



REFLEX

01.2015 Für die Branche. Engagiert. Unverblümt. Subjektiv.

Trendstudie:

Wo steht die SHK-Branche und was erwartet uns 2015?

In die Glaskugel geschaut:

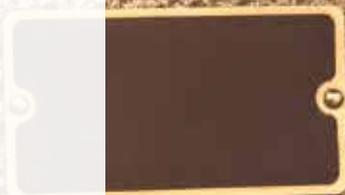
Langfristige Chancen für das Fachhandwerk

Über geborgte Fliesenoptik,

japanische Reinlichkeit an stillen Örtchen und die tägliche Dosis frische Luft.

Warum Vitamine das

Geschäft ankurbeln und was die Integration der Bergmann & Franz Spremberg GmbH für Sie bedeutet.





Nach dem Spiel ist vor dem Spiel: Wo steht die SHK-Branche und was erwartet uns 2015?

In die Glaskugel geschaut: Langfristige Chancen für das Fachhandwerk

Über geborgte Fliesenoptik, japanische Reinlichkeit an stillen Örtchen und die tägliche Dosis frische Luft.

Warum Vitamine das Geschäft ankurbeln und was die Integration der Bergmann & Franz Spremberg GmbH für Sie bedeutet.

TOPTHEMA



Trendstudie:
Wo steht die SHK-Branche und was erwartet uns 2015?

4

BRANCHENGEFLÜSTER

Damit Sie mitreden können

3

PRODUKTEMPFEHLUNGEN

Japanische Reinlichkeit

9

INTERN

Vitamine für mehr Geschäftserfolg

10

GEWINNSPIEL

Scrabble

11

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@bfgruppe.de

Realisation

Team Bose GmbH
www.teambose.de

Redaktionsschluss

17.12.2014

Gedruckt auf Galaxi Keramik

© Bergmann & Franz
Nachf. GmbH & Co. KG
Druckfehler, Irrtümer und alle
Rechte vorbehalten. Kein Teil die-
ser Zeitschrift darf ohne schrift-
liche Genehmigung veröffentlicht
oder verbreitet werden.

NICHTS IST INTERESSANTER ALS MENSCH ZU SEIN.

BF hat nachgefragt: Ralph Lebek, Prokurist bei BF.

Fragebögen mit Antworten bekannter Zeitgenossen sind ein weitverbreitetes Lesevergnügen. Darin offenbart sich eine tief in uns verankerte Neugier auf andere Menschen, auf das, was sie umtreibt, was sie denken, fühlen und mögen. An dieser Stelle finden Sie in Zukunft auch einen Fragebogen, beantwortet von BF-Mitarbeitern, Vertretern der Industrie oder Fachhandwerkern – interessanten Menschen aus unserer Branche, Menschen die Sie kennen und die Sie schon immer mal fragen wollten:



Wo und was haben Sie heute gefrühstückt?

Zuhause mit Tee und Müsli.

Was wollten Sie werden, als Sie klein waren?

Astronaut.

An Berlin mögen Sie:

Die Überraschung, die Wandelbarkeit, die Vielfalt, die Menschen.

Zuletzt richtig gefreut haben Sie sich über:

Über das Lächeln und die Umarmung meines Sohnes heute morgen.

Sie sind ein Superheld. Was würden Sie gern können?

Oh die Liste wird lang... den Menschen das schlimmste Leid nehmen, für mehr Gerechtigkeit und Toleranz sorgen, den allmorgendlichen Stau auf den Straßen auflösen, dem Maulwurf der meinen Garten durchwühlt, sagen zu können, dass er woanders hingehen soll, usw.

Zuletzt richtig geärgert haben Sie sich über:

Über mich – weil ich mich über andere ärgere.

Welche Musik hören Sie gern?

Pop bzw. halt alles was im Radio läuft, aber auch sehr gern Klassik.

Welchen Menschen bewundern Sie wofür?

Ich bewundere bzw. achte sehr Menschen, die trotz aller Widerstände mutig ihren Weg gehen, ohne dabei anderen Leid anzutun.

Wer oder was wären Sie gern im nächsten Leben?

Nichts ist interessanter als Mensch zu sein.

Welche drei Gegenstände nehmen Sie mit auf eine einsame Insel?

Ich gehe nicht auf eine einsame Insel.

Vielen Dank Herr Lebek.

Union oder Hertha?

Ich kann nicht sagen, dass ich ein fanatischer Fußballfan bin, aber da man mich jetzt fragt: Hertha.

Schmeckt gut:

Ich freue mich das ganze Jahr auf den Gänsebraten zu Weihnachten. Ansonsten bin ich eher unkompliziert.

Was war Ihre persönlich größte Leistung?

Mein Sohn.

Glück ist ...

Gesund zu sein, eine liebevolle Familie zu haben, echte Freunde sein eigen nennen zu können.

