Si

Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer

Si Spezial

MARKETINGPREIS 2016
für das deutsche SHK-Handwerk

BEST OF SHK AWARD 2016
Kategorien: Produkte und Marketing

WIR SIND SHK!

DEN KUNDEN IM FOKUS

Chefredakteur Maximilian Döller

Der „Marketingpreis für das deutsche SHK Handwerk“ würdigt Spitzenleistungen in Sachen Kundenorientierung. Bereits zum 19. Mal verlieh *Si* – Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer und die mit Abstand auflagenstärkste deutschsprachige Fachzeitschrift für SHK-Unternehmer – diesen Preis 2016 im Rahmen der Fachmesse SHK Essen. Drei strahlende Preisträger nahmen am Abend des 9. März 2016 ihre Auszeichnungen entgegen. Eine Expertenjury, sie stellt sich Ihnen in diesem *Si Spezial* auf Seite 16 vor, hatte die Bewerbungen gesichtet und das Votum gefällt. Der „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk“ wurde vom SHK-Fachmagazin *Si* vor 20 Jahren ins Leben gerufen und würdigt jährlich die Anstrengungen von Handwerksbetrieben im Sinne von Markt- und Kundenorientierung. Damit ist dieser Preis „die echte Exzellenzinitiative“ seiner Branche mit Vorbildcharakter. Was hier auf den Schild gehoben wird ist mustergültig und gleichzeitig auch eine Einladung, es nachzumachen. Um wen es sich bei den drei Preisträgern 2016 genau handelt und was sie auszeichnet, das lesen Sie auf den Seiten 10 bis 15.
Nun schon seit sechs Jahren Hand in Hand mit dem „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk“ geht der „Best of SHK Award“, der innovative Leistungen der SHK-Industrie würdigt. Insgesamt 33 interessante Einreichungen haben sich in den beiden Kategorien „Marketing“ und „Produkte“ der großen *Si-Leserwahl* gestellt und versuchten mit neuen Ideen, Konzepten, Kampagnen und Produktinnovationen zu überzeugen. Welche zwei „Best of SHK Award“-Gewinner aus der Abstimmung des SHK-Fachhandwerks hervorgegangen sind, präsentieren wir Ihnen auf den Seiten 24 und 25.
Dank gilt abschließend noch den diesjährigen drei Marketingpreissponsoren Bosch Thermotechnik Junkers Deutschland, Bosch Thermotechnik Buderus Deutschland und der Messe Essen für ihre Unterstützung! Als Medienpartner engagierte sich die Deutsche Handwerks Zeitung, auch hierfür danke!
Ich wünsche viel Lesevergnügen mit unserem *Si Spezial*!

Ihr

Maximilian Döller
maximilian.doeller@at-fachverlag.de

IMPRESSUM

Si Spezial* ist eine Sonderveröffentlichung der *Si
Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer
www.si-shk.de, 42. Jahrgang

Herausgeber
Alexander Holzmann

Redaktionsanschrift
AT-Fachverlag GmbH
Redaktionsbüro Bad Wörishofen
Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen

Chefredaktion
Maximilian Döller (verantwortlich im Sinne des Presserechts) (md)
Tel.: +49/8247/354-206
maximilian.doeller@at-fachverlag.de

Redaktion
Jonas Rosenberger (jr)
Tel.: +49/8247/354-209
redaktion.si@at-fachverlag.de

Chefin vom Dienst (CvD)
Inge Holzmann (hi) *
Tel.: +49/8247/354-106
inge.holzmann@at-fachverlag.de

Verlag
AT-Fachverlag GmbH
Wilhelm-Pfitzer-Str. 28, 70736 Fellbach
Tel.: +49/711/952951-0
Fax: +49/711/952951-99
www.at-fachverlag.de
HR Amtsgericht Stuttgart HRB 3949
USt-IdNr. DE 147831192 Handelsregister Amtsgericht Stuttgart HRB 3949

Die AT-Fachverlag GmbH ist ein Unternehmen der Holzmann Medien GmbH & Co. KG
HR Amtsgericht Memmingen HRA 5059

Geschäftsführung
Alexander Holzmann

Verlagsleitung
Anzeigen – Vertrieb – Marketing
Jan Peter Kruse

Anzeigenleitung
* Holzmann Medien GmbH & Co. KG
Gewerbestraße 2
86825 Bad Wörishofen
namens und im Auftrag von
AT-Fachverlag GmbH
Christine Keller (verantwortlich)*
Tel. +49/8247/354-159
christine.keller@at-fachverlag.de

Foto: Rohde Fotografie e.K.

INHALT

Zum 19. Mal wurden der „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk“ und zum 6. Mal der „Best of SHK Award“ verliehen. Der Festabend der *Si* – „Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer“ fand im Rahmen der SHK Essen mit über 170 Gästen statt.

2 **Editorial**

4 **Exzellenzinitiative SHK**
Innovative Konzepte ausgezeichnet

16 **Marketingpreis-Jury 2016**
Kundenorientierung im SHK-Handwerk

26 **Bleiben Sie am Ball!**
Si auf der SHK Essen

PREISTRÄGER

10 **Systematisch ohne Fuge**
Marketingpreisträger 2016

12 **Arbeitswerte statt Stundenlöhne**
Marketingpreisträger 2016

14 **Bäderbauer und Autor**
Marketingpreisträger 2016

24 **Dem Handwerker die Arbeit erleichtern**
Best of SHK Award in der Kategorie Produkte

25 **Dem Kunden die Möglichkeit zum Testen geben**
Best of SHK Award in der Kategorie Marketing

SPONSOREN

18 **Technik fürs Leben**
Neupositionierung der Marke Junkers Bosch

20 **Für die Zukunft aufgestellt**
Titanium-Linie von Buderu

22 **Gefragter Branchentreffpunkt**
Jubiläums-Ausgabe der SHK Essen

Fotos: Alex Muchnik

Die strahlenden Gewinner (v. r.): Chefredakteur *Si* Maximilian Döller, Verlagsleiter Anzeigen, Vertrieb, Marketing des AT-Fachverlag Jan Peter Kruse, Moderatorin Angelika Demmerschmidt, Best of SHK Award-Gewinner Clemens Rapp, Geschäftsführer der Geberit Vertriebs GmbH, Laudator Stefan Weber, Leitung Vertriebsbereich West von Buderus Deutschland; Laudator Rainer Busch, Experte für Marketing und Markenführung bei der Bosch Thermotechnik und zuständig unter anderem für die Marke Junkers; Best of SHK Award-Gewinner Ingo Landwehr, Direktor Marketing und Business Development Grundfos Deutschland, Österreich, Schweiz; Marketingpreisträger Georg Reuss, Marketingpreisträger Jörn van der Ende, Best of SHK Award-Gewinner Frank Wiehmeier, Direktor Handel Gebäudetechnik Grundfos Deutschland, Österreich; und Marketingpreisträger Gregor Grüneboom.

Innovative Konzepte ausgezeichnet

EXZELLENZINITIATIVE SHK

Auf der SHK Essen sind am 9. März 2016 der „Marketingpreis für das deutsche SHK Handwerk“ und der „Best of SHK Award“ für Leistungen der SHK-Industrie verliehen worden. Fünf Unternehmen aus ganz Deutschland konnten am Ende des feierlichen Abends die begehrten Trophäen mit nach Hause nehmen.

Ein Abend voller innovativer Ideen und Konzepte, glücklicher Preisträger, handwerklich perfekt aufgeführter Musik und mit einem hervorragenden Buffet. Das alles war Teil der Verleihungsfeier der von Si initiierten „Marketingpreise“ und „Best of SHK Award“. Über 170 Interessierte aus der gesamten SHK-Branche kamen am 9. März 2016 im Saal „Ruhr“ auf dem Messegelände in Essen zusammen, um live dabei zu sein, wenn die Besten der Branche für das Jahr gekürt werden. Wie schon 2015 führte Moderatorin Angelika Demmerschmidt durch den Abend. Ausgezeichnet wurden insgesamt drei SHK-Handwerksbetriebe und zwei SHK-Industrieunternehmen aus ganz Deutschland. In seinem Grußwort bedankte sich Jan Peter Kruse, Verlagsleiter Anzeigen, Vertrieb, Marketing des AT-Fachverlags, stellvertretend für Verleger Alexander Holzmann, der leider kurzfristig erkrankt war, bei den Sponsoren des Abends. Mit Bosch Thermotechnik Junkers Deutschland, Bosch Thermotechnik Buderus Deutschland, der Messe Essen und der *Deutschen Handwerks Zeitung* als Medienpartner, habe man erneut sehr gute Unterstützer gewinnen können. Er wünschte allen Teilnehmern einen schönen Abend und eine angenehme und erfolgreiche Zeit auf der Messe.

Auch in diesem Jahr kamen wieder zahlreiche Vertreter aus Industrie und Handwerk zur Preisverleihung der *Si*.

Marketingpreis des deutschen SHK-Handwerks

Der Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk würdigt Spitzenleistungen in Sachen Kundenorientierung. Im Vorfeld der inzwischen 19. Verleihung des Marketingpreises für das deutsche SHK-Handwerk hatte es mehr als 25 Bewerbungen gegeben, von denen fünf SHK-Unternehmen in einer Vorauswahl weiter nominiert wurden. Aus diesen wählte schließlich eine fünfköpfige Fachjury unter Vorsitz von *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller, drei Gewinner-Konzepte: Georg Reuss aus Schönbrunn-Frenshof mit „Bäderbauer und Autor“, Systembad van der Ende GmbH aus Neukirchen-Vluyn mit „Systematisch ohne Fuge“ und die Grüneboom GmbH & Co. KG mit „Arbeitswerte statt Stundenlöhne“.

Der erste Preisträger des Abends sitzt mit seinem Unternehmen in Neukirchen-Vluyn. Jörn van der Ende hat sich dem Systembad verschrieben und baut Bäder wie aus einem Guss. Dabei setzt er auf ein innovatives Raumgestaltungsmaterial auf Basis großflächiger, fugenlos zusammenfügbarer Wand- und Bodenelemente. So entsteht ein Nassbereich ohne Fliesen und Fugen. Van der Ende sieht das Badezimmer aus einem andern Blickwinkel, geht dabei mit System vor und schafft eine neue, individuelle sowie ganz fugenlose Wohnlich-

Fotos: Alex Muchnik

Jan Peter Kruse, Verlagsleiter Anzeigen, Vertrieb, Marketing des AT-Fachverlag, begrüßte die über 170 Gäste des *Si*-Branchenabends.

Unter den zahlreichen Gästen auch der Geschäftsführer der Messe Essen Oliver P. Kuhrt und Sabina Großkreuz, Geschäftsbereichsleiterin Messen und Ausstellungen der Messe Essen. Hier mit Jan Peter Kruse, Verlagsleiter Anzeigen, Vertrieb, Marketing des AT-Fachverlag (links) und *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller (rechts).

Die beiden Sponsorenvertreter und Laudatoren Stefan Weber, Leitung Vertriebsbereich West von Buderus Deutschland (2. v. l.) und Rainer Busch, Experte für Marketing und Markenführung bei der Bosch Thermotechnik und zuständig unter anderem für die Marke Junkers (Mitte). Hier mit Moderatorin Angelika Demmerschmidt, Jan Peter Kruse, Verlagsleiter Anzeigen, Vertrieb, Marketing des AT-Fachverlag (rechts) und *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller (links).

Alexander Esters, Ausbildungsleiter der Alois Müller GmbH (Mitte rechts); und Udo Herrmann, Buchautor und Erfolgstrainer für Handwerksbetriebe (Mitte links); unterstützten in diesem Jahr mit die Marketingpreisjury. Jan Peter Kruse, Verlagsleiter Anzeigen, Vertrieb, Marketing des AT-Fachverlag (links) und *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller (rechts).

keit. Weiterhin geehrt wurde Gregor Grüneboom aus Hamminkeln-Mehrhoog. Der Unternehmer übernahm 1993 den Betrieb von seinem Vater und stellt die Frage: Was darf die Stunde Handwerksleistung kosten? Er hat es geschafft, dass die Arbeitsleistung wieder den Wert hat, der angemessen ist und ihr auch zusteht. Grüneboom erzielt wieder bessere Erträge und unterstützt auch andere SHK-Unternehmen dabei, ihre Betriebe moderner und zukunftsorientierter zu führen. Als dritter in der Reihe der Marketingpreisträger betrat Georg Reuss die Bühne. Mit einem von ihm geschriebenen Buch möchte er zeigen, dass es gerade die Details sind, die ein schönes Bad ausmachen und die Kunst darin besteht, auch mit einem straffen Budget ein Wohlfühlbad realisieren zu können. Er macht Lust auf schöne Bäder und lenkt den Blick auf die Details, auf die es ankommt.

Best of SHK Awards

Im Rahmen der gleichen Veranstaltung wurden auch die Best of SHK Awards 2016 vergeben: Die Preise für innovative Leistungen der Industrie der Branche. Ermittelt werden die Gewinner ausschließlich vom SHK-Fachhandwerk in einer großen Leserwahl der Zeitschrift *Si*. Der „Best of SHK Award“, der heuer zum sechsten Mal verliehen wurde, teilte sich in die Kategorien „Produkte“ und „Marketing“ auf. Das Rennen für das beste Produkt machte die Firma Grundfos mit der Einreichung „Alpha3“. Das Gerät ist speziell geschaffen für den Einsatz des Auslesegeräts Alpha Reader, mit dem sich Betriebsdaten direkt auf Handy oder Tablet übertragen lassen. „Axor Starck V“ von Hansgrohe wählten die Leserinnen und Leser der *Si* auf den 2. Platz. Auf Platz 3 schaffte es die Firma Kaldewei mit der Einreichung „Waschtische aus Kaldewei

Best of SHK Award-Gewinner in der Kategorie Produkte: Frank Wiehmeier, Direktor Handel Gebäudetechnik Grundfos Deutschland, Österreich; Moderatorin Angelika Demmerschmidt, Ingo Landwehr, Direktor Marketing und Business Development Grundfos Deutschland, Österreich, Schweiz; und Jan Peter Kruse, Verlagsleiter Anzeigen, Vertrieb, Marketing des AT-Fachverlag (v. r.).

Best of SHK Award-Gewinner in der Kategorie Marketing: Clemens Rapp, Geschäftsführer der Geberit Vertriebs GmbH; Moderatorin Angelika Demmerschmidt und Jan Peter Kruse, Verlagsleiter Anzeigen, Vertrieb, Marketing des AT-Fachverlag (v. r.).

Marketingpreisgewinner Jörn van der Ende (2. v. l.) freut sich über die Ausz chnung. Die Laudatio sprach Rainer Busch, Experte für Marketing und Markenführung bei der Bosch Thermotechnik und zuständig unter anderem für die Marke Junkers (rechts). Moderatorin Angelika Demmerschmidt und *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller (links) gratulierten.

Marketingpreisträger Gregor Grüneboom aus Hamminkeln-Mehrhoog. Die Laudatio hielt *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller (links). Moderatorin Angelika Demmerschmidt gratulierte.

Stahl-Email". In der Kategorie Marketing konnte Geberit mit der „Dusch-WC-Roadshow mit dem Geberit AquaClean Mobil" die Leser der *Si* am meisten überzeugen. Bei der Tour in einem großen Vorführtruck konnten die Besucher sich selbst ein Bild von den Geberit Dusch-WCs machen. Der 2. Platz ging an Grundfos mit dem Konzept „Grundfos für Installateure". Mit Platz 3 auf das Siegertreppchen noch geschafft hat es Keramag mit dem „BäderForum". Im Anschluss an die Preisverleihung gab es für alle Gäste die Möglichkeit, sich an einem Essensbuffet zu bedienen und weiter mit Kollegen und Branchenbekannten zu Netzwerken und sich auszutauschen. Wie bereits beim Eintreffen der Gäste zu Beginn des Abends sorgte die Band „Combo Combo" für die musikalischen Höhepunkte. ■ *(jr)*

www.si-shk.de

Ebenfalls die Auszeichnung mit dem „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk" entgegennehmen durfte Georg Reuss (2. v. r.). Die Laudatio hielt Stefan Weber, Leitung Vertriebsbereich West von Buderus Deutschland (rechts). Moderatorin Angelika Demmerschmidt und *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller (links) gratulierten.

Fotos: Alex Muchnik

So sehen Sieger aus: Clemens Rapp, Jörn van der Ende, Georg Reuss, Frank Wiehmeier, Ingo Landwehr und Gregor Grüneboom (v. l.).

Vor und nach der offiziellen Preisverleihung hatten die Gäste des *Si*-Festabends ausreichend Gelegenheit, sich auszutauschen und mit der Band „Combo Combo“ zu feiern.

Si ONLINE

Vom **Film** zur Veranstaltung, über die **Videos** zu den Preisträgern und ihren Gewinnerkonzepten, bis hin zur *Si* Awards-**Bildergalerie**, haben wir für Sie alles Wichtige in unserer **„Mediengalerie“** unter www.si-shk.de kompakt zusammengefasst – an- und durchklicken lohnt sich!

QR-Code zum Film „Preisverleihung“.

QR-Code zur „Mediengalerie“.

Zum 19. Mal verlieh die *Si* den Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk. Der Best of SHK Award wurde zum 6. Mal vergeben.

Fotos: Alex Muchnik

Das System ALPHA3: Der beste Weg zum hydraulischen Abgleich

UNGLAUBLICH EINFACH
UNGLAUBLICH SCHNELL

ANDROID APP ON Google play

Available on the App Store

ALPHA READER und Smartphone sind nicht im Lieferumfang ALPHA3 enthalten.

PERPETUUM 2016 Energie Effizienz Preis

PLUS X AWARD 2016 ausgezeichnet für: Innovation, High Quality, Funktionalität, Ökologie

BEST OF SHK AWARD

DER HYDRAULISCHE ABGLEICH – SCHLÜSSEL FÜR ENERGIEEFFIZIENTES HEIZEN

Das System ALPHA3, bestehend aus ALPHA3-Pumpe, dem ALPHA READER und der Smartphone-App Grundfos GO BALANCE ermöglicht einen sehr genauen und schnellen hydraulischen Abgleich. Abgeglichene Heizungsanlagen bieten einen deutlich höheren Wohnkomfort und sparen viel Energie. Experten empfehlen daher den hydraulischen Abgleich bei Pumpentausch und Neuinstallation.

www.grundfos.de

HANDWERKER MARKE MEISTERKLASSE

be think innovate

GRUNDFOS

SYSTEMBAD
van der Ende
...erleben Sie
Entspannung pur

18 - 20

Jörn van der Ende mit dem „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk 2016“.

