

ELEKTROHANDELSPROFI
Aus- & Weiterbildung im Elektrohandel

Lehr- und Lernunterlagen

Schwerpunkt Elektrohandel

Klein- und Küchengeräte

von Wolfgang Mehnert, BEd

Inhaltsverzeichnis

Kleingeräte	3
1. Haushalts- und Wellnessgeräte	3
1.1 Rasierer	3
1.1.1 Scherkopfsysteme	4
1.1.2 Nass-Trockenrasierer	4
1.1.3 Trimmen und Stylen	5
1.1.4 Das richtige Rasierer-Modell für jeden Kundentyp	6
1.1.5 Bedarfsermittlungsfragen	9
1.1.6 Zusatzverkäufe	9
1.1.7 Spezial-Rasierer	10
1.2 Elektrische Zahnpflege	10
1.2.1 Elektrische Zahnbürsten	11
1.2.2 Schallzahnbürsten	11
1.2.3 Die richtige Produkt-Auswahl für den Kunden.	12
1.2.4 Spezielle Zahnpflege-Produkte	14
1.2.5 Zusatzverkäufe	15
1.3 Bügeleisen	15
1.3.1 Bedarfsermittlung	16
1.3.2 Kundennutzen	16
1.3.3 Bügeleisen-Zubehör	18
1.3.4 Spezial-Geräte zum Bügeln	19
1.4 Klimageräte	19
1.5 Luft-Entfeuchter	20
1.6 Luftbefeuchter	22
1.6.3	23
2. Küchengeräte	23
2.1 Mixer	23
2.1.1 Stabmixer	23
2.1.2 Handmixer/-rührer	24
2.1.3 Standmixer für gesundheitsbewusste Kunden	24
2.2 Küchenmaschinen (mit integriertem Mixer)	25
2.3 Dampfgarer	26
2.4 Mikrowelle	27
2.5 Wasserkocher	27
2.6 Toaster und Tischgriller	28
2.7 Küchenwaagen	29
2.8 Saftpressen und Entsafter	29
3. Arbeitsaufträge	30
4. Wiederholungsfragen	31
5. Wiederholungsfragen samt Antworten	33

Kleingeräte

Eine Vielzahl an Kleingeräten sind in den Sortimenten des Elektrohandels zu finden. Es ist gar nicht möglich alle diese Geräte beispielhaft in diesen Unterlagen anzuführen. Daher wurden eine Reihe an Produkten ausgewählt, die zu den Klassikern im Elektrohandel gezählt werden. Eine klare, einheitliche Linie unter den Anbietern von Elektrowaren, welche Produkte zu den Kleingeräten gezählt werden, gibt es nicht. Oft werden „Kleingeräte“ auch zu Sparten wie Wellness-Produkte oder Küchenmaschinen gezählt. Als Lehrling im Elektrohandel sollte man sich daher an der Produkteinteilung des Sortiments im Lehrbetrieb orientieren.

In diesen Unterlagen verwenden wir zwei Unterteilungen an Kleingeräten: „Haushalts- und Wellnessgeräte“ sowie „Küchengeräte“. „Staubsauger“ werden oft als eigene Kategorie geführt bzw. den Haushaltsgeräten zugeordnet. In diesen Unterlagen werden sie daher als eigene Kategorie geführt.

1. Haushalts- und Wellnessgeräte

Die klassischen Haushaltsgeräte sind der Kühlschrank, der Herd und der Backofen, der Geschirrspüler, die Waschmaschine sowie der Wäschetrockner. Diese Geräte zählen zur Gruppe der Weißware und werden nicht als Kleingeräte bezeichnet. Als Haushalts-Kleingerät wird zum Beispiel das Bügeleisen, ein Luftbefeuchter oder ein Luftentfeuchter bezeichnet. Elektrogeräte erobern aber auch immer mehr das Badezimmer. Kleingeräte für das Badezimmer werden oft auch als Wellness-Geräte bezeichnet. Dazu zählen unter anderem die elektrische Zahnbürste oder der elektrische Rasierer.

1.1 Rasierer

Die Gesichtsraser war für Männer bis zum Jahr 1900 eine schwierige Angelegenheit und wurde hauptsächlich mit scharfen Messern durchgeführt. Mit der Erfindung der Rasierklinge wurde Rasieren einfacher und die sogenannte Nassrasur setzte sich weltweit durch. Im Jahr 1934 wurde der erste Elektrorasierer erfunden und auf den Markt gebracht. Nur langsam fand dieses Gerät Einzug in die Badezimmer der Menschen. Eine deutliche Verbesserung brachte die Einführung des Dreiklingenschersystems im Jahr 1940. Nach dem 2. Weltkrieg war die tägliche Rasur im Arbeitsleben fast schon eine Pflicht und somit wurde das Verkaufen von Rasierklingen für die Nassrasur sowie der Verkauf von Elektrorasierern zu einem großen Geschäft. Heute dominieren zwei große Hersteller den Markt bei Elektrorasierern: Philips und Braun. Weitere große Hersteller sind Remington und Panasonic.

Mit immer neuen Innovationen (Erfindungen/Weiterentwicklungen) soll dem Mann von heute das Rasieren mit einem Elektro-Rasierer schmackhaft gemacht werden. Dabei haben es die beiden Hersteller mit einem Trend zu tun, der dafür verantwortlich ist, dass sich 70 Prozent aller Männer unter 35 in den industrialisierten Ländern nicht mehr täglich rasieren.

Um den Absatz von Elektro-Rasierern voranzutreiben werden vor allem die Wünsche der Konsumenten genau unter die Lupe genommen. So wurde in Umfragen erhoben, dass Männer vor allem auf drei Dinge bei der Elektro-Rasur achten: Der Rasierer muss 1. gründlich, 2. schnell und 3. schonend rasieren. Zusätzliche Ansprüche an Elektro-Rasierer sind: einfache Reinigung, lange Akkulaufzeit, Nass-/Trockenrasur.

1.1.1 Scherkopfsysteme

Die großen Hersteller setzen bei einer gründlichen, schnellen und schonenden elektrischen Rasur auf zwei unterschiedliche Scherkopfsysteme: Folienrasierer (z. B. Braun) und Rotationsrasierer (z. B. Philips)

Folienrasierer

Die über einem tiefer liegenden Klingenbock liegende Scherfolie gibt den Folienrasierern ihren Namen. Die Scherfolie soll die Haut vor Reizungen und Schnittverletzungen schützen. Mit Folienrasierern können sehr gut gerade Rasuren gemacht werden. Insgesamt können 4x2 Bewegungs-Richtungen mit diesen Rasierern ausgeführt werden. Mann rasiert dabei gegen den Strich, in einer Auf- und Ab-Bewegung.



Vor allem Konturen lassen sich sehr gut mit einem Folienrasierer abgrenzen. Somit sind Folienrasierer für Träger von Koteletten, Schnauz-, Schnurr- oder 3-Tages-Bärten geeignet.

Praktisch alle Anbieter preisen Ihre Elektro-Rasierer als besonders schonend an. So sollen Folienrasierer dank ihrer eingebauten Folien besonders schonend sein und somit sehr gut für „Einsteiger“ und Jugendliche sowie Erwachsene mit Haut-Irritations-Problemen sein.

Foto: Braun

Rotationsrasierer:

Mit Rotationsrasierern können flexible, kreisende Bewegungen gemacht werden. Insgesamt sind 3x4 Bewegungsrichtungen möglich. Dies ermöglicht eine schnelle Rasur. Zum Einsatz kommen dabei drei rotierende Klingen. Die flexibel angebrachten Klingen bearbeiten die Barthaare dabei von mehreren Seiten



und die Scherköpfe schmiegen sich eng an die Hautpartien an. Dies sorgt für eine sehr gründliche Rasur.

Dabei sollte „Mann“ vor allem kreisende Bewegungen machen. Teilbarträger sollten daher zu Modellen greifen, die zusätzlich einen Konturenschneider integriert haben oder einen speziellen Aufsatz für Konturen mit liefern.

Foto: Philips

1.1.2 Nass-Trockenrasierer

Weltweit rasiert sich nach wie vor die Mehrzahl der Männer ihren Bart mit Rasierklingen und damit mit einer Nassrasur. Aber vor allem Jugendliche und Einsteiger sowie Männer mit empfindlicher Haut können beim Rasieren mit Klingen blutende Wunden davon tragen. Dies kann beim elektrischen Rasieren mit einem Qualitätsprodukt praktisch ausgeschlossen werden. Dem Fakt, dass trotzdem die Mehrheit der Männer

Anhänger der Nassrasur sind, tragen praktisch alle Hersteller von Elektrorasierern Rechnung und bieten Modelle für eine Elektro-Nass-Rasur an. Dabei spielt die Sicherheit eine große Rolle. Beim Umgang mit Strom und dem gleichzeitigen Verwenden von Wasser beim Rasieren, muss gewährleistet sein, dass es zu keinem Stromschlag für den Anwender kommt. Die meisten Rasierer arbeiten mit einem Akku und damit mit niedrigen Spannungen. Dies reduziert die Gefahr bereits enorm. Zusätzlich sind die Geräte so konstruiert, dass die elektrischen Teile wasserdicht verbaut sind.



Foto: Philips

Die Vorteile der Nassrasur liegen darin, dass die Hautporen durch warmes Wasser und Rasierschaum geöffnet werden und die Barthaare dadurch leichter rasiert werden können. Weiter sorgt der seifenartige Rasierschaum dafür, dass die Klingen auf einem Schmierfilm geschmeidiger über die Haut gleiten können. In geöffnete Poren kommen aber auch leichter Bakterien und dies kann zu Entzündungen führen. Daher ist das Auftragen eines After-Shaves zur Desinfektion dringend anzuraten. Für Einsteiger oder Skeptiker kann das Anbieten eines Nass-/Trockenrasierers ein mögliches Kaufargument sein.

1.1.3 Trimmen und Stylen

Unter Trimmen versteht man das Kürzen eines Voll- oder Teilbartes. Beim Trimmen greifen die meisten Bartträger auf einen Elektrorasierer zurück. Einige Modelle haben einen Trimmer integriert. Andere Modelle bieten einen Aufsatz an, den man bei Bedarf zum Trimmen verwenden kann. Zusätzlich bieten die



Foto: Philips

großen Hersteller auch eigene elektrische Bart-Trimmer an. Viele Männer legen bei Ihrem Bart auch großen Wert darauf, diesen perfekt zu stylen, also eine spezielle Form zu kreieren. Dies nennt man Bart stylen. Zum Trimmen bieten einige Modelle spezielle Aufsätze an (Bild links), die bei Bedarf aufgesteckt werden können.

Damit können Ansätze perfekt gezogen, der Bart gestutzt oder das gewünschte Styling erzielt werden. Weil das Tragen eines Bartes in den vergangenen Jahren wieder modern geworden ist, findet man zahlreiche Geräte im Handel, die speziell zum Trimmen und Stylen entwickelt wurden.

So bietet zum Beispiel der Trimmer „One Balde“ von Philips mehrere Aufsätze (0,4 bis 10 mm), mit denen die gewünschte Bartlänge erzielt werden kann. Der Trimmer verbindet dabei die Vorteile einer Rasierklinge mit einem Elektro-Rasierer, der 200 Bewegungen pro Sekunde erzeugt. Die Klinge muss bei häufiger Anwendung alle vier Monate ausgetauscht werden, deutlich weniger als bei herkömmlichen Klingenasierern. Ein solches Gerät ist vor allem für Kurzbartträger interessant.



Foto: Philips

1.1.4 Das richtige Rasierer-Modell für jeden Kundentyp

Braun und Philips bieten jeweils eine Modellreihe für jeden Kundentyp an. Je nach Kundentyp wird daher eine gewisse Serie in Frage kommen und sollte im Verkaufsgespräch dann auch je nach Verlauf der Bedarfsermittlung dem Kunden zugeordnet werden. Wie bei praktisch allen Elektrogeräten muss zwischen der reinen technischen Erklärung der Produkt-Eigenschaften und dem Nutzen für den Kunden (Kundennutzen) unterschieden werden. Erklärt man den Kunden nicht den Nutzen des Rasierers, so wird er nicht kaufen, weil er den Nutzen nicht versteht. Erst wenn eine gute Verkäuferin oder ein guter Verkäufer den Kundennutzen des Rasierers erklärt hat, versteht der Kunde seinen Vorteil.



Foto: Philips

Am Beispiel der Philips-Rasierer-Serien soll hier erklärt werden, wie man den Kunden den Nutzen der Rasierer näher bringen sollte. Die angeführten Kundennutzen sind Beispiele und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.

