



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Technologie

# Internet in Handwerksbetrieben Erfolgsfaktoren und Praxisbeispiele



Zentralverband des  
Deutschen Handwerks



Deutsche  
Telekom



**impulse**



## Inhaltsverzeichnis

### Nutzung des Internet im Handwerk

Die Zukunft des Handwerks liegt im Netz Dr. Werner Müller, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie .....	3
Maßanzug fürs Handwerk Josef Brauner, Vorstand Deutsche Telekom AG.....	4
Internet - Chance für das Handwerk Dieter Philipp, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks.....	5
Erfahrungen in der Betreuung von Handwerksunternehmen KEGO - Kompetenzzentrum für den elektronischen Geschäftsverkehr Oderland.....	6
Einsatzpotenziale des E-Business in Handwerksbetrieben Handwerkskammer zu Leipzig .....	12
Nutzung der IuK-Technologien in Klein- und Mittelbetrieben des Handwerks itb - Institut für Technik der Betriebsführung.....	17
Internetnutzung im Kraftfahrzeuggewerbe Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Zentralverband (ZDK).....	22

### Innovative Internetanwendungen im Handwerk

Gewinner Internetpreis des Deutschen Handwerks 2001	
Karl Baumgartner GmbH Sanitär & Heizung.....	28
Koncraft Manufakturen Joseph Rumpf Holzwerkstätte.....	30
Augenoptik Bennewitz.....	32
Sonderpreisträger	
Kütscher's Backstube .....	34
Bäckerei-Konditorei Gustav Eisinger GmbH.....	36
Fleischer-Fachgeschäft Ludger Freese.....	38
Zahntechnik Jürgen Braunwarth GmbH.....	40
Zahntechnik Xental Celle GmbH.....	42
Alois Baumann GmbH & Co. KG.....	44
Geb Brüder Steffen GmbH.....	46
A. Spengler Kälte-Klima-Lufttechnik GmbH.....	48
Malermester Torsten Schrumpf.....	50
Fuchs Holzbaulösungen .....	52

### Internetanwendung zum Management der Geschäftsprozesse

Bäckerei Licht .....	54
Bäckerei-Traublinger GmbH.....	56
Kalle-Bäcker GmbH.....	58
Nassauer Landbrot Huth GmbH.....	60
Blank's Backstube.....	62
Fleischerei Hans Haag.....	64
Metzgerei Reinheimer.....	66
Holzbau Scheu GmbH.....	68
Schreinerei Gerald Asenkerschbaumer.....	70
Druckerei Widmann GmbH.....	72
Georg Notz.....	74
Manfred Schug Metallbau GmbH.....	76
Friseurmeister Bernd Rütter.....	78
Zahntechnik - Kerstin Straßburger.....	80
Zahntechnisches Labor Bußmeier & Köhne.....	82
Adrik GmbH.....	84
Faktum Kommunikation.....	86
bluetrust-baunetzwerke GmbH.....	88

### Internetanwendung zum Wissens- und Informationsmanagement

gamma concept - Gesellschaft für aktuelle Management-Anwendungen mbH.....	90
Bildungsverband Überspannungsschutztechnik .....	92
Zentrum für Umwelt und Energie der Handwerkskammer Düsseldorf.....	94
optikernetz.de GmbH.....	96
Umweltzentrum des Handwerks Thüringen.....	98
KHS Mittelrhein .....	100
Haustechnik im Internet.....	102
BitSign GmbH.....	104
guideguide AG.....	106
Weblicum GmbH.....	108

### Internetanwendung zum Kooperationsmanagement

Bauunternehmen H. Will .....	110
Verein Bewusstes Bauen & Wohnen.....	112



## Die Zukunft des Handwerks liegt im Netz

Dr. Werner Müller, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie

Die Innovationen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechniken haben das Geschäfts- und Arbeitsleben grundlegend verändert und den Unternehmen eine Vielzahl neuer Anwendungsmöglichkeiten eröffnet. Das Internet erlaubt nicht nur den Zugriff auf eine Fülle von Informationen, sondern ermöglicht auch die uneingeschränkte Kommunikation über geografische Grenzen und Zeitzonen hinweg. Gleichzeitig entwickelt sich das „World Wide Web“ immer mehr zu einer Plattform für den Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen. Auch im Handwerk lassen sich über internetbasierte Geschäftsmodelle neue Märkte erschließen und Kunden gewinnen.

Um das Bewusstsein für die Chancen und Möglichkeiten dieser Entwicklungen zu schärfen, hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie zusammen mit dem Zentralverband des Deutschen Handwerks und der Deutschen Telekom den Internetpreis des Deutschen Handwerks ins Leben gerufen. Mehr als 300 Bewerber haben sich im ersten Jahr daran beteiligt. Mit dem Preis werden herausragende innovative Leistungen bei der Internetanwendung in der betrieblichen Praxis zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gewürdigt. Gleichzeitig soll der Preis ein Ansporn für diejenigen Handwerksbetriebe sein, die das Internet bisher nur zögerlich nutzen.

Gerade das Handwerk braucht wegen seiner geringen Betriebsgrößen und fehlenden Mitarbeiterstäbe Unterstützung bei der Integration des Internets in die Geschäftsabläufe. Angesprochen sind hier vor allem die Kammern und Verbände. Die Einrichtung des bundesweiten Portals „handwerk.de“ und seine Ergänzung durch ein Beratungs- und Informationssystem für die Betriebe halte ich deshalb für einen ganz wichtigen Schritt. Doch auch die Bundesregierung trägt mit einer technologiefreundlichen Mittelstandspolitik ihren Teil dazu bei. Ein Beispiel dafür ist die Errichtung eines bundesweiten Netzes von 24 Fachkompetenzzentren für den elektronischen Geschäftsverkehr, von denen 6 in der unmittelbaren Verantwortung des Handwerks liegen.

Diese Broschüre stellt herausragende und prämierte Internetanwendungen im Handwerk vor. Mögen diese Beispiele Schule machen und zu Eigeninitiative und Kreativität bei der Nutzung des „World Wide Web“ ermuntern. Denn: Die Zukunft des Handwerks liegt im Netz!

## Maßanzug fürs Handwerk

Josef Brauner, Vorstand Deutsche Telekom AG

Das deutsche Handwerk bewegt sich zwischen Tradition und Innovation. Langjährige Erfahrung, handwerkliche Fertigkeiten und Kreativität paaren sich zunehmend mit modernen Informations- und Kommunikationstechnologien. Eine große Zahl der Betriebe befasst sich bereits heute mit den Chancen des Internets und den Möglichkeiten des elektronischen Geschäftsverkehrs. Begriffe wie E-Business oder E-Commerce gehören schon jetzt in zahlreichen kleineren und mittleren Unternehmen zum festen Vokabular.

Ein Blick auf die Statistik zeigt allerdings, dass das Internet bis heute von über einem Drittel der Betriebe noch nicht als „Handwerkszeug“ begriffen wird. Aus Angst oder Unwissenheit scheuen viele Unternehmer den Schritt ins weltweite Netz. Aktionen wie der „Internetpreis des Deutschen Handwerks“, aber auch „Mittelstand geht online“, eine Initiative der Deutschen Telekom, sind geeignete Instrumente, die Betriebe an die Nutzung des Internets heranzuführen. Durch die beispielhafte Darstellung überzeugender und erfolgreicher Online-Geschäftsmodelle wird wichtige Überzeugungsarbeit geleistet.

Viele Wege führen zum Erfolg, das hat der diesjährige Internetpreis des Deutschen Handwerks deutlich gemacht. So individuell die Wettbewerbsteilnehmer, so unterschiedlich ihre Beiträge. Eines haben die ausgezeichneten Geschäftsmodelle allerdings gemeinsam. Sie alle sind zugeschnitten auf die individuellen Voraussetzungen der Betriebe, sie alle wurden auf die speziellen Gegebenheiten maßgeschneidert.

Jeder Unternehmer und jeder Betrieb, der sich für den Schritt in die virtuelle Welt entscheidet, muss genau prüfen, welchen Nutzen und welche Kosten für ihn entstehen. Er muss Chancen erkennen und Risiken bewerten. Erleichtert wird der Einstieg ins Internet mit Hilfe kompetenter Partner. Das betrifft nicht nur die inhaltlichen Angebote, sondern auch – und dafür steht die Deutsche Telekom – ein hochwertiges technologisches Gesamtkonzept, das attraktive Bedingungen für Festnetz und Mobilfunk, für Internet-Sicherheit, Verschlüsselung und Abrechnung umfasst. Sicherlich benötigt nicht jeder Betrieb gleich das volle Programm. Umso wichtiger ist die Bedarfserkennung sowie fachkundige Beratung.

In unserem „T-Punkt Business“ bieten wir daher neben maßgeschneiderten Angeboten – angefangen von der einfachen Shop-Lösung bis zu komplexen Informations- und Kommunikationssystemen – auch optimale Betreuung und umfassende Information. Hierzu zählen unter anderem auch Schulungen und Veranstaltungen für kleine und mittlere Unternehmen, um diese bei der Integration des Internets in ihre Geschäftsabläufe zu unterstützen.

Handwerk hat goldenen Boden. Das ist so und das bleibt so, dank der Aufgeschlossenheit der Betriebe und des gemeinsamen Engagements von Wirtschaft, Politik und Medien. Ich freue mich und bin überzeugt, dass wir mit dem Internetpreis des Deutschen Handwerks auch in den kommenden Jahren gemeinsam einen wichtigen Beitrag leisten, um diesen Boden zu ebnet.

## Internet – Chance für das Handwerk

Dieter Philipp, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks

Immer mehr Handwerksbetriebe nutzen das Web für ihre strategische Unternehmensführung. Wer „interaktiv“ erfolgreich am Markt agieren will, braucht dabei ein exakt auf die Unternehmensziele abgestimmtes Gesamtkonzept. Das beweisen die Sieger des Internetpreises des Deutschen Handwerks 2001. Sie haben innovative Branchenlösungen entwickelt, um Geschäftsprozesse zu verbessern, Kunden an sich zu binden und Dienstleistungen auszubauen.

Sie führen einen wichtigen Trend an: Das Internet beweist sich täglich mehr als die Plattform, auf der kleine und mittlere Unternehmen ihre Stärken gewinnbringend ausspielen können: Individuelle Dienstleistungen rund um die Uhr anbieten, Flexibilität gegenüber dem Kunden und seinen Bedürfnissen zeigen, Kosten minimieren durch Online-Einkauf und effizientere Gestaltung der Geschäftsbeziehungen zu Auftraggebern, Zulieferern und Kooperationspartnern.

Dank des Internets können Unternehmen von verschiedenen Standorten aus zusammenarbeiten. Solche Zusammenschlüsse ermöglichen kleinen und mittleren Unternehmen, auch komplexe Aufträge abzuwickeln und mit neuen Dienstleistungen auf die individuellen Wünsche der Kunden flexibel zu reagieren. Wer also den Erfolg seines Handwerksunternehmens für die Zukunft sichern will, der muss ins Netz gehen. Oder wie ein erfolgreicher Handwerker es formuliert hat: „Wer heute nicht der Einsteiger ins Internet ist, ist morgen der Aussteiger“.

Der ZDH, die Kammern und Verbände unterstützen die Nutzung des Internet im Handwerk mit aktiver Wirtschaftsförderung. Über das Portal „handwerk.de“ bieten wir Handwerksbetrieben eine kostengünstige und einfache Möglichkeit an, am E-Business teilzunehmen. Herzstück von handwerk.de ist eine Betriebsdatenbank, die allen 860.000 Betrieben Online-Erreichbarkeit anbietet. Darüber hinaus hält das Portal eine Vielzahl an Service-Leistungen für mittelständische Betriebe bereit, beispielsweise eine Ausschreibungsdatenbank. Mit dem Beratungs- und Informationssystem BIS werden wir in naher Zukunft die erste Unternehmensberatung für kleine und mittlere Betriebe im Netz anbieten. BIS bündelt das Wissen der Betriebsberater der Handwerkskammern in speziellen Datenbanken und macht es langfristig für die Betriebe nutzbar. So soll BIS als eine Art „Frühwarnsystem“ für die Betriebe fungieren.

Unser Ziel ist es, dass schon bald möglichst alle Handwerksbetriebe die Chancen des Internets wahrnehmen. Dabei ist der Internetpreis des Deutschen Handwerks eine wichtige Unterstützung. Mein Dank gilt seinem Initiator: dem Bundesminister für Wirtschaft und Technologie. Ich hoffe, dass die „besten Beispiele“ der ersten Ausschreibung des Preises viele Nachahmer im Handwerk finden.

## Erfahrungen in der Betreuung von Handwerksunternehmen

KEGO - Kompetenzzentrum für den elektronischen Geschäftsverkehr Oderland

### Ausgangslage

Handwerksunternehmen stehen in einem harten Wettbewerb. Sie agieren in einem fast 100%igen Nachfragermarkt. Gerade in den neuen Bundesländern sind in den letzten Jahren sehr viele Unternehmen neu entstanden, die keinen festen Kundenstamm besitzen. In einer Reihe von Regionen herrscht eine große Dichte von Unternehmen eines Gewerkes vor, so dass die Unternehmen gezwungen sind, ihre Kunden in einem sehr großen Umkreis zu suchen.

Die Zahl der Handwerksunternehmen ist rückläufig. In Berlin sank die Zahl von 1996 zu 1997 um 3,2 %, das waren ca. 8.000 Betriebe. Der Rückgang betraf vor allem das Bau- und Ausbaugewerbe mit 4.000 Betrieben, das Elektro- und Metallgewerbe mit 2.000 Betrieben und das Holzgewerbe mit 500 Betrieben. Aus anderen Bundesländern ist ähnliches bekannt. Als Ursachen werden die schlechte Auftragslage (gewinnbringende Aufträge), das Fehlen kaufmännischer Kenntnisse und die schlechte Zahlungsmoral der Auftraggeber angeführt. Der Kostendruck auf Handwerkerleistungen wächst und der erzielbare Preis sinkt. Dementsprechend stark sind die Bestrebungen hinsichtlich einer kostengünstigen Akquise.

Dem Handwerk selbst stehen große strukturelle Veränderungen bevor. Immer rascher vollzieht sich der Wandel zur Dienstleistungsgesellschaft. In den USA, in Großbritannien und Schweden sind bereits über 70 % aller Beschäftigten in Dienstleistungsbereichen tätig. In Deutschland sind es 60 %. Die Kundenansprüche verändern sich hin zu mehr Service. Davon ist auch das Handwerk betroffen. Die Wandlung vom „klassischen Handwerker“ zum „modernen Dienstleister“ ist jedoch mit den herkömmlichen Methoden des Managements, der Betriebsorganisation und der Informationsgewinnung und -verarbeitung nicht zu realisieren.

Innovative Dienstleistungen nutzen heute zunehmend die neuen Informations- und Kommunikationstechnologien. In den führenden Industriestaaten wird deshalb der Ausbau von Informations- und Kommunikations-Infrastrukturen massiv durch nationale Programme unterstützt. Beispiele dafür sind der „Handlungsplan zur Errichtung einer nationaler Informationsinfrastruktur“ in den USA und die „Programme A und B zum Aufbau einer Info-Kommunikationsinfrastruktur“ in Japan. Für die europäische IuK-Struktur hat der Bangemann-Report „Europa und die globale Informationsgesellschaft“ Empfehlungen entwickelt.

Von besonderer Brisanz sind auch die wirtschaftlichen Zwänge für derartige Aktivitäten, da mit der Entwicklung der Dienstleistungsgesellschaft strukturelle Arbeitslosigkeit auch in der Handwerkerschaft verbunden ist. Besonders das Bauhandwerk ist zusätzlich durch konjunkturelle Schwankungen bedroht.

Im Hardware-Bereich verfügt Deutschland mit einem fast flächendeckenden ISDN-Netz und den im Aufbau befindlichen Breitband-Netzen über exzellente Wettbewerbsvorteile. Der

Hardware-Markt inklusive Zugang zu den Netzen wird außerdem zunehmend über den Wettbewerb der unterschiedlichen Hersteller und Diensteanbieter geregelt. Besonders deutlich wird das im Preisverfall bei Endgeräten und beim immer kostengünstigeren Zugang zum Internet. Mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes werden die Marktmechanismen auch in diesem Bereich wirken. Damit wird es auch für kleine und mittlere Unternehmen zunehmend interessant und wirtschaftlich, sich der neuen Möglichkeiten der Information und Kommunikation zu bedienen.

Die Notwendigkeit, das Management im Handwerk zu modernisieren, wurde bereits seit langem von der Politik erkannt. So fand z. B. unter dem Motto „Webvisionen – IT-Lösungen für Handwerk und Mittelstand“<sup>1</sup> eine EU-Konferenz am 09. März 2001 im Rahmen der 53. Internationalen Handwerksmesse (IHM) in München statt. Ausrichter des Internet-Kongresses war der Zentralverband des Deutschen Handwerks. In Arbeitskreisen wurden die Themen „E-Learning und Wissensmanagement“, „E-Commerce“ und „Kooperationen, Dienstleistungen“ hinsichtlich spezifischer Lösungen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Handwerk und Mittelstand in Europa im multimedialen Zeitalter diskutiert. Als Zielstellung wurde herausgestellt, dass es den Zugang von KMU an IT-Technologien zu erleichtern gilt. Es ist von dem Bedarf der KMU an IT-Technologien auszugehen. Auf Handwerksunternehmen zugeschnittene innovative Methoden und Techniken sowie Software-Lösungen müssen entwickelt und verbreitet werden.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat 1998 ein Projekt „Kompetenzzentren für den elektronischen Geschäftsverkehr“ ins Leben gerufen, um die Verbreitung von modernen Erkenntnissen des E-Business in KMU aktiv zu unterstützen.

## Wie finden Handwerksunternehmen Zugang zu den neuen Möglichkeiten von Information und Kommunikation?

Das Kompetenzzentrum Elektronischer Geschäftsverkehr Oderland (KEGO), Teil der geförderten Maßnahme des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, hat sich die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der handwerklichen Betriebe durch eine verbesserte Qualifizierung im elektronischen Geschäftsverkehr zum Ziel gesetzt. Hemmschwellen bei der Einführung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien sollen im Handwerk abgebaut werden. Daher werden auch Grundkenntnisse über die Potenziale und Einsatzmöglichkeiten des E-Commerce im Handwerk aufgezeigt und Kompetenz im Umgang mit den neuen Medien vermittelt. Durch den elektronischen Geschäftsverkehr können auch KMU ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken. Für sie geht es darum:

- die Organisation der Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Kooperationspartnern effizienter zu gestalten
- Produkte und Dienstleistungen auf überregionalen Märkten anzubieten
- möglichst schnell auf kunden- und auftragsrelevante Informationen zu reagieren.

---

<sup>1</sup> ZDH-Infom am 16.03.2001, KMU in Europa machen sich fit für das E-Business – Internationaler Kongress „Webvisionen“ zu IT-Lösungen im Handwerk, München am 09.03.2001

Im Rahmen der sich entwickelnden Zusammenarbeit mit Osteuropa bietet die geographische Nähe zu Polen sowie zur Hauptstadt Berlin gleichwohl vielfältige wirtschaftliche Entwicklungsmöglichkeiten. Diese Orientierungen der KMU in der Region will das Kompetenzzentrum zukünftig mehr unterstützen.

Trotzdem ist der Bedarf der Unternehmen an Erstberatung und Information sowie weiterführender Handlungsbegleitung längst nicht abgedeckt. Das zeigen auch die hohen Teilnehmerzahlen an den Veranstaltungen der Kompetenzzentren für den elektronischen Geschäftsverkehr. In Eisenhüttenstadt und Cottbus z. B. nahmen im November und Dezember 2000 an zwei Halbtagsseminaren jeweils 95 Unternehmen und weitere Gäste teil, in Prenzlau im September 2000 waren es 85 Teilnehmer.

Die Bedeutung des Internets als Informationsquelle und Kommunikationsplattform für Geschäftsanbahnung und -abwicklung nimmt in vielen Bereichen des Handwerks stetig zu, weil sich zunehmend mehr Kunden im Internet orientieren und sich auf elektronischem Weg Dienstleistungs- und Produktangebote einholen. Wie der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) mit einer bundesweiten Sonderumfrage im November 2000 feststellte<sup>2</sup>, nutzen die Mehrzahl der Handwerksbetriebe das Internet. Zum Zeitpunkt der Befragung waren bereits 49,3 % der Betriebe im Netz aktiv und weitere 20 % planten den Einstieg. Die ostdeutschen Handwerksbetriebe entsprachen hierbei mit einem Nutzungsanteil von 48,1 % annähernd dem gesamtdeutschen Durchschnitt. Als führende Branchen im Internet wurden das Kraftfahrzeughandwerk (68,5 %) und das Metallhandwerk (64,7) identifiziert. Wie festgestellt wurde, verhält sich der Grad der Internet-Nutzung in Abhängigkeit zur Betriebsgröße. Deutlich steigerungsfähig ist die Internet-Nutzung dagegen noch bei kleinen Betrieben mit weniger als 20 Beschäftigten.

Auch die Konjunkturumfragen der Industrie- und Handelskammer Frankfurt (Oder) und der Handwerkskammer Frankfurt (Oder) im September 2000 zeigen, dass die Zahlen der Internet-Nutzung von Unternehmen in der Region stark gewachsen sind. Jedoch besteht nach wie vor Unkenntnis in der Anwendung von Internet und E-Commerce. Die Entwicklung sowie der Einsatz von höherwertigen Anwendungen sind in der Region nur spärlich zu verzeichnen.

Trotz wachsender Nutzung des Internets ist vor allem die Nutzung der Dienste und des E-Business noch stark unterentwickelt. Beispielhaft sind in der folgenden Tabelle die Umfrageergebnisse der Handwerkskammer und des ZDH dargestellt.

Die technische Entwicklung und das Angebot an Dienstleistungen sind schneller als die Unternehmen Schritt halten können. Bei einem Besuch der Kompetenzzentren KEGO und eCOMM Berlin-Brandenburg im November 2000 stellte auch der Wirtschaftsminister des Landes Brandenburg, Herr Fürniß fest, dass „es vor allem nicht ausreicht, einen Internet-Zugang zu haben, um mit der modernen Entwicklung Schritt zu halten, sondern E-Business durch die Unternehmen betrieben werden muss.“

---

<sup>2</sup> ZDH-Inform, 30. November 2000

## Umfrageergebnisse IV. Quartal 2000

	HWK FF(O)	ZDH
Verfügt Ihr Unternehmen über einen Internetzugang?	ja: 44,8 %	ja: 48,1 %
Falls ja, welche Dienste werden genutzt?		
• Online-Banking	53,3 %	56,7 %
• E-Mail	47,4 %	55,5 %
• Infobeschaffung	43,4 %	84,6 %
• Werbung	57,2 %	k. A.
• Verkauf	9,9 %	12,5 %
• Einkauf	25,6 %	28,5 %

Quelle: HWK FF(O), Konjunkturumfrage, Sept. 2000;  
Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH), deutschlandweite Umfrage, Nov. 2000

Hauptargumente insbesondere kleiner Handwerksunternehmen für die noch zu geringe Nutzung des Internets sind überwiegend:

1. ungenügender Informationsstand
2. unzureichende EDV-Ausstattung
3. zu hohe Kosten und/oder
4. kein Nutzen bzw. Nutzen unklar bzw.
5. Zweifel an der Sinnhaftigkeit des Mediums.

Hier setzt KEGO mit seinem inhaltlichen Angebot an. Aus den Befragungsergebnissen lässt sich ein ungeminderter Bedarf an Erstberatung erkennen. Bei der Einschätzung muss auch berücksichtigt werden, dass neben dem Bedarf an Fakteninformation auch eine gewisse Aufklärungsarbeit geleistet werden muss. Oft besitzen die Unternehmer zu wenig Vorkenntnisse, um sich die Einsatzmöglichkeiten der neuen IuK-Technologien in ihrem Unternehmen vorstellen zu können. Das Kostenargument wird erfahrungsgemäß häufig benutzt, um mangelnde Kenntnisse und Aufgeschlossenheit zu überspielen. KEGO sieht seine Aufgabe auch darin, durch das Vorzeigen und Vorleben von positiven Beispielen und funktionierenden Anwendungen die Hemmschwellen abzubauen. Aus diesem Grund ist das Angebotsspektrum von KEGO auch vielfältig und wird über verschiedene Medien, wie z. B. Info-Veranstaltungen, Seminare für spezifische Zielgruppen, Presseveröffentlichungen und Publikationen, verbreitet, so dass verschiedene Zugangswege bedient werden.

Die Ursachen für die bisher nur in geringem Maße genutzten Möglichkeiten des elektronischen Geschäftsverkehrs durch kleine und mittelständische Unternehmen liegen im Wesentlichen in Informationsdefiziten, Akzeptanzproblemen, ungenügender Anwendungsfreundlichkeit, der Vielfalt und mangelnder Transparenz der Angebote und nicht ausreichender Integration mit primären Anwendungen im Handwerks- und KMU-Bereich.

Auch die Zusammenarbeit mit Multiplikatoren dient dazu, mehr über den Bedarf der Unternehmen zu erfahren und eine größere Verbreitung zu erlangen. Partner sind z. B. die Bürger-

und Wirtschaftsnetzvereine, Kreishandwerkerschaften, Tele-Service-Center, Wirtschaftsfördergesellschaften sowie Technologie- und Gründerzentren.

## Praktische Erfahrungen aus der Arbeit des Kompetenzzentrums KEGO

Die Erfahrungen des Zentrums KEGO haben gezeigt, dass für Handwerksunternehmen vor allem angemessene Lösungen gefunden werden müssen, die das Unternehmen nicht überfordern. Um die Bedarfspunkte und damit erfolgsversprechendsten Ansätze für eine Beratung in den Unternehmen schnell aufspüren zu können, wurde ein Leitfaden zur Bedarfserfassung erarbeitet und in der täglichen Praxis angewendet.

Die neuen Lösungen müssen in das Managementkonzept des Unternehmens passen, das ggf. selbst neu gestaltet werden muss. Hier bietet sich eine enge Verflechtung mit einem Qualitätsmanagementsystem an. Ein von der Handwerkskammer Frankfurt (Oder) im Jahr 2000 durchgeführtes Pilotprojekt „Qualitätsmanagement und elektronischer Geschäftsverkehr“ begleitete Unternehmen bei der Umgestaltung ihrer Managementprozesse. Moderne IuK-Technologien wurden sinnvoll eingebunden, z. T. auch in Form von Managementinformationssystemen. Die erreichten betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Effekte waren in allen beteiligten Unternehmen sehr positiv.

Es zeigt sich, dass Lösungen immer dann gut funktionieren, wenn sie die Akzeptanz sowohl der Geschäftsführung als auch der Mitarbeiter finden. Deshalb sind begleitende Schulungen, Informationsgespräche, persönliche Gespräche, Erfahrungsaustausche mit anderen Unternehmen wichtiger Bestandteil des Umgestaltungsprozesses.

Da sich die Anwendung des E-Commerce sowohl in Richtung Kundenwerbung und Kundenbetreuung entwickelt als auch die innerbetriebliche Organisation unterstützt werden soll, kommt es zu einer engen Verzahnung mit dem Management des Unternehmens. Oft fehlt es hier an fundiertem Wissen und Erfahrung im Management und im Marketing. Die Situation der KMU ist wie folgt gekennzeichnet:

- eingeschränkte finanzielle und personelle Ressourcen
- traditionell Geschäfte vor allem auf regionale Märkte orientiert, Hemmschwellen bei der internationalen Ausweitung
- Kerngeschäft füllt meist gesamte Arbeitszeit aus
- Überforderung des Unternehmens, neuen Entwicklungen auf allen Gebieten zu folgen.

Die grundlegenden Maßnahmen zur Steigerung von Effizienz und Effektivität sollen auch von den KMU genutzt werden können. Dazu gehören:

- schnellere und kostengünstigere Informationsbeschaffung
- Verbesserung der Kundenbetreuung, Neukundengewinnung
- Qualifizierung und Quantifizierung der Angebotserstellung
- Einsparung von Fahrzeiten und Fahrkosten.



Durch den Einsatz der neuen Medien können diese Grenzen teilweise durchbrochen werden. Es sind jedoch weitere Anstrengungen durch die Unternehmen notwendig. Aus den bisherigen Projekterfahrungen lässt sich folgendes schlussfolgern:

- mit einfachen Anwendungen beginnen und stufenweise ausbauen
- Integration in die Unternehmensorganisation, Unternehmensführung muss überzeugt sein
- Grundlage bildet die Marketingkonzeption
- eine richtige Konzeption spart Geld und Nerven (am Kunden- und Unternehmensnutzen ausgerichtete zeitliche und personelle Aufgabenverteilung, Kosteneinsparungspotenziale)
- längerfristige Planung und richtige Auswahl geeigneter Partner
- angemessene Weiterbildung der Mitarbeiter, da diese mit den Anwendungen im Internet umgehen müssen.

Da KMU keine eigenständige EDV- und Marketing-Abteilungen besitzen, ist die externe Hilfe in allen Fragestellungen des Managements von eigenen Internetaktivitäten notwendig. Gerade dem Erfahrungsaustausch unter den Anwendern (KMU) ist hierbei größere Aufmerksamkeit zu widmen. Die vielfältigen Fallen, die bei der Einführung von IT-Systemen bestehen und deren praktikable Lösung im Unternehmen werden hier diskutiert und können für die eigene Entscheidungsfindung mit genutzt werden. KEGO mit seinem anbieterunabhängigen Beratungs- und Schulungsangebot ist hierbei in der Lage, diesen Erfahrungsaustausch zu moderieren.

Das Kompetenzzentrum für elektronischen Geschäftsverkehr bietet neben weiteren Informationen auch individuelle Beratung an.

KEGO - Kompetenzzentrum für den elektronischen Geschäftsverkehr Oderland  
Rathausstr. 2a  
15366 Neuenhagen  
Tel.: 0 33 42/254-743  
Fax: 0 33 42/254-746  
E-Mail: schmidt@euronorm.de  
www.kego.de

## Einsatzpotenziale des E-Business in Handwerksbetrieben

Handwerkskammer zu Leipzig

Der zunehmende Wettbewerb, auch im Zuge der fortschreitenden Globalisierung, erfordert von den Unternehmen

- die Erhöhung ihrer Leistungsbereitschaft
- mehr Flexibilität beim Agieren am Markt
- eine hohe Effektivität in den betrieblichen Abläufen
- ein modernes Kundenmanagement.

