

Ich verkaufe Speicheröfen. Wie? Ganz einfach!

Fachtagung 2010 Küssnacht am Rigi

**Konrad Gisler, Hafnermeister
Wädenswil**

Schlüsselerlebnis...

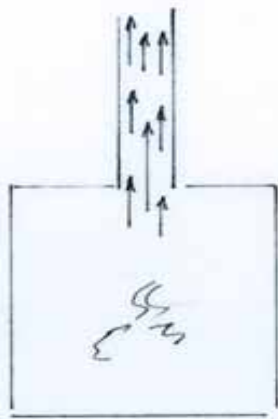
Ein Kunde in Horgen beheizte seinen Bungalow mit einem Cheminéeofen als Alleinheizung.

Die Mieterin hat den ganzen Tag Holz aufgelegt.

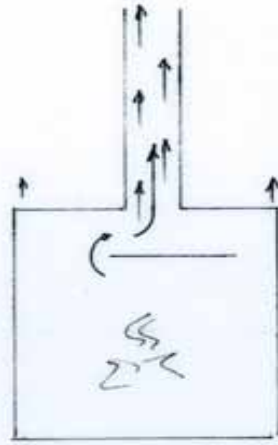
Ein unverantwortlicher Aufwand und Holzverschleiss.

Früher...

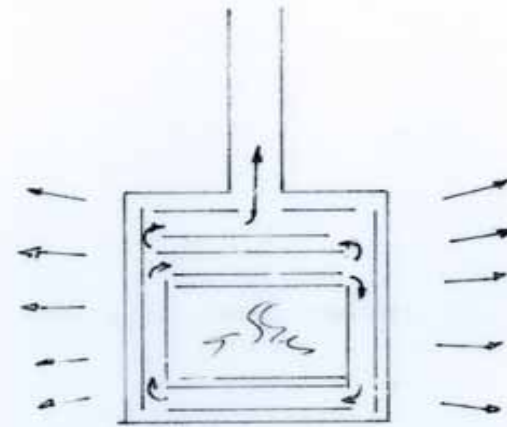
- Wohlhabende hatten Speicheröfen.
- Gewöhnliche Leute Gestellöfen.
- Arme Leute hatten einen eisernen Kanonenofen.
- Arme Leute hatten kein Geld um sich einen guten Ofen anzuschaffen, brauchten aber fast den halben Lohn für die Energie.



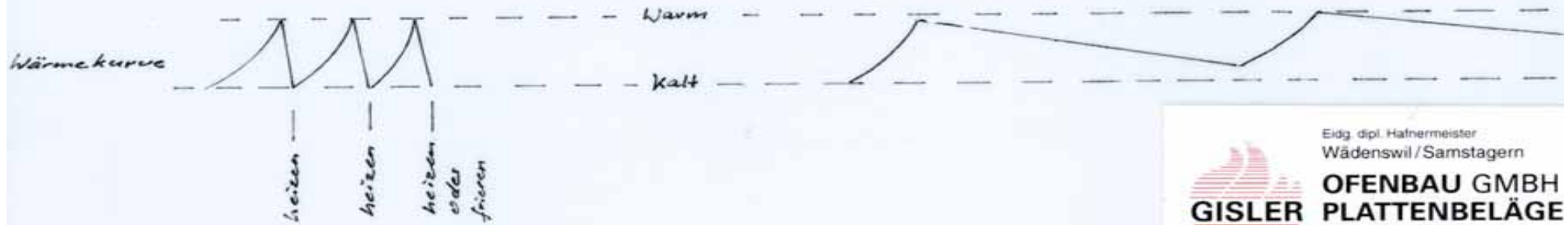
offene Feuerung



WL-Cheminée / Cheminéeofen



Speicherofen Kacheln / Speicherstein



Eidg. dipl. Hafnermeister
Wädenswil / Samstagern

**OFENBAU GMBH
PLATTENBELÄGE**

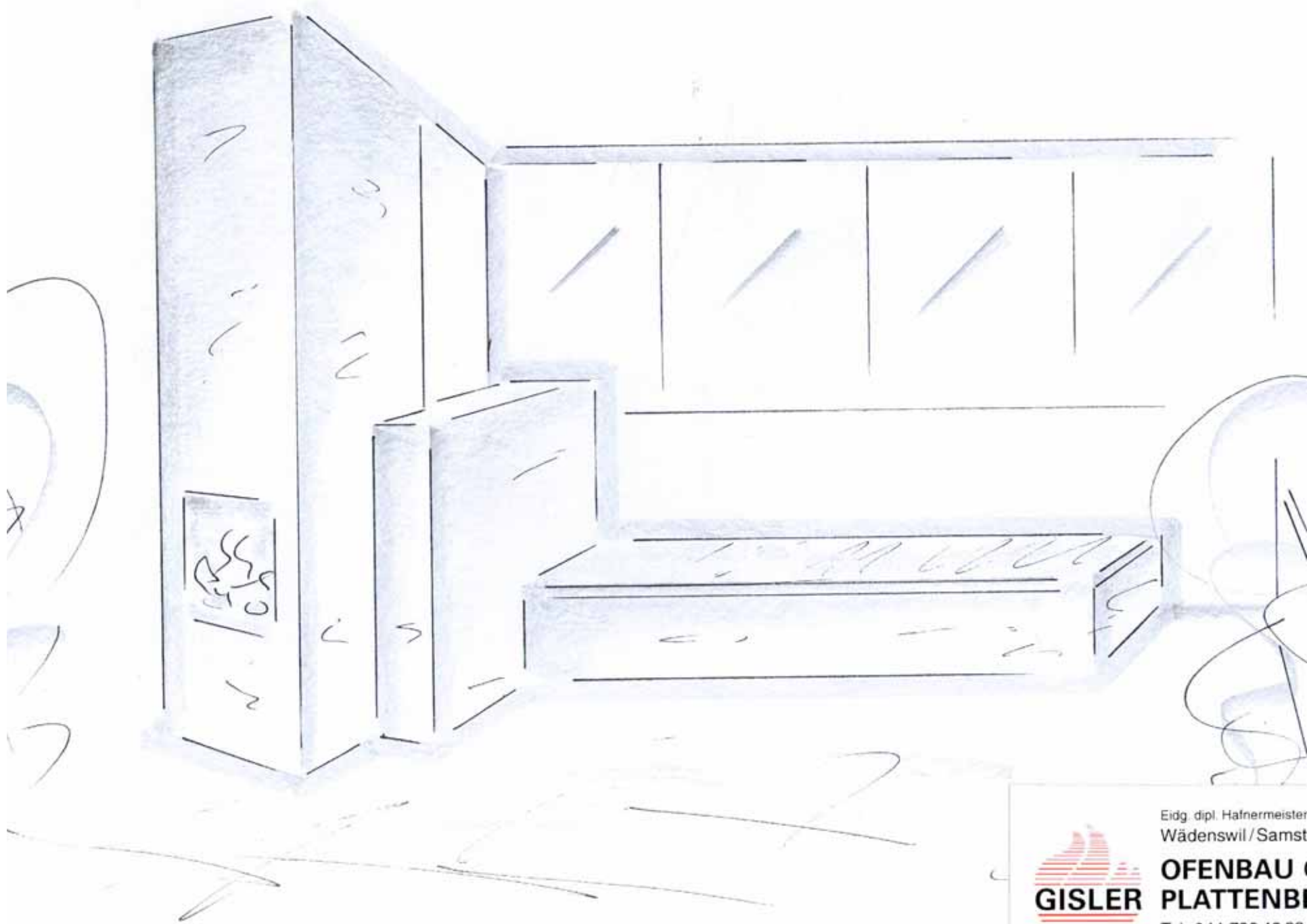
Tel. 044 780 49 29
