

# Hohe Erwartungen

Der Kunde von heute ist nicht nur anspruchsvoll, gut informiert und kritisch, er ist auch bereit, Neues auszuprobieren. Auf der Suche nach guten Produkten, dem perfekten Service und natürlich einem akzeptablen Preis ist er flexibel geworden und bindet sich nicht mehr, wie früher durchaus üblich, an ein Geschäft. Zwar gibt es die treue Stammkundschaft auch heute noch, doch sie will immer wieder neu gewonnen werden!



Deshalb gilt es den Kunden immer wieder neu zu begeistern und ihm den Eindruck zu vermitteln: Du kaufst aus gutem Grund bei uns! Denn wir bieten dir kostenlose Beratung, Lieferung frei Haus bzw. für ein geringes Entgelt und – falls gewünscht – eine intensive Produktschulung vor Ort. Bei uns im Fachhandel gibt es das perfekte Einkaufserlebnis.

Doch auch im Fachhandel gilt: Sonderaktionen mit kleinen Zusatzprodukten, Jubiläums-Rabatte und zusätzliche Nachlässe sind gefragt. Schließlich macht es die Großfläche ja vor. Aber Vorsicht: Kunde und Händler müssen als »Gewinner« aus dem Verkaufsgespräch hervorgehen, sonst geht die Rechnung hier nicht auf. Erfolgreiche Geschäfte wünscht Ihnen

Ihre

Tanja Heß  
Leitende Redakteurin  
✉ [THess@wekanet.de](mailto:THess@wekanet.de)

Unser Titelbild zeigt die Premium-Dampfbügelstation »Stirella VVX 1860 G« von De'Longhi. Mit der patentierten Gemini-Bügelsohle wird die Wärme bis zum äußeren Rand optimal verteilt. Ausgestattet ist die Bügelstation mit einem Drehregler, der die Dampfmenge einstellt und einem Sicherheitsthermostat. Die Kalkfilterkartusche »Antikalk Double Action« bewirkt, dass nur gefiltertes, kalkfreies Wasser in den Boiler fließt. Der Dampfausstoß beträgt 130 g/min mit einem Dampfdruck von 5 Bar.



Unser Thema des Monats:  
In rund zehn Millionen Haushalten stehen Elektrogeräte, die zwischen zehn und 15 Jahre alt sind und erneuert werden müssen. Unser Beitrag zeigt energiesparende »Ersatz«-Geräte.

|  |           |
|--|-----------|
| <b>AKTUELL</b>                                       |           |
| <b>Aktuell</b> .....                                 | <b>4</b>  |
| <b>MESSE</b>   |           |
| <b>Ambiente 2010</b> .....                           | <b>10</b> |
| <b>KLEINGERÄTE</b>                                   |           |
| <b>Faltenfreie Wäsche – mit und ohne Dampf</b> ..... | <b>12</b> |
| <b>GROSSGERÄTE</b>                                   |           |
| <b>Ersatzbedarf: Energieeffizienz im Fokus</b> ..... | <b>18</b> |
| <b>Sau(g)stark und dekorativ</b> .....               | <b>22</b> |
| <b>POINT OF SALE</b>                                 |           |
| <b>Produkte und Aktionen</b> .....                   | <b>28</b> |
| <b>ENERGIEEFFIZIENZ</b>                              |           |
| <b>Produkte und Aktionen</b> .....                   | <b>30</b> |
| <b>UNTERNEHMEN</b>                                   |           |
| <b>Transparenz als Verkaufsargument</b> .....        | <b>32</b> |
| <b>Pro Business weiter erfolgreich in 2010</b> ..... | <b>33</b> |
| <b>Immer gut abgesichert</b> .....                   | <b>34</b> |
| <b>SERVICE</b>                                       |           |
| <b>Unternehmer-Wissen</b> .....                      | <b>36</b> |
| <b>Recht und Steuer</b> .....                        | <b>37</b> |
| <b>PRODUKTE</b>                                      |           |
| <b>Produktneuheiten</b> .....                        | <b>38</b> |
| <b>MAGAZIN</b>                                       |           |
| <b>Branchennachrichten</b> .....                     | <b>40</b> |
| <b>VORSCHAU</b>                                      |           |
| <b>Impressum/Vorschau</b> .....                      | <b>42</b> |