Mit der Anwendung und Nutzung von E-Business unter Einsatz der neuen Medien und modernen Informations- und Kommunikationstechnologien ergeben sich dazu besonders für kleine und mittlere Unternehmen vollkommen neue Chancen und Möglichkeiten. Allerdings müssen dabei auch die notwendigen Voraussetzungen und betrieblichen Gegebenheiten in den Unternehmen betrachtet werden. Besonders im Handwerk bestehen diesbezüglich sehr unterschiedliche Voraussetzungen. Diese sind z. B. bedingt durch die verschiedenen Unternehmensformen, Betriebsgrößen und Besonderheiten in den einzelnen Gewerken. Das Leistungsangebot der Betriebe umfasst in der Regel mehr handwerkliche Leistungen, weniger die Produktion und den Vertrieb von Produkten. Die Interaktionen in den Geschäftsbeziehungen (Zulieferer, Auftraggeber, Endkunde) sind sehr vielfältig. Die Unternehmen werden dabei zunehmend mehr mit speziellen Bedingungen und Forderungen bei der Abwicklung der Geschäftsbeziehungen konfrontiert. Zur Kundengewinnung und Kundenbindung sind mehr Marketingaktivitäten und neue Formen der Kundenbetreuung erforderlich.

Die Nutzung des Internet durch die Unternehmen konzentriert sich neben der Informationsgewinnung momentan noch auf folgende Schwerpunkte:

Internet-Dienste:

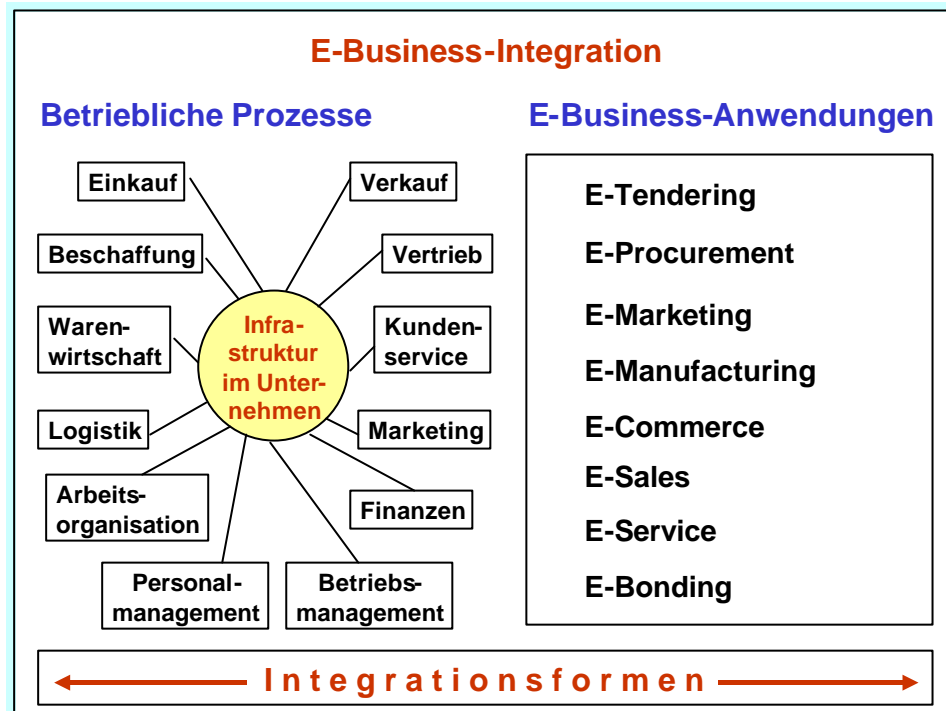
- World Wide Web
- E-Mail

Anwendungen:

- Produkt- und Firmenpräsentationen
- Vertriebs- und Serviceangebote

Dabei stehen vor allem Marketing-Aspekte im Vordergrund. Teilweise werden auch schon E-Commerce-Anwendungen mit entsprechenden Shop-Lösungen eingesetzt. In diesem Zusammenhang ist eine neue Ausrichtung zu erkennen. Zunehmend geht es den Betrieben nicht mehr allein darum, mit einer eigenen Web-Präsenz „dabei zu sein“. Vielmehr suchen immer mehr Handwerksbetriebe nach Möglichkeiten und Lösungen, durch entsprechende Anwendungen der neuen Medien und den Einsatz der modernen Informations- und Kommunikationstechnologien einen geldwerten Nutzen für das Unternehmen zu erzielen. Dabei fällt es den Unternehmen noch relativ schwer, die Chancen und Möglichkeiten der unterschiedlichen Formen des elektronischen Geschäftsverkehrs und der E-Business-Anwendungen zu erkennen und umzusetzen. Bereits bestehende Lösungen und Technologien sind

noch zu wenig bekannt. Es fehlt noch an Erfahrungen aus der praktischen Umsetzung und bei der Integration in die betrieblichen Geschäftsabläufe.



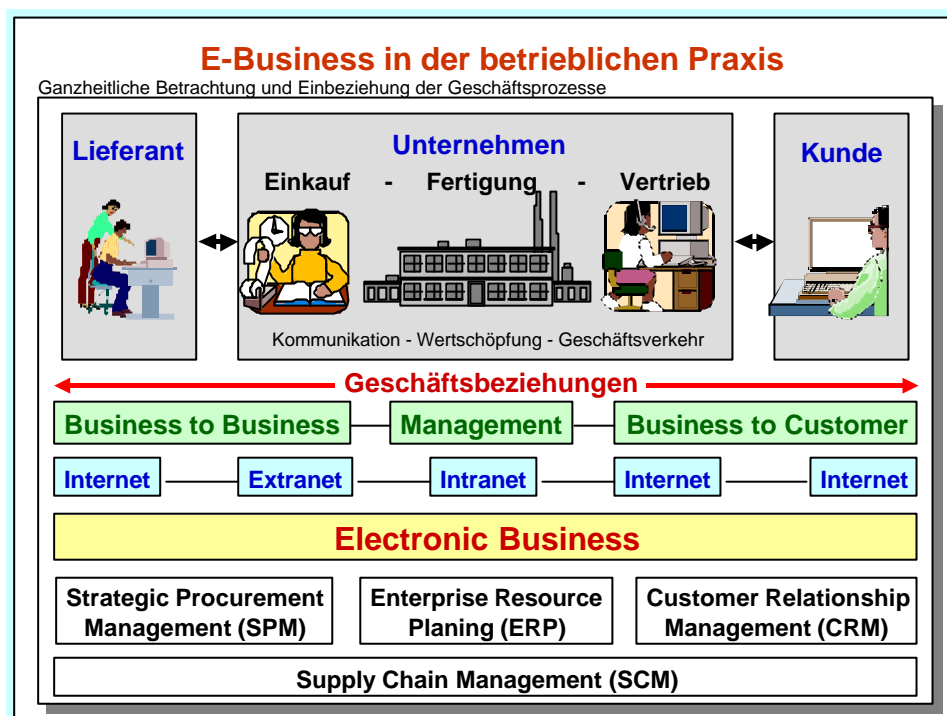
Eine erfolgreiche Umsetzung der E-Business-Anwendungen erfordert:

- eine Einbeziehung und Analyse der traditionellen Geschäftsabläufe
- die Untersuchung und Bewertung der Voraussetzungen im Unternehmen
- den Einsatz der neuen Formen des elektronischen Geschäftsverkehrs
- die Ausnutzung der Gestaltungsmöglichkeiten beim praktischen Einsatz
- die notwendige Veränderung der Organisationsstrukturen und Arbeitsabläufe
- eine diesbezügliche Anpassung der Geschäftsprozesse
- die Berücksichtigung der Auswirkungen auf die Arbeitsgestaltung
- die notwendige Qualifizierung und Motivierung der Mitarbeiter.

Trotz der unterschiedlichen Voraussetzungen und Bedingungen bestehen hinsichtlich der Möglichkeiten des E-Business in den Handwerksbetrieben noch große Potenziale und Ressourcen für eine betriebliche Nutzung. Die Schwierigkeiten beim Erkennen dieser Möglichkeiten und bei der praktischen Umsetzung resultieren vor allem daraus, dass in den Handwerksbetrieben schon von der betrieblichen Struktur her meist nicht die Möglichkeiten bestehen, sich ausgiebig mit dieser Thematik zu beschäftigen und selbst entsprechende Untersuchungen durchzuführen oder eigene Lösungen zu entwickeln. Auch die Bewertung von bereits bestehenden Lösungen und Technologien hinsichtlich des betrieblichen Einsatzes ist

oft schwierig. Deshalb benötigen die Betriebe in dieser Hinsicht eine besondere Unterstützung. Neben der Information und Schulung werden dazu bereits die bestehenden Beratungsmöglichkeiten genutzt.

Dabei ist es wichtig, dass zum einen die individuellen Zielvorstellungen in den Unternehmen berücksichtigt werden und zum anderen den Unternehmen die Notwendigkeit einer durchgängigen Umsetzung der neuen Möglichkeiten im Zusammenhang mit der gesamten Wertschöpfungs- bzw. Logistikkette im betrieblichen Ablauf aufgezeigt wird. Auf der Grundlage einer speziellen Analyse der Voraussetzungen und Einsatzmöglichkeiten ist bei der praktischen Umsetzung immer eine ganzheitliche Betrachtung der Geschäftsabläufe und Geschäftsbeziehungen erforderlich. Letztlich ist davon auch der Erfolg der E-Business-Anwendung abhängig.



Die Potenziale aus den speziellen E-Business-Technologien, wie z. B. aus den Bereichen ERP und CRM, sowie die Kriterien und Möglichkeiten des SCM sind dabei oft nicht sofort und direkt auf den Einsatz in einem Handwerksbetrieb übertragbar und müssen hinsichtlich der Nutzungsmöglichkeiten individuell bewertet und gegebenenfalls angepasst werden.

## Moderne E-Business-Technologien im Handwerk

### Customer Relationship Management – Einsatz und Nutzung von eCRM-Lösungen

Der zunehmende Wettbewerb, die Entwicklungen am Markt und die Veränderungen im Kundenverhalten erfordern auch neue Wege und Formen sowie eine neue Qualität bei der Gestaltung der Kundenbeziehungen. Bisher klassische Marketing- und Vertriebsleistungen

müssen durch neue Ansätze und Methoden unter Nutzung der modernen Medien ergänzt werden, um besser bedarfsgerechter

- die Kunden- und Lieferantenbeziehungen zu untersuchen und die Zufriedenheit zu messen
- vorhandene Verbesserungspotenziale zu identifizieren und gezielt zu optimieren
- markt- und kundenorientierte Strategieansätze zu formulieren
- die eigenen Mitarbeiter aktiv in den Prozess der Qualitätsverbesserung und Kundenbindung einzubeziehen
- interne Veränderungen fokussiert auf Kundenbedürfnisse durchzuführen und somit durch Kundenbindung einen Vorsprung im Wettbewerb zu erzielen sowie Innovation zu fördern.

Dabei gilt es, diese Ansätze in den betrieblichen Prozess zu integrieren und mit effektiven Mitteln sowie mit einem vertretbaren Maß an betriebswirtschaftlichen Aufwendungen im Unternehmen umzusetzen. Das kann durch Einsatz und Nutzung eines modernen Customer Relationship Management erreicht werden.

## eCRM – Kundenbeziehungen innovativ und erfolgreich managen



Ralf Meisel, Technologie-Transfer-Stelle, Handwerkskammer zu Leipzig

Eine kundenorientierte Marketing- und Vertriebsstrategie mit Hilfen von CRM-Anwendungen ermöglicht durch permanente Verarbeitung des Informationsflusses vom Kunden auch eine flexible Reaktion auf Veränderungen der Nachfrage.

EDV-gestütztes CRM (eCRM) ist der Weg zum proaktiven Kundenmanagement und wird immer mehr zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor in vielen Bereichen der Wirtschaft. CRM-Anwendungen vereinen Anforderungen aus Marketing, Vertrieb und Service in einem System. Dabei sollte neben der Integration moderner Prozess-, Daten- und Kommunikationstechnologien eine individuelle Anpassung an die Geschäftsprozesse des jeweiligen Unternehmens erfolgen.

Zum eCRM-Einsatz werden bereits vielfältige Tools und Softwarelösungen am Markt angeboten. In den Unternehmen, insbesondere in den kleinen und mittleren Unternehmen, müssen dazu allerdings meist noch die notwendigen Voraussetzungen geschaffen werden.

Allgemein sind für den zukunftssicheren Einsatz von CRM-Lösungen folgende Kriterien zu beachten (Quelle: e-commerce magazin 5/99 unter Bezug auf Oracle):

1. CRM-Anbieter sollten über ein vollständiges, integriertes Lösungspotenzial verfügen, das alle funktionalen Aspekte in Marketing, Vertrieb und Service sowie die Unterstützung und Integration aller Kanäle zum Kunden anbietet.
2. CRM-Lösungen sollten nicht nur Prozesse automatisieren und unterstützen, sondern das Geschäft, Prozesse und Kundenbeziehungen durch die Integration von Wissensmanagement- und Business/Customer Intelligence-Anwendungen optimieren.
3. CRM-Anwendungen müssen nicht nur in sich, sondern durchgängig in die unternehmensweiten ERP-Systeme integriert werden, um ein deutlich größeres Nutzenpotenzial als die bisherigen Inselansätze zu bieten.
4. CRM-Anwendungen müssen bereits in ihrem technologischen Kern und ihrem Design hundertprozentig auf vernetzte Unternehmen, die Welt und die Technologien des Internet und damit auf die Geschäftsszenarien von morgen ausgerichtet sein.
5. CRM-Lösungen sind nur durchsetzbar, wenn sie nachweislich die Kosten drastisch reduzieren, einen schnellen Return on Investment (ROI), einen wirklich sichtbaren Kundennutzen, eine schnelle Implementierung und einfachen Betrieb sicherstellen, flexibel an individuelle Anforderungen angepasst und stufenweise gemäß vorgegebenen Prioritäten eingeführt werden können.
6. CRM-Lösungen brauchen flankierende Beratungsleistungen. Anbieter sollten nicht nur über Technologien und Applikationen, sondern über ein angemessenes Beratungs- und Methodenspektrum verfügen.
7. CRM-Lösungen sollten insgesamt auf Internet-Computing-Standards basieren und offen für Produkte von Dritten sein.

Bei der CRM-Anwendung in Handwerksbetrieben müssen zusätzlich die besonderen Bedingungen in den Betrieben einbezogen werden. Dazu ist erforderlich:

- Individuelle und fachkundige Beratung
- Prüfung der Voraussetzungen und Berücksichtigung der betrieblichen Bedingungen
- Hilfe bei der Auswahl in Frage kommender Lösungen
- Unterstützung bei der notwendigen Integration in die betrieblichen Abläufe
- Begleitung bei der praktischen Umsetzung.

Die Handwerkskammer zu Leipzig bietet dazu weiterführende Informationen, Recherchen sowie individuelle Beratung und Betreuung an.

Ansprechpartner:

Dipl.-Ing. Ralf Meisel  
Technologie-Transfer-Stelle  
Te.: 03 41/21 88 232  
Fax: 03 41/21 88 249  
E-Mail: [meisel.tts@hwk-leipzig.de](mailto:meisel.tts@hwk-leipzig.de)

Anschrift:

Handwerkskammer zu Leipzig  
Dresdener Str. 11/13  
04103 Leipzig  
[www.hwk-leipzig.de](http://www.hwk-leipzig.de)

## Nutzung der IuK-Technologien in Klein- und Mittelbetrieben des Handwerks

itb - Institut für Technik der Betriebsführung

Inzwischen haben die Klein- und Mittelbetriebe des Handwerks eine nahezu vollständige Ausstattung mit PCs erreicht. Die Zugangszahlen zum Internet steigen ständig – das Handwerk nutzt diesen Teil der IuK-Technologie. Die Frage für viele Unternehmer im Handwerk lautet daher nicht mehr, ob ein PC-Einsatz mit einem Internetzugang sinnvoll ist, sondern vielmehr, ob mit diesem Einsatz die Breite der technischen Möglichkeiten zur Verbesserung der betrieblichen Ablaufprozesse auch genutzt wird. Hier sind vielfach die entsprechenden Lösungsmöglichkeiten nicht bekannt. Gewisse Vorbehalte bestehen darüber hinaus vor allem in den Bereichen von sicheren Bezahl- und Abrechnungsverfahren im Internet.

Gezielte Hilfen der öffentlichen Hand sollten sich daher in erster Linie auf die Förderung der Nutzungsmöglichkeiten zur Verbesserung der betrieblichen Ablaufprozesse konzentrieren, zumal sich durch den Einsatz mobiler Geräte (Handy, Handheld-PCs) die Anwendungsmöglichkeiten im Handwerk in der nächsten Zeit erheblich erweitern werden. So stagniert der Markt für stationäre PCs, während im Bereich der Notebook-Computer erhebliche Zuwachsraten erwartet werden. Dies setzt voraus, einerseits entsprechende Angebote zu schaffen und darüber hinaus mit gezielten Informationen die Nutzung dieser Möglichkeiten im Handwerk zu steigern.

### Abbau von Hemmnissen

- Erhöhung der Datensicherheit und des Datenschutzes bei der Anbindung betrieblicher EDV-Systeme an das Internet  
Hier bieten sich Seminare und Broschüren an, um Gefahren aus dem Internet (Sniffing, Faking, Sicherheitseinstellungen bei Browsern) zu erkennen, Angriffe und Eindringen in Firmennetzwerke (Firewall-Systeme) zu verhindern.
- Abbau von Bedenken bei Bezahl- und Abrechnungsverfahren  
Auch hier gilt es, durch Seminarangebote und Broschüren die Möglichkeiten des gesicherten Zahlungsverkehrs wie SET-Standard, Micro-Payment, Zahlen über Handy stärker zu verbreiten.
- Umsetzung des Signaturgesetzes  
Angebot unternehmensspezifischer Dienstleistungen durch eine zentrale Beratungseinrichtung für den Mittelstand.



## Stärkung des Informationsangebots

Das Informationsangebot im Internet ist so vielseitig, wobei mit Sicherheit angenommen werden muss, dass aus Unkenntnis der Zugriffsmöglichkeiten nur ein Bruchteil des Angebotes durch die Betriebe des Handwerks genutzt wird. Es gilt, spezielle online-gestützte Agenten zu entwickeln, die kompetent eine Vorauswahl aus dem bestehenden Angebot ermöglichen:

- Zugriff auf Wissensdatenbanken  
Unterstützung des Handwerks bei der Beschaffung technischer Informationen (Normen, Patente), technischer Verarbeitungsrichtlinien sowie bei der Auswertung der Forschungsergebnisse von Hochschuleinrichtungen. Diese Informationen sind zwar verfügbar, doch die Nutzung scheitert an den Kenntnissen über die Zugriffswege.
- Aktualisierung des technischen und betriebswirtschaftlichen Wissens  
Branchenspezifisches sowie betriebswirtschaftliches Fachwissen unterliegen einem immer schnelleren Veralterungsprozess. Das Angebot modulartig aufgebauter Wissenskomplexe (im Sinne von unmittelbar praktisch anwendbaren ‚tools‘) und ihr Abruf über das Internet mit der Möglichkeit des Rückgriffs auf einen Teletutor erlaubt unabhängig von Weiterbildungsangeboten unterschiedlicher Anbieter eine ständige Aktualisierung des Wissens ‚on demand‘.
- Schaffung virtueller Kompetenzzentren  
Einrichtung virtueller Beratungszentren etwa für Fragen der Umwelttechnologie oder im Bereich Sicherheit und Gesundheitsschutz zur Entlastung der Betriebsberater des Handwerks bei der Lösung von Spezialfragen.
- Unterstützung beim Aufbau von E-Informationszentren für Kapitalbeschaffung und Versicherungsdienstleistungen  
Klein- und Mittelbetriebe bei der Suche nach geeigneten Finanzierungslösungen unter Berücksichtigung der betriebspezifischen Anforderungen – in Zusammenarbeit mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau oder der Deutschen Ausgleichsbank.

## Verbesserung betrieblicher Ablaufprozesse – Optimierung der Geschäftsprozesse

Hier gilt es generell ‚models of good practice‘ zu entwickeln, um an beispielhaften internet-gestützten Lösungen weitere Unternehmer aus dem Bereich der Klein- und Mittelbetriebe zu motivieren, diese Lösungen im eigenen Betrieb ebenfalls umzusetzen.

- E-Procurement  
Besonders die materialintensiv orientierten Betriebe nutzen noch ungenügend die Möglichkeiten der Beschaffung direkt über das Internet, sei es zum Vergleich der Angebotspreise oder der direkten Bestellung. Hier gibt es bereits einige branchenspezifische Lösungen, die zusammen mit den zentralen Fachverbänden, den Großhändlern

und den Herstellern entwickelt werden. Allerdings decken sie längst noch nicht die Breite der handwerklichen Gewerke ab. Diesen Bereich gilt es intensiv auszubauen.

- E-Auftragsbeschaffung (E-Ausschreibungen)

Architekten, Bauämter und die öffentliche Verwaltung halten sich noch weitgehend zurück, ihre Leistungsanforderungen per Internet zu veröffentlichen. Durch gezielte Informationsmaßnahmen und eventuell gesetzliche Änderungen muss versucht werden, dieses Potenzial zu vergrößern.

Unter diesen Punkt fällt auch die notwendige europaweite Standardisierung und Normierung internetrelevanter Daten und Formate bei Ausschreibungen und der Verwaltung von Datenbeständen. Auch bestehen noch rechtliche Probleme bei dem grenzüberschreitenden Warenverkehr über das Internet.

- Ablaufoptimierung baustellenorientierter Fertigung und Kundendienstleistungen vor Ort

Die Verbindung mobiler PCs unter Nutzung des Handys erlaubt bei der Erbringung von Leistungen vor Ort einen ständigen Informationsaustausch mit der Zentrale, die Unterstützung bei der Fehlersuche, die auftragsbezogene Erfassung der Arbeitszeiten, terminliche Koordinierung mit Folgetätigkeiten und viele ähnliche Lösungen. Handys eignen sich inzwischen zum Diktieren, mit Organigrammen lässt sich telefonieren. Verschiedene Zweige der IuK-Technologien wachsen damit in ihrer Anwendung zusammen.

- Virtuelle Unternehmen und Kooperationsgruppen (E-Business-Allianzen)

Für die Schaffung virtueller Unternehmen und Unternehmensgruppen zur Erbringung kompletter Problemlösungen, gemeinsamer Angebote (virtueller Marktplatz) oder zur Bearbeitung einzelner Losgrößen durch mehrere Betriebe (E-Kapazitätsvermittlung) werden kompetente Beratungsstrukturen (Kompetenz in Organisationsfragen sowie in der Auswahl von Hardware- und Software-Konfigurationen) oder zur Nachahmung geeignete Modelle benötigt. Das Angebot dieser virtuellen Unternehmen und Kooperationsgruppen muss in kurzer Zeit wesentlich zunehmen, um Marktanteile des Handwerks nicht an industrielle – größere – Konkurrenten zu verlieren.

Für Einzellösungen gibt es bereits erfolgreich arbeitende Anwendungsbeispiele. Es gilt, entsprechende Unternehmensmodelle für unterschiedliche Branchen zu entwickeln und entsprechend zu publizieren. Hierfür eignet sich beispielsweise auch die Fokussierung oder Ausweitung des laufenden BMWi-Wettbewerbs „Internet im Handwerk“ auf diesen Anwendungsbereich.

- Erhöhung der Erreichbarkeit durch CC-Lösungen

Die Sicherung der ständigen Erreichbarkeit von Klein- und Mittelbetrieben durch ihre Kunden scheitert nach wie vor an der mangelnden personellen Kapazität der Betriebe, um diesem Kundenwunsch entgegenzukommen. Mit sprachgesteuerter Tele-Kommunikation über entsprechende CC-Lösungen lässt sich dieser Kundenwunsch realisieren. Hier gilt es ebenfalls, exemplarisch für einzelne Branchen beispielhafte Lösungen zu entwickeln.

Um den Stand Deutschlands auf dem Weg zur Informationsgesellschaft zu verdeutlichen, hat das Institut der Deutschen Wirtschaft eine Rankingliste veröffentlicht:

Im Vergleich zu den USA mit Position 100 % und damit Platz eins liegen Schweden (84,9 %), die Niederlande bei (75,6 %) oder Großbritannien bei (75,2 %) vor uns – Deutschland nimmt mit 65,7 % nur einen Mittelplatz ein. In diese Ranking-Positionierung gehen Faktoren wie die Pro-Kopf-Ausgaben für Informationstechnik und Telekommunikation, die Ausstattung von 1000 Einwohnern mit PCs, Internet-Hosts, aber auch die ökonomische und administrative Regulierung oder die Ausgaben für Forschung und Entwicklung neben anderen Faktoren ein. Sie macht deutlich, dass Deutschland im Bereich der Informationsgesellschaft noch längst nicht das „Klassenziel“ erreicht hat.

Produktivitätssteigerungen in der Wirtschaft, die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit in den immer größer werdenden Märkten, die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze – all' diese Forderungen werden sich in den Klein- und Mittelbetrieben nur realisieren lassen, wenn die Nutzung der IuK-Technologien als Schlüsseltechnologie auf breiter Basis sowohl in der Zahl der Anwender als auch in den Anwendungsfeldern möglichst schnell in Zukunft wachsen wird. Hierzu ist der Einzelbetrieb überfordert. Er braucht daher in Zukunft noch mehr die „Hilfe zur Selbsthilfe“, um die betriebsgrößenbedingten Nachteile der Klein- und Mittelbetriebe auszugleichen.

Weiteres Informationsmaterial ist unter folgender Anschrift erhältlich:

itb - Forschungsstelle im Deutschen Handwerksinstitut e.V.  
Karl-Friedrich-Str. 17  
76133 Karlsruhe  
Tel.: 07 21/9 31 03-0  
Fax: 07 21/9 31 03-50  
E-Mail: [info@itb.de](mailto:info@itb.de)  
[www.itb.de](http://www.itb.de)

## Internetnutzung im Kraftfahrzeuggewerbe

### Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe Zentralverband (ZDK)

Die Internetnutzung ist für die Informationsbeschaffung, den Kundenkontakt und die Geschäftsabwicklung im Kraftfahrzeuggewerbe, also in der Wartung und Instandsetzung von Fahrzeugen und im Verkauf von Zubehör, Gebrauchtwagen und neuen Pkw und Nutzfahrzeugen, auf dem Vormarsch.

Nicht nur der Kunde, auch die Kfz-Werkstatt ist dabei, dieses Medium als Standardwerkzeug einzusetzen. Dabei sind, wie meist bei der Einführung neuer Produkte, Chancen und Risiken zu erkennen, Vorlieben und Abneigungen zu berücksichtigen, ggf. Hemmnisse zu überwinden und kunden- und marktgerechte Lösungen zu finden.

Die praxisgerechten Anwendungen und Lösungen im Internet sind rarer als es die bunten Bilder des WWW vorgaukeln: Dienstleistungen des Handwerks, gerade dort, wo sie einen unmittelbaren Bezug zum Objekt haben, lassen sich nicht so leicht virtuell vermarkten. Der Kunde und auch der Unternehmer nutzen in vielen Fällen gerade den Dialog, um beiderseitige Zufriedenheit mit der qualitativ hochwertigen Dienstleistung zu erreichen.

Für das Kraftfahrzeuggewerbe steht als aktuelle Internetanwendung einerseits die Kommunikation mit dem Werkstatt- oder Autohauskunden und andererseits die Kommunikation mit dem Fahrzeuglieferanten oder Dienstleistungsanbieter (z. B. Steuerberater, Informationsbroker) zur Diskussion. In der Kundenansprache wird das Internet mit eigenen WWW-Auftritten beispielsweise für den Fahrzeugverkauf oder die Information über die Werkstattleistungen bereits vielfach genutzt.

Für die Dienstleistung in allen Bereichen ist die Verfügbarkeit aktueller Daten eine wichtige Voraussetzung. Beispielsweise werden für Wartung und Instandsetzung fahrzeugspezifische Daten wie Motorkenndaten, Teileidentifikationsdaten oder Reparaturdaten benötigt. Diese Informationen wurden bisher als Printversion auf Papier oder Mikrofilm angeboten. Bereits heute zeichnet sich ab, dass das Internet als neues Medium auch in diesem Bereich Einzug hält.

Auch die Information aus dem Handwerk für das Handwerk nutzt die neuen Wege. So bietet z. B. der Bundesfachverband für das Kraftfahrzeughandwerk, der Zentralverband des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes, zusammen mit den Landesverbänden und Innungen für die Handwerksbetriebe aktuelle und wichtige Informationen im Internet an.

Um die Vielschichtigkeit der Anwendungsmöglichkeiten und insbesondere das Entwicklungspotenzial des Internets für das Kraftfahrzeuggewerbe deutlich zu machen, stellen wir im Folgenden einige Informationen als Blickpunkte vor:

Die Broschüre „Die Rolle des Internets im Neufahrzeugvertrieb“ aus der ZDK-Schriftenreihe „Zukunftssicherung im Kfz-Gewerbe“ weist z. B. auf folgende Aspekte hin:

- Sind Autokäufer auch Internetnutzer?

Die Kundenansprache ist nur so erfolgreich wie die Käufer dieses Medium annehmen. Nehmen sie es an, stellt sich die Frage, welche Kundengruppen Informationen aus dem World Wide Web beziehen oder sogar E-Commerce betreiben wollen. Einige Institute haben Umfragen zu diesem Thema durchgeführt. Im Folgenden soll auf Basis einiger dieser Studien versucht werden, ein Profil des Internetnutzers zu zeichnen.

- Internetnutzer im Vergleich Deutschland und USA

Wird von der gesamten deutschen Bevölkerung ausgegangen, so beschäftigten sich 19,3 % im Jahre 1999 mit dem Internet, wie die Abbildung zeigt. Von den deutschen Bundesbürgern, die älter als 14 Jahre sind, nutzten bis Ende März 2000 13,4 Millionen das Internet. Das sind 21,1 % der Bevölkerung (Forsa/Media Gruppe Digital Marketing & Research).

