

2010.09

# BF.IMPULS

Gute Nachrichten aus dem Hause Bergmann & Franz

## Zwei Trümpfe in Ihrer Hand:

Erfolgreiche Strategien für den Badmöbelverkauf und eine clevere Lösung, um den Traum von einer bodengleichen Dusche – z. B. Modell Bettedoor – überall verwirklichen zu können.

### HEIZUNG

Warmwasser mit Frischegarantie – wo gibt's denn so was? Bald überall, wenn's nach uns geht.

### FLIESEN

Wussten Sie, dass Fliesen hervorragende Imitatoren sind? Gern treten sie auch mal als Parkett, Zementboden oder Glitzertapete auf – und ernten großen Beifall.

### BF-INTERN

Lerne was, so kannst du was, sagt ein altes Sprichwort. Und könnte damit glatt das Motto unserer BFAKADEMIE sein. Was Sie hier lernen können, erfahren Sie auf S. 7.



**HEIZUNG**

- 3 Frisch gezapft ist halb gewonnen:  
Energiekosten und Wasserqualität.

**SANITÄR**

- 4 Sie haben einen Trumpf im Ärmel.  
Spielen Sie ihn aus.  
5 Revolution im Badezimmer:  
Bodengleiche Duschen jetzt überall möglich.

**FLIESEN**

- 6 Eine Fliese ist eine Fliese.  
Und auch wieder nicht.

**BF-INTERN**

- 7 Ich lerne, also bin ich. Erfolgreich.

**8 WICHTIGE TERMINE****8 WICHTIGE DATEN****8 GEWINNSPIEL****IMPRESSUM**

Herausgeber:  
Bergmann & Franz Nachf. GmbH & Co. KG  
Lützowstraße 74  
10785 Berlin-Tiergarten  
Postfach 30 13 20  
10721 Berlin

Ansprechpartner:  
Andreas Wünsche  
Telefon (030) 26 08-17 24  
a.wuensche@bfggruppe.de

Realisation:  
Team Bose GmbH  
www.teambose.de

Redaktionsschluss:  
25.08.2010

Gedruckt auf Galaxi Keramik

© Bergmann & Franz Nachf. GmbH & Co. KG  
Alle Rechte vorbehalten.  
Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne  
schriftliche Genehmigung veröffentlicht  
oder verbreitet werden.



**Liebe Partner und Geschäftsfreunde,  
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,**

viele von Ihnen wissen, dass ich ein leidenschaftlicher Motorradfahrer bin. So habe ich auch einen Teil meines Sommerurlaubs auf zwei Rädern verbracht (Dank an meine tolerante Frau). Ich fuhr fast 4000 km: durch die Schweiz, Norditalien, Österreich und von dort zurück nach Berlin. Die BMW-Dichte gab mir Rätsel auf, denn – bitte um Entschuldigung an alle BMW-Fahrer – diese Motorräder fallen nicht gerade durch schönes Design auf und liegen außerdem im Hochpreissegment. Allen voran das meistverkaufte Motorrad R1200GS. Ihm folgen in der Zulassungsstatistik die Honda CBF600 und die Kawasaki ER-6n (MOTORRAD 8/2010) – ausgesprochene »Brot- und Butter-Motorräder« mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

Seit Jahren schon beobachte ich die Marketingstrategie von BMW, die in meinen Augen erstklassig ist. Das Unternehmen produziert gezielt Testsieger für die meinungsbildenden und auflagenstärksten Magazine, indem es sich bei der Entwicklung auf die Punkte bringenden Kriterien konzentriert. So hebt es sich vom Wettbewerb ab und bringt tatsächlich die besten Motorräder auf die Straße. Chapeau!

Deutsche wollen Qualität und kaufen auch Qualität, wenn sie diese erkennen. Zurück in Berlin, habe ich mir Testberichte von Stiftung Warentest angesehen und musste feststellen, dass der letzte Test mit »wassersparenden Duscharmaturen« aus dem Jahr 2002 stammt. Vergebens sucht man eindeutige Produktvergleichstests aus unserer Branche in den Medien. Schade, denn ich glaube, dass wir dadurch Potenzial verschenken, das wir durch unsere Produktmarken per se haben. Klar, dass Endverbraucher auch qualitativ minderwertige Produkte aus anderen Vertriebswegen kaufen, wenn sie nur einigermaßen design sind – sie haben ja keine Test-Sieger im Focus wie die kaufinteressierten Motorradfahrer.