Ihr Lieblingstier ist:

Bis vor kurzem hatten wir einen Hund. Leider ist dieser verstorben.

BRANCHENGEFLÜSTER

Was Sie wissen sollten, um mitreden zu können.

Jugend forscht. Dwight Kuitert, 16-jähriger Schüler aus dem Emsland, hatte sein Smartphone in einem Angelteich »versenkt«. Um wenigstens seine Speicherkarte zu retten, versuchte er, die mehreren 100.000 Liter des Teichs abzupumpen und leitete diese in eine Toilette mit einem Fäkaltank mit nur 1.000 Liter Fassungsvermögen. Keine gute Idee, fanden die Besitzer der Teichanlage und zeigten den Jungen an. Beeindruckt vom Erfindungsreichtum Dwights zeigte sich **Jung Pumpen** und engagierte ihn unter dem Motto »Vom Teichtölpel zum Pumpenprofi« als neues Werbegesicht. Und das Smartphone ist auch wieder da. **Ein Taucher erbarmte sich und barg das gute Stück.**

REISE ZURÜCK UND IN DIE ZUKUNFT.

Rückblick und Prognosen für die SHK-Branche.



2014 war ein zwiespältiges Jahr. Wie von der Unternehmensberatung Querschier in ihrem QLetter 1/14 prognostiziert, war die Nachfrage nach neuen Bädern und Heizungsanlagen so groß, dass das Handwerk an seine Kapazitätsgrenzen stieß. Die meisten sind mit dem Geschäftsverlauf zufrieden, im Gegensatz zu Industrie und Handel. Nun fragen wir uns natürlich alle, was das neue Jahr bringen wird. Überzeugt, dass die treffsicheren Voraussagen von Querschier nicht dem Zufall sondern seriöser Recherche zu verdanken sind, haben wir ihren Trendbericht 2015 aufmerksam studiert. Hier die wichtigsten Prognosen im Überblick.

Grundlage für die statistischen Daten der Querschier-Trendstudie bilden bundesweite Befragungen von Handwerksbetrieben, die größtenteils im September und Oktober 2014 stattfanden. Die befragten Personen wurden nach dem Zufallsprinzip ausgewählt. Hinweise auf die erwarteten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen liefern Berichte der Regierung und verschiedener Konjunkturinstitute. Danach steht die deutsche Wirtschaft 2015 im Zeichen geopolitischer Krisen, die zu Investitionsunsicherheit und einer Dämpfung des Exports führen. Trotzdem sind die Prognosen insgesamt recht zuversichtlich.

Im Wohnungsbau beispielsweise wird es aufgrund der niedrigen Zinsen vermutlich weiter bergauf gehen. Das Bruttoinlandsprodukt wächst voraussichtlich schon deshalb um 0,2 %, weil es 2015 mehr Arbeitstage gibt als 2014. Man rechnet mit einem Wirtschaftswachstum von 1,2 %.

Rückblick auf 2014.

Das Sanitärgeschäft lief für rund 40 % der befragten Handwerker leicht oder deutlich besser als erwartet. Nur 6 % blieben hinter ihren Erwartungen zurück. Die Kunden investierten vor allem in Sanierungen vor der Wand und griffen hier tiefer in die Tasche als früher. Entsprechend hoch bewerteten viele der Befragten die Kaufkraft der Kunden. Einige Handwerker beklagten mangelnde Großobjekte, andere entdeckten den materiallosen Service als Geschäftsmodell. Auch

wenn die meisten der befragten Handwerksbetriebe 2014 mit ihrem Heizungsgeschäft zufrieden waren, lag es doch deutlich unterhalb dem des Sanitärgeschäftes. Insbesondere Aufträge zur Sanierung der Wärmeverteilung (Heizkörper, Rohre, Ventile etc.) blieben aus, während sich die Montage komplexer Wärmeerzeuger zeitlich immer aufwändiger gestaltet. Auch die politischen Anreize für die Sanierung von Heizungen gehen den meisten Befragten nicht weit genug.

Die größten Sorgen bereiten dem SHK-Handwerk zur Zeit der Mangel an qualifizierten Fachkräften und der Wettbewerb mit Online-Händlern. Rund 20 % der Handwerker sehen die besten Chancen aktuell im Bereich Sanitär, barrierefreie Bäder inbegriffen, immerhin rund 23 % sehen Potential im Bereich Erneuerbare Energien.

Was geht in 2015?

Der größte Teil der Handwerksbetriebe rechnet für dieses Jahr wieder mit einem guten Geschäft im Privatkundensektor. Auch in Bezug auf den gewerblichen Bereich ist die Stimmung eher positiv. Die wenigsten glauben, dass sich gewerbliche Kunden durch derzeit gärende Probleme wie den Ukraine-Konflikt, Ebola oder den ISIS-Terror davon abhalten lassen, in Haustechnik zu investieren. Sogar aus dem öffentlichen Sektor erwarten viele positive Impulse für das Geschäftsjahr 2015. Die meisten Hoffnungen setzten die Befragten in das Geschäft mit Renovierungen, trotzdem wird auch im Bereich Neubau mit einer guten Auftragslage gerechnet.



a) Konjunkturprognose Sanitär

Im Bereich Sanitär ist für das Fachhandwerk alles im grünen Bereich. Man erwartet für 2015 ein stabiles Wachstum von ca. 4 bis 5 %. Gerade mal 3,59% der Befragten gehen mit Bauchschmerzen ins neue Jahr, weil sie mit einer leichten oder deutlich schlechteren Konjunktur rechnen. Besonders einheitlich frohgestimmt zeigt sich im bundesweiten Vergleich der Nordosten der Republik – darunter die Kollegen in Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern. In Berlin ist die Stimmungslage eher heiter bis wolkig.

Bodenebene Duschsyste me waren ein Absatzschlager in 2014 und werden auch in diesem Jahr über dem Branchendurchschnitt performen. Sowohl in der Gewerkegruppe Sanitär als auch im Gesamtfeld aller 47 abgefragten SHK-Warengruppen liegen sie in der Prognose auf dem 1. Platz. Damit korreliert die positive Prognose für Duschabtrennungen, die 5,55 Punkte über dem Indexwert des Gewerkes Sanitär liegt. In der

Gewerkegruppe Sanitär erreichen sie den 4. Rang, im Gesamtfeld liegen sie auf dem 13. Platz. Ihnen dicht auf den Fersen ist das Dusch-WC, das sogar 6,25 Punkte über dem Indexwert des Gewerkes Sanitär liegt und in der Gewerkegruppe Sanitär den 6. Rang belegt.

b) Konjunkturprognose Installation

Ähnlich rosig wie bei Sanitär erscheint die Zukunft im Bereich Installation. Immerhin 90,55 % der Befragten gehen davon aus, dass sich das Installationsgeschäft 2015 leicht oder entscheidend weiter entwickeln wird. Auch hier wird ein Wachstum in Höhe von 4 % erwartet. Nur 3,15 % rechnen mit einem leichten oder deutlichen Rückgang der Nachfrage. Die Stimmung in Berlin könnte man als verhalten optimistisch bezeichnen.

Viele Handwerker sind überzeugt, dass der Brandschutz auch in diesem Jahr wieder eine große Rolle spielen wird. Dafür sprechen der 1. Rang, den diese Warengruppe im Bereich Installation belegt, sowie der 5. Platz im Gesamtfeld aller 47 abgefragten Warengruppen. Auch das Thema Trinkwasserhygiene haben Kunden nach Meinung des Fachhandwerks fest im Blick. Zu den positiv prognostizierten Warengruppen gehört die Wasseraufbereitung. Zwar unter dem Indexwert von 2014 gelegen, erreicht sie innerhalb der Gewerkegruppe Installation den 5. Platz. Auf dem 4. Rang liegen Wasserfilter.

c) Konjunkturprognose Heizung

Auch für den Bereich Heizung rechnen sich die meisten Befragten gute Chancen aus. Die Prognose geht von einer Wachstumsrate von ca. 4 % aus und fällt nur wenige Prozentpunkte hinter Sanitär und Installation zurück. Im bundesweiten Vergleich liegt Berlin stimmungstechnisch im Mittelfeld, während sich der restliche Nordosten wieder deutlich positiv gestimmt zeigt. Die Unternehmensberatung Querschiesser prognostiziert nach Auswertung aller Daten ein eher schwieriges Jahr für Heizungen, in dem das Erreichen der roten Null schon als Erfolg verbucht werden kann. Dies wird u. a. auf den Ölpreis zurückgeführt. Er bleibt voraussichtlich auch in 2015 unter 90 US\$, so dass vom Energiepreis kein Renovierungsdruck ausgeht. Die meisten »Öl-Heizer« haben gebunkert und werden frühestens im 3. Quartal 2015 über einen Kesseltausch nachdenken. Der Thermentausch ist wegen des akuten Preisverfalls wirtschaftlich für SHK-Handwerker nicht mehr so interessant.

Ganz vorn sehen die befragten Handwerker 2015 die Warengruppe Heizungswasseraufbereitung. Sie nimmt innerhalb der Gewerkegruppe Heizung den 1. Platz ein und liegt im Gesamtfeld aller 47 abgefragten SHK-Warengruppen auf dem 4. Platz. Positiv prognostiziert wurde auch die Warengruppe Heizungspumpe, die innerhalb der Gewerkegruppe Heizung auf dem 2. Platz landete und im Gesamtfeld der SHK-Warengruppen den 6. Rang belegt. Bei der Wärmeverteilung gelten Fußbodenheizungen als Favorit, mit einem 3. Rang in der Gewerkegruppe Heizung und einem 7. Platz im Gesamtfeld.

Wir sind gespannt, ob sich diese Prognosen im Laufe des Jahres bewahrheiten. Doch egal, welche Warengruppen das Rennen machen – Sie bekommen alle Produkte natürlich bei BF. In Verbindung mit unseren Seminaren im Rahmen der BF.Akademie, modernen Ausstellungen und einer gut funktionierenden Logistik sind wir genau der richtige Partner bei all Ihren Projekten.

ZUKUNFTSPLANUNG MIT WEITBLICK.

Chancen für das Fachhandwerk in den kommenden 10 Jahren.

Nachdem wir auf den vorhergehenden Seiten die Zukunft der kommenden 12 Monate beleuchtet haben, wollen wir nun ein bisschen tiefer in die »Glas-kugel« schauen: Welche Entwicklungen zeichnen sich für die nächsten 10 Jahre ab und wie kann das Handwerk sich gewinnbringend darauf einstellen?



Auch bei dieser Langzeit-Vorhersage beziehen wir uns auf eine Untersuchung der Unternehmensberatung Querschiesser. Sie stützt sich auf Veränderungen in unserem sozialen, kulturellen und wirtschaftlichen Leben, die Bau- und Renovierungsvorhaben, Händler und Hersteller beeinflussen und sich daher auch im SHK-Geschäft niederschlagen werden. Denn gesamtgesellschaftliche Trends fördern oder erzwingen in der Regel neue Technologien, die wiederum neue Produkte nach sich ziehen. Insofern lässt sich schon heute erahnen, welche Leistungen und Produkte in zehn Jahren von Fachhandwerkern erwartet werden. Der Autor der Studie ist überzeugt: Für das SHK-Handwerk bergen die gesamtgesellschaftlichen Veränderungen der nächsten Jahre mehr Chancen als Risiken. Profitieren werden wie immer diejenigen, die sich rechtzeitig auf die neuen Möglichkeiten einstellen.

1. Informationsmanagement.

Wir leben in einer Zeit der Datenflut. Der Einzelne ist kaum noch in der Lage, alle verfügbaren Daten und notwendigen Informationen zu einer Problemstellung zu suchen und zu verarbeiten. Man wird immer etwas übersehen oder außer Acht lassen müssen. Um die Datenlücken möglichst klein zu halten, bieten sich verschiedene Strategien an. Netzwerke und Kooperationen mit Herstellern, Händlern, aber auch branchenübergreifend mit Kollegen befähigen Handwerker, den komplexen Ansprüchen der Bauherren und Renovierer in Zukunft gerecht zu werden. Diese vielfältigen Kontakte dauerhaft und effizient zu gestalten, erfordert psychosoziale Kompetenz. Um gegenüber anderen Vertriebsformen wie z. B. dem Versand- und Internethandel wettbewerbsfähig zu

sein, müssen Handwerker eine effiziente Prozesskette bieten. Sie sollten also: interne und externe Prozesse standardisieren, elektronifizieren und verknüpfen, Geschäftskontakte zu Lieferanten und Kunden in Datenbanken dokumentieren und Wissensdatenbanken nutzen, die auf das SHK-Handwerk und angrenzende Branchen spezialisiert sind.

2. Umweltverhalten.

Ökologisch verträgliches Verhalten ist eins der wichtigsten Themen der Zukunft. Folglich werden Bauherren und Renovierer auch immer häufiger umweltschonende Technologien wie emissionsarme Kessel und Thermen, Abgasfiltersysteme, Brennwerttechnik, Solarthermie, Biomasse usw. fordern. Schon jetzt sollten Handwerker beim Einbau von Wärmeerzeugern darauf achten, dass diese im Falle eines neuen Gesetzes preiswert und aufwandsarm nachgerüstet werden können. Experten prognostizieren außerdem, dass Wasser zum großen Geschäft des 21. Jahrhunderts avanciert. Kompetenz in Sachen Wasser wird deshalb als größte Chance des SHK-Handwerks der Zukunft gewertet. Dazu gehört auch der bislang esoterisch angehauchte Markt für »Wasservitalisierung«. Weit oben auf der Anspruchsliste der Verbraucher stehen Lärm- und Erschütterungsschutz. Knackende Heizungen, Fließgeräusche in der Zu- und Ablaufinstallation oder das laute Anspringen des Wärmeerzeugers werden von Kunden bald nicht mehr geduldet werden. Baumaßnahmen sollen möglichst ohne Dreck und Störungen vonstatten gehen. Möglicherweise werden aus diesem Grund die Rohre im Bad demnächst »auf Putz« verlegt und als Badetuchhalter oder Badaccessoir getarnt. Mit der fortschreitenden Verbreitung der Brennwerttechnik wird auch der hydraulische Abgleich der Heizungsanlage immer wichtiger werden. Das Smart House kommt ganz sicher und spätestens hier müssen SHK-Handwerker kooperieren oder sie sind draußen. Last but not least wird der Handwerker selbst bald ein Nachhaltigkeitsmanagement für Abfallentsorgung und Recycling nachweisen müssen, vielleicht mit entsprechenden Zertifizierungen.

