



REFLEX

03.2015 Für die Branche. Engagiert. Unverblümt. Subjektiv.



Eine Investition in die Zukunft:
**Wie halte ich meine
Azubis bei Laune?**

**Warmer Geldregen für
Barrierefreie Bäder:**
von den Zuschüssen der
KfW-Bank profitieren.

Pura, Rationalität trifft Eleganz.

Weil weniger oft mehr ist:
wie Sie Heizkosten sparen,
Schall reduzieren und dicke
Luft vertreiben.

**Holt mich rein – ich bin ein
Kunde!** Nützliches aus
dem IT-Dschungel von BF.



Warmer Geldregen für Barrierefreie Bäder: von den Zuschüssen der KfW-Bank profitieren.

Pura- die neue Kollektion von GKI. Rationalität trifft Eleganz.

Weil weniger oft mehr ist: wie Sie Heizkosten sparen, Schall reduzieren und dicke Luft vertreiben.

Holt mich rein – ich bin ein Kunde! Nützliches aus dem IT-Dschungel von BF.

TOPTHEMA



Eine Investition in die Zukunft: Wie halte ich meine Azubis bei Laune?

4

BRANCHENGEFLÜSTER

Damit Sie mitreden können

3

REPORTAGE

Geldregen für Barrierefreie Bäder

6

PRODUKTEMPFEHLUNGEN

Heizkosten, Schall und Luft

9

INTERN

Nützliches aus der IT bei BF

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

24.02.2015

Gedruckt auf Galaxi Keramik

© Bergmann & Franz
Nachf. GmbH & Co. KG
Druckfehler, Irrtümer und alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung veröffentlicht oder verbreitet werden.

SCHMECKT GUT: »SURF AND TURF«.

Der BF.REFLEX-Fragebogen: Heute mit Anja Beyrich, Gebietsverkaufsleiterin Berlin-Brandenburg/Ost.



Wo und was haben Sie heute gefrühstückt?

Ich habe heute morgen zu Hause Müsli gegessen.

Was wollten Sie werden, als Sie klein waren?

Lehrerin.

An Berlin mögen Sie:

Die Vielfaltigkeit: Kultur, Gastronomie und natürlich die Einkaufsmöglichkeiten.

Das beste Buch der letzten Zeit:

Ich bin ehrlich: Ich habe schon lange kein Buch mehr gelesen.

Schmeckt gut:

»Surf and Turf«.

Was war Ihre persönlich größte Leistung?

Als ich im Alter von 30 Jahren Verkaufsleiterin wurde.

Glück ist ...

Gesund zu bleiben.

Sie sind ein Superheld. Was würden Sie gern können?

Ich würde gern die Fähigkeit haben, kranke Menschen zu heilen.

Ihr Lieblingstier ist:

Die Katze.

Zuletzt richtig gefreut haben Sie sich über:

Ich freue mich besonders über die leuchtenden Kinderaugen meiner Nichte Natalie.

Zuletzt richtig geärgert haben Sie sich über:

Es sind meist Kleinigkeiten im Alltag, die mich regelmäßig ärgern; z. B. Stau auf der Stadtautobahn, wenn sich jemand nicht an (Termin-)Absprachen hält, etc.

Welche Musik hören Sie gern?

DEPECHE MODE, aber auch die konträre Richtung: Discofox und Schlager.

Welchen Menschen bewundern Sie wofür?

Ich schätze Menschen, die trotz ihres Ruhms und Erfolgs auf dem Boden der Tatsachen geblieben sind.

Wer oder was wären Sie gern im nächsten Leben?

Ich bin zufrieden mit meinem ICH.

Welche drei Gegenstände nehmen Sie mit auf eine einsame Insel?

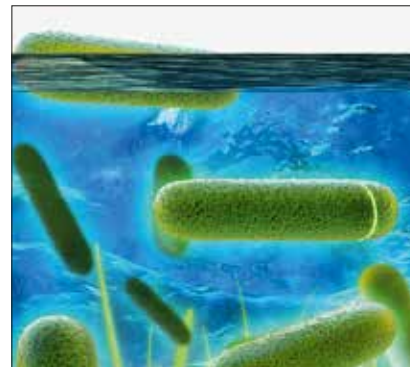
Ich hoffe, mir wird es nie wie Tom Hanks in »Cast Away – Verschollen« ergehen.