Philips bietet wie auch andere Hersteller mit dem Modell „Series 1000“ einen Rasierer für „**Einsteiger**“ und „**seltene Rasierer**“ an, der preislich interessant ist. Somit soll verhindert werden, dass Kunden, die bisher noch nie einen elektrischen Rasierer hatten oder den Rasierer nur selten verwenden, sich durch den Preis vom Kauf abhalten lassen. Finden diese Kunden später Gefallen am elektrischen Rasieren, werden sie eventuell auch bereit sein, mehr Geld für einen Rasierer auszugeben und zu einem hochwertigeren Rasierer greifen. Erstkäufer sind oft auch Jugendliche, die über ein kleineres Budget verfügen und daher eher auf kostengünstige Produkte zurück greifen.

Kundennutzen 1: Der Rasierer (Serie 1000) ermöglicht **Ihnen** eine einfache und bequeme Rasur zu einem erschwinglichen Preis.

Kundennutzen 2: Mit dem in 4 Richtungen beweglichen Flex-Scherköpfen in Kombination mit dem ComfortCut-Klingensystem (= Produkteigenschaft) erzielen **Sie** ein optimales Rasier-Ergebnis.

Kundennutzen 3: Der eingebaute Lithium Ionen Akku bietet **Ihnen** 35 Minuten kabelloses Rasieren. In dieser Zeit können **Sie** ungefähr elf Rasuren durchführen. **Sie** müssen daher erst nach der elften Rasur den Akku wieder aufladen.

Kundennutzen 4: Sie können den Rasierer sehr einfach reinigen, in dem Sie die Scherköpfe mit einem Knopfdruck öffnen und Haare mit der mitgelieferten Reinigungsbürste entfernen.

Die gleichen Argumentationen wie für die Serie 1000 gelten auch für die Serie 3000. Genau wie die Serie 1000 hat die Serie 3000 nur Schlitze im Scherkopf eingebaut, die die Barthaare erfassen. Zusätzlich hat die Serie 3000 aber auch einen ausklappbaren Trimmer mit eingebaut. Dadurch ergibt sich ein weiterer Kundennutzen für **Kunden mit Teilbart oder Koteletten**.

Kundennutzen 5: Perfektionieren Sie Ihren Look mithilfe des integrierten Trimmers. Dieser ist ideal für die Pflege Ihres Schnurrbarts und das Schneiden von Koteletten.



Die Rasierer der Serie 3000 von Philips bietet einen integrierten Trimmer an. Foto: Philips

Kunden, die auf eine gründliche Rasur wert legen, sollte man Rasierer ab der Serie 5000 anbieten. Diese Rasierer verfügen neben Schlitzen auch über Löcher in den Scherköpfen. Damit können sowohl lange (in den Schlitzen) als auch kurze Bartstoppel (in den Löchern) gründlich geschnitten werden. Zusätzlich verfügen diese Rasierer über einen beweglichen Kopf, der sich der Gesichtsform besser anpasst. Die Serie 5000 verfügt über einen austauschbaren Kopf, auf dem ein Langhaarschneider angebracht werden kann. Diese Rasierer-Reihe ist geeignet für **anspruchsvollere Kunden, die auch öfter Rasieren und die nicht zu viel Zeit mit Rasieren** verbringen wollen. Die 5000er Serie beinhaltet auch einen Nass-Trocken-Rasierer. Der Kunde kann daher wählen zwischen einem reinen Trocken- als auch Nass-Trockenrasierer. Daraus ergeben sich folgende Argumente bzw. Kundennutzen:



Die Rasierer der Serie 5000 verfügen über Schlitze und Löcher im Scherkopf.

Foto: Philips

Kundennutzen 1: Das spezielle Klingensystem hebt alle Ihre Barthaare an und schneidet diese sowie verbleibende Stoppeln ab. So rasieren Sie sich schnell und gründlich.

Kundennutzen 2: Die Scherköpfe dieses Rasierers sind in fünf Richtungen beweglich und ermöglichen Ihnen einen engen Hautkontakt, selbst an schwierigen Stellen wie am Hals oder dem Kinn.

Kundennutzen 3: Die Scherköpfe dieses Rasierers sind in fünf Richtungen beweglich und ermöglichen Ihnen einen engen Hautkontakt, selbst an schwierigen Stellen wie am Hals oder dem Kinn.

Kundennutzen 4: Der Hochleistungsakku ermöglicht Ihnen eine Laufzeit von 50 Minuten, das entspricht 17 Rasuren. Sie können den Akku in nur einer Stunde wieder voll aufladen und können auch während des Ladevorgangs rasieren.

Kundennutzen 5: Die Nass-Trocken-Funktion des Rasierers lässt Ihnen die Wahl, ob Sie sich schnell trocken oder schonend nass rasieren wollen. Sie können sich nass sogar mit Schaum oder Rasiergel, ja selbst unter der Dusche rasieren. Den Rasierer können Sie sogar unter fließendem Wasser reinigen.

Kundennutzen 6: Mit dem aufsteckbaren Präzisionstrimmer können Sie Ihren Look hautschonend perfektionieren. Zusätzlich können Sie auch einen Nasen- und Ohrenhaare-Trimmer aufstecken, mit dem Sie unerwünschte Nasen- und Ohrhaare sanft schneiden können.

Ideal für **Kunden mit empfindlicher Haut** ist die Serie 7000 von Philips. Der Rasierer verfügt über eine Wölbung am Kopf nach unten, die dafür sorgt, dass man weniger Hautkontakt hat. Mikrokügelchen am Scherkopf reduzieren die Reibung beim Rasieren. Der Rasierer kann auch Dreitagesbärte weg rasieren. Zusätzlich kann ein Bartstyler und ein Reinigungspinsel aufgesetzt werden. Ein Modell dieser Serie kann per Bluetooth mit einem App am Handy verbunden werden. Auch in der 7000er Serie gibt es Nass-/Trockenrasierer-Modelle. Wir wollen hier den Smart-Shaver der 7000er Serie betrachten und dessen Kundennutzen für die Argumentation gegenüber dem Kunden auflisten:



Foto: Philips

Foto: Philips



Kundennutzen 1: Der Rasierer kann per Bluetooth von **Ihnen** mit einem iPhone App verbunden werden und überträgt dabei **Ihre** Rasurdaten. **Sie** erhalten in der App persönliche Rasur-Tipps zum Beispiel zur Vorbeugung von Hautirritationen. Zusätzlich erhalten **Sie** über die App eine Kurzanleitung und eine einfache Fehlerbehebung, falls erforderlich.

Kundennutzen 2: **Sie** können die App auch nutzen, um Rasurexperten für eine weitere Unterstützung zu kontaktieren.

Kundennutzen 3: **Sie** haben am Rasierer die Auswahl an drei Einstellungen und können dabei wählen zwischen einer besonders schonenden, einer schonenden oder einer normalen Rasur.

Kundennutzen 4: Der Rasierer verfügt über eine Mikrokügelchenbeschichtung, die **Ihnen** ein sanftes Gleiten über die Haut ohne zu viel Reibung ermöglicht. Dadurch gleitet der Rasierer sehr sanft und schützt vor Hautirritationen.

Kundennutzen 5: Neben einem Bartstyler-Aufsatz bietet **Ihnen** die 7000 Serie auch eine Gesichtsreinigungsbürste für eine tiefe, sanfte Reinigung Ihrer Haut und weniger Hautreizungen. Ebenfalls enthalten ist ein Reinigungsgerät, das **Ihnen** den Rasierer auf Tastendruck reinigt, ölt und gleichzeitig den Akku auflädt.

Die Serie 9000 richtet sich an **fortgeschrittene Viel-Rasierer**. Ein Fach-Experte beschreibt den Kundentyp, der diesen qualitativ hochwertigen Rasierer kaufen könnte, folgendermaßen: „Jeder, der beruflich ein gebügeltes Hemd braucht, braucht einen solchen Rasierer, für eine perfekte Rasur!“. Für diesen Kundentyp, der sich regelmäßig rasiert, steht das gepflegte Erscheinungsbild im Vordergrund. Dieser Kundentyp möchte auch nicht zu viel Zeit beim Rasieren verlieren. Der Preis beim Kauf des Rasierers spielt dabei eine untergeordnete Rolle. Daraus ergeben sich folgende mögliche Kundennutzen für die Argumentationsphase:

Kundennutzen 1: Die in acht Richtungen beweglichen Scherköpfe passen sich **Ihrer** Gesichts- und Halskontur perfekt an. Somit erfassen **Sie** mit jedem Zug 20 Prozent mehr Haare, für ein besonders gründliches und glattes Ergebnis.



Kundennutzen 2: Das Rasiersystem der Serie 9000 führt jedes **Ihrer** Barthaare sanft in die optimale Position, selbst flach anliegende Haare und Haare unterschiedlicher Länge bei einem 1- bis 3-Tagebart. Somit schneidet der Rasierer **Ihre** Haare 30 Prozent gründlicher und das in wenigen Zügen. Und er ist sanfter zur Ihrer Haut.



Kundennutzen 3: Das intuitive Display zeigt Ihnen relevante Informationen an, damit Sie die optimale Leistung Ihres Rasierers erhalten: Akkustandanzeige, Reinigungsanzeige, Reisesicherungsanzeige, Ersatzscherkopfanzeige.

Kundennutzen 4: Mit dem eingebauten Akku können Sie 60 Minuten kabellos rasieren und das bei nur einer Stunde Ladezeit.



Fotos 3: Philips

1.1.5 Bedarfsermittlungsfragen

Die Argumentationsphase und Warenauswahl bzw. Warenvorlage baut auf einer gründlichen Bedarfsermittlung. Ohne die richtigen Fragen gestellt zu haben, wird es praktisch unmöglich, den Kunden einem bestimmten Kundentyp zuzuordnen und damit die richtigen Rasierer für die Warenvorlage auszuwählen. Erst nach der sorgfältig durchgeführten Bedarfsermittlung und der Auswahl der für den Kunden passenden Produkte/Rasiererserie verschiedener Hersteller (Braun, Philips, Remington usw.) kommen die Argumente und Kundennutzen wie in 1.1.4 beschrieben zu tragen. Anbei sind einige mögliche Bedarfsermittlungsfragen aufgelistet, die man in einem Verkaufsgespräch für einen Rasierer verwenden könnte. Auch diese Auflistung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und sollte von Ihnen bei Bedarf ergänzt werden.

- Wie oft rasieren Sie sich pro Woche?
- Wie viel Wert legen Sie auf eine gründliche Rasur?
- Wie wichtig ist Ihnen eine schonende Rasur?
(diese Frage zielt darauf ab, ob jemand eine besonders empfindliche Haut hat)
- Wie viel Zeit steht Ihnen für die Rasur im Schnitt zur Verfügung?
- Wie oft sind sie auf Reisen oder beruflich unterwegs und nehmen dabei Ihren Rasierer mit?
- Wollen Sie mit dem Rasierer auch die Möglichkeit zum Trimmen und Stylen haben?
- Welche Art der Rasur bevorzugen Sie? Nass- oder Trockenrasur?

1.1.6 Zusatzverkäufe

Der Zusatzverkauf spielt im Elektrohandel eine bedeutende Rolle. Je nach Modell bzw. Serie variieren die möglichen Zusatzverkäufe bei Rasierern. Man muss daher die unterschiedlichen Serien und Modelle gut kennen und sich mit den Zusatz-Produkten der Rasierer vertraut machen.

Für Elektro-Rasierer kommt folgendes Zubehör als Zusatzverkauf in Frage:

- Scherköpfe
- Aufsätze für Trimmer oder Bartstyler
- Reinigungskartuschen oder Reinigungsmittel
- Gesichtsreinigungsbürsten
- Schutzkappen



*Eine zusätzliche Ersatz- Gesichts-
reinigungsbürste wäre ein möglicher
Zusatzverkauf. Foto: Philips*

1.1.7 Spezial-Rasierer

Neben den klassischen Elektro-Bart-Rasierern für Männer, gibt es auch eine Vielzahl an elektrischen Spezial-Rasierern. Für Anhänger der Rasur mit Rasierklinge wurden Elektro-Rasierer mit wechselbarer Klinge entwickelt. So bietet zum Beispiel Philips den sogenannten OneBlade an. Dieser verfügt über eine austauschbare Klinge wie bei einem klassischen Nassrasierer, verbindet diese aber mit einem Elektromotor, der 200 Mal pro Sekunde das Schermesser bewegt. Der vom Hersteller genannte „Hybrid-Styler“ kann zum Trimmen, Stylen und Rasieren verwendet werden. Der Anwender selbst entscheidet, ob er sich nass oder trocken, mit oder ohne Schaum rasieren möchte. Die Klinge sollte bei zwei Vollrasuren pro Woche nach vier Monaten ausgetauscht werden. Zum



Der OneBlade Hybrid-Styler von Philips.