Marketingpreisträger 2016

SYSTEMATISCH OHNE FUGE

Jörn van der Ende aus Neukirchen-Vluyn wurde mit seiner Firma Systembad van der Ende für seinen planerischen und konzeptionellen Ansatz ausgezeichnet. Die Firma baut Bäder mit systematischer Abwicklung – unter anderem durch Vorfertigung von Bauteilen in der eigenen Werkstatt.

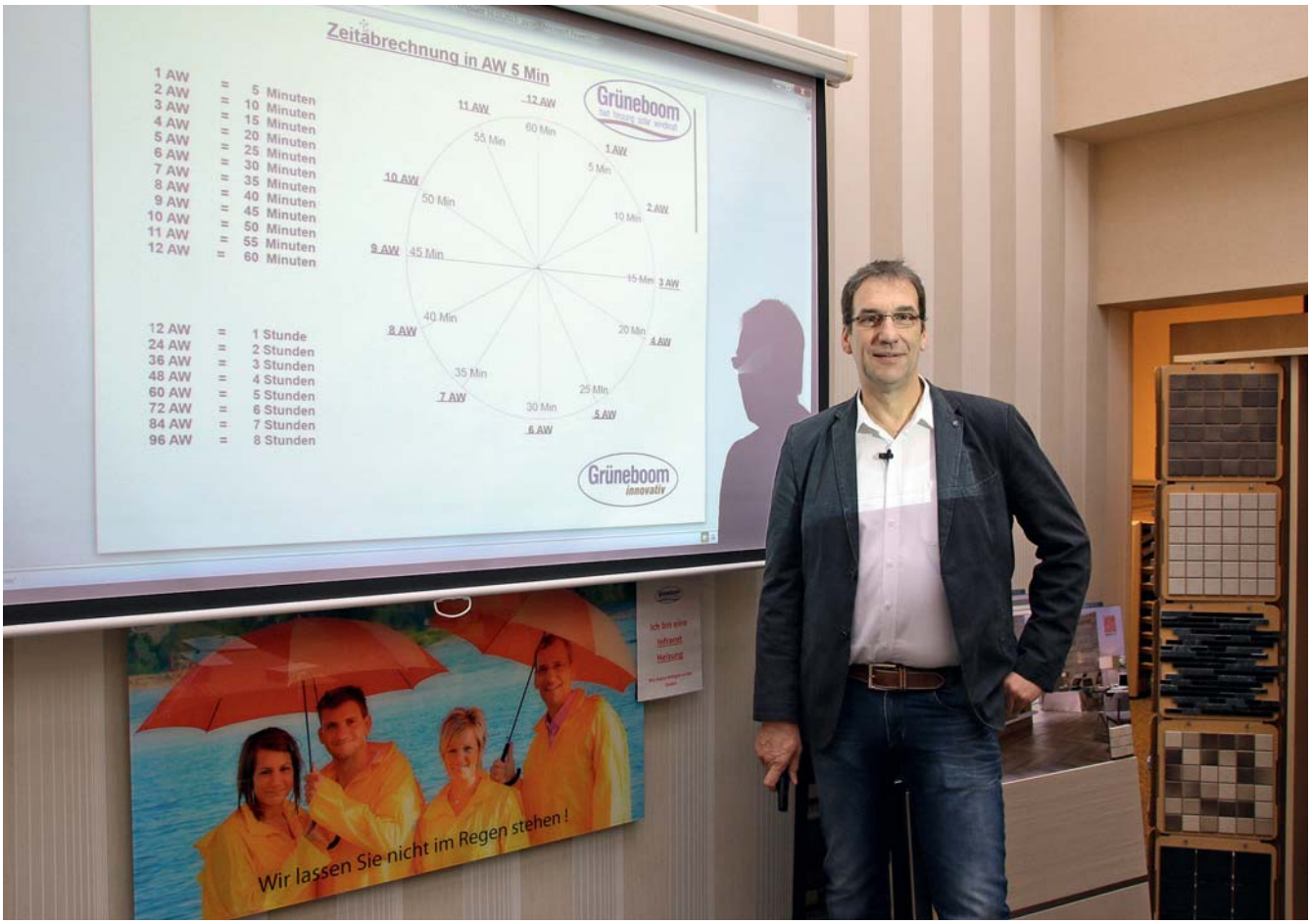
Dabei verzichten die Badplanungsspezialisten gerne auf Fliesen und vor allem Fugen durch den Einsatz großflächigen Plattenmaterials. Für die Jury „ein innovativer Weg zur Innenarchitektur des Bades und eine Gegenposition zum Baustellenchaos“.
Jörn van der Ende hat sich dem Systembad verschrieben und baut Bäder wie aus einem Guss. Er sieht das Badezimmer aus einem andern Blickwinkel, geht mit System vor und schafft eine neue, individuelle sowie ganz fugenlose Wohnlichkeit. Dabei setzt er auf ein innovatives Raumgestaltungsmaterial auf Basis großflächiger, fugenlos zusammenfügbarer Wand- und Bodenelemente, die einen Nassbereich ohne Fliesen und Fugen entstehen lassen.
Zwei zentrale Botschaften hat Jörn van der Ende mit seiner Firma Systembad: 1. „Wir arbeiten mit System“ und 2. „Wir bauen das Bad fugenlos“. Konsequenz, immer wieder ein Blick über den Tellerrand hinaus und – zugegebenermaßen – ein ansehnliches Werbebudget machen die 60-Mitarbeiter-Firma zu einem der ganz großen Bäderbauer in der Republik. Der Spross des Unternehmensgründers Adrianus van der Ende hat auch eine Tischlerlehre gemacht und seine Schlüsse daraus gezogen: Statt auf Fliesen setzt er auf Plattenmaterial, statt auf die Möblierung des Bades mit Keramik setzt er auf Innenarchitektur. Das schafft Alleinstellungsmerkmale, die beim Kunden ankommen: Ein Bad, das wohnlich und durchdacht aussieht, weil es auf den Millimeter geplant ist. Der Rest ist ein Leistungsversprechen, das Vorurteile beseitigt, die unserer Branche gegenüber zuweilen anzutreffen sind. Kunden wollen systematisches Vorgehen, kein Baustellenchaos. Systembad setzt genau hier an – schon mit der Namensgebung. Darum gibt es den „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk 2016“ für einen Bäderbauer, der weiß, was seine Kunden wünschen. Und der sich nicht scheut, unkonventionelle Wege zu gehen, um sie zu erreichen.

Si ONLINE

QR-Code zu Film.

Die *Si*-Redaktion war vor Ort und hat das Konzept von Jörn van der Ende auf Film festgehalten. Das Video „Systematisch ohne Fuge“ finden Sie in unserer „Mediengalerie“ unter www.si-shk.de.

Fotos: Alex Muchnik, Screenshot Film Jörn van der Ende, Systembad, si/md


Zeitabrechnung in AW 5 Min
1 AW = 5 Minuten
2 AW = 10 Minuten
3 AW = 15 Minuten
4 AW = 20 Minuten
5 AW = 25 Minuten
6 AW = 30 Minuten
7 AW = 35 Minuten
8 AW = 40 Minuten
9 AW = 45 Minuten
10 AW = 50 Minuten
11 AW = 55 Minuten
12 AW = 60 Minuten
12 AW = 1 Stunde
24 AW = 2 Stunden
36 AW = 3 Stunden
48 AW = 4 Stunden
60 AW = 5 Stunden
72 AW = 6 Stunden
84 AW = 7 Stunden
96 AW = 8 Stunden
Grüneboom
Grüneboom innovativ
Wir lassen Sie nicht im Regen stehen!

Das 3:0 HEIZSPARKONZEPT
Bei uns bezahlen Sie nur die Wärme!
1 Mehr Energieeffizienz
2 Reduzierte Betriebskosten
3 Rundum-Service
0 Investitionen
INFO unter: 02857-2897
Grüneboom
bad heizung solar windkraft
www.grueneboom.de
Energiekosten sparen, ohne zu investieren!

KWB
Wärme aus der Erde!

Wir sind fit für Ihr Wellnessbad
Wir springen für Sie!

Gregor Grüneboom mit dem „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk 2016“.

Marketingpreisträger 2016

ARBEITSWERTE STATT STUNDENLÖHNE

Was darf die Stunde Handwerkerleistung kosten? Gregor Grüneboom aus Hamminkeln erhält den Marketingpreis für ein Konzept, in dem er einerseits mit Arbeitszeitwerten und andererseits mit einem eigenen Punktesystem für seine Mitarbeiter eine Win-win-Situation erreicht.