3. Biotechnologien.

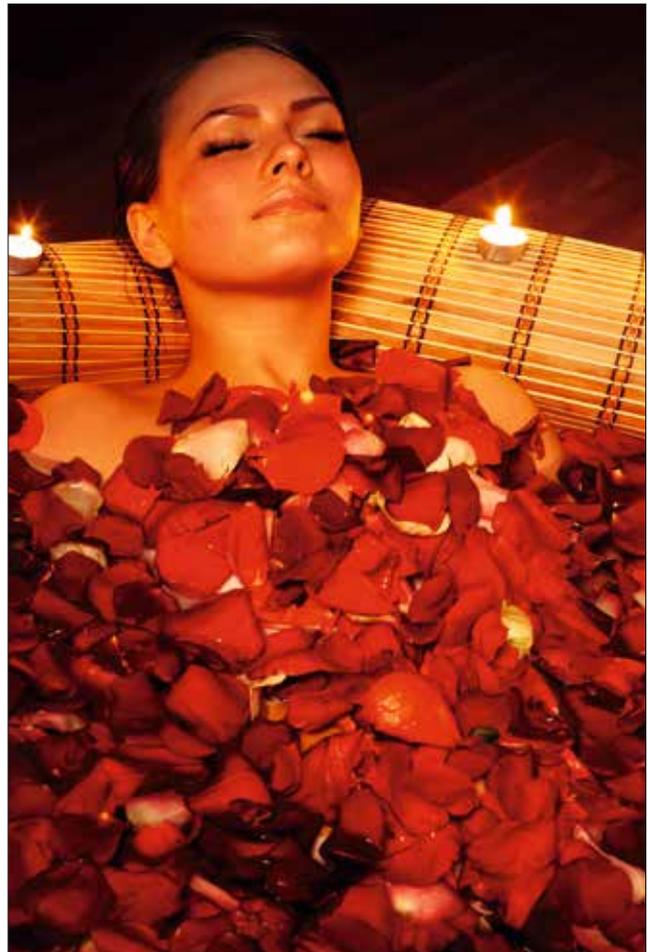
Biotechnologien werden das Handwerkerdasein in Zukunft in mehrfacher Hinsicht tangieren. Es beginnt mit Bioverpackungen, die dem Image als Fachmann für Energiefragen eher gerecht werden als Styropor und Folien. Er wird also sein Nachfrageverhalten entsprechend ändern. Da Biomasse, Biogas und Biodiesel immer häufiger nachgefragt werden, sollten sich Handwerker mit diesen Produkten auskennen. Gleiches gilt für biologische Verfahren zur Wasserstoffgewinnung, die mit Einführung und Verbreitung der Brennstoffzelle zunehmen werden. Wer sich dann noch mit Techniken auskennt, die »gesundes« Wasser erzeugen, ist gut aufgestellt.

4. Photo-optische Technologien.

Produkte wie Glasfaserkabel, Photozellen und -sensoren, Solarfassaden und Photosynthese-Brennstoffzellen werden in Zukunft Einzug in die Haustechnik finden.

5. Verändertes Gesundheitsbewusstsein.

Unser Gesundheitsbegriff wird immer ganzheitlicher werden, was dazu führt, dass man sämtliche Lebensfelder danach bewertet, ob und in welcher Weise sie unserer Gesundheit zuträglich sind oder nicht. Die Auswirkungen werden in



vielen Bereichen spürbar sein. Wasser ist dabei eine Schlüsselgröße. Die Verfasser glauben, dass sämtliche Techniken, die Wasser schützen oder verbessern – und dazu gehören auch Verfahren der Wasseraktivierung/-vitalisierung – in Zukunft boomen werden. Im Bad wird der Wellness-Trend zwar anhalten, statt mit sportlicher Fitness aber immer stärker mit Rückzug, Stille und Abgeschiedenheit verbunden sein. Da das große Streben nach Gesundheit auch in die Arbeitswelt eingreifen wird, sind Handwerker als Arbeitgeber doppelt »betroffen«. Um psychische und physische Gesundheit zu erhalten, ist es wichtig, in der Arbeit einen Sinn zu sehen. Und der muss kommuniziert werden. Das ist die Aufgabe des Chefs, der selbst einen Coach benötigen wird und Coach für seine Mitarbeiter sein muss.

