



REFLEX

02.2015 Für die Branche. Engagiert. Unverblümt. Subjektiv.

Im Kampf gegen den Internethandel punkten:

Endkunden mit Beratung und Service überzeugen.

ARRIVO BERLIN schafft Win-win-Situation für Flüchtlinge und Berliner Betriebe.

Wie Sie mehr Verbindlichkeit in Ihre Grundausstattung bringen, Leben retten und mit der Sprossenwand brillieren.

Bürgerle-Montagezeiten zum Sonderpreis: schnelles Handeln lohnt sich.

Auf den Spuren der letzten IAA Nutzfahrzeuge.



ARRIVO BERLIN schafft Win-win-Situation für Flüchtlinge und Berliner Betriebe.



Lichtenberg plus. Unser Standort in Lichtenberg bietet nun auch Waren der Sparte »Fliese« an.



Mehr Verbindlichkeit, Leben retten und mit der Sprossenwand brillieren.



Mittelgewichtler, die um Ihr Interesse kämpfen: Auf den Spuren der letzten IAA Nutzfahrzeuge.

TOPTHEMA



Im Kampf gegen den Internethandel punkten: Endkunden mit Beratung und Service überzeugen.

4

BRANCHENGEFLÜSTER

Damit Sie mitreden können 3

REPORTAGE

Flüchtling ist kein Beruf 6

PRODUKTEMPFEHLUNGEN

Verbindlichkeit, Rettung, Brillanz 9

INTERN

Bürgerle-Montagezeiten und IAA 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
28.01.2015

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.

NACHGEFRAGT

ICH BEWUNDERE MEINE FRAU FÜR IHRE GEDULD.

Der BF.REFLEX-Fragebogen: Heute mit André Stupel, Gebietsverkaufsleiter Nord/West.



Wo und was haben Sie heute gefrühstückt?

Im Auto, 2 Äpfel – die geben mir die nötigen Mineralien und Vitamine für den Tag.

Was wollten Sie werden, als Sie klein waren?

Profi-Fußballer.

Ihr Lieblingstier ist:

Die Katze.

Zuletzt richtig gefreut haben Sie sich über:

Den Einzug in das neu gebaute Eigenheim.

Zuletzt richtig geärgert haben Sie sich über:

Das Wetter – immer wieder anders als erwartet und angekündigt.

Welche Musik hören Sie gern?

Rock und Hits der 80er.

Welchen Menschen bewundern Sie wofür?

Ich bewundere meine Frau für ihre Geduld.

Wer oder was wären Sie gern im nächsten Leben?

Mönch in einem Shaolin-Kloster.

Welche drei Gegenstände nehmen Sie mit auf eine einsame Insel?

Ein Schlauchboot, eine Angel und ein Messer.

Vielen Dank Herr Stupel.

An Berlin mögen Sie:

Das viele Grün und die unterschiedliche Architektur.

Union oder Hertha?

Eindeutig Union, da habe ich bis zur Wendezeit sogar aktiv gespielt.

Schmeckt gut:

Ein Steak mit Folienkartoffel und Sauerrahm.

Was war Ihre persönlich größte Leistung?

Da gibt es mehrere Dinge in meinem Leben, z. B. meine berufliche Entwicklung, meine Hochzeit, mein Hausbau.

Glück ist ...

Ein Moment der kommt und wieder geht.

Sie sind ein Superheld. Was würden Sie gern können?

Zaubern.

BRANCHENGEFLÜSTER

Was Sie wissen sollten, um mitreden zu können.

Häschen in der Grube? Wir haben läuten hören, dass der asiatische Hersteller des Vaillant-Hasen insolvent ist. Auf jeden Fall sind die possierlichen Rammler zurzeit nicht lieferbar. Wir finden das sehr traurig, dass wir jetzt eine gewisse Zeit auf den Hasen, der seit 1899 das Markenzeichen von Vaillant ist, verzichten müssen. Kommt uns jetzt aber nicht mit den Playboy-Bunnys. Die heizen zwar auch, nämlich ein, aber das ist eine andere Geschichte. **Wir warten und sind ganz Ohr.**

Ching. Chang. Chung. Das lasen wir in der **Sanitär & Heizung News:**

Die LIXIL Corporation hat der Familie Cai deren Anteile an der Grohe Group S.à.r.l. abgekauft. Die deutsche Cai GmbH, vertreten durch Jianshe Cai und Jilin Cai, hielt noch 12,5 Prozent an der Grohe Group. Die Chinesen hatten das Aktienpaket im Frühjahr 2013 als Kaufpreis erhalten, als sie ihre gesamten Joyou-Anteile in die Grohe Group einbrachten. Die Familie Cai war damit größter privater Anteilseigner bei der Grohe Group. Mit dem Vollzug des Verkaufs soll die Joyou AG zum 1. April 2015 eine konsolidierte, indirekte Tochtergesellschaft der LIXIL Group Corporation werden, der Muttergesellschaft von LIXIL. Alle Sanitär-Aktivitäten des japanischen Konzerns sollen dann in der Lixil Water Technologie Group (LWTG) gebündelt werden.