Seinen Kunden bietet er minutengenaue Abrechnung und verbindet das zusätzlich mit einem Leistungsanreizsystem für seine Mitarbeiter. Ziel der Idee, die vom Arbeitswertesystem von Autofachwerkstätten abgeleitet ist: Es gilt, die Stundenlöhne so weit zu heben, dass sie für das Handwerksunternehmen wieder Deckungsbeiträge abwerfen. „Ein politischer Preis“ ist das für die Jury, die damit der Marktentwicklung Rechnung trägt und die Branche zum Nachmachen auffordert.
Georg Grüneboom übernahm 1993 das Unternehmen von seinem Vater und weiß heute als zweifacher Meister ganz genau, welche Knöpfe in einem SHK-Unternehmen zu drücken sind. Was darf eine Stunde Handwerk kosten? Diese Gretchenfrage ist eine der größten Tabuzonen der Branche, entscheidet sie doch mit über Wohl und Wehe der Zukunft vieler Betriebe, die Dienstleistung in Stunden verkaufen. Das Internet macht die Preise von Markenprodukten transparent. Der Kunde stellt heute Online-Ware bei, die früher über einen Kostenbeitrag die Stundenlöhne subventionierte.
Grüneboom sah die Krise kommen und hat reagiert. Seinen Kunden präsentiert er heute eine minutengenaue Abrechnung in Arbeitszeitwerten wie die Autowerkstätten. Seinen Mitarbeitern gibt er darüber hinaus über ein leistungs- und absatzorientiertes Punktesystem die Möglichkeit, ihren Lohn selbst mitzubestimmen. Und möglichst viele Aufträge bietet er heute komplett zum Festpreis an. In Summe hievt Grüneboom seine Stundenlöhne auf ein Niveau, von dem sie wieder Deckungsbeiträge abwerfen. In Zeiten der totalen Transparenz der Preise hat er einen Weg gefunden, Intransparenz zu schaffen, die – und man muss es so formulieren – die Branche wirklich braucht.
Der Marketingpreis an Gregor Grüneboom ist ein politischer Preis, gedacht als Motivation an das Handwerk. Und er selbst ist der Letzte, der seine Kollegen davon abhalten würde, ihn und sein Konzept zu kopieren – er vermarktet es sogar. Selten war die Botschaft eindeutiger: Je mehr dieses Konzept umsetzen, desto besser geht es allen.

Si ONLINE

QR-Code zum Film.

Die *Si*-Redaktion war vor Ort und hat das Konzept von Gregor Grüneboom auf Film festgehalten. Das Video „Arbeitswerte statt Stundenlöhne“ finden Sie in unserer „Mediengalerie“ unter www.si-shk.de.

Fotos: Alex Muchnik, Screenshot Film Gregor Grüneboom

REUSS
REUSS

Georg Reuss mit dem „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk 2016“.

Marketingpreisträger 2016

BÄDERBAUER UND AUTOR

Georg Reuss aus dem oberfränkischen Schönbrunn, Frenshof, hat als Preisträger nach einem Hebel in eine andere Liga des Bäderbaus gesucht. In einem selbst verfassten Buch dokumentierte er seine Philosophie der Badplanung und -gestaltung – mit viel Liebe zum Detail.

Die Jury würdigte insbesondere das Motiv des Autors Georg Reuss: Er will Kunden mit dem Buch von seiner Expertise überzeugen und verschenkt es an potenzielle Kunden. „Wer das Buch gelesen hat, kann fast nicht mehr anders …“, meint die Jury und spricht von einer „Ausbildung des Interessenten zum Kunden“.
Mit seinem Buch möchte Reuss zeigen, dass es gerade die Details sind, die ein schönes Bad ausmachen und die Kunst darin besteht, mit einem straffen Budget ein Wohlfühlbad zu realisieren. Er macht Lust auf schöne Bäder und lenkt den Blick auf die Details, auf die es ankommt.
Jahrelang betrieb Georg Reuss sein Bäderbaugeschäft mit gutem Erfolg. Doch er wollte besser werden, aus der Regionalliga in Richtung Bundesliga aufsteigen. Dazu musste er sich abheben vom Wettbewerb – im ländlichen, oberfränkischen Schönbrunn bei Bamberg. Georg Reuss weiß: Er kann mehr. Aber das ist nicht genug, denn auch seine potenziellen Kunden müssen wissen, dass er mehr kann. Deshalb wurde der SHK-Meister zum Buchautor. Das 114 Seiten starke Werk „Schöne Bäder – es lebe das Detail“ ist sein Programm. Er schenkt Interessierten dieses Buch mit Angebotslegung – und die lesen es auch wirklich, wie er in einer Mischung aus Überraschung und verschmitztem Charme feststellt. Und sein Buch ist weit mehr als eine Lektüre zum Bäderbau. Es ist ein Buch der Weltanschauung des Georg Reuss. Jeder, der sich als Leser darauf einlässt, wird ein Kenner der Reuss’schen Doktrin:

Es lebe das Detail! Und die meisten folgen ihm. Er hat sie aufs richtige Gleis gesetzt und den Anstoß in die richtige Richtung gegeben: „Jetzt wissen Sie was sie wollen – und wo Sie es bekommen“.
Den Marketingpreis gibt es für einen Handwerker und Perfektionisten, der sich seine Kunden heranbildet, bis sie wissen, was sie an ihm haben!

Si ONLINE

QR-Code zum Film.

Die *Si*-Redaktion war vor Ort und hat das Konzept von Georg Reuss auf Film festgehalten. Das Video „Bäderbauer und Autor“ finden Sie in unserer „Mediengalerie“ unter www.si-shk.de.

Fotos: Alex Muchnik, Screenshot Film Georg Reuss, Si/md

Die Marketingpreis-Jury setzte sich in diesem Jahr zusammen aus (v. l.): Alexander Esters, Ausbildungsleiter der Alois Müller GmbH und Vertreter der Marketingpreisträger 2015; Udo Herrmann, Buchautor und Erfolgstrainer für Handwerksbetriebe; Peter Schlüter, Rechtsanwalt und Geschäftsführer Recht des Fachverbandes Sanitär Heizung Klima Nordrhein-Westfalen; Holger Siegel, Geschäftsführer id pool, und Maximilian Döller, Juryvorsitzender und *Si*-Chefredakteur.

Kundenorientierung im SHK-Handwerk

MARKETINGPREIS-JURY 2016

Von Kreativität und Ideenreichtum über innovative Wege bis hin zur Kundenbegeisterung und zu Weitblick war in diesem Jahr wieder alles mit dabei. Und genau darauf richtet auch die Marketingpreis-Jury klar ihren Fokus, wenn es um die Ermittlung der Gewinnerkonzepte geht.

Der Jury zum „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk“, der 2016 zum 19. Mal von *Si* – „Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer“ verliehen wurde, gehörten in diesem Jahr folgende Personen an: Den Kreis der ehemaligen Marketingpreisträger vertrat Alexander Esters. Er ist Meister HLS, Klempnermeister, staatlich geprüfter Techniker, Controller Arbeitssicherheit und Ausbildungsleiter im Firmenverbund der Alois Müller GmbH, Müller Service GmbH, Müller Produktions GmbH, Gebr. Gassner GmbH sowie Raith Bad und Wärme (*www.alois-mueller.com*). Udo Herrmann, Buchautor und Erfolgstrainer für Handwerksbetriebe. Er legte im Alter von 23 Jahren seine Meisterprüfung im Schreinerhandwerk ab und übernahm 2000 den elterlichen Betrieb mit einem Auszubildenden. Diesen baute er kontinuierlich auf die heutige Größe mit zehn Mitarbeitern aus. 2003 gründete er mit Handwerkern aus anderen Gewerken den Verein Meister-im-Handwerk. Herrmann ist Autor des Erfolgskonzeptes für Handwerker und im Dezember 2015 erschien sein erstes Buch „Von Nichts kommt Niemand“ im Verlag Holzmann Medien (*www.udoherrmann.info*). Peter Schlüter, Rechtsanwalt und Geschäftsführer Recht des Fachverbandes Sanitär Heizung Klima Nordrhein-Westfalen: Als Geschäftsführer leitet er die Rechtsabteilung des Fachverbandes. Neben der Unterstützung und Schulung der Innungen und Betriebe auf arbeits- und baurechtlichem Gebiet ist er auch für andere Fragestellungen zuständig, die in der betrieblichen Praxis aus rechtlicher Sicht eine Rolle spielen (*www.shk-nrw.de*). Komplettiert wird die Jury wie immer durch den Marketingpreis-Initiator Holger Siegel, Marketingexperte und Inhaber der id pool GmbH in Stuttgart (*www.id-pool.de*), und *Si*-Chefredakteur Maximilian Döller. Fünf Unternehmen wurden in diesem Jahr aus 25 Einreichungen für den „Marketingpreis für das deutsche SHK-Handwerk“ nominiert. Auf den vorangegangenen Seiten dieses *Si* Spezial wurden nun schon jene drei SHK-Handwerksunternehmen vorgestellt, auf die sich die Marketingpreis-Jury einstimmig festgelegt hat. Selbstverständlich noch zu erwähnen sind die beiden Unternehmen, die es dieses Jahr leider knapp nicht geschafft haben: Schmitz Haustechnik GmbH aus Hillesheim-Bolsdorf mit „Haustechnik – ganzheitlich betrachtet“ und Michael Richter GmbH & Co. KG aus Reinheim-Georgenhausen mit „Unternehmensqualität und Lebensqualität sichern“. Dennoch dürfen sie stolz sein, sich zum Kreis der Nominierten 2016 zu zählen, und verdienen große Anerkennung für ihre Unternehmenskonzepte. Übrigens: Alle Präsentationsvideos zu den fünf SHK-Handwerksunternehmen und ihren eingereichten Konzepten finden sich in der Mediengalerie der *Si*-Homepage. ■