6. Der demographische Wandel.

Senioren sind eine wichtige Kundengruppe der Zukunft. Darauf muss man sich einstellen. Ein einheitliches Seniorenmarketing aber gibt es nicht. Gefordert ist penible Zielgruppenanalyse, die zwischen dauerhaft Kranken, temporär Kranken und älteren Wohnungs- und Badbenutzern unterscheidet. Außerdem ist mit einer Renaissance traditioneller Werte zu rechnen, was hohe Anforderungen an Höflichkeit, Pünktlichkeit und Sauberkeit mit sich bringt. Solvente Senioren werden Innenstadtlagen bevorzugen, da sie nicht mehr so mobil sind. Folglich ist damit zu rechnen, dass Ladenlokale und SanitärAusstellungen im Gewerbegebiet deutlich an Kundenfrequenz verlieren, innerstädtische Betriebe dagegen werden profitieren.

Interessante Aussichten? Machen Sie das Beste daraus! Wir helfen Ihnen gern dabei.

VALENTINSTAG UND KEINE GESCHENKIDEE? BF HILFT!

Nur vom 19. bis 23.01.2015.
Nur im BF-Onlineshop.

Für jede Online-Neubestellung* ab einem Nettowarenwert von 500,- Euro erhalten Sie einen 20,- Euro Douglas Gutschein gratis dazu.



* Ausgenommen sind Bestellungen aus bestehenden Angeboten.

HEIZUNG KAPUTT?

**KEIN ERSATZTEIL
ZUR HAND?**



**KUNDE
VERZWEIFELT?**

In der Heizsaison von September bis März bieten wir an 7 Tagen die Woche, rund um die Uhr unseren Notfalldienst an:

Alles rund um die Heizung – vom Absperrventil bis zur Zündelektrode – im BF-Heizungsstützpunkt in der Bessemerstraße 23-39 in 12103 Berlin (Tempelhof)

Abholen oder gegen Kurierkosten liefern lassen:
90 Minuten Lieferzeit innerhalb Berlins, 120 Minuten innerhalb des Berliner Rings.

Außerhalb unserer Geschäftszeiten berechnen wir eine Bereitschaftsdienst-Pauschale von 25,- €.





SO SCHÖN WIE IHRE VORBILDER. NUR PFLEGELEICHTER.

Cerabella-Fliesen in Holz-, Zement- und Schieferoptik.

Fliesen, die Naturmaterialien oder Baustoffe imitieren, liegen voll im Trend. Auch Cerabella, unsere Fliesen-Hausmarke, hat sich dieser Themen angenommen und sie in herausragender Qualität und Ästhetik interpretiert. Das Cerabella-Sortiment bietet Ihnen die neueste Optik in Profi-Qualität und ist natürlich ausschließlich im ausgesuchten Fachhandel zu erhalten. Günstiger kommen Sie wahrscheinlich nirgends an die neuesten Fliesentrends. Ihre Kunden werden sie lieben. Zum Beispiel für die perfekte Nachbildung eines edlen Parkettbodens mit der Cerabella-Serie »CERWOOD«. Sie kann im gesamten Wohnbereich eingesetzt werden, schafft ein natürlich-warmes Ambiente, hält aber viel mehr aus als ein Holzboden: High Heels, Kochorgien, Stühlerücken und viele andere mehr. Wer es besonders stylish mag, begeistert sich vielleicht für die Zementoptik der Serie »METROPOLITAN« oder den Schiefer-Look der glasierten Feinsteinzeug-Serie »SLATE«, der von echtem Schiefer nicht zu unterscheiden ist. **Weitere Informationen zu allen Cerabella-Neuheiten finden Sie auf unserer Webseite unter www.bergmann-franz.de/profikunden/sortiment/hausmarken.html und natürlich in unserer Fliesenwelt Spandau. Hier können Sie den täuschend echt wirkenden Abbildern gründlich auf den Zahn bzw. die Oberfläche fühlen.**



EINMAL WASCHEN UND TROCKNEN, BITTE.

Die Washlets von TOTO.