Foto: Philips

Trimmen und Stylen gibt es eigene Aufsätze.

Das Entfernen der Körperbehaarung (Arme, Füße usw.) ist vor allem bei jungen Menschen sehr beliebt. Dieser Tatsache trägt die

Industrie Rechnung und bietet eine Reihe von Elektrogeräten zur Körperhaarentfernung sowohl für Frauen als auch für Männer an. Die Anwender sind dabei oft an der dauerhaften Entfernung der Körperbehaarung interessiert. Das Entfernen der Körperhaare samt der Wurzel, sodass das Haar gar nicht mehr oder lange nicht mehr nachwächst, nennt man epilieren. Es gibt daher eine Reihe an Elektro-Epilierern, die am Markt angeboten werden.



Der Silk-épil 9 Epilierer von Braun. Foto: Braun

Wer jedoch die nicht ganz schmerzlose Prozedur des Epilierens umgehen möchte, greift zu sogenannten **Ladyshavern**. Diese sind speziell gebaut, um die Behaarung auf Beinen oder Armen schonend zu rasieren. Darüber hinaus werden auch spezielle **Trimmer** zum Formen und Pflegen der Körperbehaarung angeboten.

1.2 Elektrische Zahnpflege

Viele Menschen gehen nicht sehr gerne zum Zahnarzt, weil sie unangenehme Behandlungen der Zähne fürchten. Beschränkte man sich in früheren Zeiten darauf die Zähne zu reparieren, wenn sie kaputt waren, setzt man heute auf die richtige Pflege der Zähne und das Vorbeugen gegen Zahn- und Zahnfleischerkrankungen. Hierbei spielen elektrische Zahnbürsten eine große Rolle. In fast jedem zweiten Badezimmer stehen daher elektrische Zahnbürsten, Tendenz eher steigend. Auch bei elektrischen Zahnbürsten sind die führenden Hersteller „braun Oral-B“, „Philips“ und „Remington“. Bei elektrischen Zahnbürsten unterscheidet man zwischen klassischen Elektro-Zahnbürsten und Schallzahnbürsten.

Zahnbürsten haben als eine Hauptaufgabe die Entfernung von Plaque. Plaque besteht aus Essensresten zwischen den Zähnen und aus bis zu 1.000 verschiedenen Arten von Bakterien, die im Mund leben. Zum Schutz vor Plaque muss man sich zweimal am Tag für zwei Minuten die Zähne gründlich putzen. Zusätzlich wird eine tägliche Reinigung der Zahnzwischenräume empfohlen. Auch die Ernährung spielt bei der Zahnpflege eine wichtige Rolle. Stichwort: Zucker ist schlecht für die Zähne.

1.2.1 Elektrische Zahnbürsten

Elektrische Zahnbürsten zeichnen sich durch rotierende Bewegungen des runden Bürstenkopfes aus. Im Gegensatz zu einer herkömmlichen Zahnbürste kann man auf die kreisenden Bewegungen beim Zähneputzen verzichten und braucht die elektrische Zahnbürste nur an die einzelnen Zähne halten. Die Zahnpflege ist damit komfortabler und mit weniger Kraftaufwand verbunden. Auch sollen die Zähne durch die schnellen Rotationen gründlicher gereinigt werden. Die Bürstenköpfe müssen aus hygienischen Gründen nach einigen Wochen getauscht werden. Die Bürstenköpfe können leicht abgezogen und wieder angesteckt werden.



Das Einsteigermodell:
Oral-B Vitality.

Foto: Oral-B/Braun

1.2.2 Schallzahnbürsten



Schallzahnbürste Sonicare von Philips mit
länglichem Bürstenkopf.

Foto: Philips

Im Gegensatz zu einer elektrischen Zahnbürste arbeiten Schallzahnbürsten nicht mit einem Elektromotor, der den Bürstenkopf rotieren lässt, sondern mit einem Schallwandler. Dieser bringt den Bürstenkopf zum Schwingen und erzeugt dabei eine sehr hohe Frequenz von bis zu 300 Hertz. Damit kann man mit einer Schallzahnbürste bis zu zehn Mal mehr Bewegungen erzielen, als bei einer elektrischen Zahnbürste. Außerdem wird bei Schallzahnbürsten viel Sauerstoff zugeführt. Dies erleichtert die Entfernung von Plaque.

Schallzahnbürsten versprechen daher eine intensivere Reinigung. Die beiden Zahnbürsten-Typen kann man auf einen Blick unterscheiden, in dem man die Bürstenköpfe vergleicht. Bei Schallzahnbürsten sind die Bürstenköpfe nicht rund, sondern länglich geformt. Dies hat den

Vorteil, dass mehrere Zähne zugleich gereinigt werden können. Bei Vergleichstest schneiden Schallzahnbürsten gegenüber herkömmlichen elektrischen Zahnbürsten immer sehr gut ab.



Der Schallwandler erzeugt Frequenzen bis zu
300 Hertz. Damit wird auch viel Sauerstoff
zugeführt, was die Entfernung von Plaque
erleichtert.

Foto: Philips

1.2.3 Die richtige Produkt-Auswahl für den Kunden.

Die Vorwahl der richtigen, elektrischen Zahnbürste für Kunden ist eine schwierige Angelegenheit. Denn wohl jeder Kunde wird für seine Zähne die beste Pflege wollen. Trotzdem sind nur wenige Kunden bereit für die Zahnpflege einiges an Geld zu investieren. Als Verkaufsargument könnte ein Beispiel dienen, in dem Sie dem Kunden vorrechnen, wie viel Geld eine teure Zahnbehandlung kosten würde, die man sich durch Kauf einer qualitativ hochwertigen elektrischen Zahn- bzw. Schallzahnbürste sparen würde. Im Vergleich zu einer mehrere hundert bis in die tausende Euro gehende Zahnarztrechnung wirkt eine Investition von 100 bis 250 Euro für ein perfektes Zahnpflegeset wiederum sogar günstig.

In der Bedarfsermittlung kann man bei elektrischen Zahnbürsten auf nur wenige mögliche Fragen zurückgreifen. Jeder sollte nämlich seine Zähne gleich oft reinigen und auf die gleiche Art und Weise. Daher erübrigen sich Fragen nach Reinigungsgewohnheiten. Fragen, ob der Kunde Zahnfleischprobleme hat oder eng zusammen gewachsene Zähne, wirken im Verkauf auch oft eher zu intim und sind nur einfühlsam zu stellen. In diesem Verkaufsgespräch sollte man daher den Kunden die Unterschiede und damit einhergehenden Vorteile bzw. Kundennutzen der verschiedenen Zahnbürsten näherbringen. So kann der Kunde selbst entscheiden, ob ihm seine Zahnpflege etwas mehr Wert ist oder nicht. Zum Einsatz kommen könnte die „Best-Quality“-Strategie. Als Verkäuferin oder Verkäufer zeigt man dem Kunden bei der Produktvorlage das Produkt mit den meisten Kundennutzen und der höchsten Qualität. Sollte dem Kunden der Preis dafür zu hoch sein, kann man auf Produkte mit weniger Kundennutzen und günstigerem Preis ausweichen.

„Best-Quality“-Strategie-Beispiel 1:

Erklären Sie dem Kunden anhand einer der besten elektrischen Zahnbürsten bzw. Schallzahnbürsten alle Kundennutzen, die ein solches Gerät bieten kann.

Produkt: Philips Sonicare Diamond Clean

Kundennutzen 1: Der speziell in Rautenform angeordnete Bürstenkopf der Schallzahnbürste verfügt über dicht angeordnete Borsten und einen zentralen Bürstenblock. **Sie** können damit effizient, aber trotzdem sanft bis zu sieben Mal mehr Plaque entfernen, als bei einer Handzahnbürste. Nach nur einer Woche sollten sie weißere Zähne haben und auch ein gesünderes Zahnfleisch.

Kundennutzen 2: Ein formschönes, innovatives Ladeglas sorgt für ein stilvolles, unauffälliges Laden Ihrer Zahnbürste per Induktion in **Ihrem** Bad.

Kundennutzen 3: Wenn Sie auf Reisen sind, können **Sie Ihre** Zahnbürste in einem USB-Reiseladeetui mitnehmen, das **Sie** entweder an eine Steckdose anhängen oder per USB an einem Laptop aufladen.



Das formschöne, innovative Ladeglas ist unauffällig und funktioniert per Induktion.

Foto: Philips

Kundennutzen 4: Der Hochleistungs-Lithium-Ionen-Akku ermöglicht es **Ihnen** die Zahnbürste bis zu drei Wochen ohne Ladevorgang zu benutzen.

Kundennutzen 5: Die Zahnbürste bietet **Ihnen** fünf unterschiedliche Putzeinstellungen: eine Einstellung für die tägliche Reinigung, eine zur Entfernung von oberflächlichen Verfärbungen, eine zum Aufhellen und Polieren der Zähne, eine für sanfte Zahnfleischmassage und eine fünfte Einstellung zur sanften Reinigung der Zähne und des Zahnfleisches.

Kundennutzen 6: Mit nur einem Knopf steuern **Sie** die gesamte Reinigung intuitiv und bequem.

Kundennutzen 7: Die spezielle Technologie der Schallzahnbürste erzeugt eine einzigartige dynamische Flüssigkeitsströmung bei der Sauerstoff zugeführt wird und bei der die Reinigung **Ihrer** Zahnzwischenräume und **Ihres** Zahnfleischrandes wirkungsvoll unterstützt wird.

„Best-Quality“-Strategie-Beispiel 2:

Produkt: Oral-B Genius 9000 Black

Kundennutzen 1: Das intelligente Putzsystem hilft **Ihnen** die Zähne so zu putzen, wie es Ihr Zahnarzt empfiehlt. Mit der einzigartigen Positionserkennungstechnologie vergessen Sie nie wieder einen Bereich.

Kundennutzen 2: Der spezielle, runde Bürstenkopf umschließt jeden **Ihrer** Zähne einzeln und sorgt für eine gründlichere Reinigung und gesünderes Zahnfleisch im Vergleich zu einer herkömmlichen Handzahnbürste.



Per Bluetooth lässt sich die Zahnbürste mit dem Smartphone verbinden.

Foto: Oral-B/Braun



Die Genius 9000 Black überzeugt auch durch Ihr Design und ihre schwarze Farbe.

Foto: Oral-B/Braun

Kundennutzen 3: Die Andruckkontrolle reduziert die Putzgeschwindigkeit, während ein rotes Licht **Sie** darauf aufmerksam macht, wenn **Sie** zu viel Druck ausüben.

Kundennutzen 4: Per Bluetooth verbinden **Sie** Ihre Zahnbürste mit Ihrem Smartphone. In einer App wird erfasst, welche Stellen **Sie** bereits geputzt haben und wo **Sie** noch putzen sollten. Die Zahnbürste hilft **Ihnen** dabei, dass **Sie** jeden Bereich gründlich reinigen.

Kundennutzen 5: Die Zahnbürste bietet **Ihnen** sechs unterschiedliche Putzeinstellungen.

Kundennutzen 6: Der Hochleistungs-Lithium-Ionen-Akku ermöglicht es **Ihnen** die Zahnbürste bis zu zwei Wochen ohne Ladevorgang zu benutzen.

Kundennutzen 7: Wenn **Sie** auf Reisen sind, können **Sie** Ihre Zahnbürste in einem Reiseladeetui mitnehmen. Damit können **Sie Ihre** Zahnbürste und **Ihr** Smartphone mit nur einem Stecker laden.

Kundennutzen 8: Die Zahnbürste bietet **Ihnen** die Möglichkeit neun unterschiedliche Aufsteckbürsten zu verwenden, die extra für die verschiedenen Anwendungen bei der Zahnpflege entwickelt wurden.

Weitere Vorgehensweise:

Sollte dem Kunden die von Ihnen in der Warenvorlage gezeigten Produkte zu teuer sein, bieten Sie dem Kunden dafür ein günstigeres Modell an mit weniger Kundennutzen und erwähnen Sie auch das Einsteigermodell, das praktisch nur die Standardreinigung beherrscht. In vielen Fällen werden Kunden dann zumindest auf ein Modell der mittleren Preisklasse zurückgreifen. Sollte Ihre Argumentation und Warenvorlage perfekt sein, könnte sich der Kunde auch für das qualitativ hochwertigste Produkt entscheiden.

1.2.4 Spezielle Zahnpflege-Produkte

Neben den elektrischen Zahnbürsten für Erwachsene bieten alle großen Hersteller auch elektrische Zahnbürsten für Kinder an. Kinder sind die Konsumenten der Zukunft. Sind sie es gewohnt von klein auf mit einer elektrischen Zahnbürste ihre Zähne zu reinigen, werden Sie vermutlich auch später im Leben zu einer Elektro-Zahnbürste oder Schallzahnbürste greifen.

Um den Kindern das Putzen mit der elektrischen Zahnbürste schmackhaft zu machen sind diese meist bunt oder mit bekannten Märchenfiguren verziert. Extraweiche Borsten auf den Bürsten sollen die jungen Milchzähne der Kinder ab drei Jahren schonen. Eigene Smartphone Apps sollen die Kinder zum Zähneputzen bzw. während des Putzens anspornen.



Foto: Oral-B/Braun



Zahnärzte empfehlen die Anwendung von Zahnseide zur Reinigung der Zahnzwischenräume. Daher werden auch spezielle elektrische Geräte angeboten, die als Ergänzung oder statt der Anwendung von Zahnseide eingesetzt werden können. Meist werden mit einem gezielten Hochdruck-Wasser-/Luftstrahl die Zahnzwischenräume gereinigt.

Der AirFloss Ultra von Philips reinigt Zahnzwischenräume mit Hochdruck.

Fotos 2: Philips



Zur gleichzeitigen Pflege des Zahnfleisches und der Zahnzwischenräume gibt es sogenannte Mundduschen. Mit einer Kombination aus Massage und Reinigung soll so die Zahnfleischgesundheit verbessert werden. Mit einfachem Leitungswasser wird das Zahnfleisch massiert und auch die Zahnzwischenräume gereinigt. Wahlweise kann der Kunde dem Wasser auch eine medizinische Mundspülung in das Wasser geben.

Mundduschen sind vor allem für Menschen mit Zahnfleisch-Problemen geeignet. Je nach Empfindlichkeit kann der Druck des Wasserstrahls individuell angepasst werden.



Eine Oral-B Waterjet Munddusche.

Foto: Oral-B/Braun

1.2.5 Zusatzverkäufe

Beim Verkauf von Zahnpflege Produkten gibt es neben Zahnpasta und Mundspülungen nur wenige Zusatzverkäufe. Aufsteck-Zahnbürsten bilden dabei den größten Anteil. Weil Aufsteckbürsten unerlässlich für die Zahnpflege sind und laufend ausgetauscht werden sollten, sollte man Kunden beim Kauf einer elektrischen Zahnbürste ausreichend Aufsteckbürsten mit anbieten. Der Kunde sollte über einen passablen Vorrat an Aufsteckbürsten verfügen, damit er nicht nach kurzer Zeit wieder solche einkaufen muss. Vergleichbar mit Druckerpatronen sind auch Aufsteckbürsten oft in Relation zur eigentlichen elektrischen Zahnbürste sehr teuer. Diese Tatsache sollten Sie im Verkaufsgespräch mit dem Kunden auch ansprechen, damit sich der Kunde von ihnen nicht zu wenig informiert fühlt. Besprechen Sie eine mögliche Preisargumentation für Aufsteckbürsten mit Ihrem Lehrbetrieb.

1.3 Bügeleisen

Bügeln ist eine Arbeit die kaum jemand gerne verrichtet. Bügeln erfordert oft sehr viel Zeit und gilt daher bei den Menschen als Zeiträuber. Trotzdem müssen bestimmte Kleidungsstücke und Textilien gebügelt werden, damit sie in perfektem Zustand getragen werden können oder optisch schöner wirken. Um die Arbeit beim Bügeln zu verringern arbeitet die Textilindustrie intensiv daran Stoffe zu entwickeln, die bügelleicht sind oder gar nicht erst gebügelt werden müssen. Ein wichtiger Faktor für Zeitersparnis beim Bügeln stellen auch Waschmaschinen dar und wenn vorhanden Wäschetrockner. Eine gute Waschmaschine und ein guter Wäschetrockner behandeln Textilien so, dass Sie entsprechend weniger oft oder intensiv gebügelt werden müssen. Auf Grund der Entwicklung von bügelleichten Stoffen in den vergangenen Jahren gibt es im Vergleich zu früheren Jahren immer weniger Textilien, die unbedingt gebügelt werden müssen (Beispiel: Bettwäsche oder Hosen usw.). Trotzdem verfügt praktisch jeder Haushalt mit einer Waschmaschine auch über ein Bügeleisen. Vor allem Menschen, die in der Arbeit Hemden oder Blusen tragen müssen, müssen auch regelmäßig zum Bügeleisen greifen.

Ein qualitativ hochwertiges Bügeleisen kann dabei den Kunden viel Arbeit ersparen, ein ideales Bügelergebnis liefern und zusätzlich bedienungsfreundlich sein.

Beim Bügeln setzt man heute vor allem auf Bügeleisen mit Dampf-Funktion. Nur mehr wenige Modelle im unteren Preissegment für „Selten-Bügler“ bieten keine Dampffunktion an.



Hochwertige Dampfbügeleisen regulieren den Dampf automatisch, sodass selbst Luftballons nicht platzen.

Foto: Mehnert

Dampf sorgt dafür, dass sich die Fasern der Textilien aufstellen und sich der Stoff somit leichter glätten lässt. Als Faustregel gilt: Je dicker der Stoff, desto mehr Dampf wird benötigt. Intelligente Dampfbügeleisen bieten verschiedene Programme für die verschiedenen Stoffe an, um ein optimales Bügelergebnis zu gewährleisten. Beim Bügeln mit Dampf sollte man nicht vor- und zurück bügeln, weil sich die Fasern beim Bügeln nach vorne aufrichten und beim zurück fahren wieder legen. Nur wenn man in eine Richtung bügelt, bekommt man den Bügel-Effekt. Macht man dies falsch, wird der Stoff mit der Zeit zu nass. Daher beim Vorfahren Dampf verwenden und beim Zurückfahren mit dem Bügeleisen keinen Dampf verwenden. Diesen Hinweis sollte man Kunden beim Kauf eines hochwertigen Bügeleisens geben, denn sonst werden sie damit nicht zufrieden sein. Es gibt einige größere Bügeleisenhersteller, darunter die Firmen Siemens, Tefal, Braun, Grundig, Severin, Philips, AEG, Rowenta oder Telefunken.

1.3.1 Bedarfsermittlung

In einem Verkaufsgespräch für Bügeleisen ist die Bedarfsermittlung ein wichtiger Bestandteil. Ohne richtige Bedarfsermittlung wird man nicht das richtige Bügeleisen für den Kunden vorlegen können. Folgende Fragen können dabei unter anderem gestellt werden:

1. Wie oft bügeln Sie pro Woche?
2. Wie viele Kleidungsstücke bügeln Sie dabei?
3. Welche Kleidungsstücke wollen Sie bügeln?
4. Gibt es spezielle Stoffe wie Sportbekleidung, die sie bügeln wollen?
5. Verfügen Sie bereits über ein Bügelbrett?

1.3.2 Kundennutzen

Bei der Auswahl von Bügeleisen spielen einige Produkteigenschaften eine wesentliche Rolle, die dem Kunden einen Nutzen bieten. Da Bügeleisen schnell eine hohe Temperatur erzeugen sollen, brauchen sie eine hohe Leistung, die in Watt angegeben wird. Die meisten Bügeleisen bieten eine Leistung zwischen 2.000 und 3.100 Watt, wobei der Schnitt bei ca. 2.400 Watt liegt. Auch der Druck, der bei Dampfbügeleisen erzeugt werden kann, ist ein Qualitätsmerkmal. Hochwertige Dampfbügelstationen erzeugen einen Druck von bis zu 7,5 bar. Aufgrund der hohen Temperaturen, die beim Bügeln benötigt werden, kommt es immer wieder zu Unfällen, bei denen die Anwender selbst oder auch Kinder verletzt werden. Auch zerstörte Stoffe kommen vor, wenn das heiße Bügeleisen zu lange am gleichen Platz stehen gelassen wird. Daher spielt

auch die Sicherheit von Bügeleisen eine Rolle. Hochwertige Modelle haben eine Abschaltautomatik eingebaut, die Unfälle und das Verbrennen von Stoffen verhindern soll. Für „Viel-Bügler“ spielt auch die Größe des Wassertanks eine Rolle, damit man nicht permanent Wasser nachfüllen muss. Wie bei allen elektrischen Geräten, die mit Wasser arbeiten, spielt auch bei Bügeleisen Kalk eine Rolle. Moderne Dampfbügeleisen werden mit Leitungswasser betrieben, in dem oft auch viel Kalk enthalten ist. Einfache Reinigungsmöglichkeiten sind daher auch ein wichtiger Faktor, der dem Kunden einen Nutzen bringt.

Anhand von zwei Produktbeispielen soll hier gezeigt werden, welche Kundennutzen im Verkaufsgespräch für hochwertige Dampfbügeleisen als Kaufargumente angeführt werden könnten.



Beispiel 1: Philips PerfectCare Dampfbügeleisen

Kundennutzen 1: Mit diesem Bügeleisen können **Sie** alle bügelbaren Stoffe in beliebiger Reihenfolge bügeln, ohne dass **Sie** die Temperatur manuell anpassen müssen. Damit können **Sie** schneller bügeln und müssen keine Wäsche vorsortieren. Es bleibt **Ihnen** letztlich mehr Zeit für **Ihre** Interessen.

Hochwertige Dampfbügeleisen können selbst empfindliche Stoffarten bügeln, ohne dass man die Temperatur manuell anpassen muss. Foto: Philips

Kundennutzen 2: Das eingebaute Temperatur-System liefert **Ihnen** optimale Bügelergebnisse, ohne die Gefahr, dass **Ihre** Kleidung versengt wird oder glänzt.

Kundennutzen 3: Diesem Bügeleisen wurde bei mehreren Tests eine hervorragende Bügelleistung bestätigt.

Kundennutzen 4: Das Bügeleisen verfügt über 2800 Watt Leistung. Damit können **Sie** es schnell aufheizen und müssen nicht lange warten, bis **Sie** loslegen können.

Kundennutzen 5: Im Gegensatz zu anderen Bügeleisen liefert **Ihnen** dieses Bügeleisen eine konstante Dampfleistung von bis zu 50g pro Minute. Damit können **Sie** ideal jede Art von Falten glätten.



Innenaufbau einer Bügelsohle eines modernen Dampfbügeleisens.

Foto: Mehnert

Kundennutzen 6: Mit einem Dampfstoß von bis zu 200g können **Sie** hartnäckige Falten heraus bügeln oder auch vertikal, also ein hängendes Kleidungsstück, bügeln.

Kundennutzen 7: Ein eingebautes Anti-Kalk-System sorgt dafür, dass **Sie** normales Leitungswasser zur Dampferzeugung verwenden können und nicht wie früher extra destilliertes Wasser kaufen müssen.

Kundennutzen 8: Sollten **Sie** einmal abgelenkt werden und das Bügeleisen heiß abgestellt haben, besteht keine Gefahr, dass das



Dampf wird heiß mit 130 Grad erzeugt und dann durch Düsen je nach Bedarf optimal auf die Kleidung verteilt.

Foto: Philips

Bügeleisen etwas anbrennt. Eine Automatik schaltet es nach drei Minuten auf der Standfläche (also hochgestellt) ab und nach zwei Minuten, wenn es auf der Bügelsohle stehen gelassen wird.

Beispiel 2: Tefal Pro Express Control Dampfbügelstation

Kundennutzen 1: Mit dieser Dampfbügelstation können Sie bügeln wie ein Profi. Drei optimal voreingestellte Programme „Delikat, Normal, Jeans“ regeln Temperatur und Dampfdruck optimal.

Kundennutzen 2: Diese Bügelstation erzeugt bis zu 6 bar Dampfdruck, damit der Dampf effizient in den Stoff eindringt und Sie so schneller und bequemer bügeln.

Kundennutzen 3: Der herausnehmbare Wassertank fasst 1,8 Liter Wasser. Somit können Sie länger bügeln, ohne Nachfüllen zu müssen.

Kundennutzen 4: Die Bügelstation kann bis zu 120g Dampf pro Minute ausstoßen. Für schwere Stoffe steht Ihnen sogar ein extra starker Dampfausstoß von bis zu 304g pro Minute zur Verfügung. Dies erleichtert Ihnen das Bügeln enorm.

Kundennutzen 5: Der eingebaute Anti-Kalk-Kollektor sammelt zweimal mehr Kalk, damit Sie noch bessere Bügelergebnisse erzielen können.