Jahr	Deutschland	USA
1995	1,3 %	3,7 %
1996	3,5 %	8,7 %
1997	6,9 %	14,5 %
1998	12,5 %	23,2 %
1999	19,3 %	29,9 %

Abbildung: Der prozentuale Anteil der Internetnutzer an der Bevölkerung in Deutschland und den USA; Quelle: Boston Consulting Group, in Anlehnung an o. V., 2000, 5

- Internetnutzung beim Autokauf

Nach der „New Autosshopper.com Study“ von J. D. Power and Associates sollen mehr als 5 Millionen Neuwagenkäufer in den USA das Internet zur Entscheidungsunterstützung beim Kauf eines Neuwagens in 1999 in Anspruch genommen haben. Nach dieser Studie informieren sich 1998 25 % der US-amerikanischen Autokäufer über das Internet, während es bereits 40 % im ersten Jahresviertel 1999 waren. Für das Jahr 2000 wird ein Anteil von 65 % erwartet. (CyberAtlas,1999). Gemini Consulting/Cap Gemini (1999, 5, 54, 84) stellte 1999 im Rahmen einer Befragung von ungefähr 1.000 deutschen Autonutzern fest, dass 28,5 % der Befragten das Internet nutzen und 40 % es in 2000 in den Neuwagenkauf einbeziehen werden.

Die Verfügbarkeit technischer Daten für die Wartung und Instandsetzung der Fahrzeuge wurde bereits angesprochen. Das Deutsche Kfz-Gewerbe hat in Zusammenarbeit mit der Fahrzeugteileindustrie die Informationsplattform „EuroKISS“ im Internet eingerichtet, um Wege in der Datenbeschaffung aufzuzeigen. Dazu wird im Internetangebot des Deutschen Kraftfahrzeuggewerbes Folgendes ausgeführt:

Gemäß der Gruppenfreistellungsverordnung (GVO) und der EU-Richtlinie 98/69/EG hat die Freigabe technischer Daten und Informationen im Kfz-Gewerbe an Bedeutung gewonnen. Danach ist jeder Pkw-Hersteller verpflichtet, alle emissionsrelevanten Werkstattdaten und Diagnoseanleitungen neben den Fabrikatsbetrieben auch den berechtigten freien Werkstätten zur Verfügung zu stellen.

Da eine Zusammenfassung und Bereitstellung aller technischen Daten an einer zentralen Stelle in einem Gesamtpool zur Zeit nicht umsetzbar und finanzierbar ist, hat der ZDK in einem ersten Schritt sogenannte „Gelbe Seiten“ für alle Kfz-Werkstätten initiiert. Gemeinsam mit dem Bundesverband Autoteile-Handel (GVA) wurde EuroKISS ins Leben gerufen.

Dieses Europäische Kraftfahrzeugspezifische Informations-Service-System (EuroKISS) steht seit Anfang 2000 allen zugangsberechtigten Kfz-Meisterbetrieben zur Verfügung.

Alle Kfz-Betriebe erhalten damit eine Übersicht über die bei den freien Anbietern bzw. den Fahrzeugherstellern/Importeuren verfügbaren kraftfahrzeugspezifischen Daten und Informationsbestände. Diese reine Internet-Lösung soll die Kfz-Werkstatt schnell, sicher und aktuell zu dem Anbieter navigieren, der die jeweils gewünschte Information bereithält. Dieser Anbieter wird von EuroKISS mit der vollständigen Adresse einschließlich Telefon- und Faxnummer angezeigt und kann ausgedruckt werden. Hat der Anbieter eine Internet-Adresse, so stellt EuroKISS direkt auf dessen Internet-Seite durch. Da EuroKISS lebt, wird es ständig aktualisiert und durch automatische Anfrageanalysen auf den Bedarf der Kfz-Werkstätten hin optimiert.

Die Einrichtung von EuroKISS verhilft somit den Kfz-Werkstätten den entsprechenden Anbieter von technischen Daten, die der Betrieb für die ordnungsgemäße Diagnose, Wartung und Reparatur von modernen Kraftfahrzeugen benötigt, schnell und einfach zu finden. Damit stehen zwar die Informationen nicht direkt zur Verfügung, aber dennoch kann mit diesem eingeschlagenen Weg dem Kfz-Betrieb aufgezeigt werden, wo er die benötigten Informationen abrufen bzw. beziehen kann.

Ohne diese technischen Daten kann die zukünftige Kfz-Werkstatt in vielen Fällen die modernen Fahrzeuge nicht mehr fachgerecht warten bzw. reparieren. Dies gilt nicht nur für die freie Werkstatt, sondern auch für die Vertragswerkstätten, die Fremdfabrikate als Gebrauchtwagen in Zahlung nehmen und/oder reparieren müssen. Deshalb ist die Beschaffung von technischen Daten und Informationen für die zukünftigen Service- und Wartungsgeschäfte besonders wichtig und für die Verbesserung des technischen Know-hows der Kfz-Werkstatt absolut überlebensnotwendig.

Wie temporeich die Entwicklungen des Internets sind und wie kurz Zeiträume in der Anwendung auch im Handwerksbetrieb sein können, wird auch aus der Berichterstattung in den Fachzeitschriften um das Kraftfahrzeug zum Thema „Internet“ ersichtlich. Dabei wurde in besonderer Weise auch die praktische Umsetzbarkeit und die zeitliche Konstanz beleuchtet.

So wurde auf den Internetseiten der Fachzeitschrift „Kraftfahrzeugbetrieb“ aus dem Vogel-Verlag noch Anfang 2000 Folgendes berichtet:

- Umfrage Kfz-Gewerbe im Web-Schlaf

Erschreckend, aber wahr: Knapp die Hälfte (47 %) der freien Werkstätten besitzt keinen Internet-Zugang. 67 % der Freien halten das Web auch künftig für überflüssig. Bei den markengebundenen Betrieben zählt ein Fünftel zu den Nichtnutzern. Allerdings: Rund 80 % wollen bis Mitte 2000 einen Online-Anschluss einrichten. Dies sind Ergebnisse einer „kfz-betrieb“-Umfrage.

Auf die Frage, ob über das Internet Produkte und Dienstleistungen vermarktet werden, gaben 37 % der Fabrikathändler keine Antwort. Bei denjenigen, die den neuen virtuellen Vertriebsweg nutzen, rangiert die Vermarktung der Gebrauchtwagen an erster Stelle.

Für den eigenen Einkauf wird das Internet von 64 % der Fabrikathändler und 74 % der freien Meisterbetriebe gar nicht genutzt. Wenn jedoch per Mausclick eingekauft wird, dann sind es sowohl bei den Vertrags- (100 %) als auch den freien Werkstätten (62 %) vorrangig gebrauchte Fahrzeuge. 27 % der markengebundenen und immerhin 62 % der freien Betriebe beschaffen sich Ersatzteile und Zubehörartikel über das Internet.

Worauf müssen sich die Unternehmen einstellen?

Das Internet wird die traditionellen Vertriebswege ersetzen. Das glauben 17 % der Vertragshändler und 26 % der Inhaber von freien Werkstätten. Vor allem aber werden sich der Preiswettbewerb verschärfen und die Einkaufspreise für die Kunden transparent.

Quelle: [www.kfzbetrieb.de](http://www.kfzbetrieb.de) ; 19.1.2000

Im Jahre 2001 konnten die Informationen der Fachpresse bereits konkrete Internetanwendungen im Fahrzeughandel kommentieren:

- Wer hat Angst vorm Internet?

Diesem Medium muss man sich aktiv stellen. Denn für die Kunden von morgen ist das Internet bereits heute das Kommunikationsmedium.

Im Jahr 2005, so prognostizieren Marktforscher, wird sich die Hälfte aller Autokäufer über das Internet informieren. Egal wie man diese Prognose bewerten mag, eines steht fest: Jeder Kfz-Betrieb muss den elektronischen Kontakt so attraktiv gestalten, dass sich potenzielle Kunden für einen persönlichen Kontakt interessieren.

Genauso wichtig ist, dass Sie sich Gedanken machen, wie viel Euro Sie künftig für Werbung und Marketing in die WWW-Welt stecken wollen! Seien Sie kreativ, werben Sie auf den Online-Seiten der regionalen Tageszeitungen, auf der Landkreis- oder Stadt-Homepage oder bei wichtigen Events der Region, die online präsent sind.

Sehen Sie das Internet nicht als Bedrohung, sondern begreifen Sie es als Chance! Beispiel gefällig? Beim 2. Internet-Kongress des Kfz-Gewerbes, veranstaltet von „kfzbetrieb“, der AKB-Bank und Autoboerse.de, erzählte ein Händler Folgendes. Er habe alleine im Januar 22 Fahrzeuge über das Internet verkauft, bei einem Umsatz von fast 700 000 Mark.

Unser Kongress hat gezeigt, dass auch die Automobilindustrie noch an ihrer Online-Präsenz arbeiten muss. Sicher: Die Hersteller haben allesamt informative, sogar pfiffige Online-Auftritte. Doch wirklich perfekt ist kein Unternehmen im Netz präsent. Es reicht nicht aus, bunte Bilder ins Netz zu stellen und Preise zu nennen. Mit Glück stößt

man zwar auf ein aktuelles (!) Händlerverzeichnis. Aber wo bitte ist die direkte Online-Anbindung zum Handel?

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor: Am Sonntagabend setzt sich ein Neuwageninteressent an den Computer, um seinen Traumwagen zu konfigurieren. Macht schließlich Spaß, seinen Wagen in Farbe, Innenausstattung, Motorisierung und Zubehör zusammenzustellen! Der Spaß kann einem jedoch rasch vergehen. Spätestens dann, wenn man beim Händler auf einen Verkäufer trifft, der einen weder kennt, noch weiß, welches Auto man sich zusammengestellt hat. Stattdessen fängt er mit der Beratung von vorne an.

Solange die Hersteller nicht in der Lage sind, Online-Anfragen zumindest tagesaktuell an die Händler vor Ort weiterzuleiten, damit Kundenwünsche im Autohaus bekannt sind, kann man nicht von perfekten Online-Auftritten sprechen. Schon gar nicht von einem perfekten Zusammenspiel zwischen Industrie und Handel. Und verkaufen kann das Internet den Neuwagen (noch) nicht. Das darf/muss nach wie vor nur der Handel tun. Also keine Angst, denn es gibt noch viel zu tun!!

Quelle: [www.kfzbetrieb.de](http://www.kfzbetrieb.de) ; 14.3.2001

Fazit: Nichts ist so beständig wie die Veränderung! Die Mitarbeiter in den Unternehmen des Kraftfahrzeuggewerbes sind als Dienstleister den Umgang mit hochtechnisierten Produkten gewöhnt. Die Internetnutzung wird – auch aus diesem Grund – nur eine „temporäre Hürde“ darstellen, die nicht erst von den „Meistern von morgen“ erfolgreich genommen, sondern auch den „gestandenen Handwerker“ überzeugen wird.

Weiterführende Informationen sind unter folgender Adresse erhältlich:

Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe  
Zentralverband (ZDK)  
Franz-Lohe-Str. 21  
53129 Bonn  
Tel.: 02 28/91 27-0  
Fax: 02 28/91 27-150  
E-Mail: [zdk@kfzgewerbe.de](mailto:zdk@kfzgewerbe.de)  
[www.kfzgewerbe.de](http://www.kfzgewerbe.de)





[www.badpark.de](http://www.badpark.de)

Branche: Sanitär - Heizung - Klima

Karl Baumgartner GmbH  
Sanitär und Heizung  
Innere Uferstraße 10  
86153 Augsburg

Aktiv ist der Handwerksbetrieb Baumgartner in den Sparten Sanitär- und Heizungsinstallation, Wartungsservice für Gasheizgeräte sowie im Vermietungsservice für Arbeitsbühnen. Ein weiterer Schwerpunkt ist das Komplettbad aus einer Hand. Die Internetanwendung dient der Information verschiedener Kundenkreise und soll dazu beitragen, die administrativen Büroaufgaben neu zu strukturieren. Dazu wurden verschiedene Aufgabenbereiche durch Auslagerung auf eine Internetplattform effizienter gestaltet. Daten vom und zum Kunden werden im Unternehmen ohne Kommunikationsbruch bearbeitet.

Die Internetanwendung ist übersichtlich und präsentiert sich in Form eines Informationsportals. Die Internetseite bietet wichtige Informationen rund um Technik, Wellness, Gesundheit sowie Messeneuheiten. Damit ist auch der Interessentenkreis bezeichnet: Badpark wendet sich an Endkunden, Handwerkerkollegen sowie Hersteller und Lieferanten. Herzstück der Seite ist ein Online-Shop. Ein Online-Prospekt-Service mit integrierter Herstellersuche ermöglicht, in einem Datenpool von über 3.200 deutschen und internationalen Kontakten zu recherchieren. Dieser Service führte zur deutlichen Entlastung des Ausstellungsteams: Beratung und Informationsbeschaffung werden durch das Medium Internet deutlich erleichtert. Auch die Sortiments- und Leistungserweiterungen führen Dank des Online-Shops nicht mehr automatisch zur Erhöhung von Kosten der Lagerhaltung und des Personals. Eine sinnvolle Ergänzung des Online-Shops konnte durch die Integration eines Auktionspartners erreicht werden.

Ein vielseitig gestaltetes Partnerprogramm ist Bestandteil des Internetauftrittes. Das Shop-System basiert auf einer Empfehlungsstrategie mit gleichzeitiger Kundenbindung durch ein firmenspezifisches VIP-Point-Prämiensystem. Durch anwenderfreundliche Gestaltung der Shop-Navigation wird dem Endkunden das schnelle Auffinden aller gewünschten Produkt- und Warengruppen erleichtert. Eine Archivdatenbank lässt mit schneller Suchroutine jede gewünschte Information umgehend auffinden. Im Magazinteil bieten Badpark.de und Innova die Möglichkeit, Badplanungen online individuell selbst auszuführen. Auf der Basis eines Grundrisses des Bades kann ein Raum nach eigenen Vorstellungen gestaltet werden. Das Ergebnis der Planung kann mittels 3D-Ansicht visualisiert werden. Nicht zuletzt hat die Rubrik „Rate und Gewinne“ mit frechen Themen wie Badnixen oder Pooldrinks zu einer Steigerung der Besucherzahlen geführt.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Handwerkerkollegen, Hersteller, Lieferanten

**Badp@rk.de**  
...das hat sich gewaschen!

Aktuelles Shopping Magazin Auktion Kontakt Suche ?

# Bette

**Willkommen bei Badpark.de !**

Schön dass Sie unsere Website besuchen ! Ganz gleich, ob Sie ein bißchen surfen wollen, etwas kaufen möchten oder einfach nur neugierig sind: in unserem Portal warten viele interessante Tips, Tricks, und Themen aus der Sanitär-Welt auf Sie.

Viel Spass wünscht Ihnen  
Ihr Badpark.de-Team

**+++ Web-InfoCenter +++**  
Bitte wählen Sie:

- [Ihre V.I.P.-Anmeldung...](#)
- [Gratis-Newsletter...](#)
- [Ihre Weiterempfehlung...](#)
- [zu Favoriten hinzufügen...](#)
- [Top-Startseite einrichten...](#)

©2001 Idea & created by  
webprojekt.com agentur

**Aktuelles**

**PRESEMITTEILUNG**

**Dornbracht GmbH&Co.KG**  
Mit Griffen aus Swarovski-Kristall erweitert Dornbracht seine Armaturenserie „Belle de Jour“...

**ISH 2001 News**  
Produktnews frisch von der ISH 2001 direkt für Sie zusammengestellt...

**Suchdienste & Infos**  
Alle Sanitär-Markenhersteller zusammengefaßt auf einen Blick...

**Hansgrohe AG**  
„Pharao Concon“- das neue Duschkonzept von Hansgrohe...

**Ucosan GmbH**  
Elegante Füße tragen die Badewanne „Ceta 190“...

**High-Tech**  
Der prämierte Waschtisch „One Piece“ aus dem Hause High Tech...

**Technik & Systeme**  
Geberit Quattro, sparen Sie Zeit, Geld und Nerven bei Ihrem Badumbau...

**Aqua Butzke-Werke AG**  
Schnelle Umrüstung auf Automatic mit der Urinalspülarmatur „Protronic“...

**Premium & Service**  
Exklusiv für alle V.I.P.-User und Badpark.de-Partner...

**Spiel & Spass**  
Sie suchen Unterhaltung, Spiel und Spaß ? Dann sind Sie hier gerade richtig...

**V.I.P. Point 's**  
Kunden empfehlen Kunden! Unser exklusives Prämiensystem für Ihre Weiterempfehlung...

**Shopping**

Besuchen Sie unseren Online-Shop, denn Ihr Bad ist unsere Welt.

Bestellen Sie Ihren Wunschartikel zu Bad & mehr aus unserem Qualitätsortiment von über 50'000 Artikel:

[Topangebote](#)

Hier dürfen wir Ihnen einen Auszug unseres umfangreichen Sortiments vorstellen:

- ▶ Accessories
- ▶ Armaturen
- ▶ Ausstattungen
- ▶ Bade & Duschwannen
- ▶ Badmöbel
- ▶ Badheizkörper
- ▶ Bidets
- ▶ Installationselemente
- ▶ Spülsysteme
- ▶ Badeöfen
- ▶ Urinale
- ▶ Waschtische
- ▶ WC
- ▶ Solar & Photovoltaik
- ▶ Warmwasserbereiter
- ▶ und vieles mehr...

[www.koncraft.de](http://www.koncraft.de)

Branche: Schreinerei

Koncraft Manufakturen  
Oberkatzensteig 7  
78120 Furtwangen

Der Marktdruck zwingt Handwerksbetriebe, insbesondere im Schreinerhandwerk, die ausgesprochen zeitintensive Planung und Fertigung individueller Kundenlösungen zu optimieren. Jeden Tag wird in Schreinereien teure Planungsarbeit geleistet, die nicht im angemessenen Verhältnis zum Aufwand steht. Um sich einerseits dem Preisdruck zu entziehen und andererseits individuelle Lösungen in höchster Qualität anzubieten, haben sich sechs Schreinereien zur virtuellen Schreinerei „Koncraft“ zusammengeschlossen. Sie teilen sich Investitionskosten und teure Maschinen und arbeiten auf Grund gemeinsamer Akquise und Auftragsbearbeitung wirtschaftlich.

Das virtuelle Unternehmen „Koncraft“ verwaltet sämtliche Produkt- und Herstelldaten, ob Entwürfe, CAD-Zeichnungen, Stücklisten oder Projekte, auf einem Internet-Server. Alle Betriebe haben rund um die Uhr Zugriff auf die Daten. Der tägliche Informations- und Erfahrungsaustausch via E-Mail funktioniert problemlos zwischen den Firmensitzen Furtwangen, Freiburg, Reutlingen und Heidelberg. Durch die entstandene Arbeitsteilung werden inzwischen Projekte entwickelt, die die Arbeitsleistung der einzelnen Betriebe überfordert hätte. Der Hauptvorteil für alle Beteiligten liegt in der Arbeitszeitverkürzung. Leistungen wie Beratung, Planung und Produktion werden geteilt und der Zeitaufwand wird damit drastisch reduziert. Eine Zeitersparnis von bis zu 70 % macht den Weg frei für höchste Qualität und individuellen Kundenservice. Anfragen und Kundenwünsche werden über das Internet an die Unternehmen übermittelt. Wer Interesse und freie Kapazitäten hat, erhält den Auftrag.

Der gemeinsam entwickelte Konstruktionsstandard erleichtert die Produktion und reduziert die Einzelstückkosten. Weiterer Vorteil der gemeinsamen Konstruktionsstandards: Arbeitsvorbereitung, Produktion und Lagerhaltung werden optimiert, ohne Einbußen in Sachen Funktionalität oder Gestaltungsvielfalt in Kauf nehmen zu müssen. Genau in dieser Standardisierung liegt erst der Schlüssel zum Erfolg der Kooperation.

Die Internetseiten von Koncraft sind für alle diejenigen interessant, die selbst mit dem Gedanken spielen, ein virtuelles Unternehmen oder gar einen Zusammenschluss von Unternehmen zu vollziehen. Die Internetseite hält hier detaillierte Informationen über die von Koncraft genutzten Softwareprodukte Zuschnittsoftware, Materialbeschaffung sowie CAD-Lösungen bereit.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Handwerksunternehmen

Home

## Willkommen bei Koncraft - der virtuellen Schreinerei im Netz

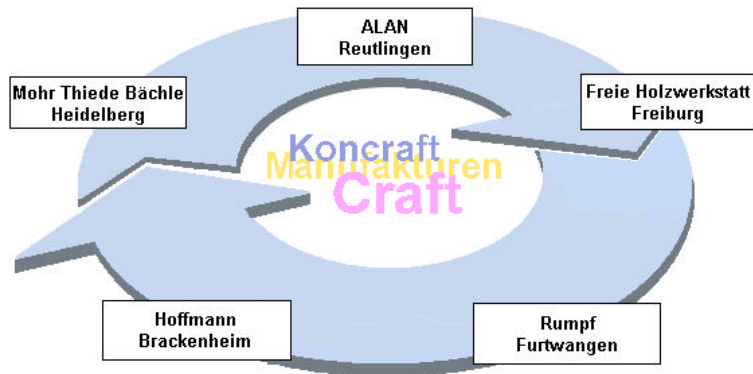
[Home](#)  
[Internetpreis](#)  
[Termine](#)  
[Messe München](#)  
[Werkzeuge](#)  
[Partner](#)  
[Küchen](#)  
[Möbel](#)  
[Business/Praxis](#)  
[Innenausbau](#)  
[Über uns](#)  
[Pressespiegel](#)

E-mail

K  
O  
N  
C  
R  
A



++Weitere Informationen auf unseren Seit



wir verbinden das traditionelle Schreinerhandwerk mit neuen Fertigungs- und Kommunikationstechniken.

Liebe Besucher, United Planet hat eine ähnliche Datenbank erstellt wie wir sie benutzen. Sie haben die Möglichkeit alle Funktionen auszuprobieren. Sie können Daten anlegen oder downloaden. Natürlich sind nicht unsere Daten auf dieser Plattform. Sollten Sie vorhaben ein Intranet zu installieren, ist es auf jedenfall lohnend sich die Seiten anzuschauen.

[zur Datenbank](#)

## www.bennewitz.com

Branche: Augenoptik

Augenoptik Bennewitz  
Markt 2  
09456 Annaberg-Buchholz

Bennewitz.com ist ein Online-Dienst, der augenoptische Waren und Dienstleistungen an den Endkunden (B2C) verkauft. Mit steigender Tendenz werden für Kunden derzeit ca. 1000 Waren verfügbar gehalten. Mit der Entwicklung und dem Betrieb des Online-Dienstes Bennewitz.com gehen für das Unternehmen deutliche Verbesserungen einher: Mit der Einführung des Online-Shops konnten Geschäftsprozesse ohne Medienbrüche von der Internetanwendung bis hinein ins Unternehmen gestrafft werden. Der Betrieb des Online-Shops führte zu einer nachhaltigen Erhöhung des Auftragsbestandes. Bei gleichbleibender Kapazität führt dies zu einer Senkung der Kosten für einzelne Geschäftsprozesse. Die Lösung ermöglichte darüber hinaus eine direkte Einbindung von Zulieferern. Die Straffung von Prozessketten hatte eine Beschleunigung der Auftragsbearbeitung und eine Beschleunigung der Warenzustellung zur Folge.

Für Kunden hat das umfassende Informationsangebot den Reiz, anonym nach einer Vielzahl von Informationen rund um das Thema Sehen sowie zu augenoptischen Waren und Dienstleistungen zu recherchieren. Alle angebotenen Waren und Leistungen werden auf Grund der Optimierung von Geschäftsprozessen der Logistikketten zu deutlich niedrigeren Preisen angeboten. Ohne weitere Daten kann sich der Kunde unter Verwendung einer Auftragsnummer ständig über den Stand der Bearbeitung seiner Bestellung informieren. Ein weiterer Vorteil des Internetshops: Die Produktpalette konnte deutlich erweitert werden, ohne dass ständig alle Brillen, Fassungen, Gläser und sonstigen Artikel vorgehalten werden müssen. Auch führte die Eröffnung des Onlineshops zur Ausweitung des Aktionsradius des Unternehmens. Mittlerweile gehen Bestellungen aus Österreich und der Schweiz ein. Vorgesehen ist darüber hinaus eine englischsprachige Version.

Hervorzuheben sind die onlinegestützte Beratung. Per E-Mail können wochentags Fragen über alle Themen der Augenoptik gestellt werden, die innerhalb kürzester Zeit beantwortet werden. Sehr hilfreich für Kunden der Portalseite ist in diesem Zusammenhang die umfangreiche Fragensammlung. Hier erhält der Kunde Hinweise zu Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen sowie möglichen Zuzahlungen. Fast schon selbstverständlich befindet sich auf der Seite auch ein Call-Back-Button, der es Kunden ermöglicht, kostenfrei mit dem Unternehmen in Kontakt zu treten.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Geschäftskunden



**ARTIKEL-SUCHE**

**GO!**

Verwenden Sie mehrere Worte für bessere Ergebnisse.

Aktualisiert am 05. 10. 2001, 08:13:00 Uhr.

Hotline für Beratung und Verkauf täglich von 8.00-19.00 Uhr unter Tel.: +49-3733-23494.

Weltweit sicheres Einkaufen - [Warenkorb mit Währungstechner](#), Kreditkartenzahlung und 128bit-Datenschutz machen es möglich. Das Zertifikat für die Verschlüsselung können Sie [hier](#) prüfen.

Über 60,00 DEM entfallen die Versandkosten innerhalb der BR Deutschland. Bei einem Auftragswert unter 60,00 DEM betragen die Versandkosten nur 5,90 DEM.

**QPA QuickProductAdvice** ermöglicht Ihnen eine interaktive Produktberatung.

Unsere QPA-Technologie schlägt nach Ihren Angaben geeignete Artikel vor, welche Ihren Wünschen entsprechen und hilft, Fehler bei der Produktauswahl zu vermeiden. Nutzen Sie diese Technologie als Hilfe, um [Kontaktlinsen](#), [Kontaktlinsen-Pflegemittel](#), [Marken-Sonnenbrillen](#), [Korrektionsfassungen](#) und [Leserbrillen](#) auszuwählen.

Den [Bearbeitungs-Status](#) Ihrer Bestellung können Sie stets ansehen. Die notwendigen Zugangsdaten erhalten Sie nach dem Absenden einer Bestellung.  
**NEU** Auch den Weg eines ausgelieferten Paketes können Sie online verfolgen.

Das Angebot ist um [Kameras](#) und [Zubehör](#) der Marke MINOX erweitert. Die MINOX TLX ist kleiner als eine Zigarette und leichter als ein Feuerzeug.

 Walter Zapp, geboren am 4. September 1905 in Riga, ist der Erfinder der ersten [MINOX-Kleinbildkamera](#), der U-MINOX.

 [Ray-Ban](#) - DIE internationale Sonnenbrille... Wir präsentieren die [Gesamtkollektion](#).

Um Ihnen die Online-Auswahl zu vereinfachen, haben wir für Sie stimmige [Kontaktlinsen-Sparpakete](#) zusammengestellt. Bitte denken Sie daran, daß unser Angebot an Kontaktlinsen - Austauschsystemen für eine Erstversorgung nicht geeignet ist.

 Sie finden auf bennewitz.com eine Auswahl [professioneller Ferngläser](#) der Marke [Zeiss](#), geeignet für Jäger, Forstleute und Zoologen, handliche [Zeiss-Faltlinsenferngläser](#) ebenso, wie die vollständige Kollektion hochwertiger zeiss-korrektionsfassungen für [Damen](#) und [Herren](#).

 Unser Angebot an [Teleskopen](#), [Mikroskopen](#), [Orientierungs-](#) und [Wettergeräten](#) ist erweitert. Es handelt sich dabei um hochwertige Markenprodukte, welche wir online zu einem besonders günstigen Preis anbieten.

**QUICK PRODUCT ADVICE**

- [Kontaktlinsen NEU](#)
- [KL - Pflegemittel](#)
- [Leserbrillen](#)
- [Männen - Sonnenbrillen](#)
- [Korrektionsfassungen](#)

**ORDERSTATUS**

**GO!**

Geben Sie hier die ID Ihrer Bestellung ein.

**SICHERHEITSGARANTIE**

- [Häufig gestellte Fragen...](#)
- [Brielen online?!](#)
- [Sicherheitsgarantie](#)
- [Datenschutz](#)

**BENNEWITZ.COM IN MEDIA**

 [Interpretation des Deutschen Handwerks 2001](#)

bennewitz.com erhielt den Internetpreis des Deutschen Handwerks 2001 zugesprochen. [Der Preis](#) wurde am 03. 09. 2001 durch den Bundesminister für Wirtschaft und Technologie in Berlin übergeben.

 [digitales Preis WINTER](#)

bennewitz.com erhielt den 1. Preis im Website - Wettbewerb DigSAX 1999 in der Rubrik "Bester Shoplösung in Sachen" zugesprochen. [Der Preis](#) wurde am 04.09.1999 durch den Sächsischen Wirtschaftsminister in Riesa übergeben.

 Die bekannte illustrierte STERN bewertete bennewitz.com. Die Bewertung können Sie [an dieser Stelle](#) oder durch einen Klick auf das STERN - Logo abrufen.

- [Presseinformationen](#)

**BISSHAAR**

**Kontaktlinsen**

- [Tageslinsen](#)
- [14Tageslinsen](#)
- [Monatlinsen](#)
- [Jahreslinsen](#)
- [Farblinsen](#)
- [Effektlinsen](#)
- [Biosphärote](#)

**KL - Pflegemittel**

- [Alcon](#)
- [Aflergan](#)
- [Bausch Lomb](#)
- [Ciba](#)
- [Mencion](#)
- [Optosol](#)
- [sonstige](#)

**Damen - Korrektionsbrillen**

- [Alexander McQueen](#)
- [Gerry Weber](#)
- [traditionell](#)
- [trendy](#)
- [Zeiss](#)

**Herren - Korrektionsbrillen**

- [Alexander McQueen](#)
- [Gerry Weber](#)
- [traditionell](#)
- [trendy](#)
- [Zeiss](#)

**Brillengläser NEU**

- [Farbig](#)
- [farbig](#)

**Accessoires**

- [Für Brillen](#)
- [Für Kontaktlinsen](#)

**Marken - Sonnenbrillen**

- [Adidas](#)
- [Deisel](#)
- [Alexander McQueen](#)
- [Guy Laroche](#)
- [Gerry Weber](#)
- [Jiffo](#)
- [Lenzo](#)
- [Ray-Ban](#)
- [Sergio Tacchini](#)
- [Vogon](#)

**Ferngläser**

- [Feldstecher](#)
- [Zeiss-Ferngläser](#)
- [Opferngläser](#)

**Instrumente**

- [Orientierungsgeräte](#)
- [Mikroskope](#)
- [Nachtsehgeräte](#)
- [Teleskope](#)
- [Wettergeräte](#)

**Kameras**

- [MINOX Kameras](#)
- [MINOX Zubehör](#)

STARTSEITE   ZURÜCK   ARTIKEL-SUCHE   HELFE   FAQ   CALLBACK   ORDERSTATUS

Anregungen und Kritik bitte via E-Mail [an diese Adresse](#).  
Applikationssprache von www.bennewitz.com ist Perl mit mod\_perl Apache; Registry Provider ist [Oracle Database Client](#).

