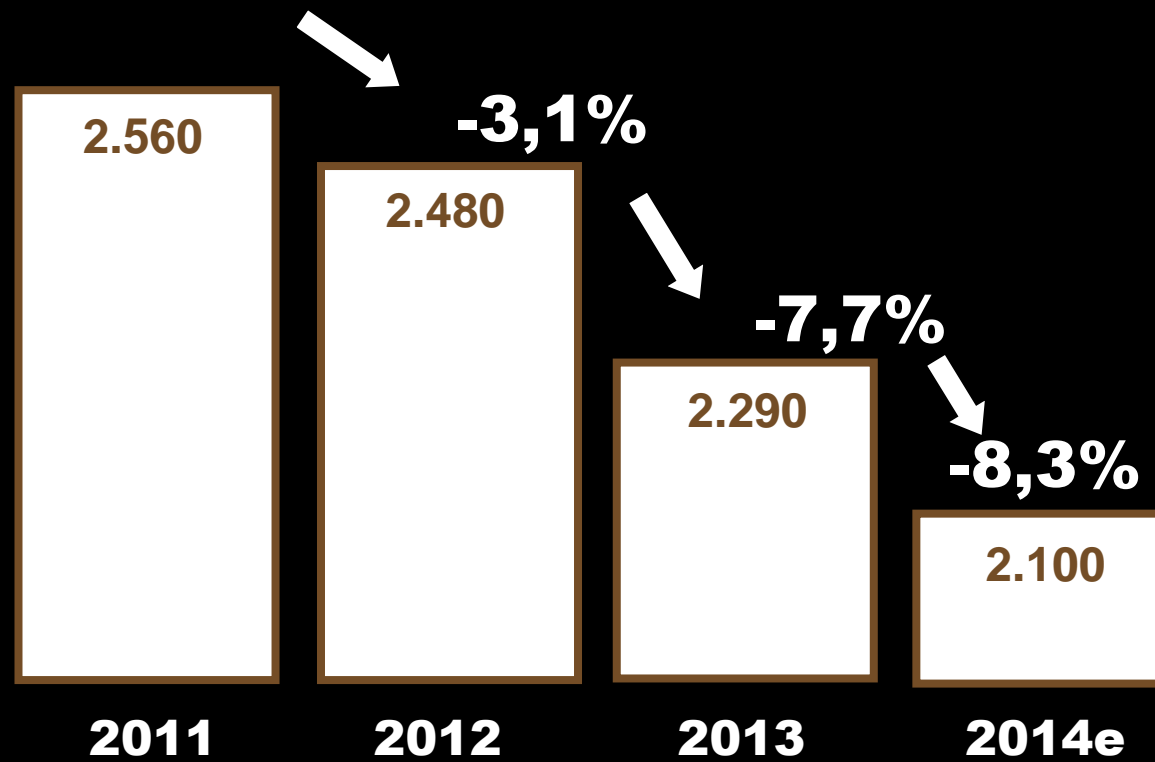
A tall, modern skyscraper is the central focus, shown in a blue-tinted, slightly grainy image. The building is under construction, with a tall crane visible to its left. The sky is a pale, hazy blue. In the foreground, the silhouettes of several people are visible, some looking towards the building. The overall scene suggests a significant urban development project.