Was in Japan bereits zum Standard gehört, hält nun auch Einzug in unsere Badezimmer: das Dusch-WC. Auf den ersten Blick unterscheiden sich die so genannten Washlets von TOTO kaum von ihren herkömmlichen Kollegen, da die technischen Voraussetzungen für die Duschfunktion und die Anschlüsse für die Strom- und Wasserversorgung in der Keramik bzw. im Sitz verborgen sind. Die eigentliche Sensation beginnt, wenn man auf der Brille Platz genommen hat. Auf Knopfdruck fährt im Becken ein integrierter Duscharm aus und gibt einen körperwarmen Duschstrahl in gewünschter (und vorher programmierter) Intensität ab. Auch die Temperatur lässt sich individuell einstellen. Anschließend pustet ein weicher, warmer Luftstrom aus dem Fön alles wieder trocken. Vor und nach jedem Duschgang wird die Duschküpe automatisch mit frischem Wasser gereinigt. Die hygienischen Washlets können an jeden handelsüblichen Unterputz-Spülkasten angeschlossen werden. Dafür benötigen Sie lediglich einen zusätzlichen Wasser- sowie Stromanschluss. Sie sind absolut wartungsfrei und außerdem leicht zu reinigen, da der TOTO-Washlet-Aufsatz mit nur einem Knopfdruck von der Keramik gelöst werden kann. Übrigens, TOTO produziert Washlets in allen Preisklassen. **Sie würden gern mal eins ausprobieren? Kommen Sie vorbei. In unserer Ausstellung finden Sie das Neorest EW Washlet sowie das Washlet GL mit MH Wand-WC – selbstverständlich in Betrieb.**



TOTO

SICH GESUND SPAREN.

Mit ventilatorgestützten Wohnraumlüftungssystemen von Pluggit.

Es gibt viele gute Gründe, Ihren Kunden eine Pluggit Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung zu empfehlen: Sie sorgt kontinuierlich für frische Luft und ein gesundes Raumklima, hilft Allergien vorzubeugen bzw. deren Symptome zu lindern und sichert den Abtransport feuchter Luft, so dass Schimmel gar nicht erst entstehen kann. Wo die Fenster geschlossen bleiben können, haben weder Lärm noch Einbrecher eine Chance. Ihre Kunden sparen Heizenergie, da der Wärmetauscher im Lüftungsgerät über 90 % der Abluftwärme nutzt, um die von außen einfließende Luft vorzuwärmen. Das bedeutet auch, dass weniger Energie verbraucht und somit die Emission von CO₂ verringert wird. Die Pluggit Wohnraumlüftungsanlage beugt Bauschäden vor, führt zu einer positiven Bewertung im Energieausweis und steigert so den Wert einer Immobilie nachhaltig. Dank der vielfältigen Lösungsansätze gibt es für jede Art von Gebäude oder Wohnung die passende Systemlösung – egal, ob Neubau oder Bestandssanierung. Speziell für den Einsatz im Neubau wurde Pluggit Avent P310 entwickelt, auf die Erfordernisse bei der zentralen Sanierung sind Sie mit Pluggit Avent R100 bestens gerüstet. Alle Lösungen, so individuell sie auch sein mögen, sind ohne weitere Abdichtungen schnell und einfach verlegt. Außerdem bietet der Hersteller kostenfreie, individuell auf das Objekt zugeschnittene Kalkulationsvorschläge mit kompletter Materialaufstellung. Eine Schnellkalkulation, mit der Sie den Preis überschlagen können, finden Sie hier: www.pluggit.com/portal/de/planung-326. **Bei allen Fragen wenden Sie sich gern auch an unser Heizungsteam im BEZ.**



INTERN

WEITERBILDUNG – DER VITAMIN-COCKTAIL FÜR IHR GESCHÄFT.

Seminare der BF-Akademie, die Sie nicht verpassen sollten.

Was haben Vitamine und Weiterbildungsseminare gemeinsam? Sie machen stark: die einen im Kampf gegen Krankheiten, die anderen im Kampf um eine erfolgversprechende Wettbewerbsposition. Welche Vitamine und Mineralstoffe in bestimmten Obst- und Gemüsesorten stecken, erfahren Sie in der neuen Ausgabe unserer BF.Akademie-Broschüre. Hier finden Sie natürlich auch unser aktuelles Seminarangebot. Einige der Veranstaltungen möchten wir Ihnen besonders ans Herz legen.

Viele Fachhandwerker haben zwar volle Auftragsbücher, aber Mühe, neue Fachkräfte für Ihren Betrieb zu finden. Unser Referent Horst Schneider zeigt Ihnen im Seminar »Gemeinsam mehr leisten«, wie Sie bereits vorhandene Potenziale nutzen und ungeahnte Kräfte bei Ihren Mitarbeitern freisetzen können. Auch das zweite Seminar mit Herrn Schneider gehört in diesen Zusammenhang: »Gute Mitarbeiter finden, begeistern und binden«. Hier lernen Sie erfolgreiche Strategien für die Mitarbeitersuche und -bindung kennen. Außerdem erhalten Sie Tipps, wie Sie Azubis für die Ausbildung und den Beruf begeistern können. In Richtung Selbstvermarktung zielt unser Seminar »Das Bad im Fokus – Ausstellungs- und Kundenbäder fotografieren« mit Christian Wadsack. Neben einer Einführung in die Grundlagen der Fotografie erhalten Sie hier viele konkrete Tipps, wie Sie in Zukunft wirklich hochwertige Fotos von Ihren Referenzbädern oder Ausstellungen machen können. Um die Schnittstellenkoordination beheizter Fußbodenkonstruktionen geht es in unserem Seminar »Die Besonderheiten von Flächenheiz- und Kühlsystemen besser verstehen.«. Im zweiten Teil der Veranstaltung werden Sie am Beispiel des