Warum einfach, wenn es auch kompliziert geht.

WAS TUN IM KAMPF GEGEN DEN PREISVERFALL DURCH INTERNET-HANDEL?

Argumente, die auch den Endkunden überzeugen.

Das Internet als Absatzkanal ist nicht mehr aus der Welt zu schaffen. Nur zu gern profitieren Kunden vom aggressiven Preiskampf der verschiedenen Plattformen. Die notwendige Beratung holen sie sich beim Fachhändler um die Ecke. Kostenlos natürlich. Solange es ihn noch gibt. Die Folgen sind absehbar: die immer gleichen Angebote in den Filialen der immer gleichen Ketten statt Produktvielfalt, verödennde Innenstädte und – vermutlich – unzufriedene Verbraucher. Und hier liegt unsere einzige Chance, die Macht dieses Vertriebesweges zu beschneiden: Endkunden über seine Zerstörungskraft aufzuklären und den Beratungs- und Servicewettbewerb anzukurbeln.

Als Fachhandwerker sind Sie die Schnittstelle zum Endkunden im dreistufigen Vertriebsweg. Sie stehen ihm tagtäglich gegenüber, müssen Produktempfehlungen aussprechen, Preise »verargumentieren« und die Dreistufigkeit verteidigen. Argumente gibt es eigentlich genug, und Sie werden die meisten auch kennen. Trotzdem kann es hilfreich sein, sie einmal in konzentrierter Form vor sich zu haben, jederzeit abrufbereit für das nächste Kundengespräch.

Argumente für den Kauf im stationären Fachhandel. Und bei BF.

Fachhändler wie Bergmann & Franz verfügen über eine Ausstellungsfläche, auf der Endkunden die gewünschten Produkte in Augenschein nehmen und sogar anfassen können. Sie dürfen auf eine kompetente Fachberatung vertrauen, was gerade bei den hochwertigen und erklärungsbedürftigen



LEISTUNGSVERGLEICH	ONLINE-SHOP	FACHGESCHÄFT VOR ORT
Was die Preise im Fachgeschäft bzw. im Online-Shop enthalten und was nicht:		
Ausstellungsfläche	☹️	😊
Vorführgeräte	☹️	😊
Fachberatung	☹️	😊
Teilnahme an Produkt-Schulungen	☹️	😊
Wartung/Reparaturen	☹️	😊
Eigene Fachwerkstatt	😐	😊
Vor-Ort-Service	☹️	😊
Öffnungszeiten	😊	😐
Gewerbesteuer vor Ort	☹️	😊
Umweltbilanz (Versand/Retouren)	☹️	😊
Sofortige Verfügbarkeit	☹️	😊
Zahlungssicherheit/Datenschutz	☹️	😊
Umtausch	☹️	😐
Versandkosten	☹️	😊
Fachpersonal	😐	😊
Einkaufserlebnis	☹️	😊

Nach einer Vorlage der markt intern Verlag GmbH, www.markt-intern.de

gen Produkten der SHK-Branche ein entscheidender Vorteil ist. Damit sowohl unsere Mitarbeiter als auch Sie immer auf dem neuesten Stand sind, bieten wir im Rahmen der BF-Akademie regelmäßige Produkt-Schulungen an. Ihre Kompetenz als Fachhandwerker ist ebenfalls ein wichtiges Argument, da Sie die Produkte nicht nur sachgemäß verbauen, sondern auch warten und bei Bedarf reparieren.

Zwar ist es Fachhändlern in der Regel nicht möglich, mit den Öffnungszeiten eines Online-Shops zu konkurrieren, doch BF kann mithalten. Und mehr: In unserem Online-Shop können Sie – sozusagen stellvertretend für den Endkunden – an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr einkaufen. Und schnell sind Sie damit auch: Wenn Sie bis 23 Uhr bestellen, erhalten Sie die Ware dank unseres ausgeklügelten Logistik-Systems schon am nächsten Werktag. In unserem Heizungs-Hotspot Bessemerstraße können wir in der Heizperiode sogar mit zusätzlichen Services aufwarten: Falls Sie außerhalb unserer Öffnungszeiten einen Notdienstesatz haben oder Ihnen ein Heizungsartikel auf der Baustelle fehlt, Sie aber unabhkömmlich sind, wird unser Bereitschaftsdienst aktiv: Sie wählen einfach die Telefon-Nr. (030) 26 08-20 00 und geben uns besagten Artikel durch. Wir checken sofort online, ob er in der Bessemerstraße am Lager ist. Wenn ja, haben Sie die Wahl: Wir liefern Ihnen das fehlende Produkt gegen Aufpreis mit einem Kurierdienst oder Sie holen es selbst bei uns ab. Die Lieferzeiten innerhalb Berlins betragen 90 Minuten, innerhalb des Berliner Rings 120 Minuten. Das kann kein Online-Shop leisten.