Mit Blick auf die Motorradindustrie möchte ich behaupten, dass wir – Industrie, Großhandel und Fachhandwerk – enorme Chancen haben. Lasst uns gemeinsam mit unseren Markenpartnern Qualitätskriterien formulieren und Testsieger für alle einschlägigen Fachmagazine produzieren! Damit tragen wir zur erheblichen Sicherung unseres Vertriebsweges bei.

Ihr qualitätsorientierter Nischenmotorradfahrer,

Markus Ehrig-Holzapfel

Geschäftsführender Gesellschafter

# Frisch gezapft ist halb gewonnen: Energiekosten und Wasserqualität.

In Zeiten steigender Energiepreise und wachsender Ansprüche an die Trinkwasserqualität setzt zwangsläufig auch im Umgang mit warmem Brauchwasser ein Umdenken ein. Statt unaufhörlich lauwarm im Speicher vor sich hin zu dümpeln, soll es nur dann erwärmt werden, wenn es gebraucht und gezapft wird. Inzwischen gibt es auch zuverlässige Technik für diese Anforderung: Frischwasserstationen.

Trinkwasser ist laut Definition besonders reines Süßwasser, das für den Gebrauch des Menschen, d. h. auch zum Trinken und Zubereiten von Speisen geeignet sein muss. Ablagerungen in Rohrleitungen und schädliche Mikroorganismen verbieten sich also von selbst. Doch genau hier liegt ein häufiges Problem von Warmwasserspeichern wie herkömmlichen Boilern oder Solarspeichern: Ist der Durchsatz zu klein, wird das gespeicherte lauwarne Wasser alt. Verschlämzung, Ablagerungen im Speicher und die unkontrollierbare Vermehrung von schädlichen Mikroorganismen wie Legionellen sind die Folge. Die Lösung heißt: Trinkwasser im Durchfluss ohne hohe Bevorratung.

## Funktionsprinzip von Frischwasserstationen.

Wird irgendwo in der Wohnung oder im Haus der Warmwasserhahn aufgedreht, fließt kaltes Wasser in einen Hochleistungs-Plattenwärmetauscher und wird dort über das Heizungswasser, das im Pufferspeicher bereitgestellt wird, auf die gewünschte Temperatur erwärmt. Der Pufferspeicher kann durch unterschiedliche Wärmequellen wie Festbrennstoffe, Öl, Gas oder solare Wärme aufgeheizt werden. Die Übertragung der Wärme an das Trinkwasser wird elektronisch geregelt. Wird Warmwasser benötigt, schaltet der Strömungswächter die Primärpumpe ein. Ein Sensor am Warmwasseraustritt des Plattenwärmetauschers überwacht die Temperatur und regelt die Drehzahl der Primärpumpe.

## Frischwasserstationen mit und ohne Zirkulationspumpe.

Wir möchten Ihnen heute die Frischwasserstationen aus dem Hause Oventrop vorstellen. Sie hören auf die Namen Regumaq X-30 und Regumaq XZ-30 und sind elektronisch geregelte Armaturenbaugruppen mit Wärmeübertrager zur Trinkwassererwärmung im Durchflussverfahren. Sie werden an einen Pufferspeicher angeschlossen und erwärmen das Trinkwasser »just in time«. Eine Bevorratung warmen Brauchwassers erübrigt sich folglich und die Gefahr einer Legionellenkontamination wird deutlich reduziert.

Regumaq XZ-30 verfügt zusätzlich über eine integrierte Zirkulationspumpe für den Betrieb einer Zirkulationsanlage, wodurch die Effizienz der Warmwasserbereitung noch einmal gesteigert werden kann. Denn mit Hilfe einer intelligenten Zirkulationspumpensteuerung werden Bereitschaftsverluste und Stromverbrauch zusätzlich minimiert. Der Regler kann dabei den individuellen Bedürfnissen des Anlagenbetreibers angepasst werden.