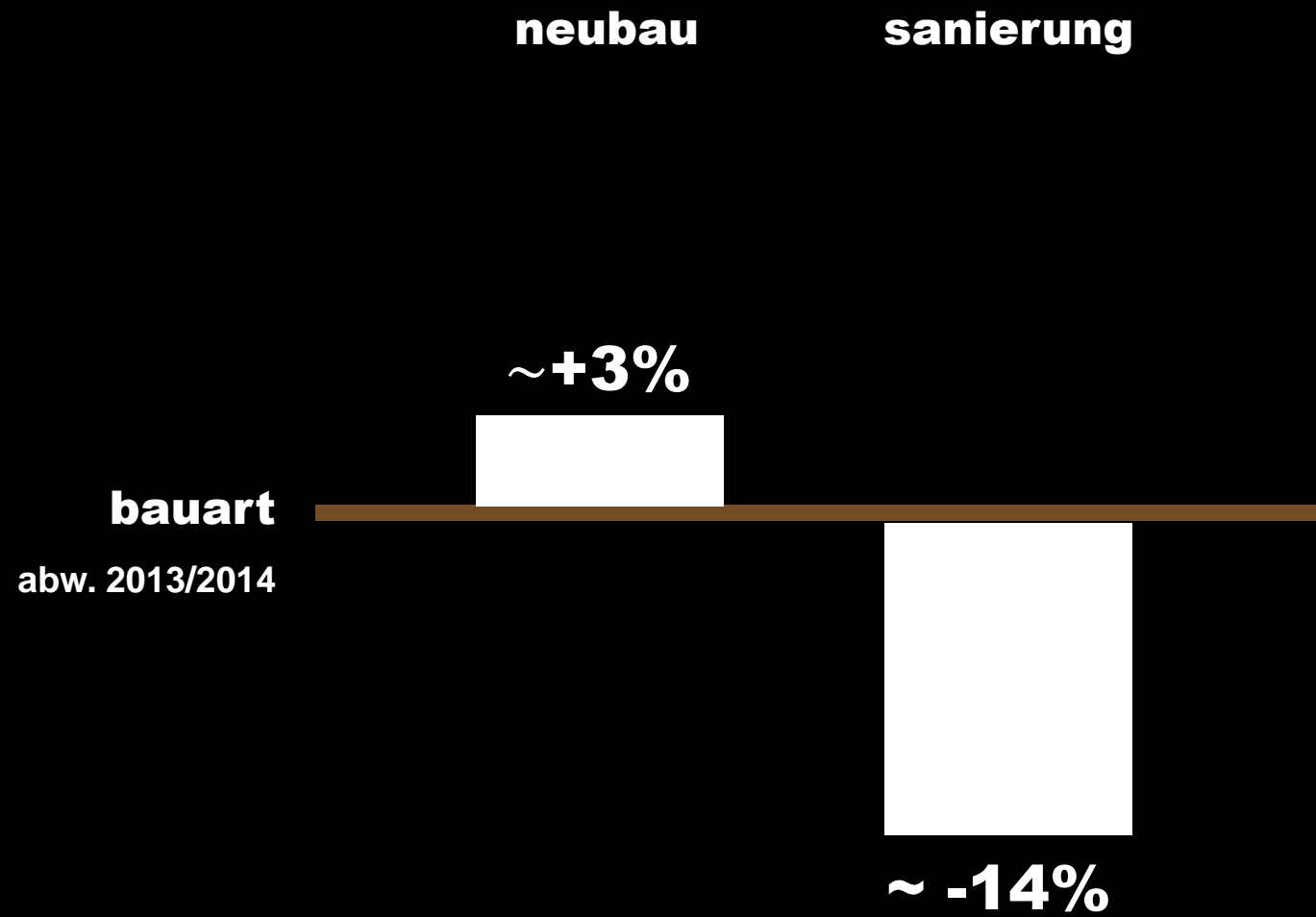
**schafft platz....
für 1.000 neue fenster**



kreuzerfischerpartner

fensterabsatz
in tausend flügeln







steigende arbeitslosigkeit

gute renditen auf den finanzmärkten

sinkende Realeinkommen

Politische Reformdiskussion

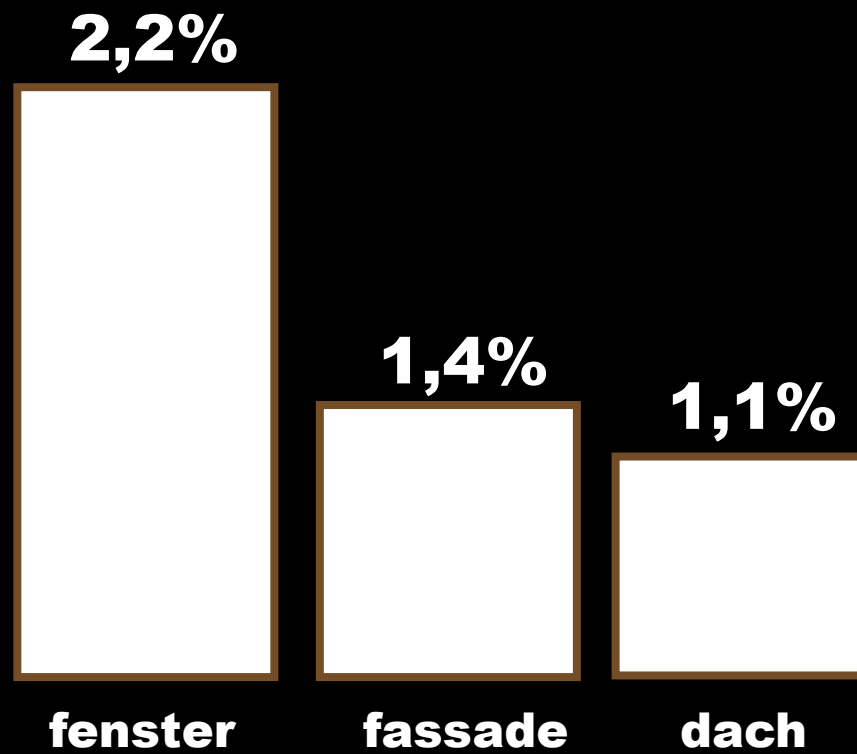
VORZIEHEFFEKT

sanierungsquote

2014

sanierungsquote

anteil der sanierten
wohnungen bestand



frage zum sanierungsscheck

fr 18 | Hand aufs Herz, hätten Sie die Thermische Sanierung auch ohne den Sanierungs-Scheck durchgeführt?

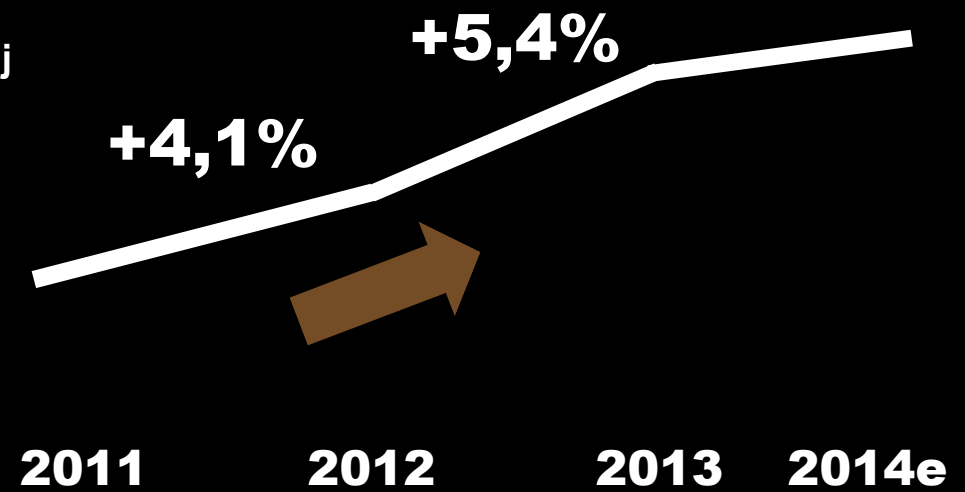
Ausprägung/Breaks	10/11	11/12	12/13	13/14
Stichprobe (n)	401	411	400	406
Gesamt	100%	100%	100%	100%
JA, sicher wahrscheinlich	92%	93%	94%	94%
NEIN eher nicht	5%	6%	4%	4%
keine Angaben weiß nicht	3%	1%	2%	2%

Edicion Plus

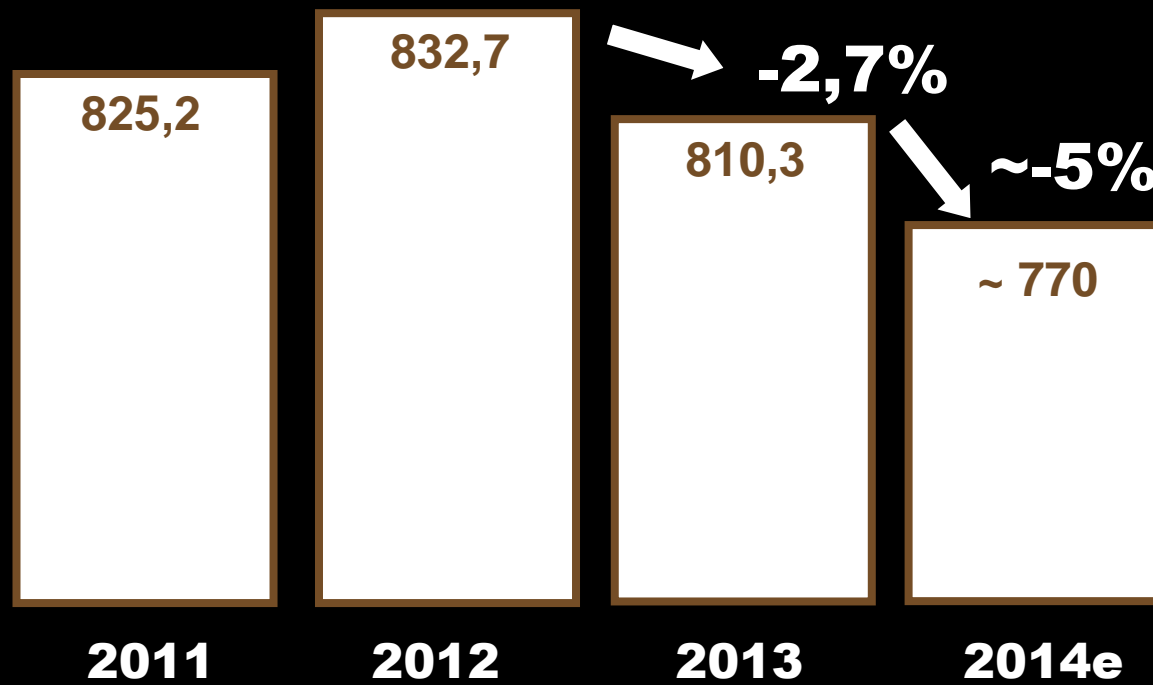


durchschnittspreis | fensterflügel

abw. geg. vj



fensterumsatz
in mio. euro



licht & luft



www.DesktopCollector.com

fassadengestaltung



funktionen

getan

≠

verstanden

≠

gehört

≠

gesagt

**IDEALES HAUS aus
bauphysikalischer, sicherheitstechnischer
und intimsphärenbezogener Sicht?¹**



¹stellen Sie sich hier noch eine 20cm WDVS vor

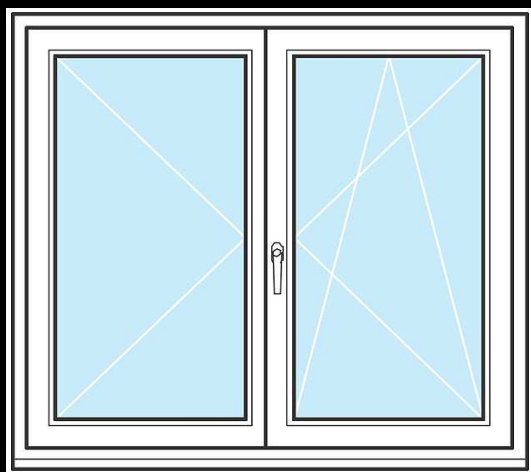
1. regulierung des wärmehaushalts

2. gebäudesicherheit

3. entlüftung

fensternahe märkte

zusätzliches marktpotential
für die fensterindustrie
in mio. euro



beschattung

€ 100 - 200 millionen

gebäudesicherheit

€ 50 - 100 millionen

wohnraumlüftung

€ 100 – 300 millionen

tipping point...

...oder wie sich innovationen verbreiten

**noch ein paradigmwechsel im
fensterverkauf...**

von mann zu frau

(von push to pull oder von erobern zum verführen)

von technik zu gefühl

(von hard facts zu soft facts)

von produkt zu problemlösung

(vom fenster verkaufen zur lösung von kundenproblemen)

arbeiten im verkauf leidenschaftliche verkäufer oder fensterverliebte techniker?

erfolgen die verkaufsgespräche nach einem einheitlichen muster oder verkauft jeder verkäufer „wie es ihm gefällt“?

Sind die mitarbeiter im verkauf und außendienst hinsichtlich ihrer fähigkeiten und kosten bestmöglich eingesetzt?

ist der prozess der angebotslegung so strukturiert, dass der personalaufwand vor auftragserteilung so gering wie möglich ist?

Danke für Ihre Aufmerksamkeit

BRANCHENRADAR