Auf der Haben-Seite stationärer Fachhändler und Fachhandwerker im dreistufigen Vertriebsweg stehen im Vergleich mit Online-Shops auch ihre Leistungen fürs Gemeinwesen. Selbstverständlich zahlen wir alle unsere Gewerbesteuern vor Ort und leisten somit unseren Beitrag zum Wohl der Stadt. Online-Shops entrichten ihre Gewerbesteuern irgendwo. Wir bieten Arbeitsplätze in der Region und engagieren uns auch als Ausbildungsbetrieb im Arbeitsmarkt. Aufgrund unserer regionalen Zuständigkeit fallen keine langen Versand- und Retourwege an, so dass wir eine vergleichsweise positive Umweltbilanz aufzuweisen haben. Im Übrigen gibt es Retouren bei uns aufgrund der guten Beratung sowieso viel seltener als bei Internetauktionen. Wir bieten absolute Zahlungssicherheit sowie Datenschutz und garantieren überdies hervorragende Gewährleistungsfristen. Last but not least müssen Endkunden beim dreistufigen Vertriebsweg natürlich auch nicht mit Versandkosten rechnen.

Strategien für Industrie und Handel.

Der Brancheninformationsdienst markt intern, der sich als Informationsquelle und Interessenvertretung des Mittelstands versteht, nahm sich des Themas Internethandel schon früh an: Mitte 2010 brachte er eine SERVICE-Ausgabe mit dem Titel „Legale Waffen gegen Preisverriß im Internet“ heraus. Sie erläuterte, welche Möglichkeiten der Einflussnahme auf den Internethandel Markenindustrie und Handel haben, zeigte aber auch die Grenzen dieser Einflussnahme auf. Das meiste davon gilt heute noch. Wir möchten die fünf wichtigsten Strategien kurz skizzieren.

1. Ausschluss von Internet-Auktionsplattformen

Marken-Hersteller sind nicht in jedem Fall dazu verpflichtet, Händler zu beliefern, die über Internet-Auktionsplattformen wie eBay verkaufen. Drei Oberlandesgerichte, darunter auch das Kammergericht Berlin (mit Urteil vom 19.9.2013 – 2 U 8/09), haben inzwischen entschieden, dass ein Vertriebs-

verbot über eBay unter bestimmten Voraussetzungen – beispielsweise im Rahmen eines selektiven Vertriebssystems – zulässig sein kann. Ein selektives Vertriebssystem ist aber nur dann nicht wettbewerbsbeschränkend, wenn die Auswahl an objektiven Kriterien qualitativer Art wie die fachliche Eignung des Händlers, seines Personals oder seiner sachlichen Ausstattung geknüpft ist. Trotzdem ist jedes Verbot der Nutzung einer Handelsplattform eine Einzelfallentscheidung und muss deshalb gründlich abgewogen werden.

2. Vertriebspolitik

Marken-Hersteller können ihren Handelspartnern qualitative Vorgaben machen, um ihr gehobenes Marken-Image zu schützen. Gehen Marken-Hersteller diesen Weg, sollten sie darauf achten, dass ihre Vertriebspolitik möglichst eindeutig ist: Wer ständig Restposten offline zu Sonderpreisen anbietet, wirkt unglaubwürdig in der Sorge um sein Image und wird angreifbar. Auch unterschiedliche Verkaufspreise in den verschiedenen EU-Mitgliedsstaaten können durch Querlieferungen zu Preisausgleichsmaßnahmen führen – z.B. über das Internet.

3. Maßgeschneiderte Vertriebswege

Um ihr Markenimage zu wahren, können Marken-Hersteller Kriterien zur Präsentation ihrer Waren und Beratungsleistungen festlegen. Ein klassischer Weg dafür sind selektive Vertriebssysteme, auf deren Einhaltung typischerweise gerade die Fachhändler achten. Unterstützende Werbemaßnahmen einschließlich unverbindlicher Preisempfehlungen sind zulässig, die Vorgabe fester Weiterverkaufspreise dagegen nur in Ausnahmefällen. Hersteller, zu deren Strategie eine strikte Kontrolle der Endpreise gehört, können dies – außer über eigene Filialen – über ein sogenanntes Agentensystem erreichen. Dabei verkaufen Vertriebspartner im Namen des Herstellers.

4. Mittelstandsempfehlung

Um ihre Wettbewerbssituation zu verbessern, können sich kleinere und mittlere Unternehmen zusammenschließen und untereinander Vertriebsempfehlungen aussprechen. Diese dürfen auch Preisempfehlungen u.a. für den Internethandel beinhalten. Diese so genannten Mittelstandsempfehlungen sind nach wie vor zulässig, vorausgesetzt, sie stärken die Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten kleinen und mittleren Unternehmen.

5. Serviceorientierung des Fachhandels

Fachhändler sollten in ihren Marketingmaßnahmen ganz konkret auf ihre Stärken hinweisen und diese auch kontinuierlich ausbauen. Dazu zählen Service- und Beratungsleistungen ebenso wie die Qualität ihres Sortiments. Außerdem gehört es zu ihren Aufgaben, Verbraucher über die Probleme aufzuklären, die Internethandel und Beratungsklaue mit sich bringen.

Fazit.

