

GL&LEV kontakt

WIRTSCHAFTSMAGAZIN

b2b im Rheinisch-Bergischen Kreis & Leverkusen



1 Januar/Februar 2016
14. Jahrgang
ISSN-2190-8680 · 4,50 €

BERGISCH GLADBACH

Stadtteilplanung Bensberg steht in den Startlöchern

RÖSRATH

LfW gibt Schloss ab und zieht nach Bonn

OVERATH

Ausbildungsprogramm zum Arbeitsplatzexperten

KÜR TEN

Neuer Filialdirektor bei Kreissparkasse Köln

BURSCHEID

WfB zieht gute Bilanz aus Weihnachtsaktionen

ODENTHAL

Künstlerhaus wird Flüchtlingsunterkunft

WERMELSKIRCHEN

Pläne für Schnellbus kommen gut an

LEICHLINGEN

Bürger wollen ihre Stadtparks erhalten

LEVERKUSEN

Tunnel oder doch Stelzen für die A1?

+++ Infos +++ Seite 36 +++

 **WFL LEVERKUSEN**
Wirtschaftsförderung Leverkusen
Economic Development

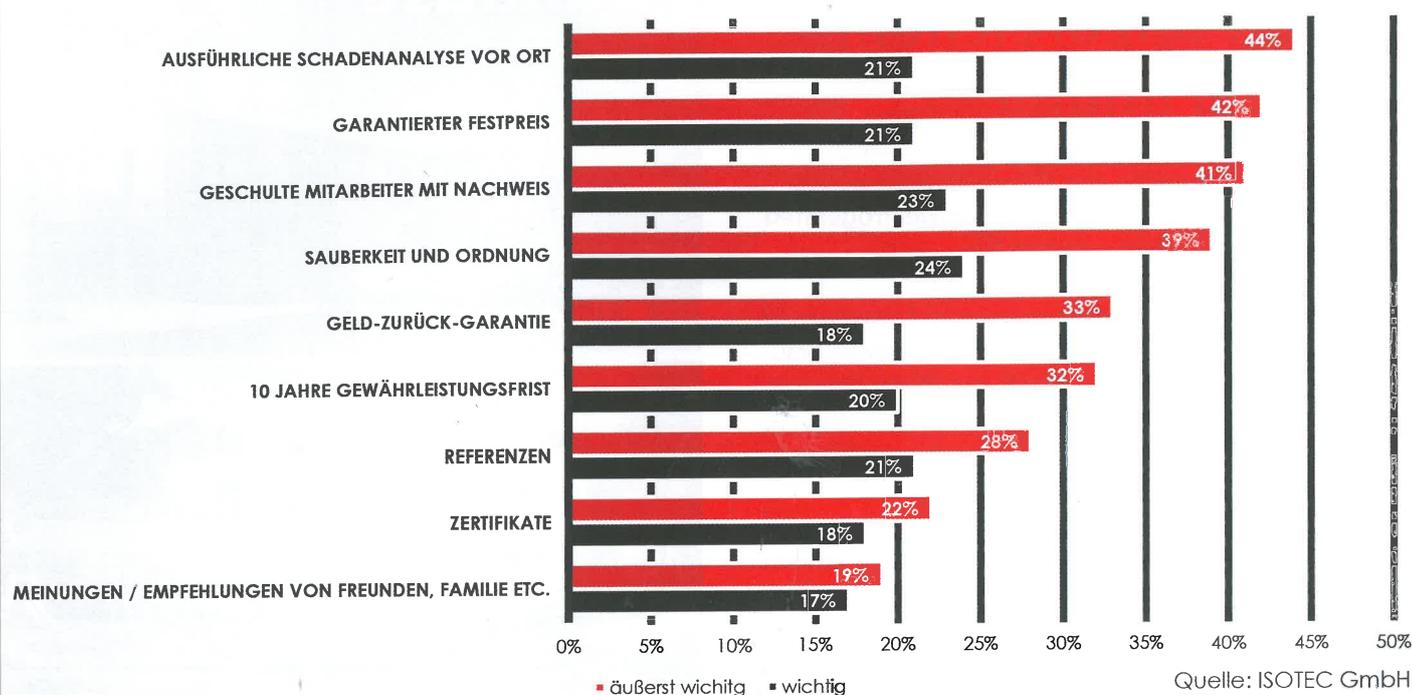
cLEVerer Standort



SPANNENDE PERSPEKTIVEN FÜR DEN BÜROSTANDORT LEVERKUSEN

DER CLEVERERE STANDORT

Wichtige Kriterien bei der Anbieterauswahl von Experten für Schimmel- und Feuchtschäden



Tag der Nahversorgung widmet sich Trends und Perspektiven

Quo vadis, Nahversorgung? Dieser Frage geht der Handelsverband Deutschland beim nunmehr fünften NRW-Nahversorgungstag am 17. Februar 2016 in Schwerte nach. Thematisiert werden die Bedingungen für die Ansiedlung von großflächigem Einzelhandel in der Nahversorgung, die Steuerung an Ansiedlungs- und Infrastrukturvorhaben, die Rolle des Online-Handels für den stationären Einzelhandel, aber auch die Funktion und Tragfähigkeit privat initiiertener Wochenmärkte. Vertreter aus Politik und Wirtschaft referieren für Architekten, Stadtplaner, Wirtschaftsförderer sowie Akteure der Nahversorgung. Die Teilnahme ist kostenfrei möglich.

Informationen unter
 » www.handelsverband-nrw.de/termine/nrw-nahversorgungstag/

Kundenumfrage: Vor-Ort-Service wichtiger als Zertifikate

Deutsche setzen auf den Hausbesuch

Nach welchen Kriterien wählen die Deutschen ihren Handwerker des Vertrauens aus? Dieser Frage ging das Meinungsforschungsinstitut „Heute und Morgen“ im Auftrag des Sanierungsunternehmens ISOTEC aus Kürten nach. Knapp der Hälfte der Befragten ist der Vor-Ort-Service besonders wichtig.

Ferndiagnosen und Standardaussagen, die gern mit dem Satz „Das ist bestimmt ...“ oder „Das klingt nach ...“ beginnen, vergrämen im Handwerk potenzielle Kunden, hat die repräsentative Umfrage ermittelt: Für 44 Prozent der Deutschen ist bei der Wahl des Handwerkers des Vertrauens der Vor-Ort-Service mit einer konkreten Schadenanalyse und ausführlicher Beratung äußerst wichtig. „Da die Angst

vor hohen Kosten für die professionelle Sanierung bei den Betroffenen immer mitschwingt, möchten 42% unbedingt einen garantierten Festpreis erhalten, der auch der tatsächliche Endpreis ist, bevor sie sich für einen Anbieter entscheiden“, teilt das Unternehmen ISOTEC, selbst seit 25 Jahren im Bereich der Feuchteschäden Sanierung tätig, nach Auswertung der Umfrage mit. Schwammige Kalkulationen und über den Daumen gepeilte Kostenschätzungen quittieren die Kunden mit Misstrauen.

Qualität, Sauberkeit und Qualifikation spielen weiterhin eine wichtige Rolle. Anders als gemeinhin erwartet, sind die Meinungen und Empfehlungen von Familie und Freunden bei der Auswahl eines Handwerksbetriebs nur jedem fünften Kunden besonders wichtig.