In Großanlagen (z. B. Krankenhäuser, Schulen etc.) genügt die Schüttleistung einer einzelnen Frischwasserstation häufig nicht. Hier ist es möglich, bis zu sieben Frischwasserstationen mittels eines Oventrop Kaskadierungs-Sets zu einer sogenannten »Kaskade« zusammenzufassen. Die Schüttleistung erhöht sich damit um die Summe der entsprechenden Stationen, z. B. von 30 l/min für eine Einzelstation auf bis zu 210 l/min für eine siebenfache Kaskade.



Kaskade mit Oventrop Frischwasserstationen



Oventrop Frischwasserstation Regumaq XZ-30



Oventrop Regumaq XZ-30 mit XK Kaskadierungs-Set

# Sie haben einen Trumpf im Ärmel. Spielen Sie ihn aus.

Badmöbel sind ein riesiger Markt. Doch wer verkaufen will, muss überzeugen. Laut Badmöbel-Studie der Unternehmensberatung Titze am besten durch Design und Beratungsqualität. Obwohl der Sanitär-Fachhandel im Vergleich zu Baumärkten und Möbelhändlern bei diesen Kriterien eindeutig die Nase vorn hat, beträgt sein Marktanteil nur 20 %. Eine Zahl, die ebenso ernüchternd wie vielversprechend ist. Wir möchten das Problem angehen, gemeinsam mit Ihnen und Duravit. Dreistufig eben.



Ketho von Designer Christian Werner, Fotos: Duravit

Mehr als die Hälfte der Badmöbelverkäufe in Deutschland gehen im wahrsten Sinne des Wortes auf das Konto von Baumärkten, Möbel- und Küchenhändlern. Und das, obwohl der Möbelhandel viele Produkte preisgleich oder sogar teurer anbietet. Selbst die mit einem Kauf im Fachhandel verbundenen Vorteile wie Gewährleistung beim Einbau der Badmöbel, 10-Jahresgarantie, Nachkaufgarantie und kurze Lieferzeiten scheinen für Endkunden nicht ausschlaggebend zu sein. Was ist zu tun?

## Das Zauberwort heißt »Kommunikation«.

Um Kunden von den Fähigkeiten des Fachhandels zu überzeugen, bedarf es einer entsprechenden Kommunikationsstrategie. Sie beginnt da, wo Fachhandwerker sich nicht als reine Monteure, sondern kompetente Gesprächspartner für Technik und Design im Bad präsentieren. Und sie endet mit erprobten Verkaufstechniken. Wie das genau geht, kann man lernen. Am besten bei Profis wie dem Badmöbel-Experten Thomas Hahn. Wir konnten den Duravit-Referenten für unsere BF.AKADEMIE gewinnen und freuen uns, Sie zu seinem interaktiven Vortrag »1:0 für den Fachhandel. Badmöbel mit Begeisterung verkaufen.« einladen zu können. Herr Hahn wird die Vorteile der Handwerkerqualität gegenüber Billigprodukten herausarbeiten und wirkungsvolle Verkaufstechniken vorstellen. Die Veranstaltung findet am 27.09.2010, 16:00–17:00 Uhr, in der Lützowstraße statt und ist auf 10 Teilnehmer begrenzt.

Anmeldung bitte über: [seminar@bfggruppe.de](mailto:seminar@bfggruppe.de) oder telefonisch bei Nadine Zdanowicz (030) 26 08-10 01.

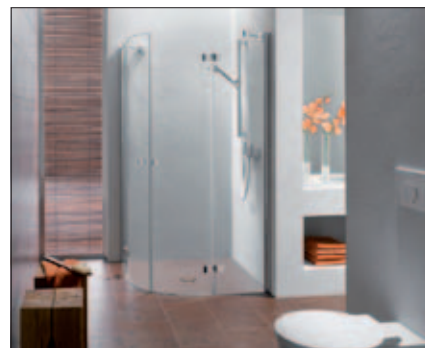
## Was zu beweisen war: Ketho von Duravit.

Die neue Duravit-Möbelserie Ketho ist ein gutes Beispiel für Fachhandelsqualität, die preiswerter ist als vergleichbare Programme des Möbelhandels. Für die Entwicklung setzte Duravit auf den Möbeldesigner Christian Werner, der sich mit Möbeln für ligne roset und Rolf Benz einen Namen gemacht hat. Das 44 Elemente umfassende Komplettsystem besticht durch klare, rechtwinklige Formen, deren filigraner Rahmen ihnen eine besondere Leichtigkeit verleiht. Ebenfalls charakteristisch für die Serie ist eine quer durchlaufende Aluminium-Griffleiste. Sie gliedert die Fronten in einem spannenden Rhythmus und lässt die Elemente schlanker und eleganter erscheinen.