Fax 044 780 93 77

VHP

VERBAND SCHWEIZERISCHER
HAFNER- UND PLATTENGESCHÄFTE



2014



Eidg. dipl. Hafnermeister
Wädenswil / Samst

OFENBAU
PLATTENBI

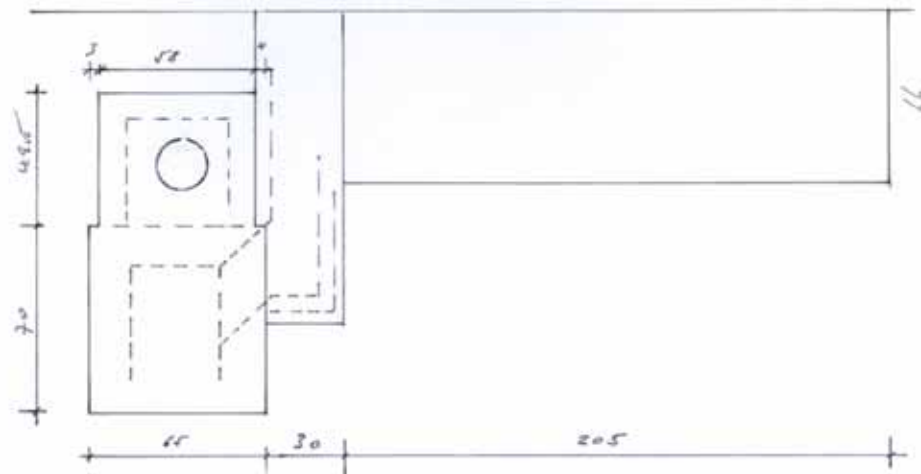
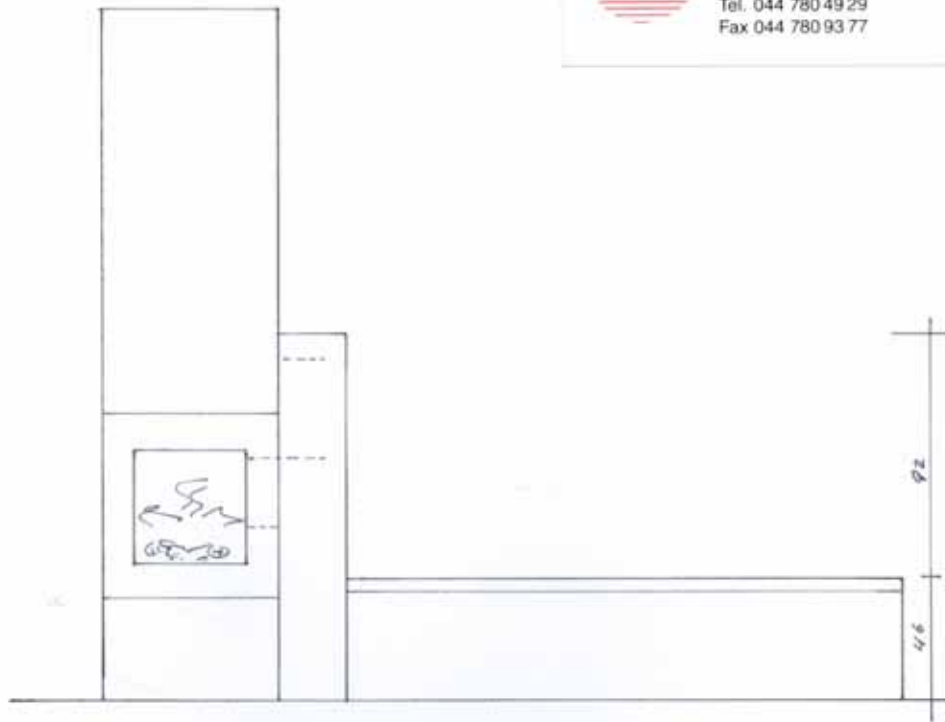
Tel. 044 780 49 29



Edg. dipl. Hafnermeister
Wädenswil / Samstagern

**OFENBAU GMBH
PLATTENBELÄGE**

Tel. 044 780 49 29
Fax 044 780 93 77

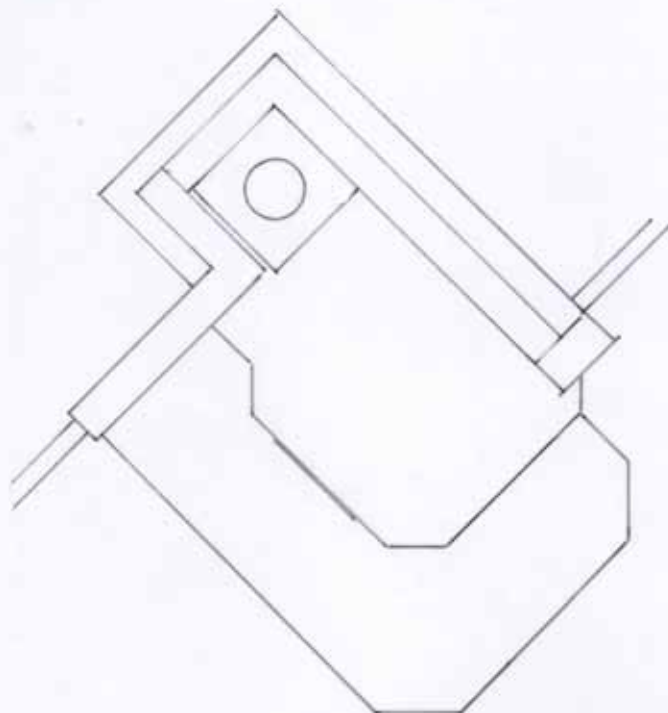
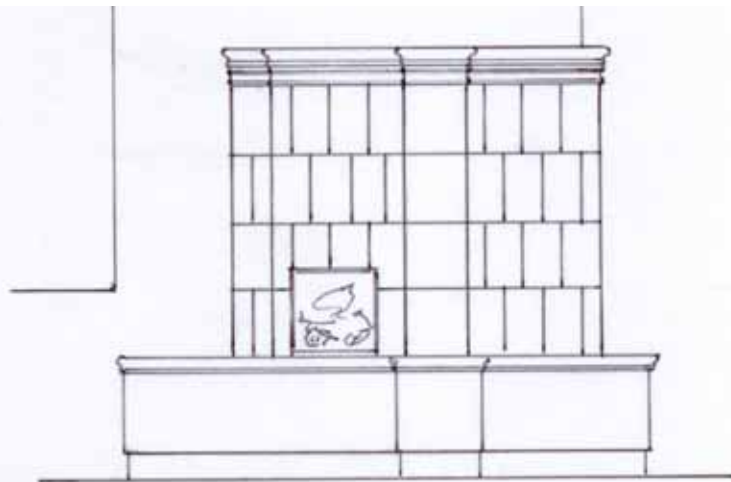