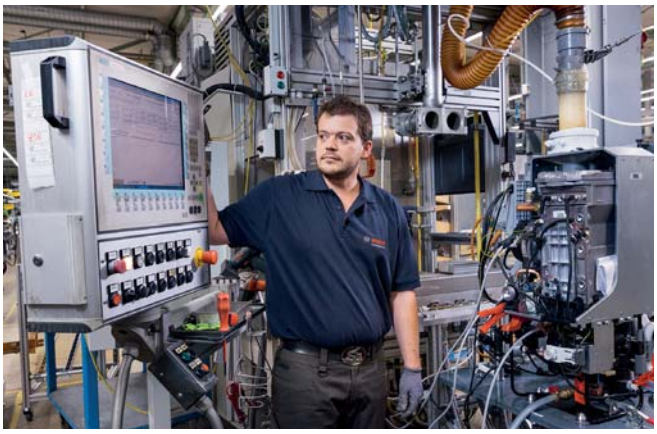
www.si-shk.de

Foto: Si

Starten Sie mit uns in die Zukunft der Heizsystemtechnik. Solide, durchdacht, systemoptimiert – moderne Gas-Brennwerttechnik, die Maßstäbe setzt. Mit hochwertigen Materialien und Buderus Titanium Glas sowie integrierter Internet-Schnittstelle. Profitieren Sie darüber hinaus von dem leichten Einbau, der guten Zugänglichkeit und der Nachrüstbarkeit zu regenerativen Hybridsystemen. Seien Sie bereit für die Zukunft – mit Buderus. **www.buderus.de/zukunft**

Die Klassifizierung zeigt die Energieeffizienz des Buderus Systems bestehend aus Logamax plus GBH192iT150S PNR400, Systembedieneinheit Logamatic RC300 plus 4 Stück Flachkollektoren Logasol SKT 1.0. Die Klassifizierung kann je nach Komponenten oder Leistungsgrößen eventuell abweichen.

Buderus



Funktionsprüfung an einer Cerapur 9000i im Junkers Werk Wernau.

Alle Heizungsanlagen für den Installateur im Blick: HomeCom Pro bindet Heizungsanlagen von Kunden in ein effizientes Planungstool für Service-Einsätze ein.

Neupositionierung der Marke Junkers Bosch

TECHNIK FÜRS LEBEN

Im in das Bosch Thermotechnik-Forum in Wernau integrierten neuen Trainingscenter, können Installateure und Heizungsbauer künftig an mehr als 100 Heiztechnikgeräten der Marke Junkers Bosch Praxistrainings absolvieren, ihr Wissen erweitern und zusätzliche Qualifikationen erwerben.

Trainingscenter, Pavillon, Museum und Product Show sind attraktive Meilensteine der Standort-Modernisierung: Dafür stehen fünf Räume für kombinierte Praxis- und Theorie-Trainings bereit. Rund 15.000 Teilnehmer begrüßt Junkers Bosch jedes Jahr in seinen Trainingscentern. Einen bedeutenden Anteil davon erwartet das Unternehmen in Zukunft im Bosch Thermotechnik-Forum. Im Pavillon, der an das Trainingscenter angrenzt, können Besucher an insgesamt 14 Demonstrationsplätzen die Möglichkeiten vernetzter Heiztechnik multimedial erfahren. Einen umfassenden Einblick in die Historie der Thermotechnik und des Bosch-Geschäftsbereichs bietet das neu konzipierte Museum.
Besucher des Standorts haben darüber hinaus die Möglichkeit, im Rahmen einer neu gestalteten „Factory Tour“ einen eindrucksvollen Blick hinter die Kulissen der Fertigung zu werfen und sich in der Product Show einen Überblick über die Erzeugnisse von Bosch Thermotechnik zu verschaffen.
„Mit der Umsetzung des Standortkonzepts haben wir optimale Rahmenbedingungen geschaffen, in Wernau weiterhin Technik fürs Leben zu entwickeln und zu fertigen. Und mit dem Bosch Thermotechnik-Forum gewinnen unsere Kunden und Besucher zukünftig einen umfassenden Eindruck von der Vergangenheit, der Gegenwart und der Zukunft der Heiztechnik made by Bosch“, sagte Uwe Glock, Vorsitzender des Bereichsvorstandes Bosch Thermotechnik, anlässlich der offiziellen Eröffnung des Bosch Thermotechnik-Forums.

Marke stetig weiterentwickeln

„Unsere Kunden stellen hohe Ansprüche an die Marke Junkers und die Qualität ihrer Produkte. Und das zu Recht, schließlich steht Junkers für international anerkannte Thermotechnik-Kompetenz und blickt auf eine lange Tradition zurück. Für den Erfolg von Junkers und unseren Partnern möchte ich auf Bewährtes aufbauen und die Marke zusammen mit unseren Kunden stetig weiterentwickeln. So machen wir uns gemeinsam fit für die Themen der Zukunft. Eine wichtige Rolle spielt das vernetzte Zuhause. Damit werden internetfähige Heizgeräte, die intuitiv zu bedienen sind, immer wichtiger. Junkers bietet hierfür heute schon konsequent einfache Lösungen und Services an“, sagt Dr. Alexander Wuthnow. Wuthnow verantwortet neu seit Januar 2016 den Vertrieb von Junkers in Deutschland und der Schweiz. Außerdem wurde er mit Jahreswechsel Geschäftsführer der Sieger Heizsysteme GmbH. Schon während seines Studiums des Wirtschaftsingenieurwesens war Wuthnow bei Bosch tätig, danach promovierte er an der Technischen Universität Dortmund und bei Bosch im Bereich Maschinenbau. Zuletzt war er Leiter der Buderus Vertriebsregion Südost in München.

Heiztechnik trifft Smart Home

Junkers bietet intelligente Lösungen: Eine bedarfsgerechte Auswahl an Apps, Diagnose-Tools, Web-Plattformen oder Smart Home-Lösungen macht schon heute das Steuern und die Ferndiagnose von Heiztechnik einfach und sicher. Junkers **HomeCom** ist ein kostenloses Web-Portal und eröffnet Hausbesitzern die sehr einfache Möglichkeit, Heizung und Warmwasserversorgung per Computer oder Tablet zu steuern. Die intuitiv zu bedienende Oberfläche ermöglicht zudem umfangreiche Analysen zum Gasverbrauch, den Solarerträgen oder Heiz-

temperaturen. Personalisierte Tipps zu Energieeinsparungen runden das Leistungsportfolio von HomeCom ab. **JunkersHome** ist eine App zur Heizungsregulierung. Sie ermöglicht die intuitive Bedienung der wichtigsten Funktionen einer Junkers Heizung jederzeit via Smartphone. Mit dem **Control CT 100** bietet Junkers einen Raumregler, der dank seines hochwertigen Designs, seines clever-einfachen Bedienkonzepts und seiner smarten Funktionen ein neues Kapitel in Sachen Wärmekomfort im eigenen Zuhause aufschlägt. Der Regler ist WLAN-fähig, installiert sich fast von selbst und bindet sogar Wetterdaten aus dem Internet in die Regelungslogik ein. Dank der Abwesenheitsfunktion schaltet er die Heizung automatisch in den Sparmodus, wenn die Bewohner das Haus verlassen haben.

Als nach eigenen Angaben erster Heizungsanbieter ist Junkers auch Partner der Smart Home-Plattform **Qivicon**. Damit können Hausbesitzer ihre internetfähige Junkers Heizung nicht mehr nur über eigene Lösungen steuern, sondern künftig auch über eine umfassende Smart Home-Lösung für das komplett vernetzte Haus. Qivicon ermöglicht es, eine Vielzahl unterschiedlicher Smart Home-Geräte und -Funktionen verschiedenster Marken auf einer technischen Plattform zu nutzen. Und das Zusammenspiel eines kompatiblen Wärmeerzeugers von Junkers mit der Klima-Lösung von **Bosch Smart Home** steigert den Wärmekomfort weiter. Bosch Smart Home bündelt sämtliche Smart Home-Aktivitäten und bietet künftig viele Produkte und Dienstleistungen rund um das vernetzte Haus aus einer Hand.

Über die Online-Plattform **HomeCom Pro** von Junkers können sich aber auch Installateure direkt mit den Heizungsanlagen ihrer Kunden vernetzen, die diesem Service zugestimmt haben. HomeCom Pro zeigt den Fachbetrieben auf einen Blick den Status aller ihrer vernetzten Kundenanlagen und listet die Anlagenhistorie mit bereits erfolgten Servicearbeiten auf. Einzigartig: Im Falle eines Problems bei einer angebundenen Heizungsanlage liefert das System nicht nur die Störungsmeldung, sondern gibt auch Hinweise zur wahrscheinlichen Fehlerursache und schlägt direkt Maßnahmen zur Störungsbehebung vor. Junkers **multiHome** für iPhone, iPad und Android eignet sich dazu noch als mobile und zeitsparende Lösung für Servicemonteure und auch für Hausverwalter. Die App zeigt den Status von beliebig vielen Heizungsanlagen an. Sie bringt auch eine Kundendatenverwaltung und eine kundenbezogene Notizfunktion mit und erinnert den Fachhandwerker an fällige Wartungen. Darüber hinaus lassen sich die vernetzten Junkers-Home-Anlagen zur besseren Routenplanung in Google Maps einblenden – das erleichtert die Übersicht im Tagesgeschäft. Mit dem neuen, einfachen und schnellen Software-Tool Junkers **Diagnose**, dem smarten Service-Tool für den Wartungs- und Störungsdienst, entfällt für den Fachhandwerker die aufwändige Suche in Papierunterlagen und steigert damit seine Effizienz und Kompetenz im Service. Schließlich bindet Junkers seine Heizungen mit dem Bosch **Gateway** KNX 10 in die professionelle Technik zur Gebäudeautomation ein und nutzt dabei den offenen BUS-Standard für Gebäudeautomation KNX. So können einzelne Haustechnik-Komponenten miteinander kommunizieren und sich bequem von überall steuern und kontrollieren lassen. ■

www.junkers.com
www.bosch-thermotechnik.de

Schulungszentrum in Werksgelände Wernau integriert: Das Bosch Thermotechnik-Forum umfasst das neue „Junkers Bosch"-Trainingscenter, einen Pavillon, das neu gestaltete Junkers-Museum und die Product Show für die neu konzipierte Werksbesichtigung.