Kundennutzen 6: Die selbstreinigende Gliss und Glide-Bügelsohle sorgt dafür, dass Sie mit dem Bügeleisen leicht über alle Stoffe gleiten.

Kundennutzen 7: Sehr praktisch ist auch das Verriegelungs- und Kabelaufbewahrungssystem. Damit können Sie die Station sicher und bequem transportieren.



Dampfbügelstationen sind für anspruchsvolle Kunden, die viel bügeln, die richtige Wahl. Sie erzeugen einen sehr hohen Dampfausstoß.

Foto: Tefal

1.3.3 Bügeleisen-Zubehör



Ein hochwertiges Bügelbrett mit Aufsätzen für breite Textilien.

Foto: Philips

Kunden, die regelmäßig bügeln, sollten auch ein Bügelbrett verwenden. Bei Bügelbrettern gibt es eine Vielzahl an Varianten und auch qualitativ und preislich gibt es große Unterschiede. Eine feste Bügeleisenablage sowie einen Kabelhalter sollte ein gutes Bügelbrett mindestens bieten. Auch der verwendete Stoffüberzug kann das Bügel-Ergebnis beeinflussen. Qualitativ minderwertige Überzüge können die gute Performance des Bügeleisens wieder zu Nichte machen. Hochwertige Bügelbretter bieten auch Aufsätze zum Aufhängen von fertig gebügelten Hemden und Hosen oder Aufsätze, damit man breitere Kleidungsstücke besser bügeln kann.

Als weiteres nützliches Zubehör könnte man Kunden, die viele Hemden bügeln müssen, Ärmelbretter anbieten. Dampfbügeleisen bzw. -Stationen brauchen auch je nach Modell spezielle Entkalkungsmittel, -Stäbe oder -Kartuschen.

Beim Verkauf eines Dampfbügeleisens oder einer -Station sollte dem Kunden daher unbedingt gleich das richtige Entkalkungsmittel, bzw. -Stab oder -Kartusche mit angeboten werden, damit der Kunde nicht extra wieder kommen muss, um die Entkalkung durchführen zu können. Checken Sie auch, ob das verkaufte Gerät Entkalkungsmittel, -Stäbe oder -Kartuschen eventuell bereits in der Verpackung mit beinhaltet. In diesem Fall wäre der Kunde für eine erste Anwendung bereits ausgestattet.



Nützliche Halterungen und Aufsätze erleichtern das Bügeln.

Foto: Philips

1.3.4 Spezial-Geräte zum Bügeln



Dampfbürsten sind vor allem für eine schnelle Auffrischung gedacht, also ideal für Geschäfts-Reisende, die Hemden, Blusen und Anzug tragen.

Foto: Philips

Dampfbürsten sind spezielle Geräte zum Bügeln für Kunden, die schnell, meist unterwegs Falten entfernen wollen. Mit der Dampfbürste kann Kleidung auch aufgefrischt und Gerüche entfernt werden. Gerüche entstehen oft durch Bakterien, die sich in der Kleidung ansammeln. Durch den Dampf werden diese Bakterien abgetötet und somit der Geruch weitgehend entfernt.

Für die Anwendung von Dampfbürsten ist kein Bügelbrett erforderlich, was sie vor allem für Reisende interessant macht.

1.4 Klimageräte

In heißen Regionen der Erde sind Klimaanlage oft bereits automatisch in Gebäuden eingebaut, um eine erträgliche Raumtemperatur zu gewährleisten und das Arbeiten und Wohnen angenehmer zu gestalten. In Österreich werden aufgrund der Klimaerwärmung die Tage mit mehr als 30 Grad im Sommer immer mehr. Daher rüsten immer mehr Menschen ihr Heim oder den Arbeitsplatz nachträglich mit Klimageräten aus. Im Elektrohandel für Endverbraucher werden hauptsächlich mobile Klimageräte verkauft. Diese müssen nicht verbaut werden und sind einfach zu bedienen. Fix installierte Klimageräte müssen vom Fachmann verbaut werden und sind meist nur im Fach- oder Großhandel zu beziehen.

Mobile Klimaanlage funktionieren ähnlich wie ein Kühlschrank. Der Raumluft wird die Wärme entzogen. Diese Wärme muss allerdings abgeführt werden. Das ist die große Schwachstelle der Klimageräte. Über einen Schlauch muss die warme Luft nämlich aus dem Raum ins Freie geleitet werden. Weil niemand gerne ein Loch in seine Wände oder in ein Fenster bohren möchte, um diese Ableitung zu gewährleisten, bieten Hersteller verschiedene Lösungsmöglichkeiten an. Für Kunden, die kein Loch bohren wollen, gibt es



Mobile Klimageräte sind kompakt und leicht zu bedienen. Problematisch ist nur die Ableitung der warmen Luft.

Foto: De'Longhi

Produkte oder separat zu kaufende Abluftschläuche, die die Wärme über gekippte Fenster und eine Isolierung (Fensterpaltenabdeckung) aus Plastik ableiten können. Sprechen Sie Ihren Kunden unbedingt auf diese Problematik an und klären Sie mit ihm, welche Möglichkeiten es in seinem Haus oder seiner Wohnung gibt, die Wärme abzuleiten.

Klimageräte können immer nur eine bestimmte Raumgröße kühlen. Die Angabe der Raumgröße erfolgt in Kubikmetern (m^3), also Länge x Breite x Höhe des Raumes. Die Kühlleistung des Gerätes wird in Kubikmetern pro Stunde (m^3/h) angegeben. In der Bedarfsermittlung muss daher unbedingt ermittelt werden, wie groß der zu kühlende Raum ist, samt Einbeziehung der Raumhöhe. Klimageräte erzeugen einen nicht unerheblichen Geräuschpegel. Die Qualität eines Klimagerätes liegt daher auch daran, wie leise das Gerät arbeitet. Die Lautstärke wird dabei in Dezibel (dB) angegeben. Klimageräte verbrauchen auch sehr viel Strom. Ein weiteres Qualitätsmerkmal ist daher auch eine möglichst hohe Energie-Effizienzklasse und somit ein



Die Bedienung eines hochwertigen Klimagerätes soll intuitiv und einfach sein. Foto: De'Longhi

geringer Energieverbrauch. Klimageräte können bei schlechter Wartung auch eine Brutkammer für Bakterien sein und dadurch Krankheiten übertragen. Sie müssen daher auch entsprechend gewartet und gereinigt werden. Klären Sie Ihren Kunden daher über die entsprechende Wartung des Gerätes sowie die richtige Reinigung und die notwendigen Reinigungsmittel auf.

1.5 Luft-Entfeuchter



Luftentfeuchter für 90 m^3 Raumgröße. Foto: De'Longhi

Beim Verkauf von Entfeuchtungs-Geräten muss man zwei physikalische Gesetze kennen und berücksichtigen.

- 1. physikalisches Gesetz:** Warme Luft steigt auf und kalte Luft sammelt sich am Boden.
- 2. physikalisches Gesetz:** Warme Luft speichert mehr Feuchtigkeit als kalte Luft.

Luftentfeuchter werden dann gebraucht, wenn es in Räumen dauerhaft zu feucht ist. Ab 60 Prozent Luftfeuchtigkeit kann es zu Schimmelbildung kommen. Vor allem im Umfeld von Holz oder organischem Stoff, von dem sich Schimmel-Sporen ernähren, kann es zu Schimmel kommen. Viele Schimmelarten sind ungesund und können zu chronischen Krankheiten oder Allergien führen, werden sie dauerhaft eingeatmet.

Zusätzlich kann zu hohe Feuchtigkeit die Bausubstanz schädigen und Putz oder Farbe von den Wänden lösen. Neubauten sind oft nicht ausreichend ausgetrocknet und Wände und Mauern geben daher noch viel Feuchtigkeit ab. Keller sind ebenfalls meistens zu feucht. Vor allem bei zu geringer Lüftung oder in Sommermonaten mit warmer Außenluft kommt es in Kellern zur Ansammlung von viel zu feuchter Raumluft. Keller mit mehr als 80 Prozent Raumluft im Sommer sind keine Seltenheit. Die hohen Temperaturen im Sommer sorgen in unseren Breitengraden dafür, dass die warme Außenluft sehr viel Feuchtigkeit speichert und diese wird beim Lüften langsam auch in Kellerräumen abgelagert. Und weil sich die kältere Kellerluft nicht nach außen abführen lässt (nur warme Luft steigt nach oben), bleibt die Feuchtigkeit im Sommer im Keller stecken. Diese Feuchtigkeit kann dann nur mit Hilfe von Entfeuchtungsgeräten effizient abgeführt werden. In den kalten Wintermonaten enthält die Außenluft sehr wenig Luftfeuchtigkeit. Oft weniger als 35 Prozent. Beim Lüften feuchter Räume wird die wärmere und auch feuchtere Innenluft nach Außen abgeführt und die kältere, trockene Luft nach Innen geführt. Somit kann auch ohne Entfeuchter eine Entfeuchtung leicht erfolgen.

Entfeuchtungsgeräte können wie Klimageräte eine bestimmte Raumgröße entfeuchten. In der Bedarfsermittlung muss daher die zu entfeuchtende Raumgröße ermittelt werden. Diese wird auch in Kubikmetern (m³) angegeben. Der Luft wird durch das Entfeuchtungsgerät Wasser entzogen, das in einem Behälter gesammelt wird. Die meisten Modelle bieten aber auch eine Ablass-Vorrichtung per Schlauch an. Dazu braucht der Kunde allerdings ein Waschbecken oder Kanalanchluss im Raum, in das das Wasser per Schlauch abgeleitet werden kann. Dies erspart dem Kunden das Entleeren eines Wassertanks, was per Schlauch automatisch erledigt wird. Sollte ein Kunde keine Ableitungsmöglichkeiten haben, so ist beim Gerät darauf zu achten, dass der Wassertank möglichst groß ist, damit der Kunde nicht zu oft den Tank manuell entleeren muss.

Ein weiteres Qualitätsmerkmal für ein gutes Entfeuchtungsgerät ist, dass ein Hygrometer eingebaut ist, das die Luftfeuchtigkeit misst. Per Display sollte auch eingestellt werden bei welcher Luftfeuchtigkeit sich das Gerät dann automatisch abschaltet und ab welcher Luftfeuchtigkeit es sich wieder einschalten soll. Somit kann die Luftfeuchtigkeit im Raum automatisch in einem bestimmten Bereich gehalten werden. Ein Abführen der Luft ins Freie ist bei Luftentfeuchern nicht notwendig. Sie sind daher sehr mobil (meist mit Rollen ausgestattet) und einfach zu betreiben.

Wie Klimageräte verbrauchen auch Entfeuchtungsgeräte relativ viel Strom. Beim Verkauf sollten Sie daher darauf achten, dem Kunden ein Gerät mit möglichst hoher Energie-Effizienzklasse anzubieten. Als Zusatzverkauf kann man Kunden elektronische Hygrometer anbieten, die die Luftfeuchtigkeit permanent messen. Somit weiß man, wann man den Luftentfeuchter in Betrieb nehmen muss.



Ein eingebautes Hygrometer misst die Luftfeuchtigkeit. Per Einstellung gibt man die gewünschte Höchst- und Mindest-Luftfeuchtigkeit ein. Das Gerät schaltet dann automatisch ein und aus. Foto: De'Longhi

1.6 Luftbefeuchter

Während es vor allem in den Sommermonaten auch bei guter Raumlüftung zu hoher Luftfeuchtigkeit in Innenräumen kommen kann, kommt es im Winter in Österreich durch die meist kalte Außenluft zur Austrocknung der Innenluft (zum Teil unter 30 Prozent Luftfeuchtigkeit). Trockene Raumluft (unter 50 Prozent Luftfeuchtigkeit) trocknet die Schleimhäute in der Nase und im Hals aus. Der Körper wird daher anfälliger für Krankheiten, vor allem für Erkältungskrankheiten wie Husten und Schnupfen. Dies ist auch einer der Gründe, warum es vor allem im Winter zu Grippe-Epidemien kommt.

Abhilfe können hierbei Luftbefeuchter schaffen. Unterschiedliche Methoden lassen Wasser in Wasserdampf übergehen oder sorgen dafür, dass Wasser kondensiert, also verdunstet und somit von der Raumluft aufgenommen wird.