Als Beteiligte des dreistufigen Vertriebsweges stehen uns jede Menge Strategien und Argumente zur Verfügung, mit denen wir dem aggressiven Preisgehebe der Online-Shops entgegentreten und unsere Position stärken können. Unsere Bemühungen werden langfristig am erfolgreichsten sein, wenn es uns gelingt, den Mehrwert durch unsere qualitativ hochwertige Beratung öffentlichkeitswirksam zu kommunizieren, auf Verbraucherwünsche einzugehen, uns in der Standortpolitik zu engagieren und die wettbewerbsrechtlichen Voraussetzungen auszuschöpfen. Packen wir's an.

DIE INITIATIVE »ARRIVO BERLIN« HILFT FLÜCHTLINGEN UND DEM BERLINER ARBEITSMARKT.

Auch Praktikumsplätze in SHK-Betrieben werden gesucht.



Bildquelle: Senatsverwaltung für Arbeit, Integration und Frauen (Silke Adamczyk)

Wir alle wissen: Das Berliner Handwerk leidet unter Fachkräftemangel.

Die IHK-Branche macht da keine Ausnahme. Auch die Suche nach motivierten Azubis gestaltet sich für viele Betriebe schwierig. Gleichzeitig leben Tausende von Flüchtlingen in unserer Stadt, die arbeiten wollen.

Wenn man sie nur ließe. Viele von ihnen bringen Berufserfahrung mit, andere würden nur zu gern eine Ausbildung machen. Was liegt näher, als potentielle Arbeitgeber und Arbeitnehmer zusammenzubringen? Die Initiative ARRIVO BERLIN hat sich dieser Aufgabe angenommen.

Arrivo ist italienisch und heißt »Ankunft«. Der Name ist Programm: Berufliche Perspektiven sollen den Flüchtlingen helfen, ihren Platz in unserer Gesellschaft zu finden und somit wirklich in Deutschland »anzukommen«. Die Initiative ist ein Projekt der Senatsverwaltung für Arbeit, Integration und Frauen, der Handwerkskammer Berlin und des Berliner Netzwerkes für Bleiberecht »bridge« und wurde am 8.12.2014 ins Leben gerufen. Unter dem Motto »Flüchtling ist kein Beruf. Talente brauchen Chancen« will sie Flüchtlinge mit Arbeitserlaubnis unbürokratisch und schnell in Kontakt mit Berliner Betrieben bringen. Das Projekt richtet sich an alle Altersklassen und will Menschen in Arbeit; Ausbildung oder Einstiegsqualifizierungen vermitteln. Das Engagement korreliert mit dem im November 2014 gefassten Beschluss der Bundesregierung, Flüchtlingen in Zukunft bereits nach drei Monaten den Zugang zum Arbeitsmarkt zu ermöglichen. Um das Projekt publik zu machen, warb vom 15.1.2015 bis Ende Januar ein Plakat mit dem Slogan »Flüchtling ist kein Beruf« an 150 Litfaßsäulen der Stadt um die Aufmerksamkeit der Berliner Betriebe.

Sehen, wie in Deutschland gearbeitet wird.

Für die praktische Seite des Projekts hat ARRIVO BERLIN Unterstützung durch das Internationale JugendKunst- und



Bildquelle: Schlesische27 (Fred Moseley)

Kulturhaus »Schlesische 27«. Es ist erfahren in der Organisation von Berufsvorbereitungsprogrammen und hat für die Vermittlung der Flüchtlinge ein Werkstattprogramm namens »Übungswerkstätten-Parkour« entwickelt. Das zunächst auf ein halbes Jahr angelegte Pilotprojekt soll der Berufsorientierung dienen und ganz allgemein in die deutsche Arbeitswelt einführen.

In der ersten Monatshälfte findet jeweils ein Workshop in einer von 6 Innungen statt, der die Teilnehmer über die Innungsberufe informiert und ihnen einen praxisnahen Einblick in das jeweilige Gewerk bietet. Beteiligt sind die Innungen für Metall- und Kunststofftechnik, SHK, Kraftfahrzeuggewerbe, Dachdecker, Maler und Lackierer sowie die Baugewerksinnung. In den folgenden zwei Wochen können die Flüchtlinge in den kunsthandwerklich ausgerichteten Werkstätten der »Schlesischen27« erste Bekanntschaft mit den Gepflogenheiten der deutschen Arbeitskultur machen. Angeleitet werden sie dabei vom Werkstattleiter und einer Sozialarbeiterin. Zur Zeit stehen 15–25 Plätze zur Verfügung.

Anschließend werden die Teilnehmer in ein vierwöchiges Praktikum in einen Betrieb vermittelt, bei dem die potentiellen Arbeitgeber und -nehmer schauen können, ob sie zueinander passen. Da erfahrungsgemäß viele der Flüchtlinge bereits ein festes Ziel vor Augen haben, wird die Orientierungsphase flexibel gehandhabt. Die Teilnehmer können nach jedem Gewerk ein Praktikum beginnen, bei Bedarf aber auch wieder zurück in den Übungswerkstätten-Parkour wechseln.