Dr. Alexander Wuthnow, Vertriebsleiter bei Junkers Deutschland und Schweiz sowie Geschäftsführer von Sieger Heizsysteme.

Der WLAN-Raumregler Junkers Control vereint edles Design, clevere Funktionen und intuitive Bedienung.

Standort gestärkt

Bosch Thermotechnik hat seinen Standort in Wernau nachhaltig gestärkt. Rund 20 Mio. Euro wurden investiert, um den Entwicklungsbereich zu erweitern und die Abläufe und Prozesse in der Fertigung und Logistik zu optimieren. Das Bosch Thermotechnik-Forum umfasst das ins Werksgelände integrierte neue „Junkers Bosch"-Trainingscenter, einen Pavillon, der u. a. die neuesten „Junkers Bosch"-Geräteserien in Szene setzt, das komplett neu gestaltete Junkers-Museum und die ebenfalls neu konzipierte Werksbesichtigung mit integrierter Product Show.

Fotos: Bosch Thermotechnik, Junkers

Die Gas-Brennwertgeräte der Titanium-Linie, wie die Kompaktheizzentrale Logamax plus GB192iT (links) und das wandhängende Gerät Logamax plus GB192i (rechts) erreichen gemäß ErP-Label im Systemverbund mit der Bedieneinheit RC300 die Energieeffizienzklasse A+.

Der detailliert durchdachte Innenaufbau der Titanium-Produkte ermöglicht dem Fachmann einen guten Zugang zu den einzelnen Komponenten und verlässliche Orientierung.

Titanium-Linie von Buderus

FÜR DIE ZUKUNFT AUFGESTELLT

Mit der Titanium-Linie setzt der Systemspezialist Buderus Maßstäbe in der Heiztechnik. Die zukunftsweisenden Produkte zeichnen sich vor allem durch ihre modulare Bauweise, optimale Systemintegration, Internetanbindung und ihr elegantes, solides Design aus – die neue Gerätegeneration stößt beim Fachhandwerker und Endkunden auf großes Interesse.

Dank ihrer modularen Bauweise lassen sich die Geräte der Titanium-Linie bequem um weitere Komponenten ergänzen. So kann man etwa regenerative Energien nachträglich einbinden, beispielsweise über eine Solarthermieanlage. Werkseitig sind bereits alle nötigen Voraussetzungen für einen späteren Ausbau getroffen. Die Titanium-Linie überzeugt zudem mit ihrer hohen Anschlusskompatibilität: So sind auch alle Anschlüsse des wandhängenden Gas-Brennwertgeräts Logamax plus GB192i kompatibel zu den Vorgängerprodukten von Buderus. Das macht den Wärmeerzeuger ideal für die Heizungsmodernisierung.

Optimierter Innenaufbau

Der Innenaufbau der Geräte richtet sich ganz nach den Bedürfnissen des Fachmanns: Eine durchdachte Komponentenanordnung ermöglicht einen sehr guten Zugang zu den einzelnen Bestandteilen und schafft verlässliche Orientierung. Die „Alu plus"-Oberflächenveredelung des millionenfach bewährten Aluguss-Brennwertwärmetauschers reduziert die Verschmutzung. Details wie der Wasserauffangbehälter, der sich unter dem Wärmetauscher befindet, unterstützen den Heizungsfachmann in seinem Arbeitsalltag und optimieren Service- und Montagezeiten.

Hohe Energieeffizienz

Die Wärmeerzeuger der Titanium-Linie sind besonders energieeffizient: Alle Gas-Brennwertgeräte erreichen in Verbindung mit der Systembedieneinheit Logamatic RC300 (bei außen- und raumgeführter Betriebsweise) gemäß ErP-Richtlinie die Raumheizungs-Effizienzklasse A+. Eine Heizungsmodernisierung lohnt sich also dank geringerer Energiekosten für Anlagenbetreiber und Hausbesitzer. Im Systemverbund lässt sich mit Titanium-Produkten die Energieeffizienz noch weiter steigern: Das System Logamax plus GBH192iT PNR400 mit der Bedieneinheit Logamatic RC300, dem integrierten Pufferspeicher Logalux PNR400 und vier Solarthermie-Flachkollektoren SKT1.0 erreicht bei der Warmwassereffizienz die Klasse A+++.

Serienmäßig internetfähig

Dank serienmäßiger Online-Schnittstelle lassen sich die Wärmeerzeuger der

Die Produkte der Titanium-Linie lassen sich bequem mit weiteren Komponenten zu Systemen ausbauen, wie das Gas-Brennwert-Hybridgerät Logamax plus GBH192iT mit integriertem Pufferspeicher Logalux PNR400.

Die Gerätefronten sind aus solidem Titanium-Glas und ermöglichen die Bedienung über den integrierten Touchscreen. Für weitere Funktionseinstellungen kann der Fachmann die Bedieneinheit RC300 ausklappen.

Der neue wassergeführte Kaminofen Logastyle Lucrum erweitert die Titanium-Linie im Sommer 2016. Außerdem bringt Buderus weitere Wärmepumpen auf den Markt.

neuen Gerätegeneration in Smart-Home-Lösungen integrieren und per Smartphone oder Tablet steuern. Mit dem Portal Control Center Connect PRO von Buderus, das den Fachmann sofort über Störungen der Heizungsanlage informiert, können die Handwerkspartner ihren Kunden umgehenden, zeitsparenden und kostenoptimierten Service bieten.

Die Fronten der Geräte sind aus robustem Titanium-Glas in Weiß oder in-Schwarz gefertigt. Das hochwertige Material spiegelt den geordneten und übersichtlichen Innenaufbau der Geräte wider und ermöglicht die Bedienung nach moderner Technologie: Endnutzer können über den in die Front integrierten Touchscreen komfortabel Grundeinstellungen an ihrer Heizung vornehmen. Zusätzliche Steuerungsfunktionen für den Fachmann bietet die optional integrierbare und gut zugängliche Bedieneinheit RC300.

Für ihr attraktives Design haben gleich mehrere Produkte der Titanium-Linie den iF Design Award 2016 erhalten. Unter den Gewinnern sind das wandhängende Gasbrennwertgerät Logamax GB192i, die Kompaktheizzentrale Logamax plus GB192iT und die Hybridlösung Logamax plus GBH192iT. ■

www.buderus.de

Fotos: Buderus

DREI FRAGEN AN STEFAN THIEL

***Si:** Was war das Ziel bei der Entwicklung der Titanium-Linie?*

Stefan Thiel: Bei der Entwicklung ging es um intelligentes Design. Das heißt, der Aufbau der Geräte muss sinnvoll für unsere Handwerkspartner sein und es jederzeit ermöglichen, komfortabel weitere Komponenten zu ergänzen. Das ist uns mit der Titanium-Linie gelungen: Sie steht für zukunftssichere, modulare Systemtechnik.

***Si:** Welche Rückmeldungen von Heizungsfachfirmen haben Sie erhalten?*

Thiel: Unsere Handwerkspartner sind überwiegend begeistert von der Titanium-Linie. Sie loben vor allem, dass die Geräte sie im Arbeitsalltag unterstützen – durch gut zugängliche Komponenten sowie intuitive Bedienung über Internet und Touchscreen. Das freut uns natürlich, denn das Ziel ist, unseren Handwerkspartnern Produkte zu bieten, mit denen sie gut arbeiten können und die ihnen und ihren Kunden modernste und effiziente Heiztechnik bieten.

Stefan Thiel, Leiter Vertrieb Buderus Deutschland.

***Si:** Sind Erweiterungen der Serie geplant?*

Thiel: Ja, wir haben gleich mehrere neue Geräte entwickelt, die alle noch dieses Jahr auf den Markt kommen. Dazu gehören das wandhängende Gas-Brennwertgerät Logamax plus GB182i mit den Leistungsgrößen 35 und 42 kW, neue Sole-Wasser- und Luft-Wasser-Wärmepumpen, eine hocheffiziente Gas-Wärmepumpe sowie der neue wasserführende Kaminofen Logastyle Lucrum.

Zahlen im Detail
Die SHK Essen 2016 verzeichnete 556 (2014: 560) Aussteller aus 18 (15) Nationen. Die Hochrechnung des letzten Messetages mit einbezogen kamen rund 39.500 (FKM-) registrierte Fachbesucher. Zusätzlich besuchten neben internationalen Gästen unter anderem Pressevertreter, Teilnehmer der Aktion Wohnungswirtschaft, Ehrengäste und Sponsoren die Veranstaltung. Der Fachbesucheranteil lag bei 96,8 (95,5) %.

Schon 94 % der Aussteller und 90 % der Besucher gaben an, auch an der SHK Essen 2018 teilzunehmen, die vom 7. bis 10. März in der Messe Essen stattfindet.

