederholten Waschungen und Bürstenmassagen, wenn die Haut bereits blitzblank und gut durchblutet ist, stecken Sie Ihren Adonis in ein vorbereitetes Schönheitsbad:

- 4 Tropfen Sandelholz
- 2 Tropfen Kamille
- 2 Tropfen Karotte und
- 1 Tropfen Neroli

werden vorher in Sahne oder Milch verrührt und in das eingelassene Badewasser gegeben. Dieses Wonnebad ist eine schöne Einstimmung auf eine unvergessene Liebesnacht.



Im neuesten HaZweiOh-Buch „H₂O Verführung im Bad“ finden Sie Verführungsrezepte für die Wonne in der Wanne. Die Ideen von Werner Heimbach und Ottmar Kuball zum Thema Düfte, Erotik und Inszenierung im Bad, sind sexy und verführerisch. Mit der beiliegenden CD zaubern Sie Meeresrauschen aus der Karibik ins Badezimmer. Stimmung pur. Ob als Kundengeschenk, Verkaufsartikel oder als besonderes Geschenk für Ihre Mitarbeiter: man wird sich in den be rauschenden Momenten in der Wanne an Sie erinnern.

80 Seiten, incl. Audio-CD, ca. 15 x 15 cm, zum Preis von 19,70 Euro (abzüglich Mengenbonus: ab 10 Stück 10%, ab 20 Stück 20%).

6000 Euro mehr Gewinn je KD-Monteur und Jahr?

Eine einfache Rechnung, die aufzeigt, wie das geht:

- Rund 1305 Arbeitsstunden können pro Kundendienst-Monteur jährlich abgerechnet werden.

- In den meisten Fällen wird nach Aufwand abgerechnet, zu einem durchschnittlichen Stundensatz zwischen € 35,- und 44,-

- Circa 80% der Kundendienst-Einsätze liegen bei einem Zeiteinsatz von etwa 2 Stunden. Das bedeutet, es wird durchschnittlich ein Arbeitslohn von € 88,- abgerechnet.

Preisfrage: Wie viel Prozent der Kundendienst-Aufträge könnten, vorausgesetzt der Monteur könnte den Preis dafür nennen, vor Ort mit dem Kunden pauschal abgerechnet werden? Zu einem höheren, durchschnittlichen Stundensatz von z.B. € 67.-?

Die Praxis spricht von bis zu 80% der Aufträge. Doch selbst wenn nur jeder 5. Auftrag, sprich 20%, pauschal abgerechnet würden, hätte dies einen Mehrertrag von ca. € 6300.- je Monteur jährlich zur Folge. Wollen Sie das verschenken?

Wellness-Vortrag begeistert Kunden

Begeisterte Kunden erreichen Sie mit den neuen Event-Paketen von HaZweiOh.

Damit wird die Durchführung Ihrer Kundenveranstaltung zum Thema Wellness, Whirlpool, oder Dampfbad fast zum Kinderspiel. Von der Werbeidee, bis hin zur Präsentationssoftware und dem fertigen Vortrags-Handbuch: alles perfekt durchdacht. Auch die Accessoires für die aktive Einbindung der Besucher und die passenden Raumdüfte werden mitgeliefert. Unser Tipp: Jetzt bestellen!



Roland Busch nach einem Wellness-Vortrag bei Fa. Schödel / Ingolstadt: „Das war einfach Klasse. Mit dem Eventpaket kann man wirklich einfach und doch professionell Kunden überzeugen.“

Praxistest mit dem neuen KD-Pauschal-System mehr als erfolgreich:

Erste Praxistests bei Ulrich Bergmann/Mosbach haben erstaunliche Ergebnisse gezeigt: der Mehrertrag je KD-Techniker lag im Schnitt bei ca. 9250 Euro/Jahr. Obendrein wurde die Kundenzufriedenheit hinterfragt. Ergebnis: 98% der Kunden waren begeistert, dass endlich die Abwicklung und Abrechnung so einfach über die Bühne ging. Klasse. Unser Tipp: Nachmachen!

Mehr Erfolg durch Serviceoptimierung



SHK-Marketing-Experte Thomas Huber ist Ihr Ansprechpartner für das neue KD-Pauschal-System

Normalerweise verdient das SHK-Handwerk mit den üblichen Stundensätzen kein Geld. Aber an diese Normalität hält sich Ulrich Bergmann nicht. Mindestens € 6000,— mehr Gewinn jährlich je Kundendienst-Monteur verspricht der SHK-Unternehmer aus Mosbach seinen Kollegen durch den Einsatz seines neuen KD-Pauschal-Systems.

Aus seinem Vorzeigebetrieb stammen bereits viele Leistungskonzepte und Instrumente, mit denen führende SHK-Kollegen erfolgreich arbeiten. Verblüffend einfach in der Handhabung und mit unglaublichen Ergebnissen in der Praxis revolutioniert das Bergmann KD-Pauschal-System nun die Abläufe im Kundendienst.

Als Hauptursache vieler Probleme gilt, dass der Monteur beim Kunden vor Ort zwar Arbeitsumfang und Materialeinsatz erfasst, aber dem Kunden keine Preis Auskunft geben kann.

Oft erst Wochen später erhält der Kunde die Rechnung, fällt aus allen Wolken, reklamiert die Höhe bis hoch zu Chef oder Chefin, denen es überlassen bleibt, den Kundendienst-Einsatz regelrecht „nachzuverkaufen“. Meistens erhält der Kunde dabei kulanzhalber einen

Teil der Forderungen erlassen, was sicher nicht im Sinne des Erfinders ist.

Deshalb nun zur besseren Lösung: Wie können im Kundendienst bislang schlummernde Reserven für mehr Umsatz und Ertrag genutzt werden?

Mit dem KD-Pauschal-System kein Problem.

Und so funktioniert's: Auf einem Internet-Server sind sämtliche allgemeinen Kundendienst-Daten abgespeichert, wie Arbeitszeitwerte, Produkte, Leistungen, Preise. Für Sanitär, Heizung und Blech. Dazu die individuellen Betriebswerte wie Stundensatz nach Aufwand und pauschal.

Der Kundendienst-Monteur führt einen kleinen Hand-PC neuester Generation mit sich, der übrigens gleichzeitig auch sein Mobilfunktelefon ist. Beim Kunden wählt er sich damit auf den Internet-Server ein und bekommt aus einem Menü alle Daten, die er zur Auftragserledigung benötigt, online übertragen. Dazu tippt er nur die zutreffenden Positionen auf dem LCD Bildschirm an – fertig.

Schon kann er dem Kunden präzise Umfang und Preis für seine Leistung nennen, wobei er wählen kann zwischen Pauschalab-

rechnung oder nach Aufwand. Der Kunde erteilt nun den Auftrag und weiß in diesem Moment, was es ihn exakt kostet. Jeglichen Reklamationen an der Rechnung ist somit die Grundlage entzogen.

Auch kann der Monteur sofort kassieren, z. B. bargeldlos, indem er einen Überweisungsträger ausfüllt und vom Kunden unterschreiben lässt. Auf dem Rapport quittiert er den Erhalt des Rechnungsbetrags und der Kunde hat keine weitere Arbeit mit seiner Bank.

In jedem Fall erhält der Kunde eine Rechnung. Diese wird durch Knopfdruck des Monteurs beim Kunden ausgelöst und übers Internet im Betrieb sofort ausgedruckt. Chef oder Chefin wissen also was läuft und ersparen sich die ganze Arbeit mit der Rechnungs-Erstellung und Rechnungs-Schreibung.

Bei absolut überschaubaren Kosten. Denn bezahlt wird nur für die Datenmenge, die übertragen wird. Die Gebühren für einen Kundendienst-Einsatz mit Rechnung liegen nur bei ca. € 1,- pro Auftrag.

Dieses System kann die Revolution im SHK-Handwerk sein. Und es ist auch längst überfällig! Die Zeiten, in denen Chef und Chefin am Sonntagnachmittag die verschmierten Materialzettel zu umständlichen Rechnungen umgeschrieben haben, sind damit vorbei.