Copyright © 1997-2001 Augenoptik Bennewitz



## www.ofenfrisch.de

Branche: Bäckerei

Kütscher's Backstube  
Molkereistraße 8  
56743 Mendig-Obermendig

Der Internetauftritt der traditionsreichen Bäckerei mit momentan 17 Mitarbeitern zeichnet sich durch eine originelle Kundenansprache in Wort und Bild aus. Der Internetnutzer erhält ausführliche Informationen zur Brotherstellung. Althergebrachte Verfahren der Sauerteigproduktion werden ebenso dargestellt wie moderne Methoden. Modernität und Tradition sind Grundlage des Erfolgs der anerkannten Bio-Bäckerei. Die hohe Qualität der Produkte wurde bereits durch die Deutsche Landwirtschaftsgesellschaft (DLG) gewürdigt. Anhand detaillierter Rezeptbeschreibungen ist es dem Besucher möglich, selbst Brote origineller Rezepturen zu backen. Alle Informationen über die verwendeten Zutaten und deren Verarbeitung sind online abrufbar. Auf aktuelle Angebote aus der Backstube wird mit einem Online-Ticker aufmerksam gemacht.

Eine ausgedehnte Sammlung von Fotos von Mitarbeitern und verschiedenen Anlässen vermittelt ein sympathisches Bild der Bäckerei. Einblicke in die Produktion von heute und damals machen die Veränderungen von Technologien und Arbeitsweisen der letzten Jahre deutlich. Diese gelungene Mischung aus Infotainment und Hinweisen zu Kundenveranstaltungen (Tag der offenen Tür) sowie werbewirksamen Auszeichnungen dienen in erster Linie der Kundenbindung und -akquise.

Die Bäckerei in der Nähe des Laacher Sees (Eifel) betreibt auch ein Café. Anfahrtsbeschreibungen erleichtern es Kunden aus der näheren und weiteren Umgebung, die Lokalität zu finden. Sogar Anregungen für die weitere Ausgestaltung des Tages, wie Ausflugsziele, sind auf der Homepage abrufbar. Darüber hinaus hat das Unternehmen für das Geschäft mit dem Versand von eigenen Stollensorten einen ganz eigenen Internetauftritt erstellt. Stollen nach traditionellen Rezepturen wurden bereits in die ganze Welt verschickt. Selbst Raketenspezialisten der Ariane 5 in der Karibik waren bereits Kunden. Informationen rund ums Stollenbacken sowie Rezepte zum Selbermachen runden das Angebot ab. Ausführliche Hinweise zum Bestellverfahren erleichtern dem Kunden die Entscheidung für einen Online-Kauf.

Herausragend sind die zusammengestellten Kommentare von Prominenten zum Stollen. Besonders hervorzuheben: die Empfehlung der hohen Qualität der Produkte der Bäckerei Kütscher in der Zeitschrift „Der Feinschmecker“.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, ernährungsbewusste Verbraucher, Geschäftskunden



[Wer über uns](#)

[Wegbeschreibung](#)

[Öffnungszeiten](#)

[Fotos](#)

[Brot - Rezept](#)

[Vollkorn - Info](#)

[Zutaten - Info](#)

[Awards](#)

[Gästebuch](#)

[E - Mail](#)

[Stollenversand](#)

[Home](#)



\*\*\* Die Gewinner unseres APFEL-RATSELS: Brigitte

## Herzlich Willkommen!

Unser vielfach [ausgezeichnetster](#) Familienbetrieb bietet Ihnen hier ein leckeres [Brotrezept](#) zum Selbstbacken, zahlreiche [Infos](#) zu unseren Backwaren sowie einige [Fotos](#), mit denen Sie uns virtuell besuchen können.

Falls Sie in der Nähe vom **Laacher See**, jedoch abseits der Touristenmassen, gemütlich und preiswert einkahren möchten, sind Sie hier richtig. Sie finden uns in Mendig-Obermendig, nur 5 Fahrminuten vom Kloster Maria Laach (Eifel) und nur 2 Minuten von der A 61 Abfahrt Mendig. Klicken Sie hier für eine detaillierte [Wegbeschreibung](#). Eine Online-Bestellmöglichkeit unserer prämierten **Stollen** finden Sie auf den [Stollen-Versandseiten](#).

**Viel Spass beim Surfen!**

**DER FEINSCHMECKER**

Dieser Betrieb wird 2001 von der Zeitschrift DER FEINSCHMECKER als einer der besten Bäckereien in Deutschland gewählt.



Der Preis kommt in Deutschland jedes Jahr an Bäckerei, Konditorei oder Metzgerei.

## www.baeckerei-eisinger.de

Branche: Bäckerei

Bäckerei-Konditorei Gustav Eisinger GmbH  
Viehmarktstraße 24  
88400 Biberach

Die Bäckerei Eisinger bietet ein breites Spektrum von Backwaren sowie regionalen Spezialitäten an. Für eine Bäckerei, deren Leistungen auf Frische und hygienischer Zubereitung basieren und deren Produkte nur zeitlich begrenzt zu verwerten sind, ist das Internet vor allen Dingen zur Kundenbindung sowie Information über Qualität der Produkte von Interesse. Die Firma Eisinger hat allerdings die bekannten Marketing- und Kommunikationsmöglichkeiten, die das Internet bietet, kreativ für sich genutzt. So wird zur Kundenbindung ein Fotowettbewerb „Sonnenblumen“ angeboten. Informationen über die Zusammensetzung der angebotenen Waren, eine Liste der meistverkauften Backwaren (Top 10) sowie ausgezeichnete Waren sollen Besucher der Internetseite auf die breite Leistungspalette, aber auch die Qualität der angebotenen Produkte hinweisen. Um eine Kundenbindung auch im Filialbereich zu erhöhen, werden alle Mitarbeiter im Internet mit Bildern vorgestellt. Ein Blick in die Backstube soll Interesse und Neugier der Besucher am Beruf, aber auch an der Technik und den Produkten wecken. Eine Kundenzeitschrift informiert regelmäßig über neue Backwaren, deren Zutaten, ihre Verträglichkeit sowie über Sonderangebote. Eine Bonuscard soll zusätzlich neue Kunden anlocken.

Sofern sich der Kunde nicht im näheren Einzugsbereich der Bäckerei bzw. der Filialen befindet, hat er die Möglichkeit, über einen Online-Shop den sogenannten „Brezel-Service“ in Anspruch zu nehmen. Zur Umsatzausweitung werden über den Online-Shop hinaus auch Großhandel und Wiederverkäufer angesprochen. Referenzen von Schulen und Lebensmittelmärkten verweisen auf den zuverlässigen Partner, Firma Eisinger. Auch die Kommunikation mit dem Internet-Nutzer kommt nicht zu kurz. Über die Rubrik „Ihre Meinung ist uns wichtig“ kann der Kunde Anregungen, Verbesserungen und Hinweise geben.

Zusätzlich spielt das sogenannte Outsourcing von Geschäftsprozessen zunehmend eine wichtigere Rolle. So werden über die Internetseite Ausbildungsstellen angeboten, aber auch Mitarbeiter für den Betrieb oder Filialen gesucht.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Wiederverkäufer, Jobsuchende und Auszubildende

www.baeckerei-eisinger.de



[Zur Startseite](#)

**Backwaren:**

[Backwaren-Infos](#)

[Sonderangebote](#)

[Familienpreise](#)

[Top-Ten Backwaren](#)

[Brezelservice](#)

[Sonntags geöffnet](#)

[Ausgezeichnete Backwaren](#)

[Fragen zum Thema Backwaren](#)

[neu](#)

**Service:**

[Service & Garantie](#)

[Wir und der EURO](#) [neu](#)

**Wir über uns:**

[Filialen](#)

[Unternehmens Geschichte](#)

[Unsere Mitarbeiter /innen](#)

[Blick in die Backstube](#)

[Stellenangebote](#)

[Kundenzeitschrift](#)

**Grosshandel:**

[Wiederverkäufer/](#)

[Grosshandel](#)

**Kontakt:**

[Service-Telefon](#)

[eMail](#)

[Ihre Meinung ist uns wichtig!](#)

[Gästebuch](#)

[Links und Partner](#)

## Herzlich Willkommen bei der Bäckerei Eisinger



**Zukunft gewinnen -  
Handwerker ans Netz.**  
Internetpreis des Deutschen Handwerks



Bäckerei Eisinger gewinnt  
**Sonderpreis**  
für diese Homepage!

jetzt jeden Tag frisch und saftig:

- Zwetschgendatschi
- leckeres Birnenbrot
- deftiger Zwiebelkuchen
- Berliner



**Bäcker/in gesucht**

Haben Sie Interesse in einem modernen  
Handwerksbetrieb zu arbeiten?  
Spezialitäten wie Knausenwecken und  
Seelen sind unsere Stärke



**Noch Lehrstellen für 2001 frei!**

für Bäcker/in und Fachverkäufer/innen -  
jetzt bewerben -

**Broschüren zum Thema**

**„Ballaststoffe“**

und

**„Vom Korn zum Brot“**

erhalten Sie jetzt kostenlos in unseren  
Geschäften



**Bäckerei-Konditorei Gustav Eisinger GmbH**

- die Biberacher Bäckerei -

Viehmarktstrasse 24, D-88400 Biberach, Tel 07351-1563-0; Fax 07351-1563-17

eMail: [info@baeckerei-eisinger.de](mailto:info@baeckerei-eisinger.de)

## www.fleischerei-freese.de

Branche: Fleischerei, Party-Service

Fleischerei Ludger Freese  
Goldenstedter Straße 9  
49429 Visbek

Für den Aufbau der Internetpräsenz benötigte die Fleischerei Freese fast 2 Jahre. Basis für den Aufbau war die Fragestellung: Was erwartet der Nutzer von einem Informationsangebot einer Fleischerei im Internet? Aus dieser Überlegung heraus stellte die Fleischerei Freese Themenbereiche zusammen, die aus Sicht des Nutzers ein großes Interesse erwarten lassen. Auf Basis dieser Überlegungen entstand eine informative und unterhaltsame Seite. Durch eine redaktionelle, zeitschriftenähnlich aufbereitete Startseite hat der Nutzer auf den ersten Blick alle relevanten Firmeninformationen. Hier kann er blättern und stöbern und auf einfache Weise das finden, was die Fleischerei an Dienstleistungen, ob im Fleischerfachgeschäft oder als Partyservice, zu bieten hat. Um den persönlichen Kontakt zum Nutzer herzustellen, wurden alle Mitarbeiter mit Foto, Namen, Hobbys und Lieblingsgerichten vorgestellt.

Wichtig ist bei einer onlinebasierten Firmenpräsentation die unbedingte Offenheit der Fleischerei gegenüber dem Kunden. Schlagworte wie BSE, Maul- und Klauenseuche oder andere Lebensmittelskandale haben zu einer erheblichen Sensibilisierung der Kunden geführt. Hier kann das internetgestützte Informationsangebot dazu beitragen, Aufklärung zu betreiben und Vertrauen zum Kunden herzustellen. Vertrauen in die Qualität und Frische der Produkte werden auf der Seite der Firma Freese auch über die Abbildungen der Produktionsräume sowie der Küche hergestellt.

Die angebotenen Online-Funktionalitäten tragen dazu bei, dass die Fleischerei Freese zusätzlichen Umsatz generieren kann. Terminreservierungen für Feiern oder Besprechungen können online durch unkomplizierte Formulare schnell und einfach gebucht werden. Selbst warme Gerichte aus der Fleischerei oder aus dem Grillrestaurant bzw. dem Imbiss werden online zur Abholung angeboten. Zudem werden verschiedene Produkte wie Schinken oder Suppen online angeboten. Der „Freese-Newsletter“ trägt dazu bei, Kunden über Neuerungen und Erweiterungen des Dienstleistungsangebotes zu informieren und sie zur regelmäßigen Wiederkehr zu den Seiten zu animieren.

Rezepte von Kunden für Kunden können abgerufen werden. Insgesamt stehen bis zu 35.000 Rezepte über weiterführende Links zur Verfügung. Das Internetangebot wird abgerundet durch die Darstellung von Büfett-Beispielen, kompletten Menüvorschlägen und der Darstellung sämtlicher Preise des Partyservices. Hier erhält der Kunde Anregungen zur Ausgestaltung seiner persönlichen Feier. Die Seite hat dazu geführt, viele neue regionale und überregionale Kunden für das Fleischergeschäft zu gewinnen.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Geschäftskunden

Aktuelles:
das sind wir:
gut einkaufen:
gut essen:
Partyservice:
Tipps:



**Herzlich Willkommen bei der Fleischerei, dem Partyservice und Grillrestaurant Freese in Völs!**



... natürlich weiß besser schmeckt!

**Sie ist das Deutschlands erste weltwide-wurst®**  
"Die Welt ist eine Scheibe!"  
Schneid dir diese ab! Ab sofort bestellbar oder bei uns im Geschäft zu kaufen:  
[... mehr](#)

**Unsere als Innovation entwickelte lokale "Intermetwurst!"**  
[... mehr](#) Infos zur Wurst oder [... gleich zum Shop](#)

Die "TOMORROW" (Heft 17001) berichtet über unsere World-Wide-Wurst  
[... mehr](#)

**"And the Winner is ..."**



**... die knusprig-fetlige Wiener Würstchen und das pralle Knacker!"**  
Im Wettbewerb "Wer hat die beste Wurst?" (organisiert von der DLG) hat die Fleischerei Freese gleich 2 "Oscars" gewonnen. Die Preise erhielt der Regionale (Fleischerei Freese) für seine 2 nominierten Stars: Das Wiener Würstchen, und das Knacker! Lesen Sie hier weiter:  
[... mehr](#)

**Wussten Sie schon ...**



... dass unser Fleisch, und Wurstwaren ausschließlich von Tieren aus der Region stammen, für die Qualitätsfütter verwendet wird, das

- keine Antibiotika,
- keine anderen Medika-
- mente,
- keine Wachstumsför-
- derer und erst recht
- keine Tiermehle

entfällt und das ganze die Zucht der Tiere auf dem eigenen Hof durchgeführt wird?  
[... mehr](#)

**Die Freese-Lektüre:**  
Abonnieren Sie unseren News-Letter und profitieren Sie sofort von unseren Neuheiten bei Freese, tollen Rezepten und News zum Thema Fleisch!  
[... mehr](#)

**Kochbücher gewinnen!**  
Schicken Sie uns einfach Ihr Lieblingsrezept!  
[... mehr](#)

**Tägliche Abwechslung:**  
Der leckere Mittagstisch ist online!  
[... mehr](#)  
Und Die neue Broschüre "Ess-Haen" ist Jerschaf!



Gleich hier [alle Linken](#)

**So gelingt Ihr Filet:**



Tipps zum Erhitzen von Schweinefilet [... mehr](#)  
ein Rezept zum Lammrückenfilet [... mehr](#)  
oder ein Rezept für ein Rind-Filetsteak [... mehr](#)

**Auch unser Internethit ist "ausgezeichnet!"**  
Nicht nur unsere Fleisch- und Wurstwaren werden prämiert:



**1. Unserem Web wurde von [www.bundesrfs.com](#) der sog. "Webhammer" verliehen!** Die Redaktion schreibt: "Mit einer wohlhabenden Homepage ist die Fleischerei Freese im Internet vertreten."  
[... mehr](#)

**2. Wir haben "das beste Fleischer-Web!"**  
Eine Jury des "Landwerk magazin" und von Mercedes-Benz gabte mehr als 800 Webs von Handverlesen.  
[... mehr](#)  
Auch die "OV" bezaubelt!  
[... mehr](#)

**3. Fürstpreis für eines der 10 innovativsten Webs Deutschlands!**  
Vom Zentrumverband des Deutschen Handwerks ausgezeichnet - und wiederum bundesweit bestes "Fleischerweb"  
[... mehr](#)

**Die world-wide-wurst® "geht auf Sendung!"**  
Ein Aufnahmesteam der NDR-Fernsehen war bei uns zu Gast! Besten im "Markt im Dübbers" zu erleben!



**Ganz klar, N3**  
[... mehr](#)

**Die Grill-Restaurant- und Imbiss-Öffnungszeiten**



Täglich geöffnet: 11 - 22 Uhr  
und Sonntags: 17 - 23 Uhr  
(Am Mittwoch Nachmittag geschlossen)

**Die Seite für "Kids":**  
Nicht nur Tipps erhalten sondern auch mitmachen, einen Kalender und CD's gewinnen!  
[... mehr](#)

**Essen aus dem Kühlschrank?**  
Kein Problem! Einfach das Formular ausfüllen und absenden!  
[... mehr](#)

**Rezepte von unseren Kunden für unsere Kunden:**  
Senden Sie uns Ihr Lieblingsrezept, ein ungewöhnliches, besonders schmackhaftes oder besonders leicht zu kochendes Rezept! Wir werden es hier veröffentlichen!  
[... mehr](#)

**Kochen mit Freese:**  
"Anstelle des Kochbuchs zu studieren lieber bei Freese spazieren!"  
[... mehr](#)

**Lassen Sie doch einmal Ihre Küche kalt!**  
Machen Sie doch zum Beispiel einmal Ihre Frau und sich selbst ein Geschenk: Bestellen Sie hier online einen Tisch und lassen Sie sich von uns verwöhnen!  
[... mehr](#)

**Wie wir der BSE-Krise entgegenwirken**  
Seit Jahren beziehen wir von nur einem Flächenerzeuger, dessen Tiere auf dem eigenen Hof geboren werden und dort aufwachsen. Es wird (und wurde) kein Tiermehl verwendet. Zusätzlich unterstützen wir jedes Kind einem Schnelldiät auf BSE!  
[... mehr](#)

**Die Supermarktkunden werden wieder gewonnen (BSE als Chance)**  
Anfang der "OV" vom 13.01.2001  
[... mehr](#)

Stand: 20.07.2001

Copyright © 2000-2001 Fleischerei Freese, 49429 Völs, Tel. (0 44 45) 75 13 und 73 20  
Getalting/Webermaster



[www.braunwarth.de](http://www.braunwarth.de)

Branche: Zahntechnik

Zahntechnik Jürgen Braunwarth GmbH  
Vaihinger Markt 31  
70563 Stuttgart

Der Schlüssel für Erfolg im Zahntechnikerhandwerk liegt nicht allein in einer guten Patientenversorgung, sondern in der detaillierten Aufklärung und ausführlichen Beratung individueller prothetischer Möglichkeiten. Die Kommunikation mit dem Zahnarzt und dem Patienten ist ein entscheidender Faktor zur Leistungssteigerung in diesem Handwerksbereich. Dazu wird in verstärktem Maße auch das Internet genutzt. Die Internetpräsentation der Firma Braunwarth dient daher der Aufklärung und Information zu Themen wie Zahngesundheit und prothetische Versorgungsmöglichkeiten. Sie ist zweistufig und richtet sich sowohl an den Endverbraucher, sprich Patienten, als auch an Zahnärzte. Für sie sind umfangreiche Produktinformationen abrufbar.

Der Patient erhält umfassende Informationen zu den Themen Material, Sonderanfertigungen, Aufbau und Aufgabe der Zähne, Zahnersatz, Pflegehinweise sowie Patientendienstleistungen. Zu den besonderen Angeboten zählen u.a. Computerimaging und digitale Fotografie. Ein Patientenlexikon informiert über die wichtigsten Fachbegriffe. Den Zahnärzten bieten sich auf der Internetseite eine Reihe von Schulungsangeboten: Kommunikationskurse, Zahnkeramik- und Compositekurse sowie eine interessante Auswahl an Fachartikeln und Veröffentlichungen. Besonderes Highlight ist das Angebot der Kommunikation mit Zahnärzten über ein Videokonferenzsystem. Per Bildtransfer und Telefon können so Lösungen und Probleme von prothetischen Arbeiten besprochen werden. Aufwendige Fahrten, die Zeit und Geld kosten, sind dann oftmals nicht mehr notwendig. Weitere Angebote der Internetanwendung: zahntechnische Anfertigungen von der Totalprothetik bis zum Sportschutz.

Auch die internen Geschäftsprozesse werden mit Hilfe des Internets unterstützt. Über die eingerichtete Jobbörse können sich potentielle Mitarbeiter über das Labor informieren und Kontakt zum Unternehmen aufnehmen. Vorab kann sich der Bewerber mit Hilfe eines Rundganges durch das Labor schon einmal über seinen künftigen Arbeitsplatz informieren. Ein kleiner Online-Shop rundet das umfangreiche Informations- und Dienstleistungsangebot der Firma Braunwarth ab.

Angesprochene Kundengruppen:

} Patienten, Zahnärzte, Jobsuchende und Auszubildende



[www.braunwarth.de](http://www.braunwarth.de)

**B** R A U N W A R T H  
Z A H N T E C H N I K  
S T U T T G A R T



I N N O V A T I V E  
Z A H N T E C H N I K  
U N D S C H U L U N G

■  
Produkte  
Leistungen

■  
Info  
Patienten

■  
Info  
Zahnärzte

■  
Kurse  
Fortbildung

■  
Labor  
Intern



www.xental.de

Branche: Zahntechnik

Zahntechnik Xental Celle GmbH  
Am Nordfeld 13  
29336 Nienhagen

Die Internetanwendung der Firma Xental dient als Marketinginstrument und der direkten Kontaktaufnahme mit Unternehmen, Kunden und Fachlaboren. Das Besondere am Internet-auftritt der Firma Xental ist die Einbindung der vier Stufen der Wertschöpfung: Großhandel - Zahntechnisches Labor - Zahnarzt - Patient. Die Internetpräsenz soll sowohl zur Neukundengewinnung von Laboren und Zahnarztpraxen als auch zur Bedarfsdeckung bei Patienten durch Darstellung moderner Zahnmedizin beitragen. Zusätzlich haben Patienten die Möglichkeiten, an das System „Xental“ angeschlossene Zahnärzte zu selektieren. Sie erhalten Informationen über Zahnärzte bis hin zur Praxis und Öffnungszeiten. Der eingerichtete Online-Shop dient nicht etwa dem direkten Vertrieb von zahntechnischen Produkten, im Vordergrund steht der Verkauf von Werbeartikeln wie Solartaschenrechner oder Kaffeetassen.

Insgesamt hat Xental eine Kommunikationsplattform geschaffen, die es gestattet, mit einer spezifischen Ansprache Fachlabore, Zahnärzte oder Patienten individuell zu informieren und ihr Interesse für die vielseitigen Möglichkeiten der Zahntechnik zu wecken. Interessant ist nicht zuletzt der Link auf die Xental-Akademie. Patienten können sich für Vorträge über Zahnprothetik anmelden. Zahnärzte erhalten Fachinformationen und werden über Produktneuheiten informiert. Regelmäßige Treffen im Rahmen der Akademie fördern darüber hinaus den Meinungs- und Erfahrungsaustausch von Ärzten und Laborspezialisten.

Ein Newsletter informiert Geschäftspartner in unregelmäßigen Abständen über Themen zur Zahntechnik sowie über neue Produkte. Ein Diskussionsforum trägt dazu bei, einen dynamischen Kommunikationsprozess mit den Kunden aufzubauen.

Angesprochene Kundengruppen:

} Patienten, Zahnärzte, Fachlabore



www.xental.de



[www.alois-baumann.de](http://www.alois-baumann.de)

Branche: Metallbau

Alois-Baumann GmbH & Co. KG  
Gartenstraße 5  
68309 Mannheim

Die Webseite entwickelte sich über 3 Jahre aus kleinen Anfängen und beschränkten Zielen. Sie wurde nach der Kundenakzeptanz erweitert. Beim Aufbau der Seite wurde strikt auf die Erweiterungsfähigkeit der Inhalte und des Navigationsdesigns geachtet. Die vorliegende Seite ist daher das Ergebnis eines permanenten Erweiterungs- und Verbesserungsprozesses. Die Internetseite wurde in ein beliebtes stadtteilorientiertes Informationssystem eingebunden, um die lokale Akzeptanz zu erhöhen. Die Seite ist zielgruppenspezifisch aufgebaut: Ein Bereich wendet sich an private Bauherren, der andere an Planer. Er dient der Kompetenzvermittlung für größere Projekte, die auch überregional bearbeitet werden. Zusätzlich wird auf eine Reihe von speziellen Dienstleistungen der Firma hingewiesen: Solartechnik, Edelstahlbearbeitung und Metallflachdächer. Umfangreiche Produktinformationen sowie Hinweise zur Verlegetechnik werden dem interessierten Kunden vermittelt. Darüber hinaus erhält er Dienstleistungsinformationen sowie Hinweise zum Einsatz regenerativer Energieanlagen. Um die Kompetenz der ausgeführten Arbeiten zu unterstreichen, kann der interessierte Internet-User den Downloadbereich benutzen. Hier warten Verlegevorschriften, Ausschreibungsunterlagen, wissenschaftliche Abhandlungen und Berechnungsprogramme. Die Online-Funktionalität erstreckt sich auf interaktive HTML-Formulare zum sofortigen Feedback für Checklisten, Anfragen und Berechnungsprogramme.

Die angebotene Business-to-Business-Lösung vermindert für das Unternehmen Baumann die Bestellprozesskosten. Der Kunde kann bedarfsorientiert auch kleinteilig und bestenfalls just in time bestellen, ohne sich und dem Lieferanten unverhältnismäßig hohe Prozesskosten aufzubürden. Mit Hilfe von Formularen und Checklisten erhält die Firma auf dem Wege der internetgestützten Anfrage homogene, vollständige und strukturierbare Auftragsdaten. Dies ermöglicht eine kostengünstige und terminsichere Planung, Produktion und Administration der Arbeitsvorbereitung. Eine Anfrage für Standardblechteile enthält Musterprofile und ermöglicht eine interaktiv einzugebende Parametrierung. Darüber hinaus gibt es einen geschlossenen Marketplace für Dauerkunden aus Handwerk, Handel und Industrie. Hier werden Standardkanteile für Kunden aus dem gewerblichen Bereich angeboten.

Angesprochene Kundengruppen:

} Private Bauherren, Architekten und Planer, Baufirmen

Startseite **Favoriten** Dach-Infos Private Bauherren Planer Projekte Malba-Kantteile nach Maß



### DAS UNTERNEHMEN

- ▶ Firmengeschichte
- ▶ Unser Team
- ▶ Unsere Werkstatt
- ▶ Unsere Ausrüstung
- ▶ Unsere Malba Produktlinie



## HERZLICH WILLKOMMEN IN UNSEREM INTERNET- INFORMATIONSSYSTEM

Sie können hier sich als privater Bauherr direkt Informationen über Edelstahlblechdächer holen und als professioneller Planer auf eine Vielzahl von Informationsquellen zugreifen, die Ihre Entscheidungsfindung erleichtern können. Wir stellen unterschiedliche Materialien für Dach und Wand vor, zeigen Ihnen die immer interessanter werdenden Möglichkeiten der Sonnenenergie. Industriell vorgefertigte Dach und Fassadenteile helfen Kosten sparen und trotzdem individuelle Lösungen zu finden.

Mit Hilfe unseres Malba-Kantteile-Services können Sie schnell und kostengünstig Ihren Bedarf an uns übermitteln. Schauen Sie bei unseren Projekten nach, welche Lösungen wir schon bei den unterschiedlichsten Bauwerken gefunden und realisiert haben. Wir freuen uns auf Ihren Feedback. Nutzen Sie unser vielfältiges Angebot im Downloadbereich!

### TRADITION UND INNOVATION

Wir bieten professionelle Metalverarbeitung bereits in der dritten Generation und verbinden handwerkliche Perfektion und Innovation. In diesem Zusammenhang freuen wir uns sehr, dass unser integriertes Internet- und CD-ROM Informationssystem einen Sonderpreis beim Internetpreis 2001 des Deutschen Handwerks gewonnen hat.



**Zukunft gewinnen –  
Handwerker ans Netz.**

>>> mehr



Wenn Sie noch mehr wissen wollen schicken wir natürlich auch gerne unsere CD-ROM

Anfrage Downloads E-Mail Internetpreis Kontakt Gästebuch

[www.steffen.de](http://www.steffen.de)

Branche: Sanitär - Heizung - Klima

Gebr. Steffen GmbH  
Schaufenberger Straße 61  
52477 Alsdorf

Die Internetanwendung der Firma Steffen ist mehr als nur ein Marketinginstrument. Sie ist fester Bestandteil der Logistik geworden. Sämtliche Abläufe, sei es mit Kunden oder Lieferanten, sind in den Betriebsablauf eingebunden und haben Schnittstellen zu den kommerziellen Organisationssystemen des Betriebs. Zur optimalen Prozesssteuerung ist jeder Mitarbeiter entsprechend seinem Aufgabengebiet angehalten, die Internetinhalte zu pflegen. Ein Content-Managementsystem erleichtert den Mitarbeitern, Termine, Preise, News und Presseberichte zu aktualisieren.

Zu den endkundenorientierten Online-Diensten gehören der Service „Online-Termine“. Als Pionier der Branche hat das Unternehmen eine öffentlich zugängliche Terminverwaltung ins Internet gestellt, über die Kunden freie Termine buchen und verbindlich vereinbaren können. Die interne Verwaltung erhält per E-Mail unmittelbar den Auftrag, der dann auf demselben Wege bestätigt wird. Ob Kundenaufträge oder Lieferantenbestellung, für fast alle Geschäftstätigkeiten wird das Internet genutzt. Onlinegestützt sind zudem Wartungspreisinfos sowie Vergleiche zur Modernisierung von Heizungsanlagen. Die Internetanwendung dient auch der Prozesskostenoptimierung. Gerade bei Kleinaufträgen ist dies von Bedeutung. Der Kunde entscheidet sich schon im Internet, welche Leistungen er in Anspruch nehmen will und schreibt selbst den Auftrag. Hierdurch werden Ressourcen im Unternehmen freigesetzt, die für andere Aufgaben genutzt werden können. Noch gravierender fällt die Reduzierung der Kapazitätsbelastung des Betriebes bei den Online-Angeboten aus. Der Kunde erhält alle erforderlichen Angaben zur Heizungstechnik, entsprechend seinen individuellen Wünschen bezüglich der Modernisierung oder Installation. Die Anfrage an das Unternehmen erfolgt mit Hilfe eines Fragebogens onlinegestützt. Ausgebaut werden soll das System in Bezug auf die Stärkung des Außendienstes. Künftig soll das System um eine onlinegestützte Auftragserteilung und -bestätigung per Mobiltelefon ergänzt werden.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Bauherren

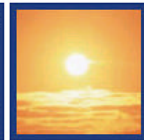
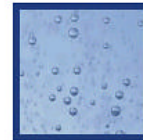
www.steffen.de

Innovation Service Wärme Bad ?