Jubiläums-Ausgabe der SHK Essen

GEFRAGTER BRANCHENTREFFPUNKT

Gute Branchenstimmung passend zum 50-jährigen Jubiläum: Einmal mehr hat die SHK Essen ihre Position als wichtigster Branchentreff im Nordwesten unter Beweis gestellt.

556 Aussteller aus erstmals 18 Nationen präsentierten 2016 auf der Fachmesse für Sanitär, Heizung, Klima und erneuerbare Energien ihre Neuheiten (560 Aussteller aus 15 Nationen waren es 2014). Diese beeindruckende Leistungsschau in der Messe Essen stieß bei den rund 48.500 Fachbesuchern (48.200 kamen zur letzten SHK Essen) auf großes Interesse: Der Messeverlauf war geprägt von intensivem fachlichen Austausch und erfolgreichen Gesprächen.

Hohe Besucherqualität
Die Aussteller hoben vor allem die Qualität und die hohe Entscheidungskompetenz der Besucher hervor. 90 % der Unternehmen waren mit ihrem geschäftlichen Erfolg zufrieden; mehr als jedes dritte erzielte direkt auf der Messe Geschäftsabschlüsse. Die Praktiker, darunter Handwerker, Händler, Fachplaner, Architekten und Betreiber, lobten das umfassende Angebot der SHK Essen 2016: Von energieeffizienter Heizungstechnik, innovativem Bad-Design für alle Generationen und Sanitärtechnik über arbeitserleichterndes Werkzeug und passgenauer EDV bis hin zu Klima- und Lüftungsanlagen sowie Lösungen für Trinkwasserhygiene reichte die Bandbreite. „Die SHK Essen 2016 zeigt: Die Fachmesse ist ein fester Termin in der Branche. Unser Dank geht an die Aussteller für ihr Engagement, denn ihre Präsentation war einmal mehr sehr hochkarätig. Gemeinsam haben wir mit der SHK Essen eine Plattform geschaffen, die die Praktiker begeistert“, so Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen. Hans-Peter Sproten, Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes SHK NRW, dem ideellen Träger der SHK Essen: „Das Handwerk zieht eine überaus positive Bilanz für die Jubiläumsausgabe dieser Messe. Insbesondere die sehr hohe Besucherfrequenz am Mittwoch und Donnerstag gibt Anlass zur Freude. Die Qualität der Sanitärstände, aber auch die Präsentationen der neuen Technologien, wie beispielsweise der Brennstoffzellentechnologie, trugen dazu bei, Impulse für die Sanitär-Heizung-Klima-Branche zu setzen.“

Bühne für Innovationen mit Marktreife
Die SHK Essen ist die Plattform, auf der marktreife Neuheiten präsentiert werden. Im Bereich Sanitär stand ein Plus an Komfort im Vordergrund. Großzügige Duschen mit Wunscheinstellungen

Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen GmbH; Hans-Peter Sproten, Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes Sanitär Heizung Klima Nordrhein-Westfalen; Andreas Lücke, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie e.V., und Thilo C. Pahl, Vorsitzender von Industrie-Forum Sanitär e.V. und geschäftsführender Gesellschafter Bette GmbH & Co. KG (v. l.).

Fachkräfte gesucht: Über 1.000 Schülerinnen und Schüler aus ganz Nordrhein-Westfalen, größtenteils aus Gesamtschulen und Berufskollegs, nahmen an der Azubi-Rallye teil und schnupperten auf der SHK Essen in das Fachhandwerk hinein – http://nrw.superheldenkarriere.de.

auf Knopfdruck waren ebenso zu sehen wie individuell gefertigte Badewannen, Armaturen mit Touch- oder Fußbedienung sowie beheizbare und leicht zu reinigende Dusch-WCs. Energieeffizienz lautete das bestimmende Thema bei der Heiztechnik – gezeigt wurden unter anderem sparsame Brennwertlösungen in ansprechendem Design, Heizkörper mit geringem Verbrauch oder auch Blockheizkraftwerke mit zusätzlichen Speicherkombinationen. Viele Hersteller hatten zudem Lösungen für mobile Endgeräte im Gepäck, mit denen die Heizungen per App oder Webportal gesteuert werden können. Lüftungsgeräte waren einer der Schwerpunkte im Bereich Klima. Vorgestellt wurden unter anderem kleine, leise und effiziente dezentrale Lüftungsanlagen mit Wärmerückgewinnung und daraus resultierender Heizkostenersparnis. Abgerundet wurde das Angebot durch Aussteller mit dazu passenden Werkzeugen und EDV-Lösungen.

Wissenswertes rund um moderne Heizungstechnologie stand im Mittelpunkt der Sonderschau des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie (BDH). Neben etablierten Technologien berücksichtigte die Präsentation auch aktuelle Trends im Wärmemarkt – so wie beispielsweise das Top-Thema „Die digitale Heizung“. Mit ihrer digitalen Neuerung, der SHK Essen App, traf die Fachmesse zudem genau die Wünsche von Ausstellern und Besuchern. Bis zum dritten Messetag wurde die App so oft heruntergeladen, dass sie Platz 12 der deutschlandweit beliebtesten iOS Apps in der Kategorie Wirtschaft belegte.

Fokus auf das komplette Hausumfeld erweitert

Zu ihrem 50-jährigen Jubiläum hat sich die SHK Essen mit drei Ausstellungsbereichen noch breiter aufgestellt. So wurde das Feld der Kältetechnik ausgebaut: Rund 70 Aussteller präsentierten Lösungen für Klima-, Kälte- und Lüftungstechnik. Zudem gab es erstmals eine Informations-Sonderfläche für Kältetechnik des Informationszentrums für Kälte-, Klima- und Energietechnik.

Den Bereich Versorgungs- und Entsorgungswirtschaft stärker in den Fokus zu rücken, war das Ziel des ersten SHK Essen-Auftritts der Bundesvereinigung der Firmen im Gas- und Wasserfach e. V. figawa. Rund 50 der figawa angeschlossenen Unternehmen waren auf der SHK Essen 2016 vertreten. Ebenfalls Premiere feierten Energieversorger auf der Fachmesse; sie stellten ihre Konzepte rund um Energielieferung, -dienstleistung und Wasserversorgung vor. Mit diesen Ausstellungsbereichen deckte die SHK Essen nun das komplette Hausumfeld von der Energieerzeugung und Zuwegung über das Haus und die Haustechnik selbst ab.

Mehr als 1.000 Schüler in der Azubi-Lounge

Weiterbildung war für 43 % der Fachbesucher ein Ziel ihres Messebesuchs. Ihnen bot das umfangreiche Rahmenprogramm zahlreiche Möglichkeiten zum Wissenstransfer und Gedankenaustausch. Am Stand des Fachverbandes SHK NRW informierten Experten in Vorträgen unter anderem zu Smart Home, Brennstoffzelle und der aktuellen Kältemittel-Situation. Am Messesamstag bildeten sich rund 180 Kundendienst-Monteure von SHK-Innungsfachbetrieben aus NRW am zweiten Monteur-Tag unter anderem zu den Themen Brandschutz und Konfliktmanagement weiter.

„Es ist uns ein großes Anliegen, nicht nur die Chefs technisch und rechtlich zu schulen, sondern auch die Gesichter vor Ort, die Kundendienstmonteure“, so Hans-Peter Sproten, Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes SHK NRW. „Darüber hinaus konnte der Verband mit der überaus gut besuchten Azubi-Lounge und der Azubi-Rallye jungen Leuten praktisch zeigen, welche tollen Chancen die SHK-Berufsbilder, allen voran der Ausbildungsberuf Anlagenmechaniker/-in SHK, tatsächlich bieten.“ Über 1.000 Schüler aus NRW, größtenteils aus Gesamtschulen und Berufskollegs, nutzten das Angebot des Fachverbandes SHK NRW, um sich über die Karrierechancen im Handwerk zu informieren. In der Azubi-Lounge konnten sie direkt mit Experten sprechen und auch erste Handwerker-Handgriffe üben. ■

www.shkessen.de
www.messe-essen.de

Fotos: Rainer Schimm/Messe Essen, SI/md

Frank Wiehmeier, Direktor Handel Gebäudetechnik Grundfos Deutschland, Österreich, und Ingo Landwehr, Direktor Marketing und Business Development Grundfoss Deutschland, Österreich, Schweiz, durften den Best of SHK Award in der Kategorie Produkte entgegennehmen (v. l.).

Die Grundfos-Alpha3 erleichtert mit dem Alpha Reader und der App GO Balance dem Fachmann die Arbeit. So lässt sich ein zuverlässiger und zeitsparender hydraulischer Abgleich der Anlage vornehmen.

Best of SHK Award in der Kategorie Produkte

DEM HANDWERKER DIE ARBEIT ERLEICHTERN

Über den Best of SHK Award in der Kategorie Produkte darf sich Grundfos freuen. Die Umwälzpumpe Alpha3 ist speziell geschaffen für den Einsatz des Auslesegeräts Alpha Reader. Mit dem Reader und der App GO Balance lassen sich die Betriebsdaten der Pumpe auslesen und softwaregeführt lässt sich ein hydraulischer Abgleich der Anlage vornehmen.