Interessenten für das neue KD-Pauschal-System erhalten mehr Informationen beim **Service-Fitness-Tag**, im Internet unter www.badnet.de/kundendienst-abrechnung.asp, oder bei Huber Marketing für SHK Profis per E-Mail: hubergang@t-online.de Dort erfahren Sie auch Termine von Informationsveranstaltungen in Ihrer Nähe zum neuen KD-Pauschal-System.

Fitness für perfekten Service

Auftritt statt Abgang

Wussten Sie, dass für Ihr Unternehmen täglich Alarmstufe „rot“ herrscht? Immer dann, wenn Monteure sich im Intimbereich eines Menschen (seiner Wohnung) bewegen, sind sie an jenem sensiblen Ort, wo nur Freunde oder die Polizei mit Durchsuchungsbefehl hineingelassen werden. Als

professionelles Unternehmen sollten Sie diese tägliche Herausforderung keinesfalls dem Zufall überlassen. Mit der neuen dreistufigen HaZweiOh-„Basisausbildung



SHK-Monteur“ kommen wir zu Ihnen vor Ort! Wir helfen Ihnen, Ihr Monteurenteam in erstklassigem Service, Motivation und Verhalten zu qualifizieren.

Sagen Sie Ihren Monteuren endlich, wofür Sie sie wirklich bezahlen. Wenn Sie ihnen nicht sagen, dass Sie sie für Sauberkeit und Auftragsbeschaffung bezahlen, werden sie sich weiter vor allem fachlich engagieren. In einem Unternehmen bei Münster gingen in der ersten Woche nach dem ersten Teil der Ausbildung 17 Auftragsstipps von Monteuren ein. Daraus ergaben sich u.a. allein fünf Termine für neue Badmöbel. Der Servicetechniker dieses Unternehmens sagte seinem Chef: „Ich erkenne jetzt ganz andere Perspektiven und gehe mit viel mehr Spaß ins Badezimmer des Kunden.“

Die Ausbildung besteht aus drei Einzel-Workshops. **Im ersten Teil** (Auftragsbeschaffung mit aktiven Monteuren) werden die Monteure in die Auftragsbeschaffung- und unterstützung eingebunden. Zahl-

reiche Unternehmen in Deutschland und Österreich haben durch diesen Workshop ihr Auftragspotential auf eine zusätzliche sichere Säule gestellt.

Im zweiten Teil (Monteurideen für die Zukunft) entwickeln die Monteure Ideen, um Einsparpotentiale auszuschöpfen und Arbeitsabläufe zu vereinfachen. Es hat sich gezeigt, dass die Umsetzung von Ideen umgehend erfolgt, wenn die Anregungen und Vorschläge von den Monteuren selbst erfolgen.

Im dritten Teil erstellen die Monteure eine Selbstbewertung zum täglichen Serviceverhalten. Neue Serviceideen werden im Workshop vereinbart und gemeinsam die Voraussetzungen geschaffen. Ein Chef aus Leipzig meinte zu den HaZweiOh-Workshops: „Was wir hier zusammen in kürzester Zeit erreicht haben, hätte ich in einem ganzen Jahrzehnt nicht geschafft.“ Wenn Sie mit Ihren Monteuren auch schneller ans Ziel gelangen wollen, fordern Sie unsere Broschüre „Auftritt statt Abgang“ (Ausbildungen für Monteure) an!



Drei führende SHK-Dienstleister bieten neuen Kundenservice:

Alles aus einer Hand

Durch eine engere Abstimmung und Kooperation der SHK-Branchen-Spezialisten BADnet (Ulrich Bergmann) Huber Marketing (Thomas Huber) und HaZweiOh (Werner Heimbach und Ottmar Kuball) wird es künftig Unternehmenskonzepte und Dienstleistungspakete für SHK-Betriebe geben, die rundum alles abdecken und nur als Full-Service-Konzepte angeboten werden.