Interessiert an motivierten Arbeitskräften oder Azubis?

Im Februar öffnet die SHK-Innung ihre Türen für die arbeitswilligen Flüchtlinge. Und jetzt kommen Sie ins Spiel: Wenn Sie auch potenzielle Fachkräfte kennenlernen wollen und freie Praktikumsplätze anzubieten haben, melden Sie sich bei ARRIVO: per eMail unter info@arrivo-berlin.de oder telefonisch unter der Nummer (030) 617 76 73 14. Die Verantwortlichen dort informieren und beraten Sie und kommen auch gern in Ihrem Betrieb vorbei.

Ein Betrieb, der seine Bereitschaft zur Teilnahme bereits erklärt hat, ist die Grimm & Mielke GmbH aus Friedenau. Durch die SHK-Innung auf den Ausbildungsbetrieb aufmerksam geworden, nahm ARRIVO BERLIN Kontakt zu der Firma auf und konnte sie von ihren Zielen überzeugen. »Neue Auszubildende zu rekrutieren, wird immer schwieriger«, sagt Karsten Unglaube, Ausbilder und bauleitender Ingenieur bei Grimm & Mielke. »Wir sind eigentlich ständig auf der Suche nach begabten jungen Leuten, die lernen wollen. Als

ARRIVO BERLIN uns von dem Projekt erzählte, mussten wir nicht lange überlegen.« Nachdem sie ihre Teilnahme zugesagt hatten, musste der Betrieb nur noch eine schriftliche Erklärung abgeben, dass er bereit ist, unentgeltlich Praktikanten aufzunehmen. Nun wartet man bei Grimm & Mielke gespannt auf den ersten Praktikanten. Da der Übungswerkstätten-Parkour im SHK-Gewerbe für Februar anberaumt ist, kann mit ersten Interessenten frühestens im März gerechnet werden. Wie bei Praktikanten generell üblich, werden sie die Monteure von Grimm & Mielke bei ihren Einsätzen begleiten, um so einen Eindruck vom Arbeitsalltag zu bekommen. Dabei dürfen sie durchaus auch leichtere Aufgaben wie z. B. Dübeln selbst ausführen. Sollte das Praktikum für beide Seiten zufriedenstellend verlaufen, wird Grimm & Mielke ein Ausbildungsverhältnis mit dem/den Flüchtling/en anstreben und darauf hoffen, auf diesem Wege einen verlässlichen Mitarbeiter für die Zukunft zu gewinnen.

Wir bleiben mit der Firma Grimm & Mielke in Kontakt und werden Ihnen vom weiteren Verlauf der Initiative berichten.



Bildquelle: Schlesische27 (Fred Moseley)

GUTSCHEIN GESCHENKT

Nur vom 16. bis 20.02.2015.
Nur im BF-Onlineshop.

**Für jede Online-Neubestellung*
ab einem Nettowarenwert
von 350,- Euro erhalten Sie
einen 10,- Euro Gutschein
von Pflanzen Kölle
gratis dazu.**



*Ausgenommen sind Bestellungen aus bestehenden Angeboten.



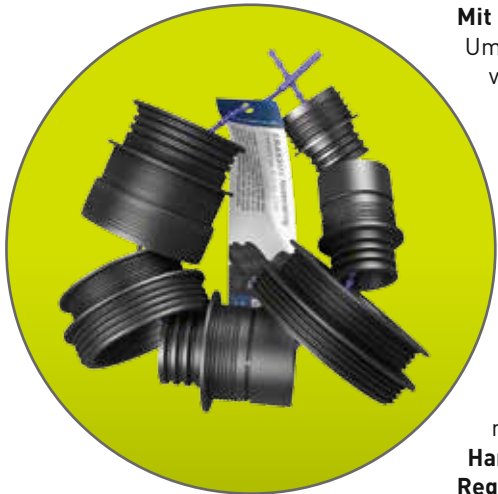
Lichtenberg plus.

An unserem Standort Lichtenberg bieten wir Ihnen ein umfangreiches Fliesenprogramm. Dazu gehören neben einer großen Fliesen-Auswahl Produkte der Bauchemie, des Trockenbaus, Zubehör und Pflegeprodukte. In Kombination mit dem bisherigen Angebot von Sanitär-, Heizungs- und Installationsartikeln können wir nun Vollversorgung garantieren, was Ihnen sicher so manchen Weg ersparen wird. Dazu schnelle und flexible Lieferung mit einem Übernacht-Service für das gesamte Lagersortiment.



engers





KRASSE VERBINDUNGSVIELFALT.