Vielen Dank Frau Beyrich.

BRANCHENGEFLÜSTER

Was Sie wissen sollten, um mitreden zu können.

Kann doch mal passieren. Plötzlich war auch noch Weihnachten, man kommt ja auch zu nichts. Außerdem waren es die Anderen. Ich mein ja nur. Wie es in den Berliner Ämtern zuweilen zugeht, zeigt ein Beispiel aus Steglitz-Zehlendorf. Im November wurden bei Wasserproben in der Dreilinden-Grundschule und dem Dreilinden-Gymnasium Legionellen festgestellt. Nur erfuhren davon die Schulen nichts von den Problemen in den Duschen der Turnhalle. Auch die Vereine, die diese Halle nutzen, nicht. Die Meldung sei einfach im Hochbauamt liegengeblieben. Die Bildungsstadträtin von der CDU sagt: »Dafür bin ich nicht verantwortlich, das ist Sache des Immobilienstadtrats.« Natürlich ist der von der SPD. Die Mitarbeiter im Amt sind völlig überlastet, drei an der Zahl sind für sämtliche bezirkseigene sanitäre Anlagen des Berliner Vorzeigebereichs zuständig. Für einen dringend benötigten Vierten fehlt das Geld. Auch dafür trägt natürlich niemand die Verantwortung. **Stellen Sie sich vor, jetzt passiert uns vielleicht auch noch Olympia.**



ER KAM, SAH UND – BLIEB: DER GLÜCKLICHE AZUBI.

Strategien, die Azubis an den Betrieb binden.

Haben Sie Azubis? Oder sollten wir besser sagen: hatten? Ein halbes Jahr ist seit dem Ausbildungsstart im Herbst letzten Jahres vergangen. Und erfahrungsgemäß löst jeder dritte Azubi seinen Vertrag vorzeitig auf – oft noch in der Probezeit. Besonders hoch ist die Abbrecherquote im Handwerk: ganze 31 Prozent und damit 10 Prozent mehr als in Industrie und Handel. Wir stellen Strategien vor, mit denen Sie Azubis von Anfang an gut ins Team integrieren können.

»Gute« Azubis haben zunehmend die Wahl zwischen mehreren Ausbildungsplätzen. Und wer die freie Wahl hat, stellt Ansprüche – sowohl an den Ausbildungsbetrieb als auch an die Arbeit. Damit die Weichen von Anfang an richtig gestellt werden, sollten ausbildungswillige Betriebe wissen, was Auszubildende beschäftigt, unter welchen Bedingungen sie sich wohl fühlen und welche emotionalen Bedürfnisse sie haben.

Perspektivwechsel: Wie denken Azubis?

Der Start ins Berufsleben stellt das Leben der Jugendlichen völlig auf den Kopf. Bisher war ihr Alltag von Familie, Schule und dem Freundeskreis geprägt. Viele haben eine gefestigte Position in diesem sozialen Gefüge. Sie werden ernst genommen, dürfen mitreden und können weitestgehend selbst über ihre Freizeit verfügen. Sie sind gerade dabei, ihren »Kind-Status« abzulegen und eine gewisse Unabhängigkeit zu erlangen – und plötzlich ist Schluss mit der Selbstbestimmung. In ihrem Ausbildungsbetrieb haben sie es fast durchweg mit älteren und erfahreneren Kollegen und Vorgesetzten zu tun. Während sie in der Schule schon mal abschalten konnten, müssen sie nun acht Stunden konzentriert durcharbeiten und außerdem auf viele liebgewonnene Gewohnheiten verzichten. Den ganzen Tag Facebook-Einträge, Mails oder WhatsApp-Nachrichten checken? Vorbei.