Das Programm reicht vom kleinen Wandbord über flexible Rollcontainer bis hin zu Schränken und Spiegelschränken und ist in Dekoren wie Weiß, Basalt, Graphit oder einem etwas kräftigeren Granatrot zu haben. Die beleuchteten Spiegel sind spritzwassergeschützt, per Infrarot-Sensor bedienbar und nach internationalem Sicherheitsstandard IP 44 zertifiziert. Melaminharz schützt alle Möbel vor Feuchtigkeit, außerdem sind die Kanten wasserfest verleimt. Und dank der Soft-close-Funktion schließen die Türen so sanft, dass kleine und auch große Finger absolut sicher sind im Bad.

# Revolution im Badezimmer: Bodengleiche Duschen jetzt überall möglich.

Bodengleiche Duschen sind aus heutigen Badezimmern nicht mehr wegzudenken. Sie vermitteln Großzügigkeit und fügen sich im wahrsten Sinne des Wortes »nahtlos« in moderne Badkonzepte ein. Darüber hinaus sind sie überaus praktisch und eine sinnvolle Vorsorgemaßnahme für das Alter. So wie das Duschsystem Bettefloor, das dank eines pfiffigen Pumpsystems der GANG-WAY GmbH in jedem Bad installierbar ist.



Bettiefloor Corner braun mit Bette Duschabtrennung

Wie überall gibt es auch bei bodengleichen Duschen »so'ne und solche«. Bettiefloor überzeugt mit einer durchgängigen Stahl/Email-Duschfläche, die wirklich den gesamten Duschbereich abdeckt. Daher gibt es keine Stolperkanten und auch Wasserschäden wird zuverlässig vorgebeugt. Aus hygienischer Sicht ist die glasartige, fugenlose Oberfläche ebenfalls von Vorteil. Schmutzpartikel finden an der harten, anorganischen Oberfläche der Bettelasur® keinen Halt, Bakterien und Keime keinen Nährboden.

Bettiefloor ist in unterschiedlichen Abmessungen, vom Standardmaß bis hin zur großzügigen Zweipersonendusche, quadratisch, rechteckig oder auch als Raumsparlösung mit 3 Ecken und einer Rundung bzw. einer abgeschrägten Ecke zu haben. Dank der großen Farbauswahl an Standard-Sanitärfarben und modernen matten Farbtönen passt sie in jedes Bad – und hält dort auch mindestens 30 Jahre aus, jedenfalls wenn es nach der Garantieleistung von Bette geht.



Bettiefloor anthrazit mit Bette Duschabtrennung

In Verbindung mit dem »Betteeinbausystem Bodengleich« erfüllt Bettiefloor die Anforderungen an Schallschutz im Hochbau gemäß DIN 4109/A1. Und wichtig für Sie: Die Duschfläche ist mit wenigen Arbeitsschritten fertig montiert.

## Der Name ist Programm: Das Duschentwässerungssystem »Sanftläufer«.

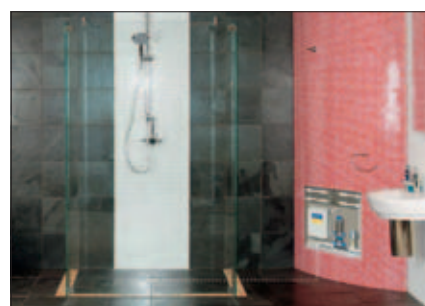
In oberen Etagen ist der Einbau bodengleicher Duschen, Duschrinnen oder Duschboards oft nur mit größeren baulichen Veränderungen wie z. B. einem Deckendurchbruch zu bewerkstelligen. Die Firma GANG-WAY GmbH bietet ein wartungsfreies Pumpsystem, das überall dort eingesetzt werden kann, wo eine natürliche Entwässerung nicht möglich ist. Eine filterlos arbeitende Membranpumpe befördert das Wasser in den höher gelegenen Anschluss. Um störende Schläufgeräusche zu vermeiden, passt eine elektronische Steuerung die Förderleistung der Pumpe der verbrauchten Wassermenge an. Ihre Steuerungssignale erhält die Pumpe über Durchflusssensoren in den Kalt- und Warmwasserleitungen der Dusche.