VHP

VERBAND SCHWEIZERISCHER
HAFNER- UND PLATTENGESCHÄFTE







Kam. Nisch 11.1.20
Gez. 8.11.07



Edg. dipl. Hafnermeister
Wädenswil / Samstagern

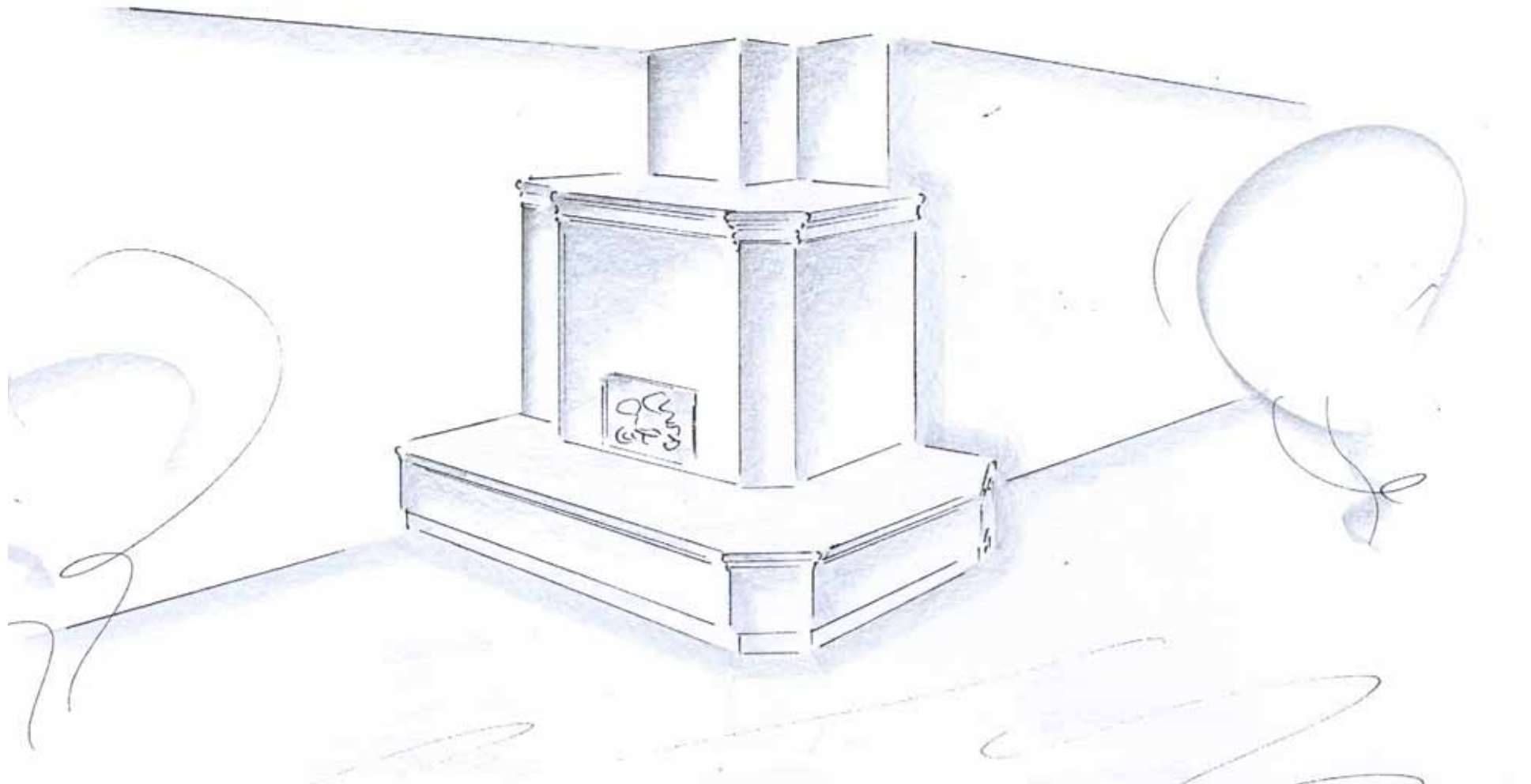
**OFENBAU GMBH
PLATTENBELÄGE**

Tel. 044 780 49 29
Fax 044 780 93 77

VHP

VERBAND SCHWEIZERISCHER