Erster Baustein wird ein Komplett-Konzept für Kundendienst und Service sein, das alle Bereiche, wie interne Organisation, Mitarbeitertraining, Erfa-Workshops für Monteure, Sofortfaktura und Service-Qualität abdeckt. Vorgestellt wird das Konzept erstmals auf dem ersten

„SHK-Kongress-Zukunft“

Bauch zu Bauch-Verkauf: Starterworkshop Collagenraum / Bäderstudio

Alle, die sich mit dem Thema Badverkauf im Bäderstudio oder Collagenraum befassen wollen, sind hier richtig! Der Workshop zeigt praktische Bausteine im Marketing auf, gibt einen kla-



Starterworkshop Collagenraum/ Bäderstudio: Bauch-zu Bauch-Verkauf an praktischen Beispielen erklärt.

ren Leitfaden zur Verkaufsstrategie, und gibt auch Tipps für die Einrichtung emotional ansprechender Räume zur Bad-Beratung. Werner Heimbach und Andreas Fox führen Sie durch einen spannenden Tag!

Neue Termine:

09.01.2003 Hamburg
14.01.2003 Fachverband BW
15.05.2003 Frankfurt/Main
25.06.2003 Fachverband BW

Erster SHK KONGRESS ZUKUNFT am 17. Januar 2003



Die Entwicklung des SHK-Marktes in den letzten Jahren bietet insgesamt betrachtet wenig Anlass zur Freude. Handwerk und Handel leiden unter einer dramatischen Verschlechterung der Baukonjunktur. Von über 40.000 Betrieben kämpfen die meisten mit Ertragsproblemen.

Als Folge davon stehen die klassischen Handwerks-Strukturen vor tiefgreifenden Reformen.

Einzig die strategische Ausrichtung auf lukrative Geschäftsfelder sichert akti-

ven Betrieben ein gesundes Überleben. Doch nur zu oft verhindern fehlende Strategien und eine mangelhafte Servicekultur die Erschließung von lukrativen Märkten.

Es gilt zukünftig, Kunden mit Gesamtlösungen zu begeistern und nicht mit einer Flut von Produkten und kundenfeindlichem Service abzuschrecken.

Trends, Ideen, Perspektiven:

Der erste SHK-Kongress Zukunft gibt Ihnen die Möglichkeit sich zu orientieren, Trends zu erkennen und von erfahrenen Profis aus Wirtschaft, Forschung, Marketing und Kundenorientierung aus erster Hand Zukunftsperspektiven zu erfahren. Begleitet wird der Kongress von einer innovativen Dienstleistersmesse, auf der Sie auch manch pfiffige Idee mitnehmen können. Infos im Web: www.shk-kongress-zukunft.de **Sehen wir uns?**

Wie übergeben Sie Ihre Bäder?



Kaum im HaZweiOh-Shop und schon ein Renner: Das Bad-Übergabepaket. Sozusagen „all-in-one“ bietet das Bad-Übergabe-Paket für jeden etwas: Das freche Buch H₂O-Verführung im Bad mit CD, die Bad-Übergabemappe mit Aufbewahrungstaschen für alle Kundenunterlagen und den Bad-Pflegeguide. Ausprobieren!

Profi für Badgestaltung

Machen Sie einen dieser 10 Fehler?

Badgestaltung und Planung bieten Ihnen bedeutende Möglichkeiten sich als Badprofi zu profilieren. Es gibt allerdings gefährliche Fallen und Versäumnisse. Machen Sie einen dieser 10 Fehler?

- Planen Sie manchmal an der Wand entlang?
- Gliedern Sie Räume nicht in Zonen?
- Überlassen Sie die Bodengestaltung einem Fliesenleger?
- Machen Sie Schlauchbäder lang und lääänger...?
- Resignieren Sie bei der Gestaltung von Minibädern?
- Versäumen Sie die Profilierungschance „Materialcollage“?

- „Vergessen“ Sie das Thema Licht und Beleuchtung?

- Liefern Sie keine Ideen zur modernen Deckengestaltung?

- Verzichten Sie auf Farbe bei Ihren Planungen?

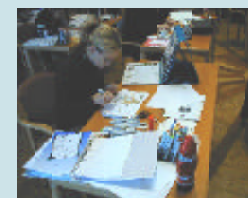
- Präsentieren Sie Ihre Planungen eher einfallslos?

Wenn Sie einen dieser zehn Fehler begehen, lohnt sich der Weg in die HaZweiOh-„Basisausbildung Badgestalter/in“. Bei zwei Fehlern doppelt, bei drei Fehlern...!