GANG-WAY Pumpsystem

Das Duschentwässerungssystem wird im Abwasserbereich mit einem 22 mm starken Kunststoffrohr und arretierbaren Steckverbindungen schnell und problemlos installiert. Da das Wasser abgesaugt wird, bedarf es keines natürlichen Ablaufes. Nutzt man den Ablauf im Gefälleestrich, kann eine minimale Einbautiefe von 40 mm garantiert werden. Ansonsten eignen sich Universalabläufe mit DN 50 mm und DN 90 mm Wannenanschluss. Die »Sanftläufer-Pumpe« gibt es in den Leistungsstufen 12 l/min und 20 l/min, so dass je nach Duschsituation variiert werden kann.

Die Vorteile bodengleicher Duschen sind mittlerweile offiziell anerkannt: Sie werden nach DIN 18040 Teil 1 und Teil 2 unbedingt empfohlen und von den Pflegekassen sowie der KfW gefördert. Da der »Sanftläufer« mit vielen Produkten kombinierbar ist, zudem mit einer 5-jährigen Herstellergarantie aufwarten kann, ist er eine ideale Möglichkeit, die Empfehlung im Wohnungsbau großflächig umzusetzen.



Duschsituation mit dem Pumpsystem der GANG-WAY GmbH

# Eine Fliese ist eine Fliese. Und auch wieder nicht.

Noch steht das Jahr 2010 in voller Blüte, doch das Fliesen-Jahr ist schon so gut wie vorbei. Vom 28.09.10 bis 02.10.2010 öffnet die Fliesen-Leitmesse Cersaie in Bologna ihre Pforten und präsentiert uns die neuen Produkte, Designs und Ideen der Industrie. Und wie beim Abschied eines Kalenderjahres auch, verspüren wir den Drang zurückzublicken: Was war das Besondere an den Fliesentrends 2010? Und: Haben wir auch nichts verpasst?



Foto: Impronta Ceramiche SPA



Foto: Revigres



Foto: Marca Corona

Schon in der Antike waren Fliesen ein beliebtes Gestaltungsmittel, um Räumen über ihre Funktion hinaus einen unverwechselbaren Charakter zu verleihen. Und auch heute wollen sie wieder weit mehr sein als eine pflegeleichte, langlebige und umweltfreundliche Lösung für Wände und Böden. Längst führen sie ein Leben als Design-Objekt, sind Ausdruck modernen Lifestyles und bestimmen als ausdrucksstarke Kulisse für Sanitärobjekte und Badmöbel die Atmosphäre im Bad entscheidend mit. Doch sie machen auch vor anderen Räumen nicht halt, wie die aktuellen Kollektionen mal wieder eindrucksvoll beweisen.

## Fliesen-Parkett und Co.

Seit Jahren geht der Trend zur Vermischung der Lebenswelten. Das betrifft Bad und Schlafzimmer ebenso wie Küche und Wohnzimmer. Was liegt also näher, als die Fliesen von einem Raum in den anderen wandern zu lassen? Die Industrie hat natürlich auf diese Entwicklung reagiert, und was dabei heraus kam, ist ebenso überraschend wie clever. Da treffen Fliesen im Tapetenlook auf Imitationen von Holz-Beton- und Zementböden. Fliesen in Metalloptik bzw. mit Glitzereffekten bieten durch ihr Reflexionsverhalten besondere Effekte beim Spiel mit Licht und Schatten, während Fliesen in Leder- und Textilloptik von Fall zu Fall warm, wild oder auch ein bisschen schräg wirken können.

Der Phantasie und dem Geschmack sind keine Grenzen gesetzt. Eindeutig zu erkennen ist zur Zeit allerdings ein Hang zur Opulenz. Klassizistische und neobarocke Designs konkurrieren mit floraler Eleganz. Ein schöner Kontrast zur eher rohen Zementoptik in keramischer Interpretation oder einem keramischen Parkett auf dem Boden. Wem das zu viel ist, der findet aber auch einfache, strukturierte Oberflächen, die jedem Raum eine sinnliche Wohnatmosphäre verleihen.