HAFNER- UND PLATTENGESCHÄFTE





Eidg. dipl. Hafnermeister
Wädenswil / Samstag

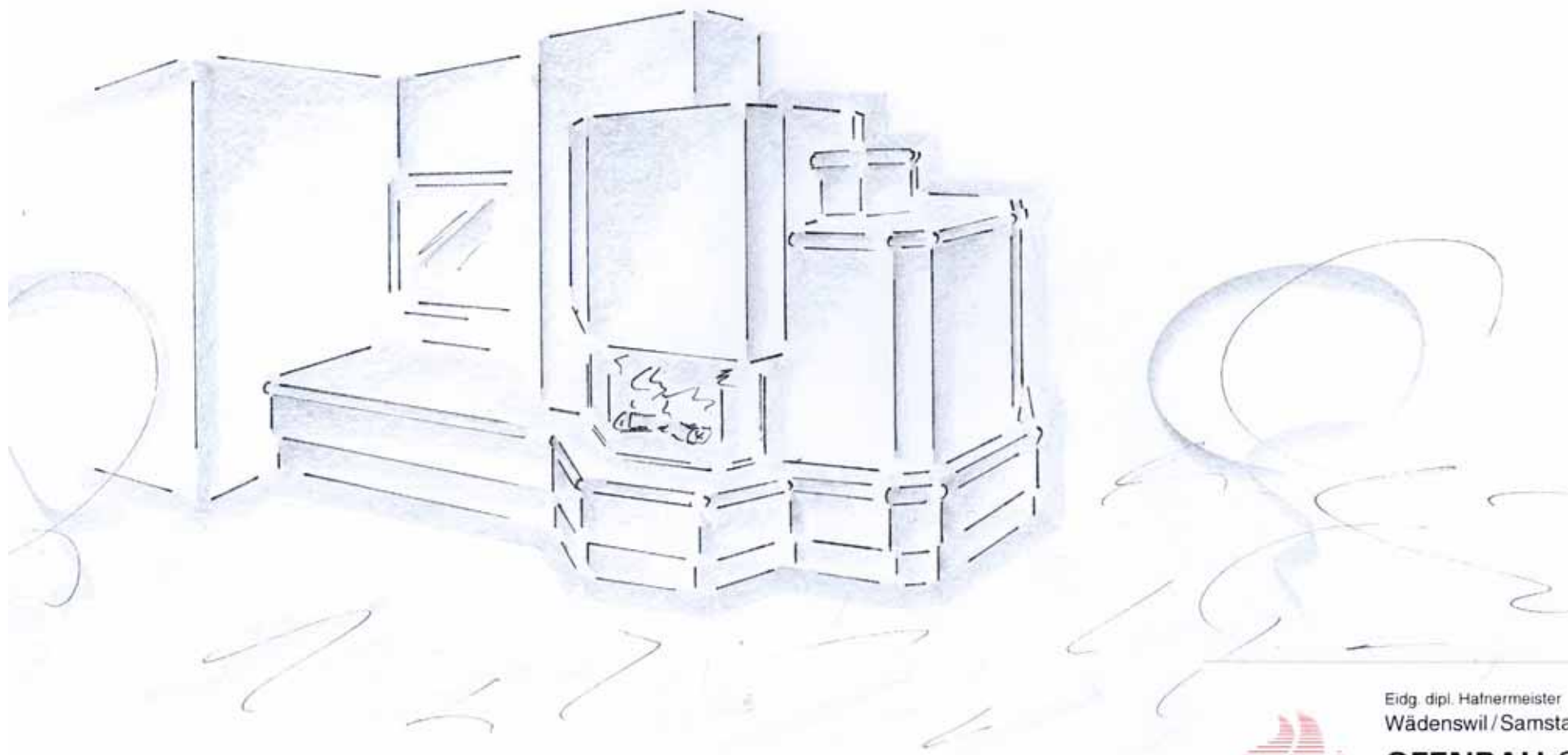


**OFENBAU G
PLATTENBE**

Tel. 044 780 49 29
Fax 044 780 88 77







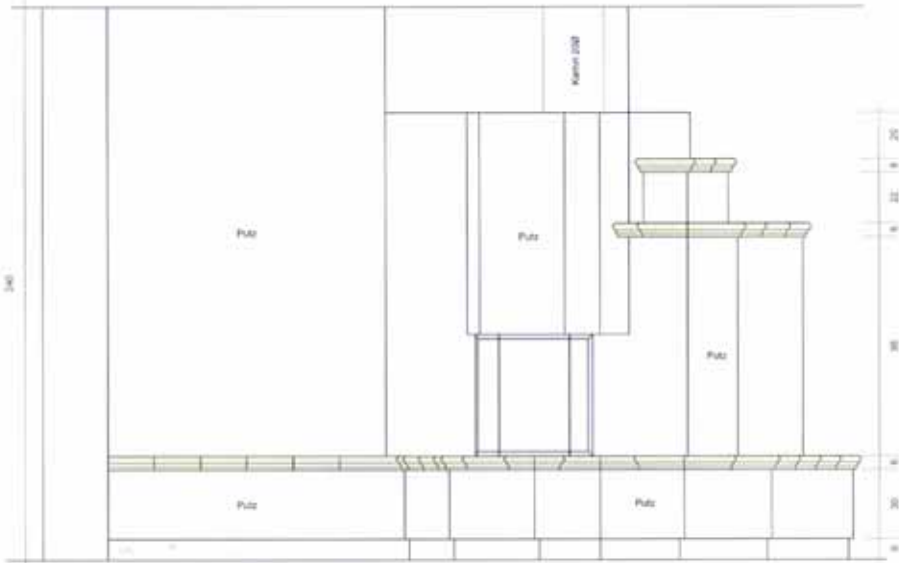
Eidg. dipl. Hafnermeister
Wädenswil / Samstag