1.6.1 Ultraschall-Zerstäuber (Nebler)



Ultraschall-Zerstäuber produzieren kleinste Tröpfchen, die in die Raumluft abgegeben werden. Foto: Mehnert

Ultraschall-Zerstäuber produzieren kleinste Wasser-Tröpfchen per Ultraschall, die wie Nebel in die Raumluft abgegeben werden. Zerstäuber oder auch Nebler genannt, haben den Vorteil, dass sie wenig Platz benötigen und sehr leise arbeiten. Der erzeugte Nebel wirkt oft im Raum beruhigend oder sorgt für eine gemütliche Atmosphäre. Oft haben Ultraschall-Nebler ein wohnliches Design und auch LED-Lichter eingebaut, die ein Farbenspiel erzeugen können. Somit werden diese Luftbefeuchter zu einem wohnlichen Accessoires. Nachteil eines Ultraschall-Zerstäubers ist, dass die Keimbelastung bei längerer Anwendung oder schlechter Wartung und Reinigung (Desinfektion) steigt. Somit könnten Krankheiten übertragen werden. Durch den erzeugten Nebel kann es bei längerer Anwendung auch zur Absenkung der Raumtemperatur kommen. Da Luftbefeuchter vor allem im Winter Anwendung finden, ist dies ein nicht gewollter Nebeneffekt. In der Umgebung von Ultraschall-Nebler kann es auch zu sogenannten Kondens-Niederschlag kommen, also feuchte Stellen, die Möbel oder den Fußboden beschädigen können.

Kleinere Ultraschall-Zerstäuber eignen sich daher vor allem zum Einsatz in unmittelbarer Umgebung, zum Beispiel am Arbeitsplatz, am eigenen Schreibtisch. Beim Einsatz in Wohnräumen ist ein Ultraschall-Nebler nicht für längeren Betrieb ratsam. Unbedingt ist dabei auf die Hygiene zu achten und darauf, dass es in unmittelbarer Umgebung zu keinem Kondens-Niederschlag kommt.

1.6.2 Dampfluftbefeuchter

Bei Dampfluft- oder Warmluftbefeuchtern wird das Wasser entweder durch Elektroden im Wasser oder durch ein Heizelement erhitzt und dadurch in Dampf umgewandelt. Durch die Erwärmung des Wassers werden Keime bei hochwertigen Geräten abgetötet. Nachteil ist ein hoher Energie-Verbrauch. Auch bei diesen Geräten besteht die Gefahr für Kondens-Niederschlag. In Tests schneiden solche Geräte oft nicht sehr gut ab. Zur Anwendung könnten solche Geräte kommen, wenn kurzfristig in kleineren Räumen schnell

eine höhere Luftfeuchtigkeit erzeugt werden soll. Zum Beispiel, wenn Kinder Husten bekommen haben, kann man im Kinderzimmer rasch die Luftfeuchtigkeit erhöhen. Für den dauerhaften Betrieb eignen sich vor allem günstigere Geräte nicht. Dies sollte bei der Kundenberatung berücksichtigt werden. Eine gute Bedarfsermittlung ist daher enorm wichtig.

1.6.3 Verdunster

Verdunster sind auf einen dauerhaften Betrieb ausgelegt. Hochwertige Modelle verbrauchen dabei sehr wenig Strom. Wasser wird bei diesem Prinzip auf eine große Fläche verteilt, auf der das Wasser dann langsam verdunsten kann und somit in die Raumluft übergeht. Die Befeuchtung erfolgt dabei langsam. Man muss die Geräte daher rechtzeitig in Betrieb nehmen und dann dauerhaft laufen lassen, um die Luftfeuchtigkeit aufrecht zu erhalten. Verdunster können nur eine gewisse Raumgröße befeuchten. Daher ist beim Verkauf darauf zu achten, dass die Leistung des Gerätes der Raumgröße entspricht.

2. Küchengeräte

2.1 Mixer

Mixer spielen in der Küche vieler Konsumenten eine immer größere Rolle. Gesundheitsbewusste Ernährung sorgte in den vergangenen Jahren für einen regelrechten Boom bei Mixern. Die Herstellung von Smoothies oder von aufwendigen Rezepten erfordert qualitativ hochwertige Geräte. Aber auch in der normalen Küche sollte zumindest ein Stabmixer nicht fehlen. Bei Mixern ist bei der Bedarfsermittlung vor allem zu klären wie oft ein Kunde kocht und was er gedenkt zu zerkleinern. Ebenso ist zu bedenken, wie viel Platz in der Küche für das Gerät vorhanden ist, da es in kleinen Küchen Probleme mit der Verstaung größerer Geräte geben könnte. Unterschieden wird zwischen Standmixern, Stabmixern und Handmixern. Küchenmaschinen haben Mixer oft integriert und bieten somit eine „All-in-one“ Maschine an, die mehrere kleine Geräte in einem Produkt zusammenfasst.

2.1.1 Stabmixer

Stabmixer werden oft verwendet, um die Zutaten für eine Suppe oder ein Püree, direkt im Kochtopf, zu pürieren. Sie sind oft einfach gehalten und bieten nur eine Geschwindigkeits-Stufe beim Mixen an. Es gibt aber auch Geräte, die multifunktionell einsetzbar sind und mit Hilfe von Aufsätzen auch als Hand- oder Standmixer eingesetzt werden können. Der Platzaufwand für einen herkömmlichen Stabmixer ist sehr gering. Er ist für Kunden ideal, die wenig kochen und die Zutaten von Suppen pürieren wollen. Die Zusatzteile eines multifunktionellen Stabmixers brauchen schon um einiges mehr Lagerplatz, könnten aber auch für Kunden, die weniger oft kochen eine Alternative zu einer größeren und teureren „All-in-one“ Küchenmaschine sein.



Qualitativ hochwertige Stabmixer bieten oft Aufsätze an, mit denen auch geknetet oder geschlagen werden kann. Foto: Philips

2.1.2 Handmixer/-rührer

Handmixer bzw. Handrührer waren früher die meist verkauften Mixer in Österreich. Sie haben meist keine allzu große Leistung (300 bis ca. 650 Watt), können aber recht flexibel beim Kochen eingesetzt werden. Am Markt sind hauptsächlich Handmixer mit Kabel und vier bis fünf einstellbaren Leistungsstufen. Handmixer sind nicht zum Zerkleinern gedacht, sondern zum Schlagen von Sahne oder mit einem Knetaufsatz zum Kneten von Teigen. Sie brauchen wenig Stauraum und fehlen auch heute noch selten in einer gut sortierten Küche.

Handmixer sind meist recht günstig. Lange Verkaufsberatungen sind für einen Handmixer daher auch in den meisten Fällen nicht notwendig oder erübrigen sich, weil sich der Kunde das Gerät selbstständig holt. Sollte sich ein Kunde für Mixer interessieren, hängt es maßgeblich von der Bedarfsermittlung ab, ob überhaupt ein Handmixer bei der Warenvorlage in Frage kommt.



Ein Handmixer zum Schlagen von Sahne oder Kneten von Teig.

Foto: Philips

2.1.3 Standmixer für gesundheitsbewusste Kunden



Ein Standmixer zum Zerkleinern vor allem für Obst und Gemüse.

Foto: Philips

In den vergangenen Jahren sind Standmixer zu einem regelrechten Trend geworden. Zwischen günstigen Einsteigermodellen bis hin zum absoluten High-Tech-Gerät für mehrere hundert Euro kann sich der Kunde entscheiden. Es gibt auch eine Vielzahl an Herstellern, die hier gar nicht alle genannt werden können. Verwendung finden Standmixer heute oft bei gesundheitsbewussten Menschen. Sie pürieren damit Gemüse oder Obst zu sogenannten Smoothies. Qualitativ hochwertige Geräte können sogar Getreide zerkleinern bzw. zu Mehl mahlen. Für Veganer oder auch Vegetarier sind hochwertige Standmixer aus der Küche nicht mehr weg zu denken. Gesundheitsbewusste Kunden legen nämlich viel Wert darauf frische Lebensmittel zu verarbeiten. Somit finden diese Mixer vielfältige Anwendungsmöglichkeiten. Gesundheitsbewussten Kunden ist Ihre Ernährung sehr wichtig. Sie werden daher auch oft Wert auf eine gute Beratung beim Kauf eines Standmixers legen. Eine weitere Kundengruppe stellen Menschen dar, die gerne Cocktails selber mixen und zubereiten.

Qualitätsmerkmale für hochwertige Standmixer sind, die gute Verarbeitung, die Leistung von bis zu 1.400 Watt, das verarbeitete Material sollte geschirrspülerfest, hygienisch (Edelstahl, Glas und wenig Kunststoffe) sein und die Schneidmesser sollten sehr scharf und lange haltbar sein. Auch die Standfestigkeit des Geräts im Betrieb sollte durch Sicherheitsvorkehrungen und Bauweise gewährleistet sein. Durch die sehr scharfen Messer und die zum Teil sehr hohen Leistungen, muss auch die Sicherheit der Kunden gesichert sein. So sollte das Gerät nur bei geschlossenem Deckel in Betrieb genommen werden können oder einen automatischen Stopp anbieten. Standmixer sind in der Regel nur zum Zerkleinern gedacht. Die meisten Modelle sind nicht zum Kneten oder Sahne Schlagen gebaut.

2.2 Küchenmaschinen (mit integriertem Mixer)



Küchenmaschinen verfügen meist auch über einen Mixaufsatz.

Foto: KENWOOD

Küchenmaschinen sind wahre Alleskönner. Die meisten Küchenmaschinen haben daher auch einen Aufsatz zum Mixen und Zerkleinern integriert. Diese Geräte eignen sich daher also auch sehr gut als Mixer und sollten daher in einem Verkaufsgespräch zum Thema Mixer mit einbezogen werden. Kunden, die viel kochen und backen und einen Mixer suchen, wäre also zu einem solchen Alles-köner zu raten, mit dem sie weitere Anwendungsmöglichkeiten nutzen können.

Bekannte Hersteller von Küchenmaschinen sind unter anderem: KENWOOD, WMF, Bosch, Kitchenaid, Philips und Vorwerk. Hochwertige Küchenmaschinen bieten viele verschiedene Nutzungsmöglichkeiten an. Sie können zum Mixen, Zerkleinern, Sahne schlagen, Kneten und Rühren verwendet werden. Darüber hinaus bieten manche Erweiterungsmöglichkeiten an wie zum Beispiel:

Fleischwolf

Würfelschneider

Beerenpresse

Getreidemühle

Kräuter- und Gewürzmühle

Eiscremebereiter

Nudelwalze

Gemüseschneider

Entsafter

Passieraufsatz

Nudelaufsatz

Zitruspresse

Jene Bestandteile einer Küchenmaschine, die zum Kuchen Backen und Kneten von Teigen verwendet werden, nennt man auch Patisserie-Zubehör. Qualitätsmerkmale sind wie auch bei Mixern, die Leistung des Elektromotors, die verarbeiteten Materialien (Edelstahlschüssel und Aufsätze sowie Glasbehälter zum Mixen und Zerkleinern). Küchenmaschinen sollten darüber hinaus robust sein, einfach zu bedienen und die Bestandteile sollten im Geschirrspüler gereinigt werden können. Weil Küchenmaschinen meist in der Küche sichtbar stehen bleiben, spielen auch das Design und Farben eine Rolle beim Kauf der Geräte. Damit die Maschinen nicht zu viel Stauraum oder Platz in der Küche verbrauchen, sollte auch die Bauweise so kompakt wie möglich sein.

Der Hauptnutzen von Küchenmaschinen ist, dass sie den Kunden Zeit und Mühen beim Kochen ersparen. Das Schneiden von Gemüse oder das Kneten eines Teiges kann sehr mühsam sein. Eine Küchenmaschine erledigt solche Aufgaben ohne Mühen. Dies sollten Sie auch bei Ihrer Argumentation dem Kunden gegenüber vorbringen. Die Hauptzielgruppe von Küchenmaschinen sind Familien. Die Größe der Maschinen sind meist auf einen vier bis fünf Personenhaushalt abgestimmt. Trotzdem sind Küchenmaschinen auch für Hobbyköche



Viele Aufsätze und mögliche Erweiterungen machen Küchenmaschinen zu echten Alles-Könnern.

Foto: Bosch

ohne Kinder ein Must-Have. High-End Küchenmaschinen zielen vor allem auf Kunden ab, die Wert auf frisches Essen legen. Sie verfügen über beheizbare Schüsseln. Diese Schüsseln können somit direkt als Kochtopf verwendet werden und das zuvor mit der Maschine bearbeitete Gemüse oder Obst kann dann direkt weiter verkocht werden. Somit können leicht Suppen oder auch Marmeladen erzeugt werden. Solche High-End-Geräte liegen bei einem Kaufpreis von ca. 1.000 Euro und mehr, erfreuen sich aber immer größerer Beliebtheit.

Einige Modelle bieten sogar integrierte Displays und Computertechnik an, mit deren Hilfe man sogar Rezepte für Speisen, die speziell für diese Küchenmaschinen entwickelt wurden, ablesen kann.