## Auf keinen Fall aufhören, wenn's am schönsten ist.

Sind die ersten Schwellenängste überwunden, gibt es nach dem Willen der Designer für die Fliese kein Halten mehr: mühelos macht sie sich über Fensterbänke, Kaminverkleidungen, Konsolen und Säulen her – und auch überall eine gute Figur. Dies ist wohl die Erkenntnis des Jahres: die Fliese in ihrer unvergleichlichen Vielfalt an Größen, Formen und Designs ist tatsächlich universell einsetzbar. Und natürlich nicht nur optisch ein Gewinn. Neben ihren altbekannten Eigenschaften – reinigungsfreundlich, rutschhemmend und absolut unempfindlich gegen chemische und mechanische Belastungen – hat sie in Verbindung mit den modernen Flächenheizungen für Wand und Boden noch einen weiteren Pluspunkt zu verzeichnen: Ihre Wärmeleit- und -speicherfähigkeit macht sie zu einem idealen Belagsmaterial, wenn es darum geht, Räume effizient zu beheizen. Nun ist es an uns, diese guten Fliesen-Nachrichten unter die Leute zu bringen.

Die neuesten Trends finden Sie in unserer Fliesenwelt in Spandau. Damit das so bleibt, schicken wir auch in diesem Jahr unsere Fliesen-Profis auf die Suche nach Trends zur Cersaie.

# Ich lerne, also bin ich. Erfolgreich.

Die Ferienzeit ist zu Ende und jeder kehrt in seinen Alltag zurück – hoffentlich gut erholt und voller Tatendrang. Auch die BFAKADEMIE ist aus ihrem Sommerschlaf erwacht und startet mit überaus interessanten und hilfreichen Seminarangeboten in die Saison. Wir wollen Ihnen die wichtigsten vorstellen.

## Akquisition – ein Muss für jeden Unternehmer.

»Akquise – nein danke!« Viele Fachhandwerker akquirieren nur ungern und reagieren erst, wenn sie vor einem Auftragsloch stehen – also zu spät. Ohne kontinuierliche Akquisition aber veralten die Kundenstämme und der Umsatz geht zurück. Wie Sie dies mit Hilfe individueller Akquisitionsmaßnahmen verhindern und dabei auch noch Spaß haben können, lernen Sie in den beiden Seminaren »Akquisition – ein Muss für jeden Unternehmer I + II«.

## In die Zukunft investieren: senioren- und behindertengerechte Installation.

Die Generation 50plus wächst beständig an: Bereits heute sind 40% der Bevölkerung – mehr als 30 Millionen Bundesbürger – über 49 Jahre alt. Sie gelten als kaufkräftig, konsumfreudig und qualitätsbewusst – und bilden somit eine hochlukrative Zielgruppe für das Fachhandwerk. In unserem Seminar lernen Sie, wie Sie den gehobenen Ansprüchen dieser Kunden und den Vorgaben von Kranken- und Pflegekassen gleichermaßen gerecht werden können. Nach Abschluss der Schulung erhalten Sie das Zertifikat »Fachbetrieb für senioren- und behindertengerechte Installation«.

## Geprüft und zugelassen. Ganzheitlicher Brandschutz bei der Leitungsdurchführung.

Brandschutzmaßnahmen sind überlebenswichtig. Die brandschutzgerechte Leitungsdurchführung und Abschottung von Versorgungsleitungen – Kunststoffabläufe mit senkrechtem Ablaufstutzen sowie Dachabläufe auf Flachdächern gemäß DIN 18234 inbegriffen – gehören dazu. Das Seminar klärt Sie über die aktuelle Gesetzeslage auf, erläutert Ihnen die verschiedenen Baustoff- und Gebäudeklassen und gibt Ihnen einen Überblick über die unterschiedlichen Brandschutzkonzepte.

## Druck beim Druck machen: Hydraulischer Abgleich.

Der hydraulische Abgleich sorgt im Heizungssystem für ausgeglichene Druckverhältnisse und stellt die erforderlichen Warmwasser-Zufussmengen für alle Heizkörper sicher. Beim Einbau neuer Heizungsanlagen oder Sanierungen ist ein hydraulischer Anlagenabgleich unumgänglich. Speziell bei Bauförderprogrammen wie dem KfW-Effizienzhaus muss die Ausführung des hydraulischen Abgleichs in einer Fachbauleitererklärung schriftlich bestätigt werden. Die Teilnehmer dieses Seminars werden ausführlich über gesetzliche Grundlagen (EnEV), Förderungsgrundlagen (KfW) sowie Einsparpotenziale des hydraulischen Abgleichs informiert. Auch die dazugehörige Planung, Berechnung und Ausführung wird erläutert.

Weitere Erfolgseminare und Produktschulungen finden Sie online unter [www.bfgruppe.de](http://www.bfgruppe.de), wo Sie sich natürlich auch gleich anmelden können. Wir sehen uns – vielleicht ja in der BFAKADEMIE.

### Seminarort/Termin

bito Akademie, Nordendstraße 50, 13156 Berlin-Pankow  
Do, 16.09.2010, 09:00–17:00 Uhr

### Investition

Sie investieren pro Seminar und Person 150,- Euro (zzgl. MwSt.) in Ihren Erfolg. Inklusive Arbeitsunterlagen, Getränken, Mittagessen und Pausenerfrischungen für den Veranstaltungstag.

### Seminarort/Termin

Bergmann & Franz, Schulungs- und Tagungszentrum  
Lützowstraße 74, 10785 Berlin-Tiergarten  
Do, 30.09.2010, 10:00–17:30 Uhr  
Fr, 01.10.2010, 09:00–16:00 Uhr

### Investition

Sie investieren 280,- Euro (pro Person, zzgl. MwSt.) in Ihren Erfolg. Inklusive Arbeitsunterlagen, Getränken, Mittagessen und Pausenerfrischungen für beide Veranstaltungstage. Wir danken der Firma Grohe, die diese Schulungsreihe unterstützt, so dass der Preis für das 2-Tagesseminar sehr klein gehalten werden konnte.

### Seminarort/Termin

Bergmann & Franz, Schulungs- und Tagungszentrum  
Lützowstraße 74, 10785 Berlin-Tiergarten  
Di, 14.09.2010, 14:00–18:00 Uhr

### Seminarbeitrag

15,- Euro (pro Person, zzgl. MwSt.)  
Organisationspauschale, inklusive Arbeitsunterlagen, Imbiss und Getränken.

### Seminarort/Termin

Bergmann & Franz, Schulungs- und Tagungszentrum  
Lützowstraße 74, 10785 Berlin-Tiergarten  
Di, 05.10.2010, 15:00–18:00 Uhr

### Seminarbeitrag

15,- Euro (pro Person, zzgl. MwSt.)  
Organisationspauschale, inklusive Arbeitsunterlagen, Imbiss und Getränken.