24<sup>365</sup> Tage  
Stunden  
Dienste



www.sofortkundendienst.de  
0180 xx 20 00 x



Created by:

**Philippe**  
Consulting

► SiteNews ◄

[www.klimashop.de](http://www.klimashop.de)

Branche: Kälteanlagen

A. Spengler  
Kälte - Klima - Lüftungstechnik GmbH  
Curt-Frenzl-Straße 10  
86167 Augsburg

Die Internetanwendung orientiert sich am bestehenden Corporate-Design des Unternehmens. Der hohe Wiedererkennungswert der Anwendung erleichtert dem Kunden den Umgang mit dem Internet-Angebot. Ein Kino-Spot, der in Kinos und im TV den Internetauftritt bewirbt, wurde in Form einer Festprogrammierung 1 : 1 als Eingangsseite ins Netz gestellt. Im Augenblick wird dieser Spot durch einen „Betriebsklimapreis“, der von der Firma mit verschiedenen Wirtschaftspartnern aus der Region ins Leben gerufen wurde, ersetzt. In der Rubrik „Aktuelles“ werden Sonderaktionen angekündigt oder aber Presseartikel aus der regionalen/überregionalen Presse veröffentlicht. Zusätzlich wird auf Auszeichnungen hingewiesen, die der Betrieb auf Grund seiner innovativen Internetpräsenz bereits errungen hat. Unter der Rubrik „Service“ haben die Kunden die Möglichkeit, sich über eine große, am Markt orientierte Auswahl an Serviceleistungen zu informieren. Darüber hinaus finden Sie eine Vielzahl neutraler Entscheidungshilfen, die den Kauf von Klimaanlage und das Treffen wichtiger Kaufentscheidungen erleichtern. Neben allgemeinen Hinweisen wird dem Laien die Funktion einer Klimaanlage anhand eines Schemas erklärt. Diese wertneutralen Hinweise und Entscheidungskriterien sollen das Vertrauen zwischen Unternehmen und Kunden stärken. Mit Hilfe eines sogenannten Klimakonfigurators kann sich der Interessierte die Werte für ein auf seinen Bedarf zugeschnittenes Klimagerät berechnen lassen. Am Ende steht ein Gerätevorschlag aus dem Online-Shop. Die Lieferung von Geräten wird deutschlandweit bei einem Mindestbestellwert kostenfrei zugestellt. Dieser Service wird auch für die Schweiz und Österreich angeboten.

Der Online-Shop selbst ist als „Trusted-Shop“ zertifiziert und entsprechend versichert. So kann ggf. der Kaufpreis für ein zurückgegebenes Gerät erstattet werden. Mit sogenannten Kunden-Sorglos-Paketen wird darüber hinaus gegen geringe Gebühr die Mindestgarantiezeit auf bis zu 24 Monate verlängert. Interessant ist die Möglichkeit, gebrauchte Klimageräte von Kunden des Klimashops zu beziehen. Dazu ist eine entsprechende Klimabörse eingerichtet. Durch Direct-Mailings per E-Mail oder Post werden die Kunden auf spezielle Angebote aufmerksam gemacht. Ein Lexikon mit Klimabegriffen weist den Kunden auf entsprechende Besonderheiten hin. Der komplette Auftragseingang wird automatisch in das bestehende Auftragsverwaltungssystem übertragen. Die eingegangenen Aufträge werden per Knopfdruck als Bestellung generiert und elektronisch in Form eines Telefaxes an die Hersteller weitergeleitet.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Geschäftskunden

HOME



HOME
ÜBER UNS
AKTUELLES
PRESSE
ONLINESHOP
SYSTEME
SERVICE
KONTAKT

## Willkommen bei KlimaShop!®



Beratung, Verkauf und Montage von Klimageräten und Klimaanlageen.

### Bärenstarke Leistungen - eiskalte Preise.

Alles "rund ums Klima" finden Sie in unserem [OnlineShop!](#) Zum Beispiel: Marken-Klimageräte, Designklimaanlagen, Be- und Entfeuchter sowie Beduftungssysteme.

Einkaufen bei KlimaShop!® war schon immer sicher - jetzt ist es aber amtlich: Mit der Geld-Zurück-Garantie von Gerling Versicherungen. Wir übernehmen für Sie alle Kosten dieser Versicherung. Die Anmeldung erfolgt bei Ihrer Bestellung.



### Ausgezeichnet!



KlimaShop!® erhält den Marketingpreis des Deutschen Handwerks 2001. [\[mehr\]](#)

### Sddeutscher Betriebsklimapreis 2001

**VERLÄNGERUNG!** Auf vielfachen Wunsch wird der Anmeldeschluß auf den **2. November 2001** verlegt. Wenn Sie ausführliche Informationen wollen, klicken Sie [hier](#).

### Welches Klimagerät ist für mich das Richtige?

Ich helfe Ihnen gerne bei der Auswahl Ihres persönlichen Klimagerätes. Ihr [Klimaberater](#).

### Wir suchen Verstärkung!

Falls Sie daran interessiert sind, sich unserem Team anzuschließen, schauen Sie sich doch unsere [Jobangebote](#) an!

### Marken- und Urheberrechte

[KlimaShop!®](#), [KlimaTeam!®](#), [KlimaClub!®](#) und das [KlimaBär-Logo](#) sind eingetragene Marken und urheberrechtlich geschützt.

Damit die volle Funktionalität des Online-Shops gewährleistet ist, muß JavaScript unbedingt aktiviert sein.

 CALL BACK

49

www.schrumpf.de

Branche: Maler und Lackierer

Torsten Schrumpf, Malermeister  
Friedenstraße 17  
42699 Solingen

Der Malerbetrieb hat sich neben der Ausführung von hochwertigen Malerarbeiten auf verschiedene alte und neue Techniken des Malerhandwerks spezialisiert. Die Homepage ist vorwiegend zur Kundenbindung im näheren Umkreis eingerichtet worden. Die Internetpräsenz basiert auf einer öffentlich zugänglichen Internetlösung. Ergänzt wird der öffentliche Teil durch ein firmeninternes Intranet. Es dient der Optimierung der Geschäftsprozesse. Hier finden Mitarbeiter wichtige Daten für den Betriebsablauf: Online-Kalender mit Kunden- und Urlaubsterminen, Lieferanten- und Kundendaten, Fahrtkostenabrechnung.

Ein wichtiges Augenmerk wird auf die immer größer werdende Gruppe der Heimwerker gelegt. Ein Shop, in dem spezielle Malerartikel sowie Spezialfarben angeboten werden, soll zusätzliche Kundenpotentiale erschließen. Angeboten wird zudem Zubehör, das in Baumärkten kaum zu finden ist. Der Shopbereich wird ergänzt durch Informationsseiten: Musterproben, Farbtonkarten, technische Merkblätter, Arbeitsanleitungen und Tipps. Um Kunden immer wieder auf die Seiten zu locken, gibt es neben einem Forum zahlreiche Tipps im Umgang mit Farben, Misch- und Auftragstechniken. Eine Fotogalerie und verschiedene Serviceangebote wie etwa „Ein weiser Mann“ oder aber ein Postkartenversand per E-Mail, um Freunde und Bekannte zur nächsten Renovierung der Wohnung einzuladen, runden das vielseitige Angebot ab. Interessante Links zu anderen Malern in der Nähe, zur Handwerkskammer, aber auch Berufsinfos ergänzen den Informationsteil. Eine Job- und Mitarbeiterbörse soll dazu beitragen, neuen Techniken gegenüber aufgeschlossene Auszubildende auf das Unternehmen aufmerksam zu machen. Mit einem Newsletter werden potentielle Kunden über aktuelle Entwicklungen des Malerhandwerks sowie des Betriebes informiert.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Heimwerker, Geschäftskunden, Auszubildende



www.schrumpf.de



torsten schrumpf  
malermeister

[bookmark schrumpf.de \(ie\)](#) Schön das Sie vorbeischauen!

ital. marmorputze   alte malertechniken   naturfarben  
ausführung sämtl. malerarbeiten

[startseite](#)

Wir wollen Ihnen zeitgemäße Raumgestaltung eröffnen.  
Sie haben mehr Individualität verdient,  
und deshalb bieten wir Ihnen mehr als nur Farbe.  
Wir helfen Ihnen Ihre Ideen und Wünsche in die Tat umzusetzen.

**Deutscher Fassaden-Preis der Firma Brillux ist vergeben.**



**Wir gehören zu den Preisträgern !**



[mehr dazu und Fotos der Fassade gibt's hier](#)

[Volltextsuche](#)

[Newsletter bestellen / abbestellen](#)

Wir unterstützen die SOS-Kinderdörfer



torsten schrumpf malermeister  
friedenstr.17 42699 solingen  
fon +49-212-651844 fax-2642846  
mobil +49-172-2351323  
© torsten schrumpf

(c)torsten schrumpf (1998-2001)      Letzte Änderung: Sonntag, 02. September 2001

[top](#)

## www.fuchs.holzbauoesungen.de

Branche: Zimmerei/Holzbau

Fuchs Holzbaulösungen  
Waldstraße 16 a  
86498 Ketershausen

Die bayerische Zimmerei mit 20 Mitarbeitern bietet mit ihrer übersichtlichen und informativen Site insbesondere Privatkunden ein interessantes Angebot. Dabei stellt das Unternehmen bereits bei der Konzeption der Internetseiten seinen großen Ideenreichtum unter Beweis: So kann sich der Kunde eine individuelle Bauzeitung nach persönlichen Interessenschwerpunkten zusammenstellen. Je nach präferierten Sachbereichen erhält der Kunde dann regelmäßig per E-Mail einen maßgeschneiderten Newsletter. In einem Forum stellen sich Experten der Firma den Fragen der Kunden zum Thema Holzbau. Bei Kontaktaufnahme per E-Mail wird dem Kunden eine Antwort innerhalb von 24 Stunden garantiert. Über die Suchfunktion wird der Nutzer zielsicher zur gewünschten Information geführt.

Anhand einer schematischen Sitemap kann der Nutzer ganz bequem einen Überblick über den Internetauftritt erhalten. So gibt es unter der Rubrik Bauablauf eine detaillierte Beschreibung zum Ablauf eines Projektes. Auf diese Weise kann sich der Kunde bereits online einen Eindruck von der Arbeitsweise des Unternehmens machen. Zur Art der ausgeführten Leistungen gibt es exakte Darstellungen sowie einen großzügig und anschaulich bebilderten Teil mit Referenzobjekten. Aufschlussreiche Außen- und Innenansichten von verschiedenen Holzbauten versetzen den Surfer in die Lage, sich ein Bild von den Projekten zu machen. Der interessierte Kunde kann sich online für den Besuch eines solchen Referenzobjektes anmelden.

Besonders originell ist das Angebot der „transparenten Baustelle“: Über die Fortschritte an einer ausgewählten aktuellen Baustelle kann man sich online informieren, so dass potenziellen Kunden die Möglichkeit gegeben ist, einen kompletten Hausbau zu verfolgen. Eine Linksammlung verweist auf interessante themenverwandte Seiten. Darüber hinaus vermitteln die Unternehmer in persönlichen Statements ihre Unternehmensphilosophie. Hinweise zu Weiterbildungsaktivitäten der Unternehmer und bereits erworbene Auszeichnungen sowie Verweise auf Lieferanten und Kooperationspartner komplettieren die Präsentation des Unternehmens eindrucksvoll.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Planer und Bauherren

www.fuchs.holzbauloesungen.de

# ■ fuchs.holzbaulösungen



»gemeinsam die optimale lösung fuer den bauherren verwirklichen«

created by ScreenWerks

▣ holzbau    ▣ zimmerei    ▣ architektur

optimiert für internet explorer 4

waldstrasse 16a  
86498 kettlershausen  
fon 0 83 33 / 9 32 80  
fax 0 83 33 / 9 32 83  
www.fuchs.holzbauloesungen.de  
info@holzbauloesungen.de

## www.baeckerei-licht.de

Branche: Bäckerei

Bäckerei Licht  
Am Markt 40  
54470 Lieser

Der Internetauftritt der Bäckerei Licht legt besonderen Wert auf nützliche Verbraucherinformationen in Punkto Natürlichkeit und Verbundenheit mit der Region. Die Internetseite dient daher nicht primär dem onlinegestütztem Verkauf, sondern stärkt das Erscheinungsbild der Bäckerei und vermittelt dem Kunden einen frischen, traditionsbewussten und offenen Bäckereibetrieb. Mit dem Internetauftritt soll der Besucher zum Einkauf im Laden bewegt werden, um ihn als aktiven Kunden zu gewinnen. Die Benutzerführung läuft über eine übersichtliche Navigationsleiste sowie eine Suchfunktion innerhalb der gesamten Homepage. Die Offenheit der Bäckerei gegenüber dem Kunden wird auch mittels einer Webcam, die ständig aktuelle Bilder aus der Backstube ins Internet stellt, hervorgehoben. Zusätzliche Informationen, wie eine Nährwerttabelle oder die Umwelterklärung, sollen das Vertrauen des Kunden in die Produkte der Bäckerei stärken. Einen hohen Nutzen für Kunden haben auch die übrigen Angebote wie Rezepte, Spielwiese, Routenplanung sowie empfehlenswerte Links.

Seit Juli 2000 ist zusätzlich über den Service „HumanClick“ eine direkte Kontaktaufnahme zwischen Besuchern der Internetseite und dem Bäckermeister möglich. Der Mitarbeitermotivation dient die persönliche Vorstellung der Mitarbeiter und ihrer Arbeitsbereiche. Der Kunde hat damit bereits eine erste Vorstellung von den Mitarbeitern, die ihn im Ladengeschäft bedienen werden. Der Darstellung der handwerklichen Kompetenz dient die sogenannte Qualitätsseite. Hier sind Urkunden, Auszeichnungen, wie beispielsweise der Marketingpreis, dargestellt. Mit Hilfe des Newsletters „Netzkrümel“ werden Kunden aktuell über Neuigkeiten und Wissenswertes informiert und motiviert, die Internetseite wiederholt zu besuchen. Die Verbundenheit der Bäckerei Licht zur Region wird mit Hilfe direkter Links auf regionale Homepages dokumentiert.

Deutlich zugenommen hat seit der Schaltung der Internetseite die Zahl der Bewerbungen um einen Ausbildungsplatz im Unternehmen. Hier zeigt sich, dass Auszubildende ein hohes Interesse an einem innovativen Ausbildungsbetrieb haben. Die Grundüberlegung der Firma, durch gezieltes Marketing im Internet kombiniert mit Marketingmaßnahmen vor Ort neue Kundengruppen zu erschließen, ist voll aufgegangen.

Angesprochene Kundengruppen:

} ernährungsbewusste Kunden, Wiederverkäufer, Jobsuchende und Auszubildende

**Baecker Licht's** Leckere Seiten  
Willkommen

Willkommen  
Firmenübersicht  
so finden Sie uns  
die Qualität  
die Backstube  
im Verkauf  
Online-Shop  
unsere Produkte  
die Aktionen  
Rezepte....  
Bäcker-Links  
Newsletter  
das Gästebuch  
Pressestimmen  
Downloads  
die Spielwiese

Suche

powered by

Haben Sie Fragen?  
Sprechen Sie  
mit dem  
Bäckermeister  
Einfach klicken!

Powered by

SOFORTKONTAKT  
zum Bäckermeister?  
Einfach hier oben  
klicken

INTERNET  
PREIS  
3. Platz

Neues, Aktuelles auf unseren Seiten:

27.09.2001  
Heute ist:  
 **Apfel-Klotz-Tag**

10.09.2001  
**Legends of Pop - Gewinnspiel**

... und am **27. September** ..... ist grosser **APPEL-KLOTZ-TAG** !

21.09.2001  
HEUTE:  
 **Tag des Butterbrotes**  
*...lassen Sie sich eine schmieren!*

Wir stellen Ihnen über 10 verschiedene Butterbrote in unserem Ladengeschäft vor. --- alle gesund und lecker ...und umsonst!  
Kommen Sie und lassen Sie sich überzeugen. -Wir freuen uns auf Sie.

27.07.2001  
let the Party go on.....>>>>  
 **Baecker Licht's Fingerfood-Bufferet**

21.06.2001  
Die neue Version unseres Bildschirmschoners ist fertig  
mehr dazu ...>>>>  
[download](#)

## www.baeckerei-traublinger.de

Branche: Bäckerei

Bäckerei Traublinger GmbH  
Weißfelder Straße 8  
85551 Heimstetten

Die Bäckerei/Konditorei Traublinger ist seit Mai 2000 im Internet vertreten. Sie nutzt die Internetseite vorwiegend zur Information der Kunden und Wiederverkäufer. Umfangreiche Informationen erhält man über das Warenangebot, über Preise und Haltbarkeit sowie über die Zusammensetzung der angebotenen Backwaren. Besondere Verzehrtipps finden sich in der Rubrik „Unsere Produkte“. Hier erhält der Kunde einen Überblick über das reichhaltige Angebot von Bäckerei- und Konditoreiprodukten. Specials wie Sonntagsortiment, Muttertagsangebote oder auch Formgebäcke richten sich an Groß und Klein.

Die Geschäftsprozesse der Firma Traublinger werden unterstützt durch eine Online-Jobbörse. Hier finden Interessenten nicht nur aktuelle Jobangebote, sondern auch umfangreiche Informationen zum Berufsbild des Bäckers mit entsprechenden Lehrstellenausschreibungen. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, sich internetgestützt bei der Firma zu bewerben. Einen hohen Nutzwert hat auch das Angebot verschiedener Checklistenabrufe, ob Grillfeste, Beachparty, Hochzeit oder Geburtstage, die Checklisten helfen bei der professionellen Vorbereitung von Veranstaltungen. Damit der Kunde beim Besuch der Bäckerei Traublinger in den verschiedenen Filialen nicht vor verschlossener Tür steht, findet man eine Übersicht der Filialen mit Anfahrtsbeschreibung und Öffnungszeiten im Internet. Fotos erleichtern die Wiedererkennbarkeit der entsprechenden Filialen. Um den Kunden am aktiven Betriebsgeschehen teilnehmen zu lassen, bietet die Firma über das Internet einen sogenannten „Backstubenreport“ an. Dieser erscheint alle drei Monate und informiert über geplante Aktionen, Herstellverfahren sowie Stellenausschreibungen.

Die Internetseite ist bereits ausgezeichnet worden. Das informative Angebot und die übersichtliche Gestaltung haben auch die Jury des „Backwelt 2000 Award“ überzeugt.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Wiederverkäufer, Jobsuchende und Auszubildende



www.baecerei-traublinger.de

<p>Bäckerei</p>  <p>home wir über uns backstuben-report unsere produkte unsere filialen was gibts neues? job-börse gästebuch unsere partner feedback</p> <p>© 2001 Bäckerei Traublinger powered by <a href="#">gutenberg</a></p>	<h1>Traublinger</h1> <p>Weißenfelder Straße 8 · D-85551 Heimstetten Tel. 089-90 04 91-0 · Fax 089 90 04 91 95</p> <p>Wir backen - Sie genießen</p>  <p>Herzlich Willkommen</p>  <p>Ausgezeichnet mit dem Bäcker Award 2000 für die anspruchsvollen und benutzerfreundlichen Internet-Seiten der Bäckerei.</p>	<p>Konditorei</p> <p><i>ihre backhaus im münchner osten</i></p> <p><b>Aktuelles</b></p>  <p><a href="#">Backstuben-Report 3/01</a> <a href="#">Neue Brotsorte: Simon-Knoller</a> <a href="#">Informationen zum Ausbildungsprogramm</a></p> <p>Jeden 7. Tag der Woche: Das <a href="#">Sonntagsassortiment</a> von Ihrer Bäckerei Traublinger</p> <p>Handwerkskunst: Unsere <a href="#">Formgebäcke</a> auf Bestellung in jeder Filiale</p>
---	---	---

www.kalle-baecker.de

Branche: Bäckerei

Kalle-Bäcker GmbH  
Feldstraße 58a  
25709 Marne

Mit umfangreichen Informationen über Produkte, Preise, Filialen, Mitarbeiter sowie Qualitätshinweise wendet sich die Bäckerei Kalle an ihre Kunden. Ob Liefergebiete, Produktionstechniken oder die Verwendung hochwertiger Rohstoffe, das Angebot ist übersichtlich gestaltet und bietet für Kunden und Besucher nützliche Informationen. Mit Hilfe einer Produktdatenbank kann der Kunde in Kürze Inhaltsstoffe und Nährwerte abfragen und seine Ernährung entsprechend ausrichten. Auch ein besonderer Hinweis über die Qualität der Produkte und damit verbundene Auszeichnungen befinden sich auf der Internetseite: Die Bäckerei ist nämlich vom Journal „Der Feinschmecker“ zu einer der besten Bäckereien Deutschlands gekürt worden. Unter der Rubrik „Condi“ verbergen sich Tortenkreationen aus der Konditoreiabteilung. Damit unterstreicht die Bäckerei ihre Leistungsfähigkeit eindrucksvoll.

Ein Download-Bereich enthält die monatlich erscheinenden „Kalle-News“. Die Firmenzeitung ist für Mitarbeiter, Partner und Kunden gleichermaßen gedacht. Über die Firmenzeitung erhält die Homepage Monat für Monat eine hohe Aktualität. Bereits onlinegestützt verläuft die Mitarbeitersuche. Jobsuchende und Auszubildende werden aufgefordert, sich online zu bewerben. Ein downloadbarer Personalfragebogen steht dazu bereit. Das Engagement der Bäckerei Kalle im Bereich betrieblicher Umweltschutz wird mit einer Umwelterklärung dokumentiert. Zusätzliches Highlight für Besucher der Internetseite ist die Linksammlung. Hier gibt es Verknüpfungen zu: Welt der Backwaren, Lebensmittelrecht, Berufsinformationen, Informationen aus der Region.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Wiederverkäufer, Jobsuche und Auszubildende





- Produktion
- Produkte
- Condi
- Filialen
- Links
- Download
- Jobs
- Historisches
- News
- Öko Audit
- Impressum

### Neue Speisekarte im Markt-Cafe

Im Markt-Cafe erwartet Sie eine neue Speisekarte, abgestimmt auf den Sommer mit leichten, schnellen und leckeren Speisen.

Schmecken Sie doch mal herein!

Neu  
bei Kalle:  
Die  
Goldbrötchen



### Kalle Bäcker GmbH

Feldstr. 58a - 25709 Marné  
Tel. (04851) 9555-0 - Fax (04851) 9555-20

Email:  
info@kalle-baecker.de

[www.baeckerei-huth.de](http://www.baeckerei-huth.de)

Branche: Bäckerei

Nassauer Landbrot Huth GmbH  
Am Schlag 34  
65549 Limburg a. d. Lahn

Geschäftsprozesse in Handwerksunternehmen werden zunehmend mit internetbasierten Technologien optimiert. Davon macht auch die Bäckerei Huth Gebrauch. Stellenangebote, An- und Verkäufe von Maschinen sowie ein Backshop, der zusätzlich Umsatz generiert, sind bereits als Internetlösung realisiert. Umfangreiche Informationen zu den angebotenen Produkten, vorwiegend Brotspezialitäten, sowie Rezepte zum Selberbacken sind abrufbar. Um die Bindung des Kunden an das Unternehmen zu erhöhen sowie das Vertrauen in die angebotenen Produkte zu stärken, werden die bei Wettbewerben erhaltenen Gütesiegel zu den angebotenen Backwaren veröffentlicht.

Aber auch Umweltinformationen sowie Hinweise zur Verwendung von natürlichen Rohstoffen finden sich auf den Seiten. Besondere Spezialität sind die angebotenen Biobrote. Will man erfahren, wie die Bäckerei Huth in der Region und bei Kunden wahrgenommen wird, finden sich im angebotenen Pressespiegel interessante Kommentare. Ob Gäste aus Fernost, die Verleihung einer Ehrenurkunde oder Betriebsjubiläen: Nachrichten über die Bäckerei Huth werden kurz und knackig dargestellt.

Auch das „Angebot der Woche“ wird über die Internetseite offeriert. Weitere Produkte sind mittels einer Pulldown-Funktion im Online-Shop oder mit Hilfe der Suchfunktion schnell auffindbar. Die Stammkunden der Bäckerei Huth kennen sie bereits, die zahlreichen Filialen des Betriebes. Neukunden können sich schon einmal über das Internet über Filialen und ihre Öffnungszeiten sowie das Produktspektrum informieren.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Jobsuchende, Auszubildende und Handwerkerkollegen

www.baeckerei-huth.de



Unternehmen    Brote    Feingebäcke    Filialen    Presse    Back-Shop    Angebot der Woche

## Willkommen bei Ihrer Bäckerei Huth



Kein Ding ist positiver als Brot! (Dostojewski)



Am Schlag 34  
65549 Limburg/Lahn

**Bäckerei Huth**

Tel: 0 64 31 - 2 50 61  
Fax: 0 64 31 - 62 84

| [Unternehmen](#) | [Brot](#) | [Brötchen](#) | [Feingebäck](#) | [Filialen](#) | [Presse](#) | [BackShop](#) | [Stellenangebote](#) | [Pinnwand Biete/Suche](#) |

## www.blanks-backstube.de

Branche: Bäckerei

Blank's Backstube  
Sattlerstraße 19  
97421 Schweinfurt

Die Firma Blank's Backstube hat im Jahr 2000 angefangen, eine eigene Internetpräsenz aufzubauen. Auf den Internetseiten kann sich der Kunde über Spezialitäten, Saisongebäcke und aktuelle Angebote informieren. Bei Interesse hat er die Möglichkeit, diese im Online-Shop direkt zu bestellen. Tagesgebäck, das bis 18.00 Uhr bestellt wurde, kann am nächsten Morgen im Laden abgeholt werden. Die Leistungspalette der Backstube reicht von Pralines, Baumkuchen, Geburtstags-, Festtags- und Hochzeitskuchen bis zu Torten und Partygebäck. Zu den besonderen Spezialitäten des Hauses zählen zweifellos die sogenannten „Süßen Kugellager“. Dabei handelt es sich um aus Schokolade hergestellte Kugellager. Diese werden gerne auch von Produzenten entsprechender metallischer Kugellager als Präsente nachgefragt. Zu bestellen sind sie wie alle anderen Erzeugnisse im Online-Shop. Allein die angebotenen Pralinen, ob gemischt, mit oder ohne Alkohol, sind bereits einen Besuch des Online-Shops wert.

Um in den Genuss der „Angebote der Woche“ zu kommen, ist der reale Besuch der Bäckerei zu empfehlen. Auf dem nur im Internet angebotenen Gutschein erhält man auf alle Backwaren einen Rabatt von 10 %. Um nicht vor verschlossenen Türen zu stehen, sollte man sich unbedingt im Internet über die Öffnungs- und Schließzeiten sowie über die „Betriebsferien“ informieren. Auch für Gewerbetreibende ist die Internetseite mit einem echten Zusatznutzen verbunden. Party- oder Saisongebäck für Sitzungen lassen sich bequem über den Online-Shop bestellen.

Für ernährungsbewusste Verbraucher gibt es die Rubrik „Inhaltsstoffe“. Hier kann man zu den Produkten des Sortiments Blank's Backstube die Zutaten erfahren.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Wiederverkäufer

www.blanks-backstube.de



**Blank's Backstube**

Unsere Spezialitäten  
Domplatz

SPEZIALITÄTEN | ANGEBOT DER WOCHE | AKTUELLES | BESTELLUNG | KONTAKT | HOME | BÄCKEREI | KONDITOREI | STEHCAFÉ

Praliné | Süßen Kugellager | Baumkuchen | Geburtstagskuchen | Festtagskuchen | Hochzeitstorten | Dörrplätz | Party-Gebäck | Saison-Gebäck | Ingredients



### Backe backe Kuchen...

Blank's Backstube backt für Sie mehr als nur Kuchen!

Bei uns bekommen Sie fast alles - von der Praline bis zum Vollkornbrot. Und sollten Sie nicht finden, wonach Ihr Herz begehrt, kreieren wir es für Sie!

Blank's Backstube:  
Bäckerei, Konditorei und Stehcafé unter der fachkundigen Leitung von Harald Blank, Bäcker- und Konditormeister aus Leidenschaft.

**...der Bäcker hat gerufen!**

Diese Website ist optimiert für Browser ab Generation 4.x. Bildschirmauflösung 800 x 600. 256 Farben. Created by [n100](#). Alle Rechte vorbehalten. © 2005 [webmaster](#)

## www.fleischerei-haag.de

Branche: Fleischerei

Fleischerei Hans Haag  
Rheinstraße 4  
54292 Trier-Rohwehr

Neben den drei Filialen der Fleischerei Haag gibt es mittlerweile eine vierte. Diese befindet sich im Internet. Wie in jeder richtigen Filiale gibt es hier ein Fleischangebot der Woche sowie den wöchentlichen Speiseplan für den Mittagsimbiss. Die wohlschmeckenden Produkte erhält man entweder traditionell in der Filiale oder lässt sie sich nach Hause liefern. Wer sich über die Qualität der angebotenen Produkte informieren möchte und auch andere firmenbezogene Informationen erhalten will, bestellt den angebotenen Newsletter.

Mit Bildern unterlegt finden Kunden des Online-Shops immer den richtigen Schinken, denn die Fleischerei hat vor allen Dingen in diesem Bereich eine lange Tradition. Nach der Auswahl der Artikel geht es direkt zur Kasse. Aber nicht nur Schinken gibt es im Online-Shop, sondern auch Wurstsorten im Glas, Präsentkörbe oder auch ein Frühstücksangebot. Das Online-Angebot richtet sich allerdings nicht nur an Endkunden und Verbraucher. Auch Händler und Lieferanten werden mit dieser Internetpräsenz angesprochen.