In den 2x2 Intensiv-Workshoptagen bauen die neuen Badprofis gezielt und methodisch ihr Gestaltungskönnen auf. Sowohl Einsteiger als auch Fortgeschrittene werden durch die spezifische Methodik auf

ein gemeinsames Gestaltungsniveau geführt. Der Schwerpunkt der Ausbildung liegt in der zeitgemäßen Raumgliederung von Problemräumen, wie Mini- oder Schlauchbad. Dazu erarbeiten die Teilnehmer/innen Knowhow zur Lichtgestaltung und zum Erstellen von attraktiven Materialcollagen.

Fordern Sie ausführliche Unterlagen an. Jetzt!



Das sagen unsere Kunden: „Mit der Basisausbildung Badgestalter/in bin ich innerhalb dieser vier spannenden Tage von 0 auf 100 gekommen. Jetzt werden wir uns den Badmarkt vor unserer Haustüre professionell erobern.“ (Markus Erhard, Windach) „Ich plane und verkaufe seit zehn Jahren Bäder. Durch diese tolle Ausbildung habe ich gemerkt, was ich bisher alles falsch gemacht habe und welche großen Chancen ich damit für die Zukunft habe.“ (Ingeborg Silberbauer, Attersee/Österreich)

den wir uns den Badmarkt vor unserer Haustüre professionell erobern.“ (Markus Erhard, Windach) „Ich plane und verkaufe seit zehn Jahren Bäder. Durch diese tolle Ausbildung habe ich gemerkt, was ich bisher alles falsch gemacht habe und welche großen Chancen ich damit für die Zukunft habe.“ (Ingeborg Silberbauer, Attersee/Österreich)

Termine im ersten Halbjahr 2003...	Januar	Februar	März bis Juni
Basisausbildung Badverkauf			11.-13.03.2003 Würzburg 01.-03.04.2003 Salzburg (A)
Basisausbildung Badgestaltung	Teil 1 21.-22.01.2003 Wels (Österreich)	Teil 2 25.-26.02.2003 Wels (Österreich)	Teil 1 07.-08.05.2003 St. Pölten (A) Teil 2 03.-04.06.2003 St. Pölten (A) Teil 1 20.-21.05.2003 Würzburg Teil 2 17.-18.06.2003 Würzburg
Ha3Oh-Profiworkshop „Stein&Design“		18.-19.02.2003 Ingolstadt	
Ha3Oh-Profiworkshop „Wellness-Event-Spezialist“		14.-15.02.2003 Würzburg	
Bauch zu Bauch-Verkauf: Starterworkshop Collagenraum / Bäderstudio	09.01.2003 Hamburg 14.01.2003 Fachverband BW		15.05.2003 Frankfurt/Main 25.06.2003 Fachverband BW
Service-Fitness-Tag		03.02.2003 Stuttgart	14.03.2003 Würzburg
Auftragsbeschaffung mit aktiven Monteuren			06.05.2003 Wien
Licht und Beleuchtung im Bad	08.01.2003 Stuttgart		17.06.2003 Würzburg
SHK-Kongress-Zukunft	17.01.2003 Frankfurt/Main Nicht verpassen!		

Alle Seminartermine finden Sie auch immer aktuell im Internet unter www.hazweioh.com
Gerne senden wir Ihnen auch ausführliche Unterlagen über die einzelnen Ausbildungen und Seminare.

Aktuelle Buchtipps

So schreibt uns ein (inzwischen erfolgreicher) Badeinrichter aus Norddeutschland: „*Ich habe alles umgesetzt, was hier drinsteht und das Verblüffende: es funktioniert!*“

Mit dem Kursbuch Badverkauf erhalten Sie auf 120 Seiten praktische Tipps und Strategien für Ihren erfolgreichen Badverkauf.