# Wichtige Termine

Datum	Zeit	Veranstaltung	Thema	Ort
06.09.10	09:00–16:00	Uponor Profi-Workshop	Die innovativen Systemlösungen für Verteil- und Steigleitungen im Praxistest.	BF, Bismarckstraße 16a, 12169 Berlin-Steglitz
07.09.10	07:00–14:00	Uponor Profi-Workshop	Die innovativen Systemlösungen für Verteil- und Steigleitungen im Praxistest.	BF, Stieffring 4, 13627 Berlin-Siemensstadt
09.09.10	08:00–14:00	Kompetenztag	Informieren Sie sich bei Atec, Oventrop und Junkers vor Ort über ihre Produktneuheiten.	BF, Ehrig-Hahn-Straße 1, 16356 Ahrensfelde OT Blumberg
14.09.10	09:00–14:00	Grillfest	Wir feiern das Ende der Baustelle vor der Tür. Grohe, Bette und Honeywell stellen sich vor Ort Ihren Fragen.	BF, Allendeweg 1, 12559 Berlin-Köpenick
14.09.10	14:00–18:00	BF.AKADEMIE – Produktschulung	Gepüft und zugelassen. Ganzheitlicher Brandschutz bei der Leitungsdurchführung. **	BF, Lützowstraße 74, 10785 Berlin-Tiergarten
16.09.10	08:00–14:00	Kompetenztag	Vaillant, KSB und Kermi informieren Sie über alle Produktneuheiten. Zudem führt Viega an diesem Tag einen Pressmaschinen-Service Tag von 07:00–11:00 Uhr durch.	BF, Gewerbegebiet Südwest 1, Otto-von-Guericke-Straße 12–13, 03130 Spremberg
16.09.10	09:00–17:00	BF.AKADEMIE – Erfolgseminar	Akquisition – ein Muss für jeden Unternehmer. **	bito Akademie, Nordendstraße 50, 13156 Berlin-Pankow
23.09.10	15:00–19:00	Branchentreff Sanitär	Die Branche trifft sich bei Bergmann & Franz. 19 Lieferanten aus dem Bereich Sanitär präsentieren ihre Produktsortimente in stimmungsvoller Atmosphäre.	BF, Lützowstraße 74, 10785 Berlin-Tiergarten
23.09.10	09:00–14:00	Grillfest	Wilo, Roth und Bis Walraven stellen sich vor Ort Ihren Fragen.	BF, An der Eisenbahn 25, 15711 Königs Wusterhausen
27.09.10	16:00–17:00	Duravit Vortrag	»1:0 für den Fachhandel. Badmöbel mit Begeisterung verkaufen.« Vortrag über die Vorteile der Handwerkerqualität gegenüber Billigprodukten und wirkungsvolle Verkaufstechniken. Referent: Thomas Hahn, Duravit	BF, Lützowstraße 74, 10785 Berlin-Tiergarten
30.09.10	08:00–14:00	Kompetenztag	Informieren Sie sich vor Ort über die neuesten Produktneuheiten von Kermi, Tece und Bis Walraven.	BF, Rosa-Luxemburg-Damm 1, 15366 Neuenhagen b. Berlin
30.09.10	07:00–13:00	Handwerkerfrühstück	Informieren Sie sich an diesem Vormittag bei SFA, Huch und Grünbeck über ihre Produktneuheiten.	BF, BF, Gewerbegebiet Südwest 1, Otto-von-Guericke-Straße 12–13, 03130 Spremberg
30.09.10 01.10.10	10:00–17:30 09:00–16:00	BF.AKADEMIE – Erfolgseminar	In die Zukunft investieren: senioren- und behindertengerechte Installation. **	BF, Lützowstraße 74, 10785 Berlin-Tiergarten
05.10.10	15:00–18:00	BF.AKADEMIE – Produktschulung	Druck beim Druck machen: Hydraulischer Abgleich. **	BF, Lützowstraße 74, 10785 Berlin-Tiergarten

\*\* kostenpflichtige Anmeldung über das Anmeldeformular der BFAKADEMIE oder online unter [www.bfgruppe.de/profikunden/bf-akademie](http://www.bfgruppe.de/profikunden/bf-akademie)

# Gewinnspiel

Bilden Sie das richtige Lösungswort aus den unten abgebildeten Buchstaben und senden Sie es bis zum 20.09.2010 an die folgende Mail-Adresse: [loesung@bfgruppe.de](mailto:loesung@bfgruppe.de)

Mit ein wenig Glück gewinnen Sie diesmal einen »Apple iPod shuffle« mit 1 GB Speicher in Silber, im Wert von ca. 50,- Euro. Viel Glück. Bei mehreren richtigen Einsendungen entscheidet das Los. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Das Lösungswort des Gewinnspiels der BF.IMPULS 2010.08 lautet: **BADEWANNE**. Der Gewinner, den wir aus 104 richtigen Einsendungen gezogen haben, ist: **Andreas Pfennig** von der Firma Klaus Foelske GmbH & Co. KG in 12163 Berlin-Steglitz. Herzlichen Glückwunsch. Der Gewinn wird Ihnen in Kürze durch Ihren zuständigen Außendienst-Mitarbeiter überreicht.

# Wichtige Daten

**Telefonverkauf**  
Telefon (030) 26 08-0  
Mo–Do 07:00–18:00 Uhr  
Fr 07:00–14:00 Uhr

**Reklamationsabteilung**  
Telefon 0800-030 26 08 (kostenlos)  
Mo–Do 08:00–16:00 Uhr  
Fr 08:00–13:00 Uhr

**Online-Shop**  
[www.bfgruppe.de](http://www.bfgruppe.de)  
täglich 24 h