CRASSUS

Mit dem Handwerkerring von Crassus

Um verschiedene Rohrarten und -dimensionen schnell und sicher miteinander zu verbinden, empfiehlt sich der Crassus Handwerkerring. Er enthält sechs Kombiadapter, mit denen bis zu 300 Verbindungsvarianten möglich sind. Als echter Problemlöser sollte er deshalb zur Grundausstattung eines jeden Installateur-Fahrzeuges gehören. Dann können Sie sicher sein, bei Bedarf alle Reduzierungen für Abwasserrohrübergänge von DN 32 bis zu DN 130 parat zu haben. Die Adapter garantieren extrem kurze Reduzierungswege und sind leicht anwendbar – ganz ohne Werkzeug. Sie können entweder einen Teil wegschneiden bzw. abreißen oder den Flansch nach innen stülpen bzw. nach außen krepeln. Viele der Adapter sind kombinierbar, indem man sie nach dem Zerteilen z. B. ineinander steckt. Auch Adapter-in-Adapter-Verbindungen sind möglich, um unterschiedliche Rohrdimensionen zu verbinden. Alle Produkte bestehen aus hochwertigem TPE und sorgen durch geräuschreduzierende Dichtlippen für zufriedene Kunden. **Wenn ein Produkt wie der Handwerkerring Ihnen den Alltag erleichtert, haben wir es selbstverständlich im Regal. Einfach in Ihrem BF-Abhollager danach fragen.**

POTENTIELLER LEBENSRETTER.

Der drahtlose Kohlenmonoxidmelder von Honeywell

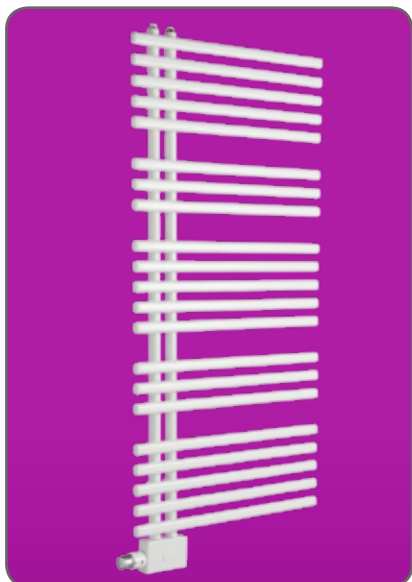
Kohlenmonoxid (CO) ist unsichtbar, geruchlos und – hochgiftig. Es entsteht überall da, wo etwas verbrannt wird. Solange die Abgase ordnungsgemäß abziehen können, besteht keine Gefahr. Ist der Ofen aber zu voll, die Lüftung oder der Schornstein verstopft oder die Gastherme defekt, kann das tödlich enden. Da Rauchmelder nur bei Rauchentwicklung anschlagen, sollte man sich in geschlossenen Räumen mit Feuerstätten durch einen Kohlenmonoxidmelder absichern. Die Feuerwehr empfiehlt die kleinen Schutzengel sogar für alle Wohnungen mit Gasheizung. Ganz wichtig ist es, dabei auf ein Qualitätsprodukt zu vertrauen – so wie den Kohlenmonoxidmelder XC70-DE der Firma Honeywell. Das autarke Gerät ist besonders benutzerfreundlich, zuverlässig und selbstverständlich nach der EN50291 zertifiziert. Es wurde für sämtliche private Umgebungen wie Haushalte, Wohnwagen und Boote entwickelt und darf ausschließlich in trockenen Innenräumen montiert werden.

Seine Zuverlässigkeit verdankt es moderner elektrochemischer Sensortechnologie. Da keine Kabel verlegt werden müssen, ist der Kohlenmonoxidmelder mithilfe des beiliegenden Montagesatzes im Handumdrehen montiert. Anschließend können Sie das Gerät getrost vergessen: Wartungsfrei – kein Austausch von Teilen. Die Batterien für den Alarm halten sogar bis zu sieben Jahre. Sie müssen weder Sensoren auswechseln noch Funktionstests durchführen – letzteres kann der XC70-DE nämlich ganz allein. **Bringen Sie Ihren Kunden ein Extraquantum Sicherheit ins Haus. Wir unterstützen Sie dabei – mit der gewohnten BF-Liefersicherheit.**

Honeywell



concept



SPROSS(EN) AUS GUTEM HAUSE.

Der concept 200 Puro Badheizkörper

Badheizkörper sind heutzutage wahre Multitalente: Sie verströmen wohlige Wärme während der täglichen Körperpflege, fungieren als Handtuchrockner und beseitigen dank schneller Wärmeabstrahlung wirkungsvoll die Feuchtigkeit im Raum. Bei fensterlosen oder schwierig zu belüftenden Badezimmern ein unverzichtbarer Nutzen, der außerhalb der Heizperiode durch Elektroheizstäbe gewährleistet wird. Bei all dem muss er natürlich auch gut aussehen. Kein Problem für den concept 200 Puro Badheizkörper. Mit seinem asymmetrischen, wahlweise links oder rechts offenen Design und den symmetrisch verteilten, unterschiedlich großen Rohrpaketen ist er ein Blickfang in jedem Bad. Verschiedene Bauhöhen und -längen passen sich unterschiedlichen Badgrößen und Nutzerbedürfnissen an. Für den Elektrobetrieb stehen 4 verschiedene Elektro-Heizstäbe zur Verfügung – von der Variante mit Schalter-Stecker bis zum digitalen Funkset. Der concept 200 Puro ist – der Symmetrie sei Dank – wendbar und in RAL- und Sanitär- sowie Metallic- und Samtmatt-Farbtönen lieferbar. Als serienmäßiges Zubehör verfügt er über 2 Entlüftungstopfen DN 15 (1/2") sowie Einschraubstutzen DN 15 (1/2") x DN 20 (3/4") für das concept M-Ventil und 4 stabile, montagefreundliche Befestigungen aus Stahl mit Sechskant-Holzschrauben und Dübeln. Die bequeme Montage ist also gesichert, übrigens auch in Einrohrheizungen mit U-Ventilblock. **Setzen Sie auf ausgefallenes Design, beste Produktqualität und Funktionalität – natürlich von concept. Natürlich nur bei BF.**

