

## Der BWT Trinkwasser-Profi: Eine Erfolgsgeschichte

Die Anforderungen an die Qualität und Hygiene von Trinkwasser und die zugeordnete Technik nehmen beständig zu. Nur Spezialisten sind in der Lage, diesen Ansprüchen zu genügen. Wer sich als BWT Trinkwasser-Profi auf die Wasseraufbereitung konzentriert, kann sich auf zukunftssichere Margen verlassen.

Seit der Entwicklung und Umsetzung der Idee des BWT Trinkwasser-Profis haben immer mehr Installateure die damit verbundenen Umsatz- und Ertrags-Chancen für ihren Betrieb erkannt, das Geschäftsmodell ist überaus erfolgreich: Über 1.000 aktive Installateure sind inzwischen von BWT als Trinkwasser-Profi unter Vertrag und ausgebildet worden! BWT - Geschäftsführer Lutz Hübner: „Die Teilnehmer bestätigen mir immer wieder, dass wir mit unserem Konzept auf dem richtigen Weg sind. Es bewährt sich in der Praxis und wird vom Markt angenommen!“ Hübner weiter: „Es zahlt sich für alle Seiten aus, Kräfte zu bündeln. Auf der Basis des noch nicht einmal ansatzweise erschlossenen Marktpotentials bei Filtern und Wasseraufbereitungsanlagen können alle Partner auf eine profitable Zukunft vertrauen – diese Botschaft ist angekommen und verstanden.“ Keine Theorie, sondern Praxis: Eine ganze Reihe zertifizierter BWT Trinkwasser-Profis konnten Umsatz und Ertrag bereits massiv steigern.

### Wasseraufbereitung: Mehr Ertrag als konventionelle Gewerke

Der genau kalkulierende Installateur weiß: Unterm Strich bedeuten Aufträge mit geringem Materialeinsatz oft genug ein Verlustgeschäft. Nur wer neben den Standardarbeiten auch hochwertige Produkte mit geringen Lohnanteilen offeriert, kann auskömmliche Renditen realisieren. SHK-Betriebe müssen deshalb ihre Standardarbeiten sozusagen ‚subventionieren‘: Die Kunst besteht darin, hochwertige Produkte mit geringen Lohnanteilen zu installieren.

Mit dem Einbau von Filtern, Weichwasseranlagen und Kalkschutzgeräten sind dem Installateur überdurchschnittliche Erträge sicher. Mit Wasseraufbereitungsanlagen kann sich der Stundenverdienst leicht um das 4-fache gegenüber dem Standard-SHK-Geschäft erhöhen. Diese Rechnung stammt nicht von uns sondern das haben Trinkwasser-Profis bei Schulungen selbst errechnet.



### Und es geht bei der Wasseraufbereitung nicht um Peanuts:

**Es handelt sich um ein attraktives Marktpotential, das darauf wartet, besser als zuvor erschlossen zu werden:**

- Es gibt in Deutschland 14 Millionen Ein- und Zweifamilienhäuser – und in allen Häusern sollte/muss eigentlich ein Schutzfilter eingebaut sein. Man geht davon aus, dass nur in 60-70 % der Häuser ein Filter eingebaut ist - eine enormes Potenzial für den Trinkwasser-Profi.
- Bei Kalkschutzanlagen sieht es ähnlich aus: Knapp die Hälfte der Häuser steht in Hartwassergebieten > 15°dH - auch hier eine enorme Umsatzchancen.

Nicht zu vergessen der boomende Solar-Markt: Auf jede dritte in Deutschland verkaufte Heizung kommt inzwischen eine Solarwärmanlage – und mit der speziell dafür entwickelten Weichwasseranlage AQA solar ist der Trinkwasser-Profi bestens gerüstet.

### Massive Verkaufsunterstützung

Als Trinkwasser-Profi wird der Installateur von seinem BWT-Verkaufsberater bevorzugt betreut und beraten, auch bei Ersatzteilen, im Kundendienst und bei Aktionen. Er kann zudem eine speziell eingerichtete Hotline und ein Spezial-Schulungsprogramm nutzen – das reicht über Produktvorstellungen bzw. Montageanleitungen hinaus, die Schulungen umfassen auch Informationen darüber, welche Normen, Richtlinien und Gesetze zu beachten sind; beispielsweise, welche Auswirkungen die

neue Trinkwasserverordnung hat (u.a. Hygieneschulung gemäß VDI 6023). Äußerst wichtig ist das Verkaufstraining mit Nutzenargumenten. „Gut beraten ist halb verkauft“ – in diesem Verkaufstraining, geleitet von einer externen Trainerin der Spitzenklasse, erfahren die Trinkwasser-Profis, welche Möglichkeiten Fachbetriebe haben, erfolgreich zu verkaufen.

### Fazit:

Wer sich als Installateur auf die Nische ‚Hauswasserinstallation‘ konzentriert, profitiert vom enormen Marktpotential. Das sieht auch der Branchenverband ZVSHK so: „Ob im Wohnbereich oder bei öffentlichen Gebäuden - das gewachsene Hygienebewusstsein und die hohen Qualitätsanforderungen an das Trinkwasser bieten einen hervorragenden Ansatzpunkt für das Fachhandwerk.“ Ein letzter, nicht unwichtiger Aspekt: Die notwendigen Service- und Wartungsarbeiten an der Wasseraufbereitungstechnik unterstützen die Kundenbindung – wer regelmäßig ins Haus kommt erhöht seine Chancen, weitere Aufträge zu bekommen.

Machen Sie jetzt mit bei der in Kürze startenden BWT-Weichwasseroffensive 2010.

Unter dem Motto: Mit perlweischem Wasser Geld verdienen“.

Mehr Infos direkt unter der BWT Trinkwasser-Profi-Hotline: 06203/73897  
Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

### BWT ist aktiv

# Massive Endkundenwerbung sorgt für stetige Nachfrage

### Perlweiches Wasser im Fokus des Endkunden

BWT war und ist mit einer groß angelegten Endkunden-Kampagne aktiv, um für seine Geschäftspartner und insbesondere die Trinkwasser-Profis Nachfrage am Markt zu generieren. Dazu schaltet BWT Anzeigen und veröffentlicht redaktionelle Praxis-Beiträge in wichtigen Endkundenzeitschriften. Darüber hinaus versorgt BWT seine Trinkwasser-Profis mit Unterlagen für die Ausstellung, unterstützt Mailing-Aktionen, liefert Prospektmaterial und betreut diese Partner sehr intensiv durch einen persönlichen Verkaufsberater.



### Impressum

#### Herausgeber:

BWT Wassertechnik GmbH,  
Geschäftsführer: Lutz Hübner  
Industriestraße 7 | 69 198 Schriesheim  
Tel.: 06203 / 7373 | Fax 06203 / 7374  
E-Mail: info@bwt.de | www.bwt.de

#### Verantwortlich/ Redaktion:

Ingrid Egerland, Willibald Schodorf  
Tel. 06203 / 73-0 | Fax 06203 / 73102