„Kursbuch Badverkauf“
 120 Seiten, gebunden
 EURO 18,88 + MWSt.
 zuzüglich 4,00 EURO
 Versand/Verpackung je Bestellung

Eine Chefin aus Hessen sagt: „*Mit diesem Buch können wir endlich einmal praktisch gemeinsam mit unseren Monteuren an der Service-Idee arbeiten. Einfach Klasse!*“

Damit Sie jedem Monteur dieses Buch gönnen, hat das Buch auch eine besonders interessante Preistaffel:

- ab 3 Stück -5%
- ab 5 Stück -10%
- ab 10 Stück -20%
- ab 20 Stück -30%



„Kursbuch Monteur“
 150 Seiten, gebunden
 EURO 18,88 + MWSt.
 zuzüglich 4,00 EURO
 Versand/Verpackung je Bestellung



Der Profi-Tipp von Werner Heimbach

Wenn Sie beim Wettbewerb „**Wer ist der**

beste Komplettbadspezialist in Deutschland?“ mitmachen, können Sie tolle Preise und neue Kunden gewinnen: Weitere Infos, fertige Anzeigen, Teilnahmebedingungen und Anmeldung direkt im Internet bei: www.badnet.de (Tipp: Sonderpreis für HaZweiOh-Kunden!)



Muster-Anzeige

Werkzeuge mit Ideen für perfekten Auftritt

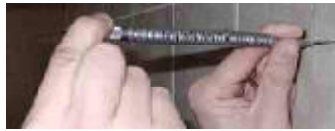


Perfekte Monteure brauchen perfektes Werkzeug. Erstens weil es dem Mitarbeiter dann mehr Spass macht und zweitens, weil damit (wieder einmal) perfekter Auftritt beim Kunden gesichert ist.

Herbert Grundler hat uns mit seinem Konzept „Werkzeuge mit Ideen“ so begeistert, dass wir einfach nicht anders konnten, als Ihnen diese pfiffigen Ideen vorzustellen.

Werkzeuge mit Ideen
Herbert Grundler

Ob es nun der einfache Schlüssel zur Montage eines WC-Sitzes ist, der automatische Fliesenkörner,



oder das perfekte Schutzfließ zum Abdecken. Und nicht zu Vergessen: die nahezu geniale Spezialbohrmaschine die praktisch staub- und lärmfrei exakte Löcher in Naturstein oder Feinsteinzeug bohrt. Ganz egal.

Herbert Grundlers Philosophie ist es, dass seine Kunden absolut begeistert sind. Deshalb haben Sie auch ein volles Rückgaberecht,

wenn ein Artikel nicht gefällt. Alle Artikel gibt es auch online unter www.werkzeuge-mit-ideen.de Na, was gibt es da noch zu überlegen? **Bestellen und Testen!**



Wenn das Badezimmer zu einem Kurzurlaub einlädt

Weg vom gekachelten Badezimmer und hin zum südlichen Flair!

Wer sich das Bad von Georg Michael Ringler verschönern lässt, den erwartet ein traumhaftes Ereignis. Ringler ist studierter Kunst-Pädagoge und hat sich vor 14 Jahren mit individueller Wand- und Raumgestaltung selbständig gemacht. Zusammen mit seinen Auftraggebern entwirft Ringler ein Konzept bei dem auch die örtlichen Gegebenheiten (z.B. die Farbe der Fliesen, Möbel etc.) berücksichtigt werden. Mit gekonnten Pinselstrichen entstehen Säulen und Bilder auf der vorher „nackten“ Wand.



Auf dem Bild sehen Sie die Ecke eines Privatbadezimmers - mit verzaubertem Ambiente. Das Motiv lässt von oben her auf das Meer und eine verträumte Landschaft blicken. „Ich möchte ein Gefühl von Weite und Leichtigkeit schaffen“ erläutert Ringler und deutet auf das Bild, „einen Ausgleich vom Alltagsstress.“

Übrigens: die Kunstwerke von Ringler können Sie auch Ihren Kunden anbieten: Einfach Kontakt aufnehmen und Infos anfordern! Ausführliche Infos und Bilder im Internet: www.atelier-ring.com

3 Methoden um Ihre Kunden und Kundinnen zu verblüffen

Die Lustigste: Sehr aufwändig!

Die Frachste: Sehr gewagt!

Die Einfachste: Sehr bewährt!

Überziehschuhe und weitere Ideen zur einfachen Kundenverblüffung erhalten Sie bei:

HaZweiOh GmbH
Bei den Schmidäckern 17a
86420 Bilburg
Telefon 0821-3494407
Telefax 0821-3494475

www.hazweiOh.com