INTERN

BÜRGERLE-MONTAGEZEITEN MACHEN DAS LEBEN LEICHTER.

Damit schreiben sich Angebote und Kalkulationen wie von selbst.



Angebote und Kalkulationen sind wesentliche Bestandteile des Akquise-Vorganges, die viel Zeit in Anspruch nehmen. Um Ihnen Arbeit abzunehmen, stellen wir Ihnen ja bekanntlich die nötigen Beschreibungstexte, Bruttopreise und Rabatte für unsere Produkte zur Verfügung. Bleibt die Frage nach den Montagezeiten. Auch für diese gibt es eine zuverlässige und praktische Hilfestellung: Die CD-ROM von Bürgerle-Montagezeiten.

Bürgerle-Montagezeiten berechnet seit vielen Jahren die Arbeitszeiten für die Montage von Sanitär- und Heizungs-

artikeln, aufgeschlüsselt nach den BF-Artikelnummern. Mindestens einmal jährlich werden die Arbeitszeiten überarbeitet, so dass auch wirklich sämtlichen Sanitär-, Heizungs-, Klempner- und Lüftungsartikeln aus dem BF-Sortiment verlässliche Montagezeiten zugeordnet sind. Damit schreiben sich Ihre Angebote beinahe wie von allein. Die Bürgerle-Montagezeiten sind in einer Übertragungsdatei gespeichert, die Sie auf CD-Rom erwerben können. Als Draufgabe enthält die CD-Rom mit »ARBEIT10« das Montage-Auslegeprogramm für Heizkessel, Speicher, Wärmepumpen, Solarsysteme, die Regenwassernutzung sowie die Öl- und Gasversorgung. Obwohl Bürgerle zum 01.01.2015 die Preise erhöht hat, bieten wir **exklusiv für BF-Kunden** die Montagezeiten **im Februar und März noch einmal für 99,- Euro** an. Ab April gilt dann der reguläre Preis von 129,- Euro. Auf der BF-Website im Newsbereich finden Sie einen Link, unter dem Sie die CD-Rom direkt bei Bürgerle bestellen können.

FAHRZEUGE NACH MAß.

Neue Fuhrparktrends von der IAA Nutzfahrzeuge.

Handwerker sind ständig auf Achse und müssen dabei Unmengen an Werkzeug und Material mit sich führen. Die meisten nutzen dafür einen Transporter der Mittelklasse. Auf der letzten IAA Nutzfahrzeuge wurden mehrere neue Modelle mit gesenkten Verbrauchswerten, optimierten Ladekonzepten sowie neuen Assistenz- und Kommunikationssystemen gezeigt. Wann immer wir Platz dafür haben, stellen wir Ihnen in den kommenden BF.REFLEX-Ausgaben einen dieser Transporter vor.

Renault Trafic/Opel Vivaro: größer und sparsamer.

Als »zweieiige Zwillinge« – gemeinsam entwickelt, aber eigenständig und in unterschiedlichen Ausstattungsversionen entwickelt – präsentieren sich die Transporter-Modelle Renault Trafic und Opel Vivaro. Die Preise liegen bei 22.130 Euro für den Renault Trafic und 23.590 Euro beim Opel Vivaro, variieren aber je nach Ausstattungsumfang. Beide sind mit einem 1,6 Liter großen Diesel-Vierzylinder modernster Machart bestückt. Dank 20 Prozent weniger Hubraum sind laut Hersteller bis zu 21 Prozent Kraftstoffersparnis und weniger CO₂-Ausstoß zu erwarten. Um die Anforderungen des Euro 6-Zertifikats zu erfüllen, muss ab 2016 allerdings noch ein SCR-Kat mit Adblue-Eindüsung integriert werden.

Mit Motorleistungen zwischen 90 und 140 PS liegen die Trafic und Vivaro etwas über dem Vito. Die stärksten Ausführungen kommen auf immerhin 181 km/h Höchstgeschwindigkeit und sind sogar für zwei Tonnen schwere Anhänger stark genug. Beide Transportertypen sind knapp 20 cm länger

als die Vorgängermodelle. Der zusätzliche Platz sorgt für ein bequemeres Cockpit und erhöht die Ladekapazitäten. Im neuen Kastenwagen ist die Laderaumlänge sowohl bei der kurzen als auch bei der langen Version um je 100 mm gewachsen. Da schon die Vorgängermodelle mit einem großzügig bemessenen Laderaum ausgestattet waren, wurde dieser nur in den Details verbessert. So gibt es jetzt beispielsweise eine Durchreiche für lange Bretter oder Rohre und die Möglichkeit, den Fußraum der Beifahrerseite zu nutzen. Leitern finden gesicherten Platz in einer Aufhängung unter dem Dach. Das Ladevolumen reicht von 5,2 bis 8,6 m³.