Über die Qualität der Produkte informiert man sich mit Hilfe der Internetseiten. Hier stößt der interessierte Internetnutzer auch auf den Hinweis, dass die Fleischerei Haag zu den besten Metzgereien in Deutschland zählt. Das Magazin „Der Feinschmecker“ kürte die Fleischerei zu den Top 20 in Deutschland, die bereits zahlreiche Auszeichnungen vorweisen kann.

Auch ein Partyservice gehört zum breitgefächerten Online-Angebot, was vielerorts immer noch nicht selbstverständlich ist. Neben verschiedenen Dienstleistungen von Speisen und Getränken bietet die Fleischerei auch Räumlichkeiten an. So stehen wahlweise ein Partyraum oder auch ein ganzes „Partyschiff“ zur Verfügung. Insbesondere Vereine können ihre jährlichen geselligen Treffen mit Hilfe der Fleischerei und den angebotenen Bestell- und Reservierungsmöglichkeiten onlinegestützt organisieren. Wann und wo ein „Schinkenwagen“ in den verschiedenen Orten der Region zu finden ist, ist natürlich auch online recherchierbar.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Händler und Lieferanten

Knüller  
Fleischangebot der Woche

Speiseplan  
Wöchentlicher Mittagstisch

News  
Vom Fleischermeister



# Fleischerei HAAG

## Herzlich Willkommen

Home

Filialen

Produkte

Geschichte

Service

Gästebuch

Kontakt

Sitemap

Virtuelle Produktion  
© Wildt 2001



Fleischerei HAAG  
der Schinkenspezialist



FLEISCHERMEISTER HAAG'S  
Lieferanten



stehen für  
Qualität

FLEISCHERMEISTER HAAG'S  
FACHGESCHÄPTE

FLEISCHERMEISTER HAAG'S  
Internet-Vertrieb

FLEISCHERMEISTER HAAG'S  
Mittags-Tisch

FLEISCHERMEISTER HAAG'S  
Party-Service

FLEISCHERMEISTER HAAG'S  
Schinken-Spezialist

Einkaufen

Kasse

AGB

Kalkulator

Händler

Lieferanten



Warenkorb

Artikel 0

DM 0

News 4/4 : [Abonnieren Sie unser Wöchenspeiseplan-Newsletter unter "Service"](#)

Copyright Wildt marketing & design 2001

[www.schlemmerbuero.de](http://www.schlemmerbuero.de)

Branche: Fleischerei

Metzgerei Reinheimer  
Hauptstraße 30  
65843 Sulzbach

Dass sich Fleischerfachgeschäfte mittlerweile erfolgreich im Partyservice betätigen, ist weithin bekannt. Dass sich Fleischereien zunehmend auch des Mediums Internet bedienen, um neue Kundenkreise zu erschließen, ist eine Entwicklung aus neueren Tagen. Die Metzgerei Reinheimer hat frühzeitig die Potentiale des Internets für sich erkannt und eine bis heute umfangreiche Internetpräsenz aufgebaut. Auch um zu vermeiden, dass sich potentielle Kunden über das Unternehmen allein über die Anzeigen in den Gelben Seiten informieren, war für die Metzgerei Reinheimer ausschlaggebend, die eigene Homepage zu erstellen. Der Online-Shop, der von der Firma realisiert wurde, sucht in der Branche seines Gleichen. Ein umfangreiches Angebot an Getränken, Speisen und Spezialitäten, von Kanapees über Grillspezialitäten bis hin zu Desserts, sind über den Shop recherchierbar und schnell und unkompliziert bestellbar. Darüber hinaus kann der Kunde zwischen Einweggeschirr und Leihgeschirr wählen. Aber auch Mobiliar steht für die Party zum Mieten bereit.

Wer sicher gehen will, dass seine Party nicht ins Wasser fällt, erhält über die Internetseite auch einen Link zum „Party-Wetter“. Eine Wettervorhersage für den Ort oder den Postleitzahlenbereich ist für die nächsten drei Tage abrufbar. Somit sind alle wichtigen Voraussetzungen für gelungene Veranstaltungen gegeben, ob das nun die Vorbereitung und Organisation der Party oder aber die richtige meteorologische Vorhersage des Wetters betrifft, all das ist ganz einfach vom heimischen PC aus organisierbar bzw. abrufbar.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Geschäftskunden



www.schlemmerbuero.de



[www.scheu-holzbau.de](http://www.scheu-holzbau.de)

Branche: Zimmerei/Holzbau

Holzbau Scheu GmbH  
Rappoltshofer Straße 22  
74423 Obersontheim

Bei der Planung des Internetauftrittes der Firma Scheu Holzbau GmbH stand im Vordergrund, für Kunden nicht einfach nur eine Informationsseite zu erstellen. Vielmehr sollen Kunden die Möglichkeit erhalten, sich umfassend zu informieren, Erfahrungen mit anderen Kunden auszutauschen sowie schnell mit dem Unternehmen in Kontakt zu treten. Die Seite der Firma Scheu ist übersichtlich gestaltet und klar strukturiert. Eine einfache Navigation und zügiger Seitenaufbau gewährleisten schnelle Abfrageergebnisse. Mit der Rubrik „Projektvorstellung“ richtet sich die Firma an junge Familien, die zu günstigen Preisen bauen wollen. In Zusammenarbeit mit Finanzdienstleistern werden spezielle Finanzierungsmöglichkeiten vorgestellt und auf staatliche Förderhilfen hingewiesen. Weiterhin erhält der Kunde Projektbeschreibungen, aber auch Musterpläne, Fotos und Hinweise zu Besichtigungsmöglichkeiten von Referenzobjekten. Aktuelle Projekte der Firma Scheu Holzbau werden über aussagekräftige Fotos oder mittels 360°-Panoramavideos vorgestellt. Eine Video-Darstellung zeigt darüber hinaus Produktionsabläufe bei der Erstellung von Holzkonstruktionen. Der Kunde findet eine Computeranimation zur Darstellung geplanter Projekte sowie virtuelle Fotoalben zur ausführlichen Projektdarstellung. Auch Aktionen wie „Tag der offenen Tür“ werden angekündigt.

Um Besuchern der Webseite den direkten Kontakt mit der Firma zu erleichtern, gibt es eine Callback-Funktion. Über ein kleines Formular auf der Startseite können Namen und Telefonnummer hinterlassen werden, die Firma ruft anschließend für den Kunden kostenfrei zurück. Kundenanfragen können mit Hilfe des Internet kanalisiert, konkrete Anfragen über ein Formular herausgefiltert werden. Darüber hinaus lädt ein Fachforum Kunden und Experten ein, einen Erfahrungsaustausch über Themen des Holzbaus zu führen. Über die Informationsseiten hinaus werden auch Stellenangebote offeriert, auf die per E-Mail geantwortet werden kann.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Bauherren, Architekten und Planer

## AKTUELL

### 22. 05. 01 Solpark



Stadtnahes Wohnen im Grünen. In einem Holz-Reihenhaus in ruhiger Südlage. Spezielle Programme

für junge Familien.  
--> [Mehr](#)

### 18. 05. 01 Kundenlob

Wir freuen uns sehr über das Lob unseres Kunden:

... Ein dickes Lob an Ihre Bautruppe. Ich bin jedesmal erstaunt, wie schnell, sauber und kompetent sie arbeiten... Da haben Sie eine tolle Truppe beisammen - meinen Glückwunsch!

### 12. 05. 01 Vor Ort



Besuchen Sie uns vor Ort bei unserer Arbeit. Wir sind bis Ende Mai in der Mühlfeldstrasse in Satteldorf... und freuen uns auf Ihren Besuch.  
--> [Mehr](#)

### 26. 04. 01 Bauplatz

Günstiger Bauplatz, fernab von Stress und Hektik in der Stadt, in Rappoltshofen/Lkr. Schwäbisch Hall.

--> [Mehr](#)

### 22. 04. 01 Messe

Herbstmesse Schwäbisch Hall/Hessental  
28.09. bis 07. 10. 2001  
im Solpark

### 12. 04. 01 Wettbewerb



Wir freuen uns über die Auszeichnung im Wettbewerb "Das Schönste Holzhaus", des Zimmer- und

Holzbauverbandes Baden-Württemberg, und hoffen, auch Sie von unseren Leistungen überzeugen zu können.

--> [Mehr](#)



#### Newsletter

Wir informieren Sie über neue Bauplätze, saisonale Angebote und

Veranstaltungen:

e-mail

#### Virtueller Besuch

Besichtigen Sie gleich hier online ein Holzhaus

--> [Mehr \[ 900 k \]](#)

#### Call Back

Sie haben Interesse an unserem Angebot gefunden aber es sind noch Fragen offen geblieben - wir rufen sie gerne zurück:

Name:   
Telefon:

#### Jobangebote

Wir suchen ständig qualifizierte Mitarbeiter.  
--> [Mehr](#)

www.asenkerschbaumer.de

Branche: Schreinerei

Gerald Asenkerschbaumer  
Waldstraße 2  
84529 Tittmoning-Asten

Die Firma Asenkerschbaumer ist eine modern eingerichtete Schreinerei mit ca. 20 Mitarbeitern. Das Produktspektrum reicht von Massivholz-Einrichtungen bis hin zu Büroeinrichtungen. Auch „Feng-Shui“-Möbel werden angeboten. Aktuelle Informationen, wie Kundenumfragen, Kochevents, Tag des Schreiners, „Specialdays“ zu verschiedenen Themen, erhält der Internetbesucher bereits auf der Startseite. Ein Gewinnspiel soll den Besucher darüber hinaus animieren, sich den Online-Shop anzusehen. Der Online-Shop bietet Produkte von Lichtobjekten über Küchenprodukte bis hin zu Naturfarben und -betten.

Ein Kalender informiert über Veranstaltungen, die von der Firma in den nächsten Monaten vorgesehen sind. Dabei handelt es sich in erster Linie um den „Tag der offenen Tür“, Tag des Schreiners oder auch ein Sommernachtsfest. Interessant ist die Seite „über uns“: Hier findet der Interessierte Hinweise des Unternehmens zur Fertigungstechnik sowie zu Maßnahmen im Bereich Arbeitsschutz (Rückenschule). Schulen wird die Möglichkeit eröffnet, Klassenbesuche durchzuführen. Mit Schnupperwochen und der Möglichkeit eines Praktikums wird der berufliche Nachwuchs neugierig gemacht. Für Kunden der Firma, die eine Küche gekauft haben, wird regelmäßig ein Kochevent angeboten.

All diese Maßnahmen tragen maßgeblich dazu bei, die Seiten der Firma Asenkerschbaumer regelmäßig wieder zu besuchen. Die Kombination aus virtueller Kundenansprache und Events hat einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg der Firma im Internet leisten können. Wie bei allen Aktionen zur Kundenbindung kommt es auf ein ausgewogenes Verhältnis der verschiedenen Maßnahmen des Marketingmixes an. Bei den vorliegenden Internetseiten ist dies hervorragend gelungen.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Geschäftskunden, Schulen

www.asenkerschbaumer.de



- [Homepage](#)
- [Über uns](#)
- [Ihr Vorteil](#)
- [Kontakt](#)
- [Aktuelles](#)
- [Produkte](#)
- [Online-Shop](#)

## ihr schreiner asenkerschbaumer



Waldstrasse 2  
D-84529 Tittmoning-Asten

Telefon: +49 (0683) 89 88 20  
Telefax: +49 (0683) 89 88 25  
[service@asenkerschbaumer.de](mailto:service@asenkerschbaumer.de)  
[www.asenkerschbaumer.de](http://www.asenkerschbaumer.de)

**Öffnungszeiten Wohnstudio:**  
Mo-Fr 07-18 Uhr  
Samstag 09-14 Uhr  
Langer Sa 09-16 Uhr  
Schausonntag 13-17 Uhr  
(Jeder 1. Sonntag im Monat,  
Keine Beratung bzw. Verkauf)

### Online-Shop Sonderaktion

#### Switch Duftleuchte mit Schirm Happy Life

Im Zentrum befindet sich das Symbol für "Gesundheit & Langes Leben". Es wird von 9 Freuden-Symbolen umkreist, die in China eine Assoziation zu "immer" haben.

Bei uns im Shop nur 90,30 Euro [» Zur Produkt-Info ...](#)



Switch Duftleuchte  
NUR EURO 90,30

**TOP 50  
SCHREINER  
& TISCHLER**

Webdesign by 24/7 Creative Media

[www.printpark.de](http://www.printpark.de)

Branche: Druckerei

Druckerei Widmann GmbH  
Mittelstraße 8 - 10  
76227 Karlsruhe

Der Printpark ist eine Kooperation von bislang 8 Partnern aus der Druck- und Werbeindustrie. Eine wichtige Vertriebsform spielt dabei das Internet. Die Internetanwendung umfasst Produktbeschreibungen sowie aktuelle Hintergrundinformationen zu Marketing und Werbung, Preisbeispiele für Einkäufer, Fachinformationen für Unternehmen sowie ein Branchen- und Themenportal. Für den Erstkontakt kann sich der Nutzer völlig anonym und ohne sich dem psychologischen Zwang eines persönlichen Beratungs- oder Verkaufsgesprächs auszusetzen, über das Unternehmen, seine Dienstleistungen und Produkte informieren. Bei Bedarf wird eine Anfrage per E-Mail direkt an das Unternehmen gestellt. Besonders erfolgreich in der Produktpalette von printpark.de ist ein „Existenzgründer-Paket“.

Das Paket ist ein Dienstleistungsmix, speziell auf Existenzgründer zugeschnitten. In drei Leistungs- und Preiskategorien werden Grund- und Geschäftsausstattungen – Visitenkarten, Geschäftsbögen, Prospekte, Präsentationsmappen, Türschilder bis hin zu Fahrzeugbeschriftungen, Leuchtwerbung oder Messedisplays – angeboten. Gerade die Kombination von Druck- und Werbedienstleistungen in bedarfsgerechten Größen ermöglicht es, auf die Bedürfnisse spezieller Kundenkreise wie Existenzgründer individuell einzugehen.

Die etwa 100 Seiten umfassende Internetpräsentation von Printpark hält neben den Informationsseiten auch Standardpreise zu Produkten, wie Briefumschläge, Versandtaschen und Pressemappen, bereit. Der Kunde hat die Möglichkeit, ohne direkte Kontaktaufnahme erste Preisangebote einzuholen. Mit Hilfe dieser Basisinformationen kann die Anfrage des Kunden bereits konkretisiert und kanalisiert werden. Für die Druckerei haben internetbasierte Anfragen den Vorteil, gezielt Aufträge zu generieren, die ohne große Nachbearbeitung an die Druckerei weitergegeben werden können. Ausgebaut werden soll künftig das Angebot der Individual-Pakete oder Aktionspreise. Darin sind verschiedene Dienstleistungen zu Drucksachen themenspezifisch gebündelt.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Geschäftskunden, Existenzgründer

[www.printpark.de](http://www.printpark.de)



© DRUCKEREI WIDMANN GmbH

Printpark ist eingetragenes Markenzeichen der DDK Digital Druck GmbH & Co KG Karlsruhe

www.notz.de

Branche: Sanitär - Heizung - Klima

Georg Notz  
Lange Straße 32  
88348 Bad Saulgau

Die Firma Notz ist schwerpunktmäßig im Bereich Sanitär, Heizung, Klima tätig und führt Klempnerarbeiten an Neu- und Altbauten aus. Ergänzt wird das Leistungsspektrum durch die Installation von Regenwassernutzungsanlagen, Solaranlagen und Wärmepumpen. Das Internetangebot richtet sich vor allem an Privatkunden. Es untergliedert sich in zwei Bereiche: „Installationen“ und „Klempnerei“. In dieser Rubrik kann der Kunde das Leistungsspektrum der Firma sowie Referenzobjekte einsehen. Hausquerschnitte visualisieren die Installations- und Energietechnik.

In einer weiteren Rubrik werden die „Spezialgebiete“ der Firma Notz vorgestellt. Dazu gehören neben der Wasseraufbereitung auch Zentralstaubsauger und Aggregate zur Wohnungslüftung. Mit einem hohen Nutzen für die Kunden sind die Angebote zur Planung des Sanitärbereichs verbunden. Die Firma Notz bietet hier eine 3D-Bad-Planung zum Selbstkostenpreis an. Auch die Galerie möglicher Musterbäder erleichtert dem Kunden eine Orientierung bei Neubau oder Renovierung seiner Badeinrichtung.

Für Bauherren, die sich für solarthermische Anlagen interessieren, bietet die Internetplattform nicht nur interessante Informationen zur Funktionsweise und zum Einbau, sondern auch Hinweise zu Förderprogrammen von Bund und Land. Für all diejenigen Kunden, die bereits vorab wissen möchten, welche Größe ihre Solaranlage haben sollte bzw. wie Trinkwasser gespart und Regenwasser genutzt werden kann, bietet das Internetangebot zusätzliche Berechnungsprogramme zum Download.

Die Qualität der eingesetzten Produkte und Materialien wird über eine Linkliste zu den Herstellerfirmen dokumentiert. Um Kunden zum häufigen Besuch der Internetseite einzuladen, bieten die Internetseiten der Firma Notz zudem verschiedene thematische Spiele an: „Klärwerk“, „Wasserwelt“, „Wasserwerk“, „Ölsuche“, „Klempner“ und „Rohre“.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Bauherren, Hauseigentümer





# Sanitäre Anlagen & Klempnerei



[Home](#) | [Gewerke](#) | [Spezialgebiete](#) | [Sonstiges](#) | [Kontakte](#) [Home](#)



**Herzlich Willkommen!**

Georg Notz  
Sanitäre Anlagen & Klempnerei  
Lange Straße 32  
88348 Bad Saulgau

Tel. 07581/6994  
Fax 07581/2505  
mail@notz.de

#### Unsere Leistungen

- Ausführung von Sanitärinstallation und Klempnerarbeiten an **Neubau und Umbau**
- Modernisierung von Bad und WC
- Erneuerung von Dachrinnen , Kaminverkleidungen, Blechdächer usw.
- Regenwassernutzungs-Anlagen
- Einbau von Wasseraufbereitungsgeräten
- Planungsarbeiten für Sanitärinstallationen und Klempneranlagen
- Erstellung von Leistungsverzeichnissen und Ausstattungspläne

#### Unsere Stärken

- **Umfassende Beratung und kostenloses Angebot**
- **3D-Badplanung**
- **Wir sind ein gut eingearbeitetes Team, auch maschinell gut ausgerüstet. Unsere Kalkulationen können wir deshalb knapp ansetzen.**
- **Bei Vorlage von Plänen oder eines Leistungsverzeichnisses arbeiten wir Ihnen gerne ein günstiges Angebot aus.**
- **Eine handwerklich einwandfreie Arbeit kann ich Ihnen auf Grund meiner langjährigen Erfahrung als Klempner und Installationsmeister zusichern.**

Über Ihren Eintrag in unser neues [Gästebuch](#) würden wir uns sehr freuen.

 Unsere Seiten wurden optimiert für **Microsoft Internet Explorer** (5.00) bei **800x600**.  
Bei der Nutzung von Netscape und anderen Browsern kommt es zu Darstellungsfehlern. 

www.wiga.de

Branche: Metallbau

Manfred Schug Metallbau GmbH  
Idarer Straße 13  
55743 Oberstein

Die Manfred Schug Metallbau GmbH ist ein Handwerksbetrieb mit etwa 20 Mitarbeitern. Mit der Realisierung der eigenen Internetseite wollte die Firma eine Plattform schaffen, um mit Kunden in Kontakt zu treten und ihnen detaillierte Informationen über die Produktpalette der Firma anzubieten. Fünf Rubriken erlauben es dem Kunden, gezielt Infos abzufragen bzw. konkrete Produktanfragen zu starten: Wintergärten, Bauschlosser- und Kunstschmiedearbeiten, Aluminiumarbeiten, Bewerbungsfenster für Auszubildende und Lehrstelleninformationen sowie ein Kooperationsangebot.

Im Bereich Wintergärten wird der Kunde über angebotene Produkte und Leistungen informiert. Er erhält die Möglichkeit, seine Anfrage über Ausführung und Kosten von Wintergärten direkt an die Firma zu richten. Ein besonderer Service bietet sich mit der Wintergarten-Kostenschätzung. Dazu trägt der Kunde Eckdaten für eine Kostenschätzung ein und sendet das Angebotsformular an die Firma Schug. Anschließend erhält er eine grobe Kostenschätzung sowie einen CAD-Entwurf. Um den hohen Qualitätsanspruch der Firma auch im Internet zu dokumentieren, bestehen verschiedene Links zu Lieferanten mit entsprechenden Produktinformationen.

In der Rubrik „Lehrstelleninfo“ können sich junge Leute informieren, die auf der Suche nach einem attraktiven Ausbildungsberuf sind. Unter dem Motto „Heavy Metal in allen Variationen“ kann man zum Beruf des Metallbauers entsprechende Informationen abrufen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, sich direkt per E-Mail bei der Firma zu bewerben. Eine weitere Rubrik eröffnet den Zugang zu Dienstleistungen einer Handwerker-Kooperation. Sie bietet unter dem Motto „Hand-in-Hand-Werker“ Komplettangebote rund um das Thema „Bauen und Wohnen“ an.

Angebote zu Festpreis, Organisation, Koordination und Überwachung von Arbeiten rund um das eigene Haus zählen zur Angebotspalette der Kooperation. Nicht zuletzt hat das Internet auch erheblichen Einfluss auf die Optimierung der Geschäftsprozesse. So wird das Internet bereits zur Informationsbeschaffung von neuen Produkten und Lieferanten genutzt. Das Einholen von aktuellen Produktinformationen, die Abfrage aktueller Preise und Lieferbedingungen werden bereits mit dem Internet realisiert.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Auszubildende und Jobsuchende, Bauherren

Internetauftritt Nov. 1998  
 letzte Aktualisierung am: 04.10.2001



[Infos zur Aktualisierung hier](#)

- Feedback**
- Wintergärten**
- Bauschlosser- und Kunstschmiedearbeiten**
- Aluminiumbauarbeiten**
- Lehrstelleninfo**
- Die Hand-in-Hand-Werker**
- Aktionen**

Designed by  
 Dr. Lauer @ Karrenbauer

## Herzlich Willkommen auf unserer Homepage

Wintergärten, Aluminium-Fenster und -Türen, Markisen und Rolläden, Fenster und Türen aus Kunststoff, Sonderkonstruktionen aus Stahl und Aluminium, Feuerschutztüren, Garagentore + Antriebe, Treppen, Geländer, Zäune und Zaunanlagen, Bauschlosser- und Kunstschmiedearbeiten und vieles mehr gehört zu unserem Leistungsangebot.

IHRE IDEEN  
 SIND UNSER MAßSTAB



FENSTER, TÜREN, BALKONE, VORLÄDER, GELÄNDER

ALS BAUHERR, HAUSBESTITZER ODER FIRMENHABER WERDEN SIE SICHER HÄUFIG MIT BAUVORHABEN KONFRONTIERT, DIE NICHT OHNE WEITERES IN EIGENREGIE BEWÄLTIGT WERDEN KÖNNEN. DIES GILT BESONDERS DANN, WENN ES SICH BEI DER ZU VERWENDENDEN MATERIAL UM METALL HANDELN SOLL. DENN BEI NICHT FACHGERECHTER PLANUNG UND DURCHFÜHRUNG KANN SIE SOLCH EIN PROJEKT GANZ SCHNELL WERTVOLLE ZEIT, GELD UND MANCHMAL AUCH NERVEN KOSTEN.

BEREIT SIE SETZEN SICH GLEICH MIT JEMANDEN IN VERBINDUNG, DER BEIM HANDWERK VERSTEHT. UND WAS DAS BETRIFFT, SIND SIE BEI DEN FACHRETTEN DES STAHL- UND METALLBAUS BESTENS AUFGEHOBEN. DENN HIER ARBEITEN FACHLEUTE, DIE SICH NICHT NUR DARAUf BESCHRÄNKEN, PROJEKTE SCHNELL, ZUVERLÄSSIG UND FACHLICH KORREKT ABZUWICKELN – SONDERN MENSCHEN, DIE SICH INSBESONDERS ALS IHR PARTNER VERSTEHEN, GEMEINSAM MIT IHREN WERDEN NACH IHREN VORSTELLUNGEN MASSGESCHNEIDERT LÖSUNGEN ENTWICKELT UND BEFERTIGT – DENN LETZTLICH SIND IMMER IHRE IDEEN DER MAßSTAB UNSERES HANDELNS.



METALLBAU UND SCHMIEDEARBEITEN



Manfred Schug METALLBAU  
 GMBH  
 Idarer Straße 13  
 55743 Idar-Oberstein  
 Fon: 06781 22069  
 Fax: 06781 26627  
 E-Mail: [info@wiga.de](mailto:info@wiga.de)

Zugelassener Schweißfachbetrieb

Zulassung: Feuerschutz-, Rauch- und Schutzraumabschlüsse



www.ruether.de

Branche: Friseurhandwerk

Friseurmeister Bernd Rüther  
Warendorferstr. 11  
48145 Münster

Wie kann sich ein Friseurhandwerksunternehmen das Internet zunutze machen? Mit einem Domain-Namen im Briefkopf und auf den Visitenkarten schmücken sich heute schon viele Handwerksunternehmen. Aber wem nützt es, einige nette Bildchen von Geschäftsräumen, Mitarbeitern und ein paar Frisuren zu veröffentlichen. Kunden werden deshalb kaum zahlreicher oder häufiger in den Friseursalon kommen. Für viele Unternehmen ist der Internetauftritt nur eine weitere Werbefläche.

Ganz anders das Internetangebot der Firma Rüther. Bequem von zu Hause aus kann sich jeder Kunde über die unterschiedlichen Dienstleistungsangebote der Filialen des Friseursalons informieren: Preisstrukturen, Öffnungszeiten, Terminvereinbarung per E-Mail sowie eine Wegbeschreibung sind die wesentlichen Angebote. Im Internet kann man zwar keine Haarschnitte und Frisuren erstellen, aber Nutzer können angeregt werden, etwas Neues auszuprobieren. Darüber hinaus können Tipps und Tricks für das richtige Styling Anregungen vermitteln, was man aus neuen Frisuren machen kann. Selbstverständlich kommen die Produkte zu den neuen Frisuren aus dem Internet-Online-Shop.

So kann sich jeder das eigene „Wohlfühlpaket“ zusammenstellen. Die Internetseiten der Firma Rüther sind in ihrer ausführlichen und strukturierten Form eine gute Vorbereitung auf das persönliche Kundengespräch. Allerdings müssen die virtuelle und die reale Welt perfekt zusammenpassen. Denn die Basis im Friseurberuf ist immer noch die qualifizierte handwerkliche Arbeit. Die Firma Rüther bietet ihren Kunden über das Netz Betreuung durch Information und vielfältige Aktionen an. Dazu gehören Fotowettbewerbe, aktuelle Frisurentrends, neue Umformungs- und Volumentechniken, Wohlfühlfarben, Farbharmonieberatung, Bonuskarten, Quickservice, um nur einiges zu nennen.

Interessierte Internetnutzer können sich über einen Newsletter auch aktuelle Informationen und Angebote des Monats, neue Produkte und Dienstleistungen zustellen lassen. Die Impulse für den persönlichen Besuch des Friseursalons werden maßgeblich über das Internetangebot initiiert. Überzeugen muss aber dann letztendlich die Dienstleistung der Friseure und Friseurinnen.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, modebewusste Verbraucher

www.ruether.de

**Herzlich Willkommen in der Welt des virtuellen Rüther Haarvergnügens**

Sie befinden sich auf der Homepage - von hier können Sie durch einen Klick auf das jeweilige Logo in die Salons schauen oder mehr über das [Rüther Team](#) erfahren.

Wie Sie uns erreichen und finden, verrät Ihnen die [Kontakt](#) Seite.

Natürlich halten wir auch einige Besonderheiten für Sie bereit: schauen Sie doch mal auf die [Specials](#) Seite...

[Rüther News...](#)

[Rüther INFO](#)

[Der Mondkalender 2001](#)

[Haarvergnügen SHOP](#)

Ansonsten finden Sie die wichtigsten Links stets am oberen Bildrand.

**Viel Spaß beim Klicken!**



**Rüther**  
Haarvergnügen

**Haarmoden**

**FrisörTeam**

**HairFlair**



NEUERÖFFNUNG:  
HAARVERGNÜGEN INTERNET-SHOP

## www.zahntechnik-strassburger.de

Branche: Zahntechnik

Zahntechnik - Kerstin Straßburger  
Noßwitzer Weg 2 a  
09306 Rochlitz

Motivation und Ansporn für die Firma Zahntechnik Kerstin Straßburger, das neue Medium Internet zu nutzen: Sowohl Zahnärzte als auch Patienten sollten über die Leistungspalette sowie über verschiedene Themen der Zahnheilkunde unterrichtet werden. Mit diesem Grundgedanken ist die in Eigenregie erstellte Homepage entstanden. Die Homepage gliedert sich in drei Bereiche. Ein Bereich richtet sich an Zahnärzte, ein weiterer an die Patienten, ein dritter Themenbereich strukturiert allgemeine Informationen der Zahnheilkunde. Die Patienten erhalten Hinweise zur Zahn- und Prothesenpflege. Diese kann man sich auf Wunsch auch ausdrucken. Ein mit Bildern unterlegtes Kompendium erklärt die wichtigsten Fachbegriffe der Zahntechnik. Auch auf das Thema Amalgam wird ausführlich eingegangen. Zusätzlich macht die Rubrik „Häufig gestellte Fragen und Antworten“ die Internetseite zu einem interessanten Ratgeber für die gesamte Familie. Spielerisch lernen auch die Kleinen den richtigen Umgang mit Bürste und Zahnpasta. Das Spiel „Erwische den Zahnteufel“ richtet sich vor allem an die jüngsten Patienten. Spielerisch wird die Notwendigkeit einer regelmäßigen und richtigen Zahnpflege vermittelt.

Für die Zahnärzte bieten sich neben den Informationen zu den angebotenen Produkten und zahntechnischen Dienstleistungen interessante Zusatzangebote. Dazu zählen Abrechnungsbeispiele, Edelmetalllisten, Seminarangebote sowie Rechtsfragen. Der eingebaute „Dentalshop“ führt Kunden wie Zahnärzte auf die Seiten renommierter Dentalfirmen. Der angebotene Newsletter soll Interessierten nicht nur regelmäßig aktuelle Informationen aus dem Bereich der Zahnheilkunde bieten, sondern auch dazu beitragen, die Internetseiten regelmäßig zu besuchen.

