



1 Januar/Februar 2016
7. Jahrgang
ISSN-2190-9202 · 4,50 €

SIEGBURG

Super Sale sorgte für volle Geschäfte

TROISDORF

150. kostenloser W-Lan-sender ist im Betrieb

NIEDERKASSEL

Neubaugebiet Kabelweg ist fertig erschlossen

BAD HONNEF

Stau und Umwege durch Kanalsanierungen

LOHMAR

Bürgerstiftung verlieh 10. Studienstipendium

SANKT AUGUSTIN

METRO feierte 20 Jahre Fischabteilung

HENNEF

Entwurf für weiteres Neubaugebiet

RUPPICHTEROH

Investor investiert in neues BröltalCenter

EITORF

Kaufland erhält grünes Licht

BONN

GIZ plant großen Neubau

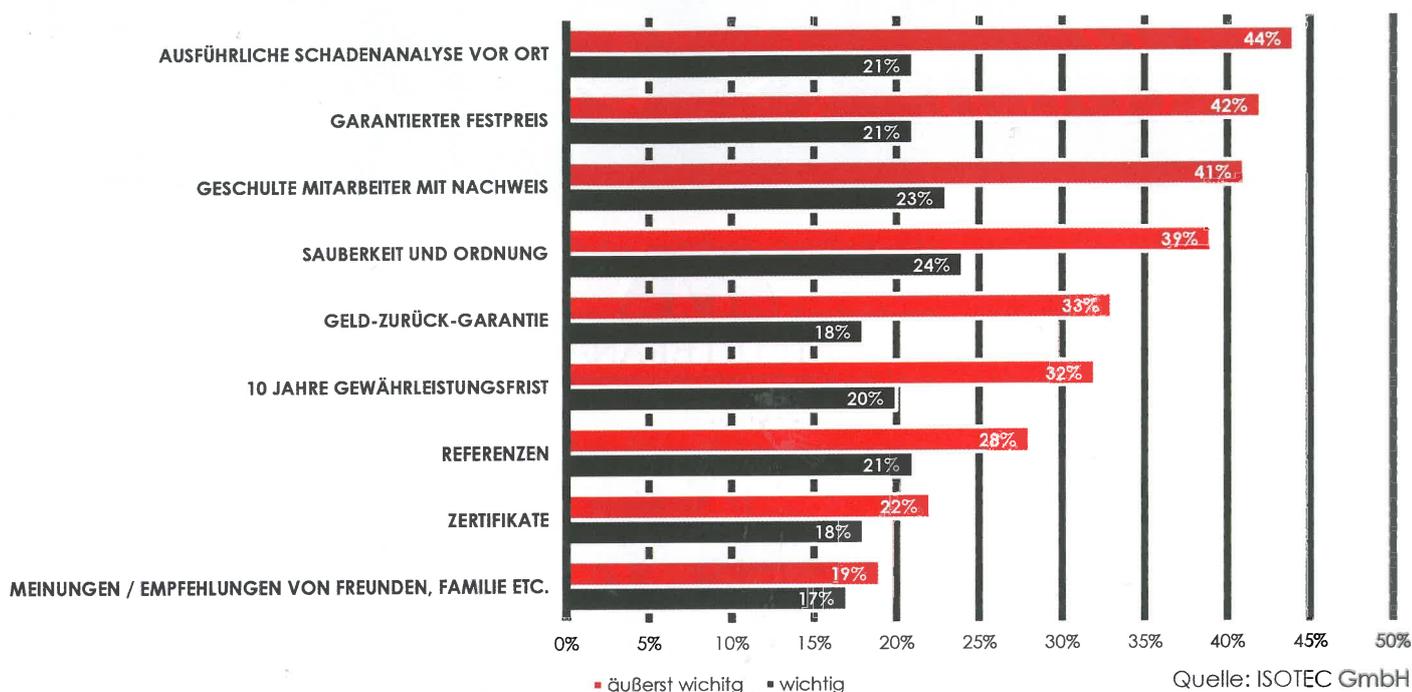
+++ Spezial +++ Seite 45

Steuern | Recht | Finanzen

HIDDEN CHAMPIONS: HENNEFER ROLF FENSTERBAU GMBH IM PORTRAIT

MARKTFÜHRER IM RHEINLAND

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 initiierten 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 mit-schwingt, 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.