Kunden haben die Wahl zwischen zwei Radständen, Karosserielängen und Höhen. Neben dem Kastenwagen und dem Pkw-Kombi sind auch Transporter mit Doppelkabine lieferbar. Für Sicherheit sorgen ein elektronisch gesteuertes Fahrassistenzsystem sowie die bei beladenen Fronttrieblern geschätzte erweiterte Traktionskontrolle.



GEWINNSPIEL

So einfach geht's: Bilden Sie das richtige Lösungswort aus den unten abgebildeten Buchstaben und senden Sie es bis zum 20.02.2015 an die folgende Mail-Adresse: loesung@bfgruppe.de

Der Gewinner unseres letzten Gewinnspiels ist Hans-Otto Frese von der Firma Frese & Zeuschner GbR, 13359 Berlin. Die richtige Lösung lautete WEITBLICK.

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
04.02.2015	07:00–12:00 Uhr	Handwerkerfrühstück	Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unser Industriepartner Rigips wird Sie parallel über seine Neuheiten informieren und Praxisanwendungen zeigen. Zusätzlich vor Ort 5% auf alles von Rigips (außer Profile).	BF, Herzbergstraße 68, 10365 Berlin (Lichtenberg)
05.02.2015	07:00–13:00 Uhr	Handwerkerfrühstück	Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unsere Industriepartner Atec und Homa werden Sie parallel über alle Neuheiten informieren.	BF, Stieffring 4, 13627 Berlin (Siemensstadt)
10.02.2015	07:00–13:00 Uhr	Handwerkerfrühstück	Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unser Industriepartner Atec werden Sie parallel über seine Neuheiten informieren.	BF, An der Eisenbahn 25, 15711 Königs Wusterhausen
17.02.2015	16:00–19:00 Uhr	BF.AKADEMIE – Produktschulung, Frank Kübart, Schlüter	Gewusst wie: Balkon- und Terrassenkonstruktionen.*	BF, Am Juliierturm 24, 13599 Berlin (Spandau)
18.02.2015 19.02.2015	jeweils 09:00–17:00 Uhr	BF.AKADEMIE – Produktschulung, Dipl.-Ing. Rainer Dumat, langjähriger Referent	Als ASI-Sachkundiger Asbest zu Leibe rücken. Erwerb der Sachkunde nach Nr. 2.7 TRGS 519 für ASI-Arbeiten an Asbestzement-Produkten bzw. ASI-Arbeiten geringen Umfangs.*	Fördergesellschaft für Haustechnik mbh, Am Neuen Markt 11, 14467 Potsdam
19.02.2015	14:00–17:00 Uhr	BF.AKADEMIE – Produktschulung, Thomas Minten, SYR	Fachseminar Wassertechnik. Trinkwasser richtig behandeln und Heizungsschutz nach VDI 2035 gewährleisten.*	BEZ, Bessemerstraße 23–39, 12103 Berlin (Tempelhof)
24.02.2015	07:00–13:00 Uhr	Handwerkerfrühstück	Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unser Industriepartner Atec werden Sie parallel über seine Neuheiten informieren.	BF, Rosa-Luxemburg-Damm 1, 15366 Neuenhagen bei Berlin
25.02.2015	07:00–13:00 Uhr	Handwerkerfrühstück	Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unser Industriepartner Atec werden Sie parallel über seine Neuheiten informieren.	BF, Am Buchhorst 40, 14478 Potsdam
26.02.2015	14:00–17:00 Uhr	BF.AKADEMIE – Produktschulung, Bernd Beierkuhnlein, Novelan	Bauherstellungskosten im Griff behalten. Mit der richtigen Anlagentechnik kein Problem.*	BEZ, Bessemerstraße 23–39, 12103 Berlin (Tempelhof)
03.03.2015	09:00–13:00 Uhr	BF.AKADEMIE – Erfolgsseminar, Dipl.-Inf. Enno E. Peter, kairos marketing	Mehr Power für Ihren Internetauftritt! Tipps und Tricks für mehr Kunden auf Ihrer Website.*	BF, Lützowstraße 74, 10785 Berlin (Tiergarten)
03.03.2015	07:00–13:00 Uhr	Handwerkerfrühstück	Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unser Industriepartner Atec werden Sie parallel über seine Neuheiten informieren.	BF, Ehrig-Hahn-Straße 1, 16356 Ahrensfelde OT Blumberg
04.03.2015	07:00–13:00 Uhr	Handwerkerfrühstück	Wir laden Sie zu Brötchen und Kaffee ein. Unser Industriepartner Atec werden Sie parallel über seine Neuheiten informieren.	BF, Sonnenallee 217, 12059 Berlin (Neukölln)

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

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