Wer noch nicht die aktuellsten Software-Module für das Internet besitzt, wird auf den Seiten ebenso fündig. Die gängigen Internetbrowser stehen zum Download bereit.

Angesprochene Kundengruppen:

} Patienten, Zahnärzte

www.zahntechnik-strassburger.de

*Startseite*  
*Wir über uns*

*Zahnärzte*  
*Patienten*

*Fachbücher*  
*Dentalshop*  
*Download*  
*Hinweise*  
*Impressum*  
*Newsletter*

*E-MAIL*



# Zahntechnik — Kerstin Straßburger



Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Surfen auf unserer Homepage.  
Ihr Team der Zahntechnik - Kerstin Straßburger.

*Extra*

- Startseite wählen
- HP-Erklärung
- Info-ROM
- Internet-Antritt
- Link-Hinweise
- Wachschutz
- Updateliste

*Extra*

Noßwitzer Weg 2a  
09306 Rochlitz

[www.schoene-zaehne.de](http://www.schoene-zaehne.de)

Branche: Zahntechnik

Zahntechnisches Labor Bußmeier & Köhne  
Marktstraße 28  
48268 Greven

Bereits seit 1997 ist die Firma Bußmeier & Köhne mit ihrer Internetpräsentation online. Die Intention zum Aufbau der Internetseite bestand vor allem darin, Patienteninformationen und Aufklärung über Zahnersatz zu betreiben. Da ist es nahezu selbstverständlich, dass auf den Seiten auch ein ausführliches Kompendium zum Thema „Amalgam“ eingestellt ist. Zusätzlich finden sich auf den Internetseiten Informationen zu Ernährungsfragen und zur Zahnpflege. Auch Themen wie Zahnersatz, Billigimporte, Techniken und Materialien sowie Zahnschmuck werden behandelt. Besonderes Highlight ist das selbst erstellte Softwareprogramm „Assistent Prothetik“. Einige Universitäten nutzen dieses Programm. Es bietet dem behandelnden Zahnarzt visuelle Unterstützung für das Patientengespräch. So kann er verschiedene Sanierungsmöglichkeiten darstellen. Per Mausklick wird der Zahn zum Stumpf, zur Krone, zum Teleskop oder im schlimmsten Fall gar entfernt. Zahlreiche Möglichkeiten der Zahnprothetik werden mit Hilfe des Softwareprogrammes vorgestellt. Der Kunde erhält Informationen, die für die Entscheidungsfindung des richtigen Zahnersatzes hilfreich sind. Die Internetseite selbst wendet sich zielgruppenspezifisch an Patienten sowie an Zahnärzte. In beiden Rubriken gibt es themenspezifische Informationen. Für die Zahnärzte von Interesse sind vor allem die Rubriken „Zahnersatz“. Die dargestellte Dienstleistungspalette reicht von der Modellherstellung über die Metall-Keramik bis hin zur Totalprothetik. In der Rubrik „aktuell“, die sich gleichermaßen an Laien und Profis richtet, gibt es Informationen zu Metallen, Kunststoffen, Universitäten, Zahnärzten und Verbänden.

Besonders empfehlenswert ist der Besuch der Seiten „Zahnpflege und Ernährung“. Die dargestellten Tipps werden durch interessante Informationen der Verbraucherinitiative Bonn sowie der Hamburger Ärztekammer ergänzt. Fast schon selbstverständlich wird ein Newsletter angeboten. Und für all jene, die am Wochenende eine Notapothek suchen, enthält die Internetseite eine Übersicht über die Öffnungszeiten der Apotheken in der Region.

Angesprochene Kundengruppen:

} Patienten, Zahnärzte



**Zahntechnisches Labor** **BK** Bußmeier Köhne

Das zahntechnische Labor Bußmeier & Köhne begrüßt Sie auf unseren Informationsseiten für Patienten und Zahnärzte. Viel Vergnügen beim Durchschauen.

**Assistent<sup>®</sup> Prothetik**

Eine optimale Darstellung erreichen sie mit [Netscape 5.x](#) oder [MS-Explorer 5.x](#) bei einer Auflösung von 1024x786x16M!  
Letzte Aktualisierung: 08.08.2001

Notdienst Pläne  
Erste Hilfe  
Ärzte für die Dritte Welt

www.adrik.de

Branche: Metallbau

Adrik GmbH  
Häuserwaldstraße 6 - 8  
63549 Ronneburg

Unter dem Motto „Kleiner Handwerksbetrieb zeigt es den Großen der Branche“, hat die Firma Adrik ihren Internetauftritt vorbereitet. Die Großen der Branche sind dabei Zulieferbetriebe aus der Türen-Fenster-Industrie, die allerdings das Medium Internet für die Kundenbeziehungen noch nicht zielgerichtet einsetzen.

Die Firma Adrik ist ein etwa 100 Jahre alter Handwerksbetrieb mit 10 Mitarbeitern. Die Leistungspalette umfasst Türen aller Art sowie Fenster und Wintergärten. Der Internetauftritt ist in Form eines elektronischen Kataloges gestaltet. Um Kunden auf die besonderen Informationsangebote der Firma Adrik hinzuweisen, werden in regionalen Zeitungen entsprechende Anzeigen mit Hinweisen auf die Internetseite geschaltet. Mittlerweile werden direkt oder indirekt ca. 30 % aller Neukunden über das Medium Internet akquiriert.

Die Rubrik „Türen“ enthält ein umfassendes Angebot entsprechender Haus- und Wohnungstüren. Gerade für Bauherren, die die Breite des Marktes nicht kennen, ist dieses Informationsangebot sehr hilfreich. Ein virtueller Rundgang zu Referenzprojekten der Firma zeigt die handwerkliche Qualität und die Vielfalt der eingebauten Produkte. Ähnlich strukturiert ist auch die Rubrik „Treppen“, ob Massivholztreppe, Außentreppen oder Treppensanierung, der interessierte Verbraucher kann das gesamte Produktspektrum schnell erkunden. Wer sich vorab schon mal informieren möchte, wie seine Massivholztreppe im neuen Eigenheim innerhalb von 8 Stunden montiert wird, findet auch hier einen virtuellen Rundgang.

Ob alte oder neue Gebäude, ob Sanierung oder Neubau, die Firma Adrik hat für alle Gebäudetypen und Anforderungen entsprechende Fenster im Programm. Ebenso präsentiert sie ein umfangreiches Wintergartenprogramm. Auch Preise werden auf Anfrage gerne genannt. Erst wenige Unternehmen haben erkannt, dass ein hohe Preistransparenz gegenüber dem Kunden diesen viel eher veranlassen, direkten Kontakt mit einer Firma aufzunehmen. Zufriedene Kunden sind die beste Werbung für eine Firma. Die Firma Adrik hat dieses System noch erweitert und vergibt daher Werbeprämien für Kunden, die Neukunden werben.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Architekten und Planer, Bauherren

**ADRIK**  
TÜREN TREPPEN

- Startseite
- Haustüren
- Innentüren
- Treppen
- Türgriffe
- Fenster
- Wintergärten
- Schnäppchen
- CallBack
- Preisfrage
- Firma
- Fahrtoute
- Werbeprämie
- Gästebuch
- Links

Letzte Aktualisierung  
am 20.09.2001  
667 Seiten und  
1278 Bilder

**ADRIK**  
TÜREN TREPPEN

Häuserwaldstraße 6 - 8    Tel. 06048 - 471  
63549 Ronneburg - Altv.    Fax    - 7824

FAKTORE  
1690  
DETAILS

[adrik@adrik.de](mailto:adrik@adrik.de)

CallBack 

Viele unserer ca. 600 Internet-Seiten mit Preisangaben !!

**Ihr Spezialist für das Rhein-Main-Gebiet**

Die größte Türen- ...



mit über 30 Haustüren

und Treppen- ...



100 Innentüren

Ausstellung in Hessen ...



20 Treppenanlagen

**Ausstellung auch jeden Sonntag 10-14 Uhr geöffnet**



**Wir montieren!**  
Neubau / Renovierung

Öffnungszeiten der Ausstellung:

Montag bis Freitag    9.00 - 17.00 Uhr

Samstag & Sonntag    10.00 - 14.00 Uhr

**oder nach Terminvereinbarung**

Beratung und Verkauf nur zu den gesetzlichen  
Öffnungszeiten

[Startseite](#)   [Haustüren](#)   [Innentüren](#)   [Treppen](#)   [Türgriffe](#)   [Fenster](#)   [Wintergärten](#)  
[Schnäppchen](#)   [Firma](#)   [Fahrtoute](#)   [Werbeprämie](#)   [Gästebuch](#)   [Links](#)   [Preisfrage](#)

Laut [Webhits](#) sind Sie Besucher Nr. **053696** auf dieser Seite

## www.faktum-online.de

Branche: Kommunikationsdienstleister

Faktum Kommunikation  
Dechant-Kamper-Str. 41  
52538 Selfkant

Das Angebot der Firma Faktum unter [www.faktum-online.de](http://www.faktum-online.de) bietet Handwerkern einen kostenlosen Kurzberatungsservice in Sachen Unternehmens- und Personalführung an. Die Betriebe können sich über das Internet einwählen und im Live-Ratgeber direkt Kontakt aufnehmen. Alle Fragestellungen zur Firmenkommunikation werden direkt über das Internet beantwortet. Die Kommunikation mit dem „Live-Ratgeber“ erfolgt mittels E-Mail. Die persönliche Antwort kommt umgehend per Mail zurück. Damit auch andere Unternehmen von den Tipps profitieren, werden die Fragen und Antworten „anonymisiert“ in eine Online-Datenbank gestellt, wo sie für jedermann nachlesbar sind.

Service wird auch in anderen Bereichen der Web-Seite „[faktum-online.de](http://www.faktum-online.de)“ großgeschrieben: Neben einer umfangreichen Link-Sammlung zu interessanten Webangeboten für das Handwerk werden unter der Rubrik „Textservice“ vorformulierte Textbausteine und fertige Briefe im Word-97-Format zu verschiedenen Themen angeboten. Dazu gehören persönliche Schreiben der Geschäftsleitung zu besonderen Anlässen, wie Geburtstagen, Taufen oder auch Weihnachten. Musterbriefe für erfolgreiche Mailings zu Messen, Ausstellungen und Sonderangebotsaktionen stehen ebenfalls zum Download bereit. Die Verwendung der Texte und Dokumente ist kostenlos. In der Rubrik „Tipps für Unternehmen“ sind praxisorientierte Anleitungen zusammengestellt. Hier findet der Unternehmer Hinweise, Anregungen sowie Tipps zu Mailings an Kunden, zur optimalen Vorbereitung von Telefonkontakten und zur erfolgreichen Gesprächsführung bei Reklamationen.

Angesprochene Kundengruppen:

} Kleine und mittlere Unternehmen aus Handel, Handwerk, Industrie



# FAKTUM!

Home

Selbstdarstellung

Live-Ratgeber

Textservice

Tipps für Unternehmen

Archiv Sprüche der Woche

Linkliste

Kontakt



*Herzlichen willkommen  
bei Faktum!*

Faktum! berät und unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen in allen Belangen der Unternehmens- und Personalführung. Unsere Service-Seiten geben Ihnen online wertvolle Praxis-Tipps für Ihr Unternehmen. Im [Live-Ratgeber](#) gibt's per Mail eine kostenlose Kurzberatung. Viel Erfolg wünscht Ihre

*José Wirtz*

**Spruch der Woche**

*Fallen ist weder gefährlich noch eine Schande, Liegen bleiben ist beides.*

(Konrad Adenauer)

Ihre Meinung zum Spruch der Woche



- **Aktueller Link:** [http://www.bmbf.de/677\\_2156.html](http://www.bmbf.de/677_2156.html) Bundesministerium für Bildung und Forschung prämiiert Service-Ideen für Dienstleistungskooperationen im Handwerk mit 35.000 Mark. Bewerbungsfrist: 01.10.2001 [Mehr Links](#)
- **Aktueller Tipp für Unternehmen:** Besser ein schlechtes Mailing an die richtige Zielgruppe als ein gutes Mailing an die falsche Zielgruppe. [Mehr Tipps](#)

[www.baucommunicator.de](http://www.baucommunicator.de)

bluetrust-baunetzwerke GmbH  
Sternbergstraße 9  
76131 Karlsruhe

Die bluetrust-baunetzwerke GmbH ist ein Serviceunternehmen, das durch den Einsatz von Informationstechnologie Handwerksbetriebe, Architekten und Bauherren bei der Abwicklung von Bauprozessen unterstützt. Die angebotene Softwarelösung für Handwerksbetriebe dient in erster Linie dem Management von Geschäftsprozessen sowie der Projektabwicklung. Mit Hilfe der Software erhalten Handwerker alle ausführungsrelevanten Projektinformationen direkt über das Internet. Eine Bauplanungs- und -ausführungssoftware ermöglicht dem koordinierenden Baupartner, Transparenz von Kosten- und Termininformationen zu gewährleisten und dadurch Kostenvorteile zu realisieren. Eine Baufortschrittskontrolle hilft, den Zeitplan einzuhalten. Zentrales Steuerinstrument der Software ist der sogenannte Baucommunicator. Er basiert auf dem Prinzip des Application-Service-Providing (ASP).

Der Baucommunicator unterstützt die Geschäftsprozesse des koordinierenden Netzwerkverantwortlichen (Systemführer der Kooperation). Verschiedene Schritte, wie die projektbezogene Ausschreibung von Bauleistungen, werden unterstützt. Dazu werden die vom Netzwerk-Couch generierten Ausschreibungsdaten direkt aus den vorhandenen AVA-Systemen der Partnerunternehmen übernommen. Mit Hilfe eines Converters werden diese Daten anschließend in eine Datenbank eingelesen und die Ausführungspartner im Handwerkernetz über die Aufforderung zur Abgabe eines Angebotes per E-Mail informiert. Darüber hinaus unterstützt der Baucommunicator das Vertragsmanagement, die Bauablaufplanung, die Ergebniskontrolle durch projektbezogene Stundenmitschreibung sowie die Rechnungsabwicklung.

Durch die Funktionalitäten des Baucommunicators werden die wichtigen Ressourcen bei der Erstellung von Projekten, nämlich Zeit und Personal, geschont. Künftig soll der Baucommunicator auch die Kommunikation mittels mobiler Datenübertragung ermöglichen.

Angesprochene Kundengruppen:

} Handwerksbetriebe des Bauhaupt- und -nebengewerbes, Architekten und Planer

**blue trust**  
baunetzwerke

telefon: 07 21 / 664 99 664  
fax: 07 21 / 664 99 659

Home  
Kundengruppe:  
■ [Investor](#)  
■ [Bauherr](#)  
■ [Architekt](#)  
■ [Handwerk](#)  
[Kontakt](#)

Die **bluetrust-baunetzwerke gmbh** ist ein Dienstleistungsunternehmen für Bauherren, Handwerksbetriebe und Architekten in der Technologieregion Karlsruhe.

Wir managen für unsere Kunden den Informationsfluss des gesamten Bauprozesses.

Mit welcher Leistung wir Ihnen konkret dienen, finden Sie in den einzelnen Kundengruppen:



investor  
bauherr  
architekt  
handwerker

16.05.01

Bluetrust-baunetzwerke 16.05.01

sternbergstrasse 4 - 76131 karlsruhe

[www.itb-software.de](http://www.itb-software.de)

gamma concept  
Gesellschaft für aktuelle  
Management Anwendungen mbH  
Zähringer Str. 43  
76133 Karlsruhe

Mit der von gamma concept aufgebauten Softwareplattform erhalten Handwerksunternehmen die einzigartige Möglichkeit, sich schnell und umfassend über alle Aspekte von Branchen-Software herstellerneutral zu informieren. Im Softwarekatalog kann gezielt nach geeigneten Produkten recherchiert werden und aktuelle herstellerneutrale Informationen können abgerufen werden. Ein Diskussionsforum erlaubt es Benutzern, sich untereinander auszutauschen. Eine Sammlung empfohlener Software und Literatur zum Thema sowie ausgewählte Internetadressen runden das Angebot ab. Den Beratern der Handwerksorganisation wird in Kürze die Möglichkeit eröffnet, Kommentare zu den einzelnen Softwareprodukten zu hinterlegen.

Zentraler Bestandteil der Informationsplattform ist der Software-Katalog. Er bietet verschiedene Recherchealternativen. So kann schnell eine Liste der verfügbaren Softwareprodukte über eine Branche oder ein Anwendungsgebiet abgerufen werden. Auch kann nach Produkt- bzw. Herstellernamen oder in den Beschreibungstexten nach einem Betreff gesucht werden. Die komfortabelste Möglichkeit stellt der Suchassistent dar, der vom Benutzer die wesentlichen Kriterien erfragt und anschließend die passenden Einträge auflistet. Von der Ergebnisliste führen Links auf übersichtlich gestaltete Detailseiten, auf denen die wichtigsten Daten zum Hersteller und zur Software gezeigt werden.

Unter der Rubrik Beratung werden Leitfäden zur Softwareauswahl und zur Internetnutzung sowie ein Online-Formular zur Beantwortung individueller Fragen per E-Mail angeboten. Im Bereich Informationen werden Termine von Messen und Informationsveranstaltungen sowie aktuelle Mitteilungen zum Thema Software angeboten. Hinzu kommen Empfehlungen der Redaktion zu weiterführender Literatur und Softwareprodukten aus dem Shareware- und Freewarebereich.

Ansprochene Kundengruppen:

- } Handwerksbetriebe, Berater der Handwerksorganisation,  
Hersteller von Software für KMU





software-plattform

Login

Softwarekatalog

Suchassistent

Suche  
... nach Branche  
... nach Funktion  
... nach Produkt  
... nach Hersteller

Schnellsuche

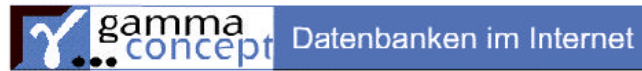
suchen

Ratgeber

Informationen

Service

Anzeige



## Herzlich Willkommen bei der itb Softwareplattform

dem Softwareverzeichnis für Handwerker



Handwerker, Klein- und Mittelständische Unternehmen finden hier ihre Antwort auf alle Fragen zum Thema **Softwareeinsatz**.

Wählen Sie in der Navigationsleiste links die gewünschte Kategorie. Durch Klick auf den Kategorientitel werden die dazugehörigen Unterpunkte sichtbar.

Unser **Suchassistent** führt sie schrittweise durch unseren großzügigen **Softwarekatalog**. Oder nutzen Sie die direkten Suchmöglichkeiten.



## [www.bildungsverband-ueberspannungsschutz.de](http://www.bildungsverband-ueberspannungsschutz.de)

Bildungsverband  
Überspannungsschutztechnik e.V.  
Wilhelm-Busch-Str. 18  
30167 Hannover

Unzureichender Überspannungsschutz von elektrischen Geräten und Anlagen führt jährlich zu Schäden in Millionenhöhe. Obwohl entsprechende Schutzelemente am Markt verfügbar sind, nutzen erst wenige Betriebe derartige Technik. Nur durch intensive Aus- und Weiterbildung, unterstützt durch eine entsprechende Öffentlichkeitsarbeit, kann hier Abhilfe geschaffen werden. Zu diesem Zweck wurde der Bildungsverband Überspannungsschutz gegründet. Die Internetseiten vermitteln Informationen über die Bedeutung eines sicheren Überspannungsschutzes. Angesprochen werden in erster Linie Betriebe mit den Schwerpunkten Elektroinstallation, Telekommunikations- und Informationstechnik, die komplexe Kundenlösungen anbieten. Der durchgängige Einsatz der Rollover-Technik bietet schon vor dem Anklicken einer Seite stichwortartige Informationen über den Inhalt.

Die Internetseiten verweisen zudem mit entsprechenden Links auf differenzierte Informationsangebote. Dem Interessenten werden Adressen von Betrieben zur Verfügung gestellt, deren Inhaber oder Mitarbeiter an zertifizierten Schulungsmaßnahmen zum Überspannungsschutz teilgenommen haben. Ebenso wird ein Katalog der anerkannten Bildungsträger mit der Möglichkeit zur direkten Lehrgangsanmeldung über das Internet angeboten. Im Einzelnen werden Informationen für Kunden zum Thema überspannungssichere Wohn- und Zweckbauten angeboten. Schulungs- und Weiterbildungseinrichtungen können sich über Anerkennungsvoraussetzungen, Ausstattungsstandards sowie Prüfungs- und Schulungsunterlagen für Ausbilder informieren. Für Fachbetriebe werden sowohl Informationen zur Installation erforderlicher Produkte als auch zur Planung und Projektierung von Überspannungsschutzkonzepten angeboten.

Angesprochene Kundengruppen:

} Handwerksbetriebe, Bildungsträger, Wohn- und Hauseigentümer

www.bildungsverband-ueberspannungsschutz.de



Kompetente Beratung  
und Schulung von  
Fachkräften

Entwicklung von  
Lehrgangskonzepten

## Bildungsverband Überspannungsschutztechnik e.V.

- ▶ Home
- ▶ über uns
- ▶ Info
- ▶ Download
- ▶ Links
- ▶ Kontakt

Ihr Partner in Sachen  
Aus- und Weiterbildung in der  
Überspannungsschutztechnik

- ▶ Kunden
- ▶ Ausbilder
- ▶ Fachbetriebe

## News

Wir sind ONLINE!



## Handlungsfelder

- 1) Stromversorgung
- 2) MSR-Anlagen
- 3) Datenverarbeitungs- und Telekommunikationsanlagen

[www.hwk-duesseldorf.de/infomanager](http://www.hwk-duesseldorf.de/infomanager)

Zentrum für Umwelt und Energie  
der Handwerkskammer Düsseldorf  
Mühlheimer Straße 6  
46049 Oberhausen

Spätestens mit der 1996 verabschiedeten Neufassung des Arbeitsschutzgesetzes wurde offensichtlich, dass Handwerksbetriebe möglichst mit einem onlinegestützten Informationsangebot auf die neuen Anforderungen des Arbeitsschutzgesetzes vorzubereiten sind. Dabei sollten gute Argumente sowohl Unternehmer als auch Mitarbeiter motivieren, den Arbeitsschutz als selbstverständlichen Bestandteil unternehmerischer Entscheidungen zu betrachten. Ergebnis dieses Prozesses war die Entwicklung eines Informationssystems, mit dem der Unternehmer gemeinsam mit seinen Beschäftigten Gefahren im Betriebsalltag aufspüren und entsprechende Maßnahmen selbständig einleiten kann. Erreicht wurde dies mit einer leicht verständlichen Sprache, mit überschaubaren und kurzen, aber informativen Texten, die den Unternehmer nicht belehren, sondern aktiv einbinden und ihm die Werkzeuge an die Hand geben, die zur Umsetzung eines betrieblichen Arbeitsschutzsystems notwendig sind.

Der Informationsmanager „Arbeitsschutz“ ist ein Baukastensystem von Modulen, aus denen sich je nach Erfordernis durch gewerkebezogene Reduktion und Konkretisierung mit relativ geringem Aufwand ein betriebliches Arbeitsschutzsystem erstellen lässt. Es stehen Formulare und Vordrucke geordnet nach Themen des Arbeitsschutzes zur Verfügung. Die thematischen Schwerpunkte umfassen Brandschutz, Räume und Wege, Leitern und Gerüste, Heben und Tragen, Bildschirmarbeit etc. und dürften für 95 % aller Handwerksbetriebe anwendbar sein.

Bevor der Unternehmer sich an die Arbeit macht, muss er Prioritäten setzen und die einzelnen Themen nach Wichtigkeit sortieren. Dabei helfen ihm bereit gestellte Checklisten. Anschließend werden die Mitarbeiter über die einzelnen Themen informiert. Sie erhalten Hinweise darüber, wo Gefahren vermutet werden und welche Gegenmaßnahmen ergriffen werden können. Mit Hilfe von Checklisten und Handlungsanweisungen werden die möglicherweise bestehenden Gefahrenstellen identifiziert und Gegenmaßnahmen ergriffen. Nach einer Zeitschiene von ca. 12 bis 24 Monaten können in einem Betrieb alle Themen entsprechend aufbereitet und ein funktionierendes Arbeitsschutzmanagementsystem installiert sein.

Angesprochene Kundengruppen:

} Handwerksunternehmen, Arbeitsschutzbeauftragte

Info Manager

**IHW**  
 Handwerkskammer  
 Düsseldorf

Sicherheit und Gesundheit im Handwerk

Leitbild  
Gesundes Handwerk

- Home
- Start-Infos
- Leitbild
- Gefährdungs-  
beurteilung
- Glossar
- Formulare
- Kontakt
- Links
- Forum
- Impressum
- Aktuelles
- Cartoons

### Gesundes Handwerk in NRW

**Der InfoManager** ist ein Instrument, das die Umsetzung des Arbeits- und Gesundheitsschutzes in den Unternehmen **handwerksgerecht** unterstützt. Über die Navigationsleiste auf der linken Seite erhalten Sie alle Informationen.

<p><b>&gt;&gt;&gt; Was läuft gerade im Arbeitsschutz NRW?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <a href="#">Bürgerportal ArbeitsschutzNRW</a></li> <li>● <a href="#">Gefahrstoffe im Handwerk</a></li> <li>● <a href="#">Kompetenznetz ArbeitsschutzNRW</a></li> <li>● <a href="#">Chefsache Arbeitsschutz</a></li> </ul>	<p><a href="#">Rechtliche Hinweise</a> zu den Verlinkungen</p> <p>Interessierte Fachverbände, Kreishandwerkerschaften und Handwerkskammern, die ihren Mitgliedern diese Plattform zur Verfügung stellen wollen, finden <a href="#">hier Hinweise</a>.</p> <p><b>Links auf den Infomanager</b>  <a href="#">Klicken Sie hier</a>, wenn Sie einen Link von Ihrer Homepage auf diese Internet-Plattform legen möchten.</p>
--	---

Diese Internetplattform wurde mit großer Sorgfalt erarbeitet. Eine Gewähr für die Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben kann jedoch nicht übernommen werden. Für Anregungen und Hinweise, die sich aus der Praxis ergeben, sind wir dankbar.

**Stand: 18.07.01** - optimiert für internet explorer 1024 x 768 -

[www.optikernetz.de](http://www.optikernetz.de)

optikernetz.de GmbH  
Ruhrallee 9  
44139 Dortmund

Augenoptiker in ganz Deutschland miteinander in Kontakt zu bringen, sie kostenlos und aktuell mit zuverlässigen, unabhängigen und kompetenten Informationen über den Berufsstand zu versorgen, ihnen einen direkten Draht zu Verbänden, Herstellern und Lieferanten anzubieten, das sind die Ziele von [optikernetz.de](http://optikernetz.de). Optikernetz wurde unter Federführung des Augenoptikerverbandes Westfalen entwickelt. Von besonderem Nutzen für die Augenoptiker sind Branchennachrichten, Konjunkturdaten, Herstellerinformationen sowie umfangreiche Beratungen in arbeits- und wettbewerbsrechtlichen Fragen, Informationen zur Unternehmensführung und Fortbildung. All diese Elemente tragen maßgeblich dazu bei, die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit im Augenoptikerhandwerk zu steigern. Kostengünstige Homepageangebote für Augenoptikerbetriebe und virtuelle Messeplätze für Hersteller und Dienstleister runden das Angebot ab. Ein Kalender informiert über Veranstaltungs- und Messetermine.

Maßgeblich zum Erfolg des Optikernetzes beigetragen hat die mit der Nutzung des Internets beschleunigte Kommunikation zwischen Augenoptikern und Innungsverbänden. Die Innungen sind maßgeblich an Aufbau, Pflege und Erhalt des Internetportals beteiligt. Im Mittelpunkt steht der Handwerksbetrieb des Augenoptikers, der an alltagstauglichen und praktisch verwertbaren Informationen interessiert ist. Beim Aufbau von [optikernetz.de](http://optikernetz.de) wurde besonderer Wert auf die übersichtliche Struktur der Inhalte und eine nutzerfreundliche Bedienung gelegt. Das Inhaltsverzeichnis der Site ist als Hochhaus mit mehreren Etagen visualisiert, was die Orientierung für den Nutzer erleichtert. Über das Entree erfolgt der schnelle Zugriff auf Neuigkeiten. Um eine größere Nähe zum Nutzer zu erreichen, wurden die Namen der einzelnen Etagen eingängig bezeichnet. In einem weiteren Ausbaustadium ist geplant, [optikernetz](http://optikernetz.de) zu personalisieren. Damit besteht die Möglichkeit, dass der Augenoptiker sein spezifisches Internet-Informationsangebot entsprechend seinen Bedürfnissen zusammenstellen kann. Abgedeckt werden Bereiche wie Arbeitsrecht, Unternehmensführung, Aus- und Fortbildung, Krankenkassen und Abrechnungsfragen. Um eine regelmäßige Nutzung des Portals zu gewährleisten, wird ein Newsletter angeboten.

Angesprochene Kundengruppen:

} Handwerker, Innungsmitglieder

www.optikernetz.de



[www.umweltzentrum.de](http://www.umweltzentrum.de)

Umweltzentrum des Handwerks  
Thüringen  
In der Schremsche 3  
07407 Rudolstadt

Die Präsentation des Umweltzentrums des Handwerks Thüringen wurde realisiert mit dem Ziel, den verschiedenen Nutzergruppen aus dem Handwerk sowie dem Endkunden umfangreiche Informationen aus den Bereichen Umweltschutz und Umweltdienstleistungen bereitzustellen. Handwerker finden ein umfangreiches Angebot an Beratung, Schulung und Publikationen. Endverbraucher erhalten nützliche Informationen zu Umweltdienstleistungen des Handwerks. Eine weitere Zielsetzung der Internetanwendung bestand darin, eine Präsentation zu schaffen, die alle Umweltzentren im Handwerk mit ihren unterschiedlichen Leistungsspektren darstellt. Realisiert wurde eine leicht navigierbare und in die Themenfelder Beratung, Schulung, Projektarbeit, Publikationen strukturierte Präsentation. Von der zentralen Homepage [www.umweltzentrum.de](http://www.umweltzentrum.de) können die Dienstleistungen aller Umweltzentren des Handwerks aus dem gesamten Bundesgebiet recherchiert werden. Damit werden einerseits lokale und regionale Nachfragen befriedigt, andererseits aber auch überregionaler Informations- und Beratungsbedarf zum Themenfeld Umweltschutz und Umweltdienstleistungen im Handwerk abgedeckt.