Mit der Nassläufer-Umwälzpumpe Alpha3 bietet Grundfos eine Lösung, die bei kleineren Anlagen einen hydraulischen Abgleich ohne großen Aufwand ermöglicht. Alpha3 ist ab Werk vorbereitet für den Einsatz des Alpha Reader, einem speziellen Auslesegerät, das das Unternehmen als Zubehör anbietet. Mit dem Reader und der Software-App GO Balance lassen sich die Betriebsdaten der Pumpe Alpha3 auf ein Smartphone oder Tablet übertragen und softwaregeführt wird ein hydraulischer Abgleich der Anlage vorgenommen. Die Lösung ist unter Berücksichtigung der geltenden Normen und Richtlinien für den hydraulischen Abgleich in Zwei-Rohr-Systemen mit Radiatoren konzipiert.

Alpha3 ist mit der Hydraulik und den Neuerungen der Alpha2-Baureihe ausgestattet. Dazu zählen ein Permanentmagnet-Motor, AutoAdapt-Technologie mit selbstadaptierender Kennlinie und Funktionen für den zuverlässigen Betrieb, darunter ein Trockenlaufschutz mit Prüfung der Lastsituation und ein sicheres Anlaufen zum Lösen von Schmutzablagerungen nach längerer Inaktivität. Ein Energie-Effizienz-Index (EEI) von $\leq$ 0,15 (Modell Alpha3 25-40 180) wird mit der Umwälzpumpe Alpha3 erreicht.

Als Besonderheit ist die Nassläufer-Umwälzpumpe mit speziellen Kommunikationsmöglichkeiten für den hydraulischen Abgleich ausgestattet. Sie stellt in einer speziellen Betriebsart Daten zur Verfügung, die über einen Sensor vom Alpha Reader ausgelesen werden. Er liest Betriebsdaten wie Volumenstrom, Förderhöhe, Stromaufnahme, Alarmstatus und Fehlercodes aus und überträgt sie per Bluetooth-Schnittstelle in Echtzeit an die App GO Balance.

Abgleich über die App

Der hydraulische Abgleich erfolgt mit Hilfe der App. Zunächst wird das Tool kalibriert, indem man alle Heizkörperventile schließt und der verbleibende Volumenstrom ermittelt wird. Im zweiten Schritt werden die Heizkörper nacheinander einzeln geöffnet und der jeweils anfallende Volumenstrom bestimmt. Auf Basis der ermittelten Daten prüft die App, ob die Anlage hydraulisch abgeglichen ist, und benennt für jeden Heizkörper den ermittelten und den empfohlenen Volumenstrom, damit der Installateur bei Bedarf die entsprechenden Voreinstellungen vornehmen kann.

Neben dem Best of SHK Award wurde die Pumpe 2016 schon mit dem Plus X Award und dem Energieeffizienzpreis Perpetuum ausgezeichnet. ■

www.grundfos.de

Fotos: Alex Muchnik, Grundfos

Freuen durfte sich über den Best of SHK Award in der Kategorie Marketing der Geschäftsführer der Geberit Vertriebs GmbH Clemens Rapp.

Mit dem Geberit-Aquaclean-Mobil konnten Nutzer direkt vor Ort die natürliche Art der Intimreinigung live erleben und selbst testen.

Best of SHK in der Kategorie Marketing

DEM KUNDEN DIE MÖGLICHKEIT ZUM TESTEN GEBEN

In einer großangelegten Kampagne hat sich Geberit 2015 direkt an die Endverbraucher gewendet. An ausgewählten Orten hat das Geberit-Aquaclean-Mobil das Thema „Reinigung mit Wasser" in einer Roadshow präsentiert. Die Aktion belohnten die Leser der *Si* mit dem Best of SHK Award in der Kategorie Marketing.

In exklusiver Atmosphäre konnte der Endkunde die Vorteile der natürlichen Art der Intimreinigung live erleben und selbst testen. Geberit sieht die Kampagne als weiteren Schritt hin zu einer neuen Hygienekultur in Deutschland. Die Endkunden dort treffen, wo sie sich aufhalten – das war der Ansatz von Geberit bei seiner Roadshow. So gastierte das Aquaclean-Mobil auf verschiedenen Sport- und Kulturveranstaltungen sowie in stark frequentierten Einkaufszentren, „überall dort, wo das Leben pulsiert und wo unsere kaufkräftige und lifestyle-interessierte Kundschaft präsent ist", sagt Thomas Brückle, Bereichsleiter Marketing bei Geberit. Mit der Roadshow hat das Unternehmen Handel und Handwerk nachhaltig beim Verkauf von Dusch-WCs unterstützt.

Begeisterung für neue Hygienekultur

Die Kampagne sollte die Endverbraucher für die Reinigung mit Wasser am WC begeistern und damit Auslöser für eine neue Bewegung sein. Im Fokus der Präsentation stand neben dem Dusch-WC das eigene Erleben. „Aus unserer Erfahrung wissen wir: Das erste Mal auf einem Geberit-Aquaclean-Dusch-WC ist immer ein Erlebnis", erläutert Thomas Brückle den Ansatz der Kampagne. Das Showmobil bot verschiedene Möglichkeiten, sich die Reinigung mit Wasser anzueignen: Wasserstrahltester für die Hand, eine Präsentation verschiedener Aquaclean-Modelle und zwei funktionierende Dusch-WCs für entschlossene Tester sorgten für die Auseinandersetzung mit dem Thema.

Installateure, die sich das Thema Dusch-WC auf die Fahnen geschrieben haben, hatte Geberit eingeladen, die Roadshow mit ihren Kunden zu besuchen. Neben diversen WC-Aufsätzen und der Komplettanlage Aquaclean Sela stellte das Unternehmen auch das spülrandlose Komfort-WC Aquaclean Mera mit Whirl-Spray-Technologie und Turbo-Flush vor. Die Kampagne startete Mitte Juni mit Werbemaßnahmen und Social-Media-Aktionen rund um die Reinigung mit Wasser und sorgte mit dem Slogan „Mein erstes Mal" für Aufmerksamkeit. Zentrales Element der Aktion war ein Video im Social-Web, das Menschen bei ihrer ersten Benutzung eines Dusch-WCs zeigt – Geberit wollte damit bewusst irritieren, neugierig machen und für Gesprächsstoff sorgen. Mit einem Werbefilm „Erlebe dein erstes Mal" warb Geberit für seine Kampagne. Spontane Gesichtsausdrücke lügen nicht – diese Menschen haben gerade zum ersten Mal die Po-Reinigung mit Wasser erlebt. ■

www.geberit-aquaclean.de

Fotos: Alex Muchnik, Geberit

Das *Si*-Team vor dem Stand auf der SHK Essen.

Zu jedem SHK-Bereich die passende Bahn: Sanitär, Heizung und Lüftung/Klima.

Die Golfbahnen fanden erneut regen Zuspruch.

***Si* auf der SHK Essen**

BLEIBEN SIE AM BALL!

Bei dem *Si*-Messeauftritt zur SHK Essen konnten die Besucher sich erneut über das Magazin informieren, im Minigolf versuchen und dazu noch tolle Preise gewinnen. Auch auf der IFH in Nürnberg wird die *Si* mit dem Stand vor Ort sein.

Am Messestand der *Si* war auch in diesem Jahr wieder einiges los. Der Pfiffikus hatte erneut zum heiteren Minigolfspiel eingeladen. Drei Golfbahnen galt es für die Besucher zu bezwingen – jede stand dabei für die drei Bereiche der Branche: Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs-/Klimatechnik. Freundliche Unterstützung kam in Form von dekorativen Hindernissen von Ideal Standard, Kermi und Systemair. So standen den ambitionierten Golfern auf der Sanitärgolfbahn Duschköpfe, auf der Heizungsgolfbahn ein kleiner Heizkörper sowie Fußbodenheizungselemente und auf der Lüftungs-/Klimagolfbahn ein Lüftungsschlauch und Tellerventile im Weg. Jeder Teilnehmer bekam nach erfolgreichem Einlochen in allen drei Bahnen einen schwarzen *Si*-Golfball oder eine Schildmütze geschenkt. Als Hauptpreis verloste die *Si* in diesem Jahr einen Wellnesskurzurlaub im Golfhotel für zwei Personen in Bad Griesbach. Darüber hinaus konnten sich die Besucher am Stand über das Magazin informieren und das *Si*-Team treffen. Den nächsten großen Auftritt werden die Golfbahnen schon in der nächsten Woche auf der IFH/Intherm in Nürnberg bekommen. Vom 5. bis 8. April gibt es ein zweites Mal die Möglichkeit, sich auf den Grünstreifen auszuprobieren und tolle Preise zu gewinnen. Als Hauptpreis winkt erneut ein Gutschein für ein Wellnesswochenende von Erlebnisanbieter Jochen Schweizer. ■

Gratulation dem Sieger
Sehr herzlich gratuliert die *Si*-Redaktion Helmut Schawacht aus Mühlheim an der Ruhr zum Gewinn des Hauptpreises am Stand der *Si* auf der SHK Essen 2016.

Fotos: Si

EINE fürs Handwerk

Auch als App!

Deutsche Handwerks Zeitung

DIE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN MITTELSTAND

So viel Zeit muss sein!

Ein herzlicher Dank gilt unseren Sponsoren:

50 JAHRE SHK ESSEN
Fachmesse für Sanitär, Heizung, Klima und erneuerbare Energien
9.–12. März 2016

JUNKERS

BOSCH

Buderus

Deutsche Handwerks Zeitung

Wir gratulieren den Gewinnern!