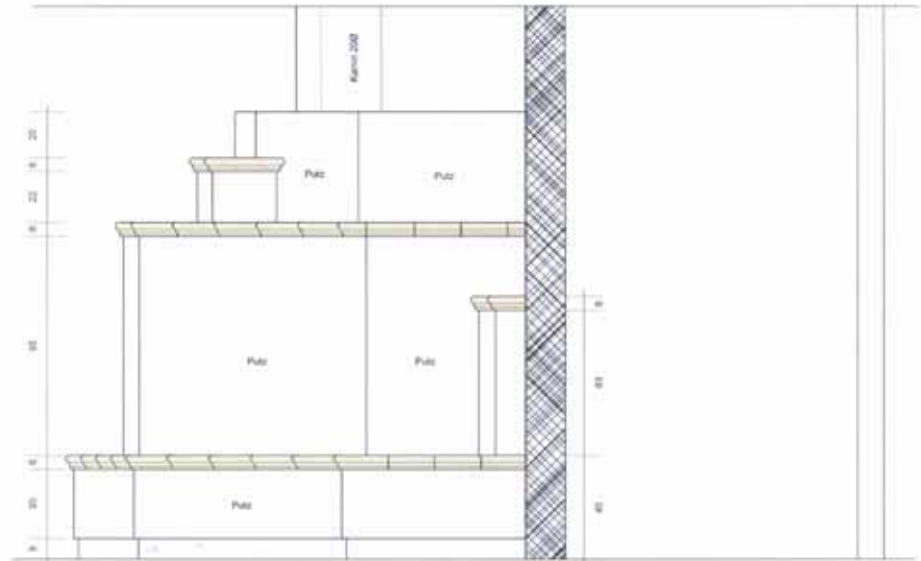
OFENBAU (
PLATTENBE

Tel. 044 780 49 29

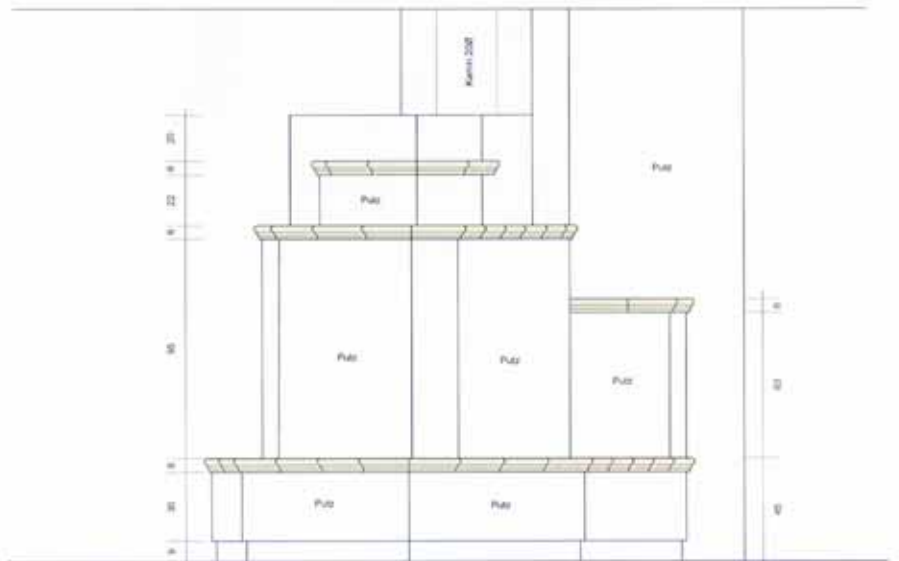
Ansicht A



Ansicht C



Ansicht B



Mein Kunde will...

- Eine grosse Speicherleistung.
- Schwere, massive Bauart.
- Einen zuverlässigen Partner, liefern Sie Qualität die ihren Preis wert ist.
- Investitionen die sich auszahlen.
- Einen Unternehmer, der an seine Zukunft glaubt.

Zum Schluss...

- Keine ruinösen Preiskämpfe eingehen.
- Auf Ihre Qualität und Stärken setzen.
- Unsere Begeisterung zum Kunden tragen.