Neben der öffentlichkeitswirksamen Präsentation von Informationen und Dienstleistungen wird mit der Internetpräsentation auch eine organisatorische Funktion realisiert. Auf der Basis einer zugrunde liegenden Datenbank und einer dynamischen Webseiten-Verwaltung wird die zeitnahe Administration auf alle autorisierten Mitarbeiter der Umweltzentren verteilt. Dies gewährleistet einen ständig hohen Aktualisierungsgrad der Internetanwendung. Die Webseite fungiert auch als Intranet, über das die Einrichtungen ihre Arbeit organisieren und koordinieren. So wird beispielsweise der quartalsweise erscheinende Infobrief der Kooperationsgemeinschaft Umwelt und Energie der Umweltzentren erstellt und an alle Umweltberater der Handwerksorganisation versandt.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Handwerksbetriebe, Berater der Handwerksorganisation




**Aktuell**



- Einführung
- Veranstaltungen
- Publikationen
- Projekte
- Umweltzentren
- Partner
- Kontakt



UMWELTSTIFTUNG  
Gefördert durch die Deutsche Bundesstiftung Umwelt



Top Business Site 2001



**UMWELTZENTRUM des HANDWERKS**  
Dienstleister und Interessenvertreter des Handwerks für eine marktorientierte und praktikable Umweltpolitik.

[www.fachhandwerk.de](http://www.fachhandwerk.de)

KHS Mittelrhein  
Hoewelstraße 19  
56073 Koblenz

Die Kreishandwerkerschaften sind ein wichtiger Bestandteil der Handwerksorganisation. Sie haben die Aufgabe, die Gesamtinteressen des selbständigen Handwerks sowie die gemeinsamen Interessen der Handwerksinnungen wahrzunehmen. Viele Leistungen einer Kreishandwerkerschaft werden zunehmend über das Internet angeboten. Das Angebot der Kreishandwerkerschaft Mittelrhein unter der Adresse [www.fachhandwerk.de](http://www.fachhandwerk.de) bietet einen geschützten und exklusiven Zutritt, den sogenannten „Mitgliederbereich“. Dieser Zugang ist ausschließlich für Innungsmitglieder freigeschaltet. Hier stehen Informationen zu verschiedenen Themen bereit: Arbeitsrecht, Arbeitsverträge, Formulare für den täglichen Gebrauch, Texte und Musterschreiben, Sonderinformationen zum Baurecht u. v. m.

Darüber hinaus sind über die Seiten Berufsinformationen verschiedener Innungen abrufbar. Die angebotenen Informationen reichen von speziellen Ausbildungsinformationen bis hin zu Videosequenzen einzelner Berufsfelder. Eine Betriebsdatenbank der Innungsmitglieder ermöglicht es zudem, gezielt nach einzelnen Mitgliedsbetrieben zu suchen. Besonderes Serviceangebot der Kreishandwerkerschaft: Internetseiten werden für Mitglieder erstellt, die anschließend kostenlos und zeitlich unbegrenzt ins Internet gestellt werden. Dieses Angebot führt in zunehmendem Maße dazu, dass ein Großteil der Innungsmitglieder im Internet Präsenz zeigt und für interessierte Kundengruppen jederzeit recherchierbar ist. Eine umfangreiche Datenbank, auf der Online-Dokumente zum Download bereitstehen, rundet das vielseitige Dienstleistungsangebot der Kreishandwerkerschaft ab.

Angesprochene Kundengruppen:

} Handwerksbetriebe, Innungsmitglieder, Auszubildende

www.fachhandwerk.de

## kreishandwerkerschaft mittelrhein

[HOME]

fachhandwerk.de



- [Startseite](#)
- [Betriebe](#)
- [Info-Bereich](#)
- [Wir über uns](#)
- [Geschäftsstelle](#)
- [Memberbereich](#)
- [Online-Hilfe](#)
- [Impressum](#)
- [Kontakt](#)

  
[Gästebuch](#)

603334

[AKTUELLES](#)



### Innungen und Betriebe



### ABC-Betriebsuche

#### Wir über uns:

Bedeutung der KHS  
Leistungen  
Berufsbildung  
Beratung  
Service  
Interessenvertretung  
Vorsorge  
Vorteile von A - Z

#### Termine:

Fortbildungsmöglichkeiten  
Seminare  
Lehrgänge  
Meisterkurse



#### Geschäftsstelle:

Vorstand  
Lageskizze  
Fachbereiche  
Partner des Handwerks

#### Service:

KHS Sonderaktionen  
Branchenbuch Handwerk  
Strompool Handwerk  
Kostenloser Speicherplatz  
Aktuelle Internet-Statistik  
Interessante Links  
Online-Hilfe  
Kontaktformular

Impressum + Copyright

[Hier geht es zur Kreishandwerkerschaft Rhein-Lahn](#)

...IKK Rheinland-Pfalz...



*Handwerkssong*

Kreishandwerkerschaft Mittelrhein  
Hoevelstrasse 19  
56073 Koblenz

Telefon (02 61) 40 630 -0  
Telefax (02 61) 40 630 30  
E-Mail [info@fachhandwerk.de](mailto:info@fachhandwerk.de)

[www.haustechnik.de](http://www.haustechnik.de)

Haustechnik im Internet e. V.  
Munzinger Straße 10  
79111 Freiburg

Der Verein Haustechnik im Internet e. V. wurde 1996 von 11 Mitgliedern der Haustechnikbranche gegründet. Die Ziele des Vereins liegen vor allem in der Verbreitung der Nutzung des Mediums Internet in der Haustechnikbranche. Darüber hinaus bietet der Verein den Mitgliedern entsprechende Dienstleistungen zur Erstellung der eigenen Internetseite an. Auf Wunsch erhält jedes Mitglied eine eigene Internetadresse, z. B. [www.haustechnik.de/Mustermann](http://www.haustechnik.de/Mustermann). Zusätzlich steht für jedes Mitglied auf dem Server Platz zur Einstellung der eigenen Homepage zur Verfügung. Hilfestellung wird bei der Erstellung der Homepage gewährt. Die Betriebe müssen dazu lediglich ein Formular mit wichtigen Angaben ausfüllen. Damit ist auch für Handwerksbetriebe, die wenig Zeit oder nur geringe finanzielle Mittel zur Erstellung einer eigenen Homepage haben, zumindest ein einfacher Auftritt im Internet gewährleistet.

Der Verein versteht sich als ein Forum, in dem sich Mitgliedsunternehmen gegenseitig in fachlichen oder organisatorischen Fragen unterstützen. Der Verein stellt mit einem Online-„Haustechnik-Experten-System“ eine branchenspezifische Informations- und Diskussionsplattform zur Verfügung. Die Plattform soll der fachspezifischen Information und Beratung der Handwerker mit dem Medium Internet dienen.

Das Experten-System ist auch für Nichtmitglieder offen. Für 56 Themenbereiche stehen Experten aus dem Handwerk zur Verfügung. Mitglieder können darüber hinaus an Workshops, Vorträgen und Seminaren des Vereins zum Thema Internet kostenlos teilnehmen.

Obwohl der bisherige Schwerpunkt der Vereinsarbeit auf der Sensibilisierung für den Umgang mit dem neuen Medium Internet lag, zeichnet sich nach und nach ab, dass auch Angebote im Business-to-Business- bzw. Business-to-Consumer-Bereich nachgefragt werden. Anfragen werden dazu direkt an Mitglieder weitergeleitet. Diese und viele weitere Maßnahmen im Bereich Marketing sind für die Unternehmen von hohem Nutzen.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Handwerksunternehmen

 <div style="text-align: center;"> <h1>www.haustechnik.de</h1> <h2>Ihr Platz im Internet</h2> <p>Verein für Haustechnik im Internet e.V. - innovativ, unabhängig, nicht kommerziell</p> </div>		
<p><b>Unser Haustechnik-Verbrauchertipp</b></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;">  <p><b>Die haustechnik.de Handwerker-Datenbank</b></p> </div> <p><b>Service</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Prüfen Sie jetzt hier online die Bonität Ihrer Kunden!</li> <li>▶ Aktuelle Branchenlinks</li> <li>▶ Interessantes im Internet</li> <li>▶ Leitfaden für die Erstellung einer eigenen Homepage</li> <li>▶ Die wichtigsten Suchserver mit Direktlink zum Eintragen</li> <li>▶ Bilder vom Sanitär-Hearing auf der SHKG Berlin 2000</li> </ul>	<p><b>Über den Verein</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Unsere Ziele</li> <li>▶ Die Satzung</li> <li>▶ Der Vorstand</li> <li>▶ Aufnahmeantrag</li> <li>▶ Artikel über unseren Verein im PDF-Format</li> <li>▶ Bilderbuch vom Vereinssitz in der Solarfabrik</li> <li>▶ So finden Sie uns (Sitz des Vereins)</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>▶ <b>Mitgliederdatenbank</b></p> <p style="font-size: small;">Eingetragen beim Amtsgericht Freiburg unter Register-Nr. 2905</p> </div>	<p><b>Unsere Mitgliederhomepage des Tages</b></p> <div style="text-align: center; padding: 10px;">  <p>Burgold &amp; Söhne GmbH</p> </div> <p><b>Von Mitgliedern / Für Mitglieder</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Downloadbereich (für Mitglieder)</li> <li>▶ Informationen von und für Mitglieder</li> <li>▶ Protokoll 2001</li> <li>▶ Experten-System</li> <li>▶ Homepageaktion</li> <li>▶ Veröffentlichungen von Mitgliedern</li> </ul>
Haustechnik im Internet e.V.   Munzinger Str. 10   79111 Freiburg Telefon 0761-7079644   Fax 0761-7079645		Letzte Aktualisierung: August 2001 Webmaster: Manfred Gut

[www.haustechnikdialog.de](http://www.haustechnikdialog.de)

BitSign GmbH  
Markgrafstraße 5  
30419 Hannover

Die Informationsbreite der Haustechnik ist mittlerweile fast unüberschaubar. Handwerker und Planer können auf herkömmlichem Wege über Fachzeitschriften, Herstellerinformationen oder Seminare nicht alle Facetten der Produktentwicklung und Gesetzgebung überschauen. Dennoch müssen sie im konkreten Anwendungsfall eine Möglichkeit der aktuellen Informationsrecherche nutzen können. An dieser Stelle setzt HaustechnikDialog an und bietet speziell für die Branche der Haustechnik einen zentralen Informationsplatz an.

Die Webseite [www.haustechnikdialog.de](http://www.haustechnikdialog.de) wurde im September 2000 erstmals in der Öffentlichkeit vorgestellt. Das Angebot besteht im Kern aus zwei Teilen: einem Informationsportal im Internet und einem werktäglichen Newsletter. Die Informationen, die ein Handwerksunternehmen oder ein Planer benötigt, werden gesammelt und redaktionell bearbeitet und anschließend zur Recherche zur Verfügung gestellt.

In Kooperation mit einigen Innungen des SHK-Handwerks wird auf den Internetseiten eine Lehrstellenbörse angeboten. Hier treffen sich potentielle Lehrlinge und Lehrbetriebe in einem überregionalen Bereich. Eine Bibliothek umfasst aktuelle Informationen von über 1.200 Herstellern.

Mit dem Angebot von HaustechnikDialog wird gerade den Betrieben der Haustechnikbranche eine interessante, umfassende und vor allen Dingen herstellerneutrale Informationsplattform angeboten. Diese Informationen kann der Betrieb nutzen, um sein Wissen und sein technologisches Know-how jederzeit auf dem aktuellen Stand zu halten.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Handwerksunternehmen



HaustechnikDialog

Startseite
Kostenlosen Newsletter abonnieren
Dienstag, 16.10.2001

+++ Zwei neue Milzbrandfälle in Florida und New York --- Powell in Pakistan: Beratungen über Anti-Terror-Kampagne --- Weiternähr

**DIE ÖLHEIZUNG**  
Modern heizen – Energie sparen.

**BRÖTJE**  
HEIZUNG

+ Suchen

[+ Power-Suche](#)  
[+ Newsarchiv](#)

+ Hersteller

[+ Hersteller finden](#)  
[+ Hersteller eintragen](#)

+ Forum

[+ ins Forum wechseln](#)

+ Bibliothek

[+ Datensätze](#)  
[+ Verordnungen](#)  
[+ Linkempfehlung](#)  
[+ Euro-Rechner](#)  
[+ Schulferien](#)

+ Termine

[+ Seminare & Messen](#)

+ Newsletter

[+ Anmelden](#)  
[+ Abbestellen](#)  
[+ Eintrag ändern](#)

News vom: 16.10.2001

Der Weg zum europäinheitlichen Qualifikationsniveau für Kälte-Klima-Fachbetriebe

Seit Ende der achtziger Jahre hat der Verband Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe e. V. –VDKF –freiwillig dafür Sorge getragen, dass schon vor Inkrafttreten der FCKW-Halon-Verbotsverordnung 1991 in Deutschland mit dem Ausstieg aus FCKW-haltigen Kältemitteln in Kälte- und Klimaanlageanlagen begonnen wurde ...

[+ weiterlesen](#)

13 Pfennig Preisunterschied für einen Liter Kraftstoff

"Man muss mal wieder sehr genau hinschauen, wo und wann man tankt", so ein Kommentar im "Benzingespräch". In dem Internet-Forum des Benzinpreisportals clever-tanken.de äußern sich Autofahrer regelmäßig zu den Benzinpreisunterschieden in ihrer Region. clever-tanken hat diese Erfahrungswerte und täglich ...

[+ weiterlesen](#)

KSI BlueCondens Brennwertheiztechnik Höchste Energieeffizienz

Durch Dauerkondensation im Sekundärwärmetauscher (Luft/ Heizgas/ Röhrenwärmetauscher aus Kunststoff Polypropylen) arbeitet der KSI BlueCondens Brennwertkessel immer im Brennwertbereich mit maximalen Abgastemperaturen von 45°C. Und dies bei den Brennstoffen Gas oder Öl gleichermaßen. Entscheidender ...

[+ weiterlesen](#)

KESSEL eröffnet neues Schulungszentrum in Taucha

Die Kunden werden immer anspruchsvoller, die Technik immer komplexer und Planung sowie Einbau sollen gleichzeitig immer zeitsparender realisiert werden. Wer soll diesem Druck noch standhalten können? Für die KESSEL GmbH, Lenting, Grund genug, dem Thema Kunden-Qualifizierung eine neue Bedeutung zu ...

[+ weiterlesen](#)

Aktuelle Beiträge unserer Leser im HaustechnikDialog-Forum --- [Direkt ins Forum wechseln](#)

Folgen der EnEV 2002 (Konrad Fischer)

Ein Rätsel für die Schlaumeier: Wir bestrahlen mit einer 150-Birne 10 min lang drei 4cm-Platten: ...

[+ weiterlesen](#)

Warum gibt es kein Gelb-Strich-Abfluß-Rohr (HT) mehr ? (Stappenbeck)

Mit dem Brandschutz alles gut u. schön. Was ist wenn man mal im Altbau irgendwelche Verbindungen kleben...

[+ weiterlesen](#)

EINKAUFVERBÄNDE VERABSCHIEDEN SICH -- EHS+SHE (Redaktion KroniNET)

EHS / SHE-Streit: Wir erfahren soeben von weiteren betroffenen Händlern, daß GOK-Regler-u. Armaturen...

[+ weiterlesen](#)

Notierungen

**Cu-DEL:** 322,05 DM/100kg  
**Cu-MK:** 350,83 DM/100kg  
**Dollar:** 2,153 DM  
(Stand 16.10.2001)  
[+ weitere Notierungen](#)

an die Redaktion

[+ Info an die Redaktion](#)  
[+ Leserbrief schreiben](#)

+ Buchempfehlung

Handbuch Clienting

Gebundene Ausgabe - 320 Seiten - Cornelsen Verlag 2001, von Jörg Brandt, Ulrich G. Schneider **DM 67,98 EUR 34,76**

[+ weitere Empfehlungen](#)

Weiteres

[+ Intro](#)  
[+ als Favorit](#)  
[+ als Startseite](#)  
[+ als Suchseite](#)  
[+ Impressum](#)  
[+ Häufige Fragen](#)

[www.handwerkguide.com](http://www.handwerkguide.com)

guideguide AG  
Bonner Str. 10  
53424 Remagen

Der Aufbau einer übersichtlichen, aktualisierbaren und leicht zu findenden Internetseite setzte bisher entweder grundlegende Computerkenntnisse voraus oder war mit hohen Kosten verbunden. Mit der patentierten „guidebox“ ermöglicht die guideguide AG Handwerksbetrieben, eigene Internetseiten ohne die Nutzung eines Computers aufzubauen. Die guidebox enthält einen spezifischen Formularsatz sowie eine Einwegkamera. Der Handwerker füllt die Formulare aus und stellt dadurch sicher, dass alle für den Nutzer interessanten Informationen enthalten sind. Anschließend macht er Fotos vom Unternehmen, seinen Produkten und Mitarbeitern und schickt diese gemeinsam mit den Formularen an die guideguide AG. Spätestens nach 5 Tagen lassen sich dann die eigenen Internet-Seiten im Portal handwerkguide.com finden.

Mit dem Aufbau eigener Internetseiten mit Hilfe der guidebox ist die erste von drei Stufen des Internetsystems der guideguide AG erreicht. Die zweite Stufe basiert auf der Online-Nutzung eines von der guideguide AG zur Verfügung gestellten Softwaretools. Das Modul „Kommunikation“ bietet eine vollständige Web-Mail-Plattform. Das Modul „Organisation“ beinhaltet ein Adressbuch zur Kundenverwaltung, einen Kalender zur Terminplanung sowie Webspace zur Dokumentenablage. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, mit dem Modul „Publikation“ die Veröffentlichung von Angeboten und die Ausschreibung von Stellen in das eigene Internetangebot zu übernehmen. Dieses Modul ist das Rückgrad der Internetseite des Handwerksunternehmens und ermöglicht mit Hilfe eines Redaktionssystems die permanente Aktualisierung der eigenen Seiten. Um auch weniger technikversierten Handwerkern die einfache Pflege ihrer Seiten zu ermöglichen, besteht eine Telefonhotline. Über ein Call-Center können Handwerksbetriebe ihre Textinhalte jederzeit ändern lassen.

Ein weiteres Zusatzmodul „Nutzergruppe“ soll künftig gewährleisten, die genannten Module für andere Nutzergruppen zu öffnen. So können verschiedene Nutzer ein und denselben Kalender verwenden oder dieselben im Netz liegenden Dokumente bearbeiten.

Angesprochene Kundengruppen:

} Kleine und mittlere Unternehmen aus Handel, Handwerk und Industrie



handwerkguide

guidegate > handwerkguide
Online

**Die Handwerker-Websites mit 360°-Bild**

- Michael Werra Wintergarten
- Dieter Meyer Bedeckungen
- Ludwar Elektrobau
- Fensterliftrecht

**Die meistbesuchten handwerkguide-Websites**

- Steam Racing
- STIENS Baumsägen
- BFF SERVICE LUIS
- Haustechnik Hans-Peter Drisch Heizing-Service
- EB Montage-service
- MR-COM
- Petermann GmbH
- Michael Werra Wintergarten
- Thomas Ullrich Elektrotechnik
- Michael Weber Holzbau

**Volltextsuche oder Suche über Landkarte**

**Suche über Handwerkerportale**

**Wählen Sie einen guide**

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 
-

**Zugang für Gäste**

Testen Sie unverbindlich online unsere Software

Schaufenster mal

**handwerk-News**

- **Neuigkeiten**
  - Umkreissteuerung im Visier
  - Zahnradsatzel weiter niedrig
  - Top-Resultate bei Weltmeisterschaft
- **Presseaktionen**
  - Schrauben im Netz
  - Würth, rechte Handwerker ins Netz bringen
  - Handwerker auf ins Internet
- **Pressemittelformen**
  - Waldenburger Versicherung AG - Mit Sicherheit mehr für Sie dank
  - Würth bringt das Handwerk ins Internet

**handwerkguide-Informationen**

- **Was ist der Service-Standard?**
- **Sie einfach kommen Sie an Ihren eigenen handwerkguide-Auftritt**
- **Das bekommen Sie mit dem handwerkguide-Auftritt**
- **Hier haben Sie Ihr Büro im Internet**
- **Ihr 360° Panorama-Bild**

**Wir über uns**

- **Informationen zur guideguide AG**
- **Informationen zur Adolf Würth GmbH & Co. KG**
- **www.werth.com**
- **Hier finden Sie den gsmguide**
- **Sagen Sie uns Ihre Meinung**
- **Impressum**

Allgemeine Geschäftsbedingungen
© guideguide AG

[www.weblicum.de](http://www.weblicum.de)

Weblicum GmbH  
Königsallee 35  
71638 Ludwigsburg

Da die Anforderungen an einen Internetauftritt bei unzähligen Kunden identische Aspekte aufweisen, ist es auch möglich – auf der Basis sinnvoller Standardisierung – jede denkbare Anforderung in einen entsprechenden Baustein umzusetzen.

Es liegt in der Natur der Sache, dass man in jedem Internetauftritt etwas über das Unternehmen, über das Angebot, zu Kompetenzen und Spezialgebieten sowie betriebsrelevante News erfährt. Zusätzlich gibt es noch die Möglichkeit, in direkten Kontakt mit dem Unternehmen zu treten. Die Schlussfolgerung, die das Unternehmen Weblicum daraus gezogen hat, ist so einfach wie überzeugend: Themen und Funktionen für die eigene Webpage werden mit einem Website-O-MAT per Mausklick ausgewählt. Die Palette reicht von einfachen Seiten, etwa um Referenzkunden zu benennen, über ein leistungsfähiges Shopsystem bis hin zu einer ständig wachsenden Zahl spezieller Branchenthemen. Besondere Dienstleistung ist ein branchenbezogenes Kontent-Modul, das bereits mit Inhalt gefüllt ist und vom Kunden einfach abonniert werden kann. Erfahrene Journalisten von Fachverlagen haben dabei die Aufgabe übernommen, für die inhaltliche Aktualität dieser Module zu sorgen. Gerade für kleinere Unternehmen ist diese Lösung mit geringem Aufwand an Personal und finanziellen Ressourcen umsetzbar. Mit dem Website-O-MAT haben Handwerksunternehmen ein Werkzeug an der Hand, das Ihnen mit wenigen Mausklicken und geringem Aufwand eine interessant gestaltete Internetseite offeriert.

Die steigenden technologischen Anforderungen und der sich schnell wandelnde Markt machen Eigenprogrammierungen und die Individualanfertigung eigener Homepages auf Dauer teuer. Das von Weblicum angebotene Produkt kostet demgegenüber nur einen Bruchteil eines selbsterstellten Internetauftritts. Die schnelle Realisierungszeit schafft darüber hinaus einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil.

Die Herstellung der Website erfolgt online und vollautomatisch ohne jeglichen Personalaufwand. Die Geschwindigkeit beim Seitenaufbau, die Möglichkeit des gesteuerten Wachstums und nicht zuletzt die ansprechende Benutzerführung sind das Ergebnis kooperativer Zusammenarbeit mit kleinen und mittleren Unternehmen.


Angesprochene Kundengruppen:

} Kleine und mittlere Unternehmen aus Handel, Handwerk, Industrie


→ français

**Weblicum - take advantage of the Internet!**


- Aktuell
- Private
- Business
- Partner
- Über uns



**Business**  
Professionelle und flexible  
Internet-Auftritte  
für Unternehmen (KMU)




**Private**  
Entdecken Sie **kostenlos**  
die Faszination des  
Internet (**inkl. WebSite!**)





**Partner**  
Ermöglichen Sie Ihren  
Kunden den Weg zum  
eigenen Internet-Auftritt

Die Weblicum-Initiative:  
Vereine ins Netz!  
[www.musterverein.de](http://www.musterverein.de)



Wir haben die WirtschaftsWoche  
Start-Up-Show **gewonnen!**



**weblicum** 

www.oe-com.de

Branche: Bauhaupt- und Nebengewerbe

H. Will  
Mühlenkampsweg 1  
21406 Barnstedt

Unter der Bezeichnung ö-com und der gleichnamigen Domain haben sich Handwerksunternehmen aus den Bereichen Holzbau, Sanitär-Heizung-Klima, Lehm- und Ziegelbau sowie Architekten und Bauingenieure und nicht zuletzt ökologisch ausgerichtete Einzelhandelsunternehmen und Dienstleister zusammengeschlossen. Die Dienstleistungspalette reicht von der Planung und Ausführung des Eigenheims durch erfahrene Architekten und Handwerker, über die Gestaltung der Räume mit natürlichen Materialien bis hin zur Einrichtung mit hochwertigen Naturholzmöbeln. Auch unter ökologischen Gesichtspunkten gestaltete Garten- und Grünanlagen sind Teil des Angebotes. Ausschlaggebend für den Zusammenschluss waren die bessere Marktbearbeitung durch komplexe Dienstleistungen und Produkte aus einer Hand sowie die zunehmende Umweltbelastung und -verschmutzung durch Materialien und Werkstoffe, die nicht oder nur zum Teil recycelbar sind. Die hohe Umweltbelastung mit Schadstoffen hat den Anstoß gegeben, sich überhaupt mit alternativen, ökologisch verträglichen Baustoffen und Materialien auseinander zu setzen. Vor allem Lehm- und Ziegelbau sowie Holz als vorherrschende Materialien sowie alle damit realisierbaren Projekte sind Grundlage der Kooperation. So erfährt der Kunde, dass beispielsweise Holzfußböden oder Böden aus Terrakotta eine deutlich höhere Lebensdauer haben und zudem recycelbar sind, als bereits nach 10 Jahren wieder zu erneuernde synthetische Bodenbeläge.

Die Initiative ö-com, der inzwischen acht Unternehmen angehören, bietet Baustoffe, Dienstleistung und Öko-Produkte für den ökologisch aufgeschlossenen Bauherren an. Die Produktpalette wird ergänzt um Informationen des nachhaltigen Bauens und Wohnens, von Brennwertheizung über Lehm- und Ziegelbau, Tischlerei, Regenwassernutzung bis hin zu Reetdächern. Eine Wissensdatenbank steht Interessierten und Kunden zur Verfügung. Hier sind Informationen zu Energieförderprogrammen, aber auch zu technischen Fragestellungen zu Solaranlagen, Regenwassernutzung oder Elektrosmog abrufbar. Basis für den zunehmenden Geschäftserfolg der in der Kooperation zusammengeschlossenen Unternehmen bildet das umfangreiche Seminarangebot. Hier können sich Unternehmen, Kunden, Bauherren, Planer und Architekten zu allen Themen rund um das ökologische Bauen informieren.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Bauherren, Architekten und Planer

www.oe-com.de

**oe-com** [oe-com](#) [warum ökologisch](#) [wir von oe-com](#) [angebote](#) [infos/wissen](#) [kontakt](#) [öko](#) **oe-com**

**oe-com** merce  
bauen wohnen leben

Imi Campus Center  
Scharnhorststr. 1  
21335 Lüneburg  
Tel: 04131 - 789496  
Fax: 04131 - 789497

**öko centrum  
lüneburg**

Logos: **AKKA**, **wolfgang dimke** (architekt), **B&B Topmodel**, **Stephan Morsbaur**, **Aene Jacob** (Zimmerei), **WÖM**

[www.hausunikat.de](http://www.hausunikat.de)

Branche: Umwelt- und Bauberatung

Verein  
Bewusstes Bauen & Wohnen e.V.  
Glassinstraße 5 - 7  
67304 Eisenberg

Aus dem ursprünglichen Zusammenschluss zweier Malerbetriebe im Zeichen einer gemeinsamen Projektabwicklung entstand bis zum heutigen Tag ein funktionierendes Kooperationsumfeld aus sieben Unternehmen. Das Leistungspaket, das derzeit den Kunden angeboten wird, umfasst etwa 3.500 Teilleistungen. So ist es den Kooperationspartnern möglich, nicht nur eine umfangreiche Palette an Produkten und Leistungen anzubieten. Gleichzeitig können sich die Kooperationspartner auf das Wesentliche ihrer Arbeit sowie ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Ziel des Kooperationsverbundes ist es, den Kunden individuelle Komplettlösungen aus einer Hand anzubieten.

Sprachrohr und Instrument für gemeinsame Aktivitäten der Kooperation ist der von den Unternehmen gegründete Verein „Bewusstes Bauen und Wohnen e. V.“. Die Entwicklung des Vereins wird unter maßgeblichem Einsatz des Mediums Internet vorangetrieben. Über die Internetseite werden Programme und Termine für Seminare und Veranstaltungen publiziert. Hier stellen sich die Unternehmen mit ihrer Firmenphilosophie und ihren Dienstleistungsschwerpunkten vor. Die Kommunikation mit dem Internetnutzer wird über ein Diskussionsforum sowie ein Feedback-Formular gewährleistet. Der Verein selbst versteht sich als wertneutrale Anlaufstelle für Anfragen aller Art bezüglich alternativer, ökologisch und ökonomisch sinnvoller Baustoffe sowie deren Verarbeitung. Wesentlicher Kern der Arbeit des Vereins ist das seit Jahren erfolgreich betriebene Event-Marketing. So veranstaltet der Verein Workshops, Podiumsdiskussionen, Informationstage und Ausstellungen. Darüber hinaus werden Seminarkonzepte entwickelt und angeboten. All die Aktivitäten des Vereins tragen maßgeblich dazu bei, neue Kontakte zu einer bisher unerschlossenen Kundenklientel zu knüpfen.

Angesprochene Kundengruppen:

} Privatkunden, Bauherren

**Haus UNIKAT**

Das etwas andere  
komm**UNIKAT**ions Forum

Das Haus UNIKAT bietet unter seinem Dach ein Podium für verschiedene Unternehmungen.

Handwerksbetriebe, Bauberatungsstellen, Dienstleistungsunternehmen und Kulturtreibende finden hier ein interdisziplinäres Forum für ihre Arbeit.

**Aktuell:** → Schadstoffdatenbank

**Seminar:** → Wohnen ohne Schadstoffe im Innenraum

**Beratung:** → Schadstoffe im Wohnumfeld

**Projekt:** → Wanderjahre im Handwerk

**Workshops:** → div. Gestaltungsseminare

**Kultur:** → "Sichtbarkeit und Sperrschicht" - Serigrafien, Achim Tandler  
→ "Friedel, Freunde, Eierkuchen"  
→ "Comic out" Winfried Sutor  
→ "Isch wäß jo net, wie 's Ihne geht"

**offene Stellen:** → Auszubildungsplätze als Maler & Lackierer  
→ Gesellen / Projektleiter  
→ Meister / Projektleiter