2.3 Dampfgarer

Um so viele Vitamine und Nährstoffe sowie auch Geschmack in frischer Nahrung zu behalten, wird Essen gegart oder gedämpft. Dies passiert mit Hilfe von Dampf. Gemüse oder Fleisch, das zu heiß gekocht wird, verliert viel an Vitaminen und Nährstoffen. Mit Hilfe eines Dampfgarers kann diese gesunde Kochart perfektioniert werden. Moderne Küchen werden heute oft schon von Beginn an mit Dampfgarern ausgestattet. Kunden kaufen die dazu nötigen Geräte aber oft im Einrichtungshandel oder im Küchenstudio.

Einbaugeräte werden daher im Elektrohandel oft dann gekauft, wenn ein bestehendes Gerät alt oder defekt ist.



Stand-Dampfgarer sind als Ergänzung für bestehende Küchen gedacht. Foto: Miele

Dampfgarer bieten eine Reihe an Vorteilen, die Ihren Kunden einen Nutzen bringen:

- Durch das Erhalten von Vitaminen und Mineralstoffen ist kochen mit einem Dampfgarer sehr gesund.
- Die Farben der Nahrungsmittel bleiben erhalten, weil die Farben nicht wie beim Kochen ausgewaschen werden.
- Dampfgarer können sehr gut zum Aufwärmen von Speisen verwendet werden.
- Auftauen funktioniert im Dampfgarer bei ca. 60 Grad schonend und schnell.
- Dampfgarer brauchen weniger Energie, als beim Kochen mit dem Herd benötigt wird.
- Dampfgarer können auch zum Desinfizieren verwendet werden. Zum Beispiel von Fläschchen für Babys oder Einmachgläsern für Marmelade.



Ein „mobiler“ Dampfgarer von Braun.

Foto: Braun

Für Kunden, die Platz sparen wollen, gibt es auch Backofen, die einen Dampfgarer integriert haben. Eine solche Kombination kommt bei Kunden in Frage, die ein defektes oder altes Gerät austauschen möchten.

Für Kunden, die preisbewusst einkaufen wollen oder den Dampfgarer nicht regelmäßig benutzen, gibt es eine Vielzahl an mobilen Dampfgarern bzw. Reiskochern, meist aus Kunststoff, die Zwischendurch auch in Kästen gelagert werden können. Preislich liegen diese Geräte bei unter 100 Euro.

2.4 Mikrowelle

Bis Anfang der 2000er Jahren durfte in einer Küche eine Mikrowelle nicht fehlen. Zum Aufwärmen von vorgekochter Mahlzeit sind Mikrowellen sehr gut geeignet. Somit sind sie vor allem für die „Schnelle-Küche“ unentbehrlich. Heute steigen viele gesundheitsbewusste Kunden auf Dampfgarer um oder verzichten auf Mikrowellen-Geräte. Zu sehr hat das Image von Mikrowellen gelitten, die beim Erhitzen mit Ihren Wellen die Nährstoffe und Vitamine im Essen fast zur Gänze zerstören. Im Verkaufsgespräch könnten daher einem Kunden, der sich über eine Mikrowelle informieren möchte, auch die Vorteile eines Dampfgarers näher gebracht werden.

Beim Kauf einer Mikrowelle spielt die Leistungstärke eine Rolle. Praktisch alle Geräte verfügen über mehrere Einstellungsstufen, mit denen die Leistung zwischen 90 Watt und bis zu 2200 Watt reguliert werden kann. Zur Sicherheit vor den gefährlichen Strahlen muss das Gerät auch über eine automatische Abschaltung verfügen, wenn man die Tür öffnet. Für Mikrowellen ist nicht jedes Geschirr geeignet. Es muss bei der Anwendung darauf geachtet werden, dass das Geschirr für Mikrowellen geeignet ist. Metall darf niemals in einer Mikrowelle erhitzt werden, da das Gerät sonst in Brand geraten könnte.

Weil Mikrowellen in der Küche dauerhaft aufgestellt werden, kann auch das Design eines Gerätes ein Verkaufsargument sein. Hochwertige Geräte haben eine Edelstahloptik. Die Größe der Geräte variiert zwischen 17 Liter bis zu 30 Liter Rauminhalt. Bekannte Hersteller von Mikrowellen sind unter anderem: Whirlpool, Bosch, Samsung, Silva, Gorenje oder Siemens.

2.5 Wasserkocher

Wasserkocher sind Geräte, mit denen geringere Mengen an Wasser schnell erhitzt und zum Kochen (100 Grad Celsius) gebracht werden können. Nutzer von Wasserkochern sind unter anderem oft Familien mit kleinen Babys, die für die Kinder schnell ein Fläschchen zubereiten wollen. Aber auch Teetrinker

könnten sich für einen Wasserkocher interessieren. Für manche Fertig-Gerichte aus der Packung braucht es ebenfalls nur etwas heißes Wasser, um diese essfertig zu machen. Wasserkocher gibt es in verschiedenen Ausführungen, aus Kunststoff, aus Glas oder Edelstahl. Wasserkocher aus Kunststoff, sind relativ günstig, erwärmen sich nicht so sehr und sind relativ leicht. Sie eignen sich für Kunden, die nicht schwer heben können oder für sparsame Kunden.



Ein Wasserkocher aus Glas. Foto: Philips

Weil durch die Hitze aber schädliche Stoffe aus dem Plastik in das Wasser übergehen könnten, werden diese Geräte immer weniger angeboten und auch nachgefragt. Glas ist geruchsneutral und daher für geruchs- und geschmacksempfindlichen Kunden zu empfehlen. In Tests waren Wasserkocher aus Glas bei der Reinigung im Vorteil. Gegenüber Wasserkochern aus Edelstahl besteht bei jenen aus Glas aber die Gefahr, dass sie brechen könnten. Edelstahl ist hygienisch und sehr lange haltbar, daher zählen diese Wasserkocher zu den hochwertigsten Modellen. Der größte Feind von Wasserkochern ist Kalk. Neben einem Wasserfilter, sollte daher auch ein Kalkfilter eingebaut sein. Zur Sicherheit sollte ein guter Wasserkocher eine



Ein Wasserkocher aus Edelstahl. Foto: Philips

Abschaltautomatik sowie einen Überhitzungsschutz eingebaut haben. Ideal sind auch eine Füllstands- sowie eine Temperaturanzeige. Für Teetrinker ist eine Temperatureinstellungs- bzw. Regelungs-Möglichkeit ebenfalls von Vorteil.

2.6 Toaster und Tischgriller

Fast jeder Haushalt verfügt über einen Toaster. Die Auswahl an Geräten ist dabei sehr groß. Im Verkaufsgespräch mit dem Kunden sollte daher unbedingt geklärt werden, welche Toastscheiben getoastet werden sollen und wie viele Personen zur gleichen Zeit essen werden. Es gibt nämlich neben den klassischen Toastern mit zwei Öffnungen auch Toaster für vier Scheiben. Daneben gibt es sogenannte Langschlitz-Toaster für besonders große Scheiben bzw. mehr als zwei Scheiben zur gleichen Zeit. Bei guten Geräten können auch dickere Toastscheiben eingelegt oder sogar halbierte Semmeln getoastet werden.



Toaster mit Aufwärm- bzw. Auftaubügel. Foto: Philips



Klappe zum Entleeren von Brotresten. Foto: Philips

Nicht jeder Kunde möchte den Toast gleich getoastet haben. Daher haben alle Toaster Einstellungsmöglichkeiten. Sobald der Toast eine gewisse Zeit im Gerät war, wird er automatisch ausgeworfen. Viele Geräte bieten danach auch noch Warmhaltebügel an, mit deren Hilfe der Toast schön warm bleibt, auch wenn er nicht sofort gegessen wird. Diese Bügel können auch genutzt werden, um Brot aufzutauen. Hochwertige Geräte bieten auch Öffnungen, über die Brösel aus dem Gerät entleert werden können und der Toaster somit sauber gehalten wird.

Neben den Toastern für den Frühstückstoast gibt es auch Sandwich-Toaster bzw. Tischgriller, die um einiges mehr an Anwendungs-Möglichkeiten bieten. Sandwich-Toaster bzw. Tischgriller sind um einiges schwerer als die oben beschriebenen Toaster. Mit Ihnen kann auch Fleisch gegrillt werden und somit auch ein Burger zubereitet werden. Ideal sind diese Geräte vor allem, weil die Grillplatten von oben und unten gleichzeitig toasten bzw. grillen. Dies ist in einem Backofen nicht möglich. Außerdem erzielt man mit den meist gerippten Grillplatten das für Gegrilltes und Sandwiches typische gestreifte Grillmuster. Hochwertige Modelle können auch als Elektro-Griller alternativ zum Grillen mit Kohle oder Gas am Tisch oder im Garten benutzt werden. Die Leistung guter Geräte liegt bei bis zu 2.000 Watt.



Sandwiches, Fleisch und normaler Toast können mit Tischgrillern zubereitet werden. Foto: Bosch

2.7 Küchenwaagen

Das Wiegen von Zutaten spielt beim Kochen eine sehr große Rolle. In keiner Küche sollte daher eine Küchenwaage fehlen. Bei Küchenwaagen unterscheidet man zwischen digitalen und analogen Waagen. Digitale Küchenwaagen zeigen das Ergebnis des Wiegens auf einem Display an. Diese digitale Anzeige bietet ein komfortables Ablesen des Ergebnisses. Außerdem braucht das Display wenig Platz und die Waage kann damit kompakt gebaut werden. Analoge Waagen haben aufgedrucktes Ziffernblatt, bei dem ein Zeiger das jeweilige Messergebnis anzeigt. Vorteil einer analogen Waage ist, dass man sie ohne Batterie oder Stromzufuhr betreiben kann. Die Zutaten beim Wiegen werden meist in Gefäßen auf die Waage gestellt. Eine Küchenwaage sollte daher eine ausreichend große Fläche anbieten, auf der man das Gefäß (Schüssel, Teller usw.) sicher abstellen kann. Weiter sollte die Waage auch eine sogenannte Tara-Funktion anbieten, bei der das Gewicht des Gefäßes, mit dem gemessen wird, vom eigentlichen Messgewicht automatisch abzieht, nachdem man das Gefäß zuvor leer gewogen hat. Waagen aus Edelstahl sind hygienisch und können auch gut gereinigt werden.

2.8 Saftpressen und Entsafter

Um aus Früchten oder Gemüse köstliche Säfte zu machen gibt es unterschiedliche elektrische Saftpressen und Entsafter. Die einfachsten Geräte dabei sind sogenannte Zitrus-Pressen, die nur Zitrusfrüchte wie Orangen, Zitronen oder Grapefruits zu Saft verwandeln können. Saftpressen mit einer oder zwei Schnecken können praktisch jedes Obst, Gemüse oder Kräuter entsaften. Dabei werden Obst- oder Gemüse-Stücke in das Gerät gesteckt. Diese werden dann in den Schnecken gebrochen und danach ausgequetscht, sodass Saft und Fruchtfleisch bzw. das trockene Gemüse getrennt ausgeworfen werden. Durch die geringe Drehzahl der Schnecken wird der Saft mit wenig Sauerstoff versetzt und behält so eine sehr gute Qualität. Vitamine und Mineralien bleiben so voll erhalten. Die Hygiene spielt bei Entsaftern eine große Rolle. Die Geräte müssen daher leicht in Teile zerlegt werden können, die dann händisch oder besser im Geschirrspüler gereinigt werden können.



Leichtes Reinigen und eine gute Saftausbeute zeichnen gute Geräte aus. Foto: Philips

Neben den Zitruspressen und Entsaftern mit Schnecke, gibt es für schwer zu pressendes, hartes Obst spezielle Produkte. Ein Zentrifugalentsafter zerkleinert mit einer sich schnell drehenden Reibscheibe das Obst. Die zerkleinerten Teile werden durch ein Sieb festgehalten und der Saft durch die entstehende Zentrifugalkraft beim Drehen an den Rand des Gefäßes gedrückt. Mit dieser Methode ist die Ausbeute beim Entsaften von trockenen Früchten oder Gemüse um einiges größer. Zentrifugalentsafter eignen sich vor allem auch sehr gut für einen Einsatz in der Gastronomie. Hersteller von hochwertigen Entsaftern sind unter anderen die Firmen Philips, Braun und Moulinex.