Um sich auf die Gemütslage der Jugendlichen einzustellen, hilft es, sich ihre Fragen in Bezug auf die Ausbildung und den Ausbildungsbetrieb zu vergegenwärtigen:

Habe ich mit der Entscheidung für diesen Ausbildungsbetrieb eine gute Wahl getroffen? * Ist der gewählte Ausbildungsberuf für mich der passende? * Hat man sich auf mein Erscheinen vorbereitet? * Bemüht man sich, mir den Übergang von der Schule in den Beruf zu erleichtern? * Bin ich stolz darauf, in diesem Unternehmen zu arbeiten? * Fühle ich mich als Teil des Teams? * Gehe ich morgens gern zur Arbeit? * Macht mir die Arbeit Spaß? * Werde ich von meinen Kolleginnen und Kollegen ernst genommen? * Sind meine Vorgesetzten Vorbilder für mich? * Wirken meine Vorgesetzten authentisch? Handeln meine Vorgesetzten entsprechend ihren eigenen Vorgaben? * Profitiere ich von der Ausbildung?

Die Antworten auf diese Fragen ergeben ein Gesamtbild, das darüber entscheidet, ob ein Auszubildender seine Ausbildung fortsetzen oder abbrechen bzw. ob er nach Abschluss der Ausbildung in Ihrem Betrieb bleiben möchte.

Was ist wichtig für Auszubildende?

Auszubildende arbeiten gern dort, wo man ihre Bedürfnisse kennt und wo sie ernst genommen werden. Sie merken sich genau, wie man sie behandelt und auch, wie mit anderen Auszubildenden umgegangen wird. Und selbstverständlich berichten sie anderen von ihren Erfahrungen mit dem auszubildenden Betrieb. Deshalb sollten Sie die folgenden Punkte immer im Auge behalten:

1. Der erste Eindruck zählt.

In den ersten Tagen stellen Sie und Ihr Unternehmen sich quasi bei den Azubis vor. Es gibt keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Zeigen Sie den Jugendlichen, dass Sie willkommen sind und klären Sie alle wichtigen Fragen wie Arbeitszeiten, Ansprechpartner, Krankmeldung und Berichtsheft gleich am ersten Arbeitstag. Von Wertschätzung zeugt es, wenn sich der Chef persönlich die Zeit dafür nimmt.

Anschließend ist es Zeit für Informationen, die den persönlichen Bereich betreffen: Wo befinden sich Umkleieräume, Spinde, Toiletten und die Teeküche? Wo ist der Parkplatz und wer darf dort parken? Wo kann der Azubi sein Fahrrad abstellen und wo gibt es in der Nähe Einkaufsmöglichkeiten?

2. Willkommenspaket.

Vielleicht überraschen Sie Ihren Neuen auch mit einem kleinen Willkommenspaket? Darin kann sich Nützliches mit Humorvollem mischen: z. B. ein Notizbuch, ein Stift, ein Päckchen Blasenpflaster, ein Energy-Drink und eine branchenbezogene Zeitschrift.

3. Ausbildungsstationen erklären.

Geben Sie Ihren Azubis eine leicht verständliche Übersicht an die Hand, in der die einzelnen Ausbildungsstationen aufgeführt sind: Welche Abteilung, welchen Bereich werden sie wann durchlaufen? Klären Sie die Zeiten/Tage für die Berufsschule und informieren Sie ggf. über Betriebsferien.

Bestimmen Sie in den verschiedenen Tätigkeitsbereichen Ansprechpartner für die Jugendlichen.

4. Schaffen Sie Platz für Ihren Azubi.

Auch Azubis möchten wissen, wo sie »ihren Platz« im Betrieb haben. Prüfen Sie rechtzeitig, ob es einen freien sauberen Spind, einen Platz an der Werkbank oder einen vorbereiteten Schreibtisch für sie gibt.

5. Namensschilder.

Lassen Sie den oder die Azubis sowie sämtliche Kollegen am ersten Tag Namensschilder tragen. So kann sich der/die Neue schneller die vielen neuen Namen einprägen und wird gleichzeitig selbst korrekt angesprochen.

6. Paten benennen.

Da Jugendliche untereinander auf Augenhöhe kommunizieren, sollten Sie einem neuen Lehrling einen Auszubildenden aus dem zweiten oