

Objekttyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **127 (2001)**

Heft 47: **Stau**

PDF erstellt am: **22.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Nun fahren die Smart von Cipag für sie...



Herr Humberset, Verkaufsleiter Warmwassersysteme von Cipag, übergibt die Schlüssel der beiden Smart an die glücklichen Gewinner

Mehr als fünftausend Personen haben am grossen Qualitätsvertrag-Wettbewerb von Cipag teilgenommen. Mit mehr als fünftausend richtigen Antworten haben praktisch alle Teilnehmer die Vorteile des jetzt mit allen Cipag-Wassererwärmern mitgelieferten Qualitätsvertrages erkannt.

Die Auslosung ergab die beiden Gewinner Herr Chatenoud, Installateur in Morges, und Herr Elsässer, Installateur in Herzogenbuchsee, die beide sehr erfreut waren, ihren rot-schwarzen Smart, mit dem Logo ihres Unternehmens bereits auf den Türen aufgemalt, in Empfang nehmen zu dürfen.

Der extra zu diesem Anlass von Zürich angereiste Herr Max Meyer, Direktor des SSIV, hielt eine kleine Ansprache, in der er sowohl den Gewinnern gratulierte, als auch der Firma Cipag für die originelle Idee, einen echten Qualitätsvertrag zwischen dem Hersteller und dem Wassererwärmer-Anwender über den Sanitärinstallateur anzubieten. Weitere eingeladene Vertreter der Branche waren ebenfalls anwesend.

Wie Herr Kesselring, Generaldirektor der Firma Cipag, betonte, war das Wichtigste an diesem Wettbewerb weniger die Attraktion der beiden Smart als die Tatsache, alle Vorteile des Qualitätsvertrages mehreren Tausend Sanitärinstallateuren bekannt gemacht zu haben. Dies war das eigentliche Ziel der Werbeaktion.

Um mehr über den Cipag-Qualitätsvertrag zu erfahren:

www.cipag.ch

oder Tel. 021/926 66 66



Bei der Übergabe der beiden Smart an die glücklichen Gewinner unseres Qualitätsvertrag Cipag-Wettbewerbes hatten wir die Ehre, Herrn Max Meyer, Direktor des SSIV willkommen zu heissen. Herr Meyer war so nett, einige Fragen in Bezug auf den Unterhalt von Wassererwärmern zu beantworten.

Cipag:

Herr Meyer; wie sehen Sie den Markt der Wassererwärmer in der Schweiz?

Max Meyer:

Die Anzahl der in der Schweiz jährlich installierten Wassererwärmer geht ständig um einige Prozente zurück, während das Angebot gleich gross bleibt. Diese Situation hat einen grossen Druck auf die Preise zur Folge, welche in den letzten Jahren um über 30% gesunken sind. Der Endverbraucher hat davon profitiert. Leider hat sich das Preisargument im Laufe der vergangenen zehn Jahre den Kriterien Qualität, Service und technischen Vorteilen gegenüber durchgesetzt. Es ist höchste Zeit, dass die Installateure wieder den Leistungsanstelle des Preiswettbewerbs in den Vordergrund stellen.

Über 65% der in der Schweiz verkauften Wassererwärmer sind für den Ersatzmarkt bestimmt. In diesen Fällen ist der Endverbraucher, der Warmwasser benötigt, gerne bereit, die Argumente Qualität und Service in Betracht zu ziehen. Der Preis ist nicht mehr das erste Kriterium für seine Wahl.

Cipag:

Herr Meyer; wie erklären Sie den chronisch ungenügenden Unterhalt der Mehrheit der in unserem Lande installierten Wassererwärmer?

Max Meyer:

Der Unterhalt der haustechnischen Anlagen wird leider generell vernachlässigt. Dies trotz Empfehlungen der Hersteller und des SSIV. Sobald z.B. ein Wassererwärmer installiert ist und solange er dem Benutzer wunschgemäss Warm-

wasser liefert, wird er vergessen. Viele dieser Apparate sind im Keller oder in anderen Lokalen installiert, wo sie nicht täglich sichtbar sind. Infolgedessen wird der periodische Unterhalt ohne eine strikte Betreuung nicht ausgeführt. Um übrigen sollte der Staat im Hinblick auf Gesundheit und Hygiene Wartungsvorgaben erlassen.

Cipag:

Warum ist ein regelmässiger Unterhalt notwendig?

Max Meyer:

Beim Kauf eines Wassererwärmers schenkt der Kunde meistens dem Installateur Vertrauen, der ihm den Wassererwärmer empfiehlt, der ihm geeignet scheint. Er wird seinen Kunden auf die Notwendigkeit des periodischen Unterhalts aufmerksam machen. Die Wassererwärmer sind der Verkalkung (je nach Wasserhärte), der Korrosion und eventuellen Überdruckproblemen ausgesetzt. Vergessen wir nicht, dass das Warmwasser ständig von einwandfreier Qualität und Hygiene sein muss.

Cipag:

Welche Vorteile hat der Installateur, wenn er seinen Kunden einen periodischen Unterhalt vorschlägt?

Max Meyer:

Zuerst bedeutet dies eine Arbeitsreserve und ein zusätzliches und nicht zu vernachlässigendes finanzielles Einkommen. Der Unterhalt erlaubt es dem Installateur, die Verbindung mit seinen Kunden aufrecht zu verhalten und zu pflegen und somit die Kundentreue zu fördern. Diese Betreuung erlaubt es ihm ebenfalls, eine Kontrolle über die Installationen zu behalten und eventuellen Funktionsstörungen vorzubeugen.

Cipag:

Welche Vorteile hat der Kunde?

Max Meyer:

Sie sind klar erkennbar, da die Lebensdauer der Wassererwärmer deutlich verlängert wird und das Warmwasser ständig sauber und hygienisch bleibt. Dies beruhigt den Kunden.

Cipag:

Welchen Eindruck haben Sie vom Qualitätsvertrag Cipag?

Max Meyer:

Es handelt sich um ein Instrument, das genau in der vorstehend beschriebenen Richtung geht und den grossen Vorteil bietet, die auszuführenden Unterhaltsarbeiten sowie die definierten Perioden für jeden Unterhalt schriftlich festzuhalten. Durch die Verdoppelung der Garantiedauer belohnt er auch den Kunden, der seinen Apparat pflegt. Die 10-Jahresgarantie gibt ihm noch zusätzliche Sicherheit.

Der Qualitätsvertrag Cipag ist eine originelle Art Marketing, die es erlaubt, zusätzliche Leistungen anzubieten, die für alle Parteien interessant sind. Er erlaubt dem Installateur, anders zu argumentieren – nicht nur mit dem Preis. Jeder findet seine Vorteile.

Cipag:

Herr Meyer; Wir danken Ihnen, dass Sie etwas von Ihrer kostbaren Zeit genommen haben, um an unserer Veranstaltung teilzunehmen und so entgegenkommend unsere Fragen beantwortet haben.