3. Arbeitsaufträge

1. In den Ihnen vorliegenden Unterlagen sind eine Reihe an Klein- und Küchengeräten beschrieben. Erstellen Sie eine Liste von weiteren drei Klein- oder Küchengeräten (z. B. Eismaschine, Fritteuse usw). Beschreiben Sie nach dem Vorbild der in diesen Unterlagen angeführten Produkte jene drei Produktgruppen, die Sie ausgewählt haben im Detail. Halten Sie dabei fest welche Hersteller dieser Produkte gibt es. Was unterscheidet ein hochwertiges Produkt von einem günstigen Produkt? Welche Kundennutzen können Sie Ihren Kunden zu den Geräten nennen? Formulieren Sie zu jeder Produktgruppe mindestens drei Kundennutzen und halten Sie diese schriftlich fest. Sprechen Sie den Kunden dabei direkt mit der sogenannten „Sie-Formulierung“ (siehe auch Punkt 1.2.3 – Best Quality Beispiel 1 und 2) an.
2. Wählen Sie eine der in den Unterlagen vorgestellten Produktgruppe (Rasierer, elektrische Zahnbürste, Küchenmaschine usw) aus und bereiten Sie sich dazu schriftlich auf ein Verkaufsgespräch vor. Erarbeiten Sie Bedarfsermittlungsfragen, mit deren Hilfe Sie passende Geräte aussuchen und dem Kunden vorlegen/zeigen können. Wählen Sie drei aktuelle Geräte aus der gewählten Produktgruppe und beschreiben Sie deren Produkteigenschaften sowie Vor- und Nachteile. Übersetzen Sie die Produkteigenschaften in Kundennutzen, die Sie dem Kunden als Verkaufsargumente erläutern können. Überlegen Sie welche Einwände zu den von Ihnen ausgewählten Produkten vom Kunden kommen könnten. Erarbeiten Sie Argumentationen, mit denen Sie diesen Einwänden im Bedarfsfall entgegenen könnten.
3. Erstellen Sie einen schriftlichen Überblick über das Sortiment an Klein- und Küchengeräten Ihres Lehrbetriebes. Halten Sie dabei fest welche Produktgruppen bei Ihnen verkauft werden und listen Sie anschließend konkret mehrere Produkte und deren Hersteller auf.
4. Finden Sie zu einem Gerät aus der Produkt-Gruppe „Entsafter“ oder „Küchenmaschine“ im Internet eine Bedienungsanleitung oder Beschreibung und lesen Sie das Kapitel zum Thema Reinigung und Pflege. Versuchen Sie in einem Gespräch mit einem Kollegen oder Kollegin zu erklären, wie das Gerät richtig zu reinigen und zu pflegen ist.
5. Finden Sie im Internet Testberichte und Vergleichstests zu elektrischen Zahnbürsten und bereiten Sie die Ergebnisse dieser Tests als Verkaufsargumente für ein mögliches Verkaufsgespräch zu dieser Produktgruppe vor.
6. Erstellen Sie für die Produktgruppe „Mixer“ eine schriftliche Liste von Bedarfsermittlungsfragen (mindestens vier Fragen), die Sie im Verkaufsgespräch anwenden könnten.

4. Wiederholungsfragen

- 1.) Welche Rasuren können mit einem Folienrasierer besonders gut gemacht werden?

- 2.) Wie viele Bewegungsrichtungen können mit einem modernen Rotationsrasierer maximal gemacht werden?

- 3.) Was sind die Vorteile einer Nassrasur?

- 4.) Was versteht man unter dem Ausdruck „Trimmen“?

- 5.) Beschreiben Sie den Aufbau des Scherkopfes eines Philips Rasierers der Serie 5000.

- 6.) Nennen Sie mindestens drei Bedarfsermittlungsfragen, die Sie im Verkaufsgespräch für einen elektrischen Rasierer stellen könnten.

- 7.) Was ist der Unterschied zwischen einer herkömmlichen elektrischen Zahnbürste und einer Schallzahnbürste?

- 8.) Wie nennt man jene elektrischen Geräte, die man zur gleichzeitigen Pflege des Zahnfleisches und der Zahnzwischenräume verwenden kann?

- 9.) Welche großen Hersteller von Bügeleisen gibt es bei uns? Nennen Sie mindestens fünf Hersteller!

- 10.) Nennen Sie mindestens zwei Kundennutzen, die eine moderne Dampfbügelstation bietet!
- 11.) Welche Problematik beim Betrieb eines Klimagerätes sollte bereits im Verkaufsgespräch mit dem Kunden besprochen werden?
- 12.) Welche zwei physikalischen Gesetze sollte man beim Verkauf von Luftentfeuchtern kennen?
- 13.) Welche drei Typen von Luftbefeuchtern werden im Handel angeboten?
- 14.) Für was werden Stabmixer hauptsächlich beim Kochen verwendet?
- 15.) Welche Qualitätsmerkmale sollte ein hochwertiger Standmixer aufweisen?
- 16.) Welche Erweiterungsmöglichkeiten gibt es bei hochwertigen Küchenmaschinen? Nennen Sie mindestens fünf davon!
- 17.) Welche Vorteile und damit Kundennutzen bietet ein hochwertiger Dampfgarer? Nennen Sie mindestens drei davon!
- 18.) Was kann man mit einem Tischgriller zum Beispiel alles zubereiten?

5. Wiederholungsfragen samt Antworten

1.) Welche Rasuren können mit einem Folienrasierer besonders gut gemacht werden?

Mit Folienrasierern können sehr gut gerade Rasuren gemacht werden. Vor allem Konturen lassen sich sehr gut mit einem Folienrasierer abgrenzen. Somit sind Folienrasierer für Träger von Koteletten, Schnauz-, Schnurr- oder 3-Tages-Bärten geeignet.

2.) Wie viele Bewegungsrichtungen können mit einem modernen Rotationsrasierer maximal gemacht werden?

Mit Rotationsrasierern können flexible, kreisende Bewegungen gemacht werden. Insgesamt sind 3x4 Bewegungsrichtungen möglich. Dies ermöglicht eine schnelle Rasur. Zum Einsatz kommen dabei drei rotierende Klingen.

3.) Was sind die Vorteile einer Nassrasur?

Die Vorteile der Nassrasur liegen darin, dass die Hautporen durch warmes Wasser und Rasierschaum geöffnet werden und die Barthaare dadurch leichter rasiert werden können. Weiter sorgt der seifenartige Rasierschaum dafür, dass die Klingen auf einem Schmierfilm geschmeidiger über die Haut gleiten können.

4.) Was versteht man unter dem Ausdruck „Trimmen“?

Unter Trimmen versteht man das Kürzen eines Voll- oder Teilbartes.

5.) Beschreiben Sie den Aufbau des Scherkopfes eines Philips Rasierers der Serie 5000.

Diese Rasierer verfügen neben Schlitzfenstern auch über Löcher in den Scherköpfen.

6.) Nennen Sie mindestens drei Bedarfsermittlungsfragen, die Sie im Verkaufsgespräch für einen elektrischen Rasierer stellen könnten.

Wie oft rasieren Sie sich pro Woche?

Wie viel Wert legen Sie auf eine gründliche Rasur?

Wie wichtig ist Ihnen eine schonende Rasur?

(diese Frage zielt darauf ab, ob jemand eine besonders empfindliche Haut hat)

Wie viel Zeit steht Ihnen für die Rasur im Schnitt zur Verfügung?

Wie oft sind Sie auf Reisen oder beruflich unterwegs und nehmen dabei Ihren Rasierer mit?

Wollen Sie mit dem Rasierer auch die Möglichkeit zum Trimmen und Stylen haben?

Welche Art der Rasur bevorzugen Sie? Nass- oder Trockenrasur?

7.) Was ist der Unterschied zwischen einer herkömmlichen elektrischen Zahnbürste und einer Schallzahnbürste?

Im Gegensatz zu einer elektrischen Zahnbürste arbeiten Schallzahnbürsten nicht mit einem Elektromotor, der den Bürstenkopf rotieren lässt, sondern mit einem Schallwandler. Dieser bringt den Bürstenkopf zum Schwingen und erzeugt dabei eine sehr hohe Frequenz von bis zu 300 Hertz. Damit kann man mit einer Schallzahnbürste bis zu zehn Mal mehr Bewegungen erzielen, als bei einer elektrischen Zahnbürste. Außerdem wird bei Schallzahnbürsten viel Sauerstoff zugeführt. Dies erleichtert die Entfernung von Plaque.

8.) Wie nennt man jene elektrischen Geräte, die man zur gleichzeitigen Pflege des Zahnfleisches und der Zahnzwischenräume verwenden kann?

Mundduschen

9.) Welche großen Hersteller von Bügeleisen gibt es bei uns? Nennen Sie mindestens fünf Hersteller!

Siemens, Tefal, Braun, Grundig, Severin, Philips, AEG, Rowenta oder Telefunken

10.) Nennen Sie mindestens zwei Kundennutzen, die eine moderne Dampfbügelstation bietet!

Kundennutzen 1: **Diese Bügelstation erzeugt bis zu 6 bar Dampfdruck, damit der Dampf effizient in den Stoff eindringt und Sie so schneller und bequemer bügeln.**

Kundennutzen 2: **Der herausnehmbare Wassertank fasst 1,8 Liter Wasser. Somit können Sie länger bügeln, ohne Nachfüllen zu müssen.**

11.) Welche Problematik beim Betrieb eines Klimagerätes sollte bereits im Verkaufsgespräch mit dem Kunden besprochen werden?

Mobile Klimaanlage funktionieren ähnlich wie ein Kühlschrank. Der Raumluft wird die Wärme entzogen. Diese Wärme muss allerdings abgeführt werden. Das ist die große Schwachstelle der Klimageräte. Über einen Schlauch muss die warme Luft nämlich aus dem Raum ins Freie geleitet werden. Weil niemand gerne ein Loch in seine Wände oder in ein Fenster bohren möchte, um diese Ableitung zu gewährleisten, bieten Hersteller verschiedene Lösungsmöglichkeiten an.

12.) Welche zwei physikalischen Gesetze sollte man beim Verkauf von Luftentfeuchtern kennen?

1. physikalisches Gesetz: Warme Luft steigt auf und kalte Luft sammelt sich am Boden.

2. physikalisches Gesetz: Warme Luft speichert mehr Feuchtigkeit als kalte Luft

13.) Welche drei Typen von Luftbefeuchtern werden im Handel angeboten?

Ultraschall-Zerstäuner (Nebler), Dampfluftbefeuchter und Verdunster

14.) Für was werden Stabmixer hauptsächlich beim Kochen verwendet?

Stabmixer werden oft verwendet, um die Zutaten für eine Suppe oder ein Püree, direkt im Kochtopf zu pürieren.

15.) Welche Qualitätsmerkmale sollte ein hochwertiger Standmixer aufweisen?

Qualitätsmerkmale für hochwertige Standmixer sind, die gute Verarbeitung, die Leistung von bis zu 1.400 Watt, das verarbeitete Material sollte geschirrspülerfest, hygienisch (Edelstahl, Glas und wenig Kunststoffe) sein und die Schneidmesser sollten sehr scharf und lange haltbar sein. Auch die Standfestigkeit des Geräts im Betrieb sollte durch Sicherheitsvorkehrungen und Bauweise gewährleistet sein. Durch die sehr scharfen Messer und die zum Teil sehr hohen Leistungen, muss auch die Sicherheit der Kunden gesichert sein.

16.) Welche Erweiterungsmöglichkeiten gibt es bei hochwertigen Küchenmaschinen? Nennen Sie mindestens fünf davon!

Fleischwolf	Kräuter- und Gewürzmühle	Entsafter
Würfelschneider	Eiscremebereiter	Passieraufsatz
Beerenpresse	Nudelwalze	Nudelaufsatz
Getreidemühle	Gemüseschneider	Zitruspresse

17.) Welche Vorteile und damit Kundennutzen bietet ein hochwertiger Dampfgarer? Nennen Sie mindestens drei davon!

- **Durch das Erhalten von Vitaminen und Mineralstoffen ist kochen mit einem Dampfgarer sehr gesund.**
- **Die Farben der Nahrungsmittel bleiben erhalten, weil die Farben nicht wie beim Kochen ausgewaschen werden.**
- **Dampfgarer können sehr gut zum Aufwärmen von Speisen verwendet werden.**
- **Auftauen funktioniert im Dampfgarer bei ca. 60 Grad schonend und schnell.**
- **Dampfgarer brauchen weniger Energie, als beim Kochen mit dem Herd benötigt wird.**
- **Dampfgarer können auch zum Desinfizieren verwendet werden. Zum Beispiel von Fläschchen für Babys oder Einmachgläsern für Marmelade.**

18.) Was kann man mit einem Tischgriller zum Beispiel alles zubereiten?

Sandwiches, Fleisch und gefüllte Toasts können mit Tischgrillern zubereitet werden.