Kermi Wärmesystems in die ErP-Richtlinie eingeführt. Die Schulung zum Trinkwasserschutz und zur Gefährdungsanalyse »Trinkwasser hat's oft in sich – z.B. Legionellen.« (19.02. und 01.06.2015) macht Sie mit den Anforderungen der aktuellen TrinkwV bekannt. Damit Sie auf den Siegeszug der Washlets vorbereitet sind, führen wir Sie im Seminar »Washlets – die Hygiene-Revolution im Klo« in Funktion, Montage

und Vermarktungsstrategien der Toto-Washlets ein. Das Seminar »Fliesen im Bestand – was muss man wissen?« mit Herrn Dehmel von PCI widmet sich im 1. Teil der Frühbelegung von Zementestrichen und im zweiten der Entkopplung von Untergründen. Wir würden uns freuen, wenn das eine oder andere Seminar Ihr Interesse findet.

Das aktuelle Programm finden Sie natürlich auch online unter: www.bergmann-franz.de/profikunden/akademie

INTEGRATION UNSERES STANDORTES SPREMBERG.

Was ändert sich für Sie – was bleibt, wie es war?

Am 1. Januar 2015 hat die Bergmann & Franz Nachf. GmbH & Co. KG sämtliche Vertriebsaufgaben der Bergmann & Franz Spremberg GmbH übernommen. Diese Maßnahme war erforderlich, um die organisatorischen Abläufe effektiver gestalten zu können. Für Sie ändert sich jedoch kaum etwas. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Ihnen.

GEWINNSPIEL

THE BOLD LOOK
OF
KOHLER.

So einfach geht's: Bilden Sie das richtige Lösungswort aus den unten abgebildeten Buchstaben und senden Sie es bis zum 24.01.2015 an die folgende Mail-Adresse: loesung@bfgruppe.de

Der Gewinner unseres letzten Gewinnspiels ist Sven Gelbke von der Firma Leuthäuser & Scharfe Sanitär- und Heizungs GmbH in 12109 Berlin. Die richtige Lösung lautete KARTELLAMT.

Mit ein wenig Glück gewinnen Sie diesmal eine Flipside Handbrause mit Flipstream™ Technologie für ein pures Duschvergnügen von KOHLER, im Wert von ca. 75,- Euro. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. **Viel Glück!**



WICHTIGE TERMINE

| DATUM | ZEIT | VERANSTALTUNG | THEMA | ORT |
|------------|-----------------|---|--|--|
| 14.01.2015 | 07:00-12:00 Uhr | Handwerkerfrühstück | Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unser Industriepartner Weber wird Sie parallel über seine Neuheiten informieren und Praxisanwendungen zeigen. | BF, Herzbergstraße 68, 10365 Berlin (Lichtenberg) |
| 15.01.2015 | 09:00-17:00 Uhr | BF.Akademie – Erfolgsseminar, Dipl.-Ing./Dipl.-Päd. Reinhard Fensch, Fensch Group | Besser verkaufen – aber wie? Wir wecken den Verkäufer in Ihnen.* | BEZ (Berliner Energie Zentrum), Bessemerstraße 23-39, 12103 Berlin (Tempelhof) |
| 16.01.2015 | 09:00-17:00 Uhr | BF.Akademie – Erfolgsseminar, Dipl.-Ing./Dipl.-Päd. Reinhard Fensch, Fensch Group | Wissen für Führungskräfte. Betriebswirtschaftliche und rechtliche Grundlagen.* | BEZ (Berliner Energie Zentrum), Bessemerstraße 23-39, 12103 Berlin (Tempelhof) |
| 28.01.2015 | 07:00-10:00 Uhr | Handwerkerfrühstück | Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unser Industriepartner Schlüter wird Sie parallel über seine Neuheiten informieren und Praxisanwendungen zeigen. | BF, Herzbergstraße 68, 10365 Berlin (Lichtenberg) |

* kostenpflichtige Anmeldung über das Anmeldeformular der BF.AKADEMIE oder online unter www.bfgruppe.de/profikunden/bf-akademie;

SANITÄR

CATALANO INNOVATIV

CONCEPT **INSTALLATION** DECOTEC

KOMPETENT **NUR ECHTE MARKEN** FREUNDLICH

GKI **FLIESEN** CERABELLA MITTELSTAND

PARTNERSCHAFTLICH

CRISTINA **HEIZUNG** KOHLER

ZUVERLÄSSIG **SEIT 1874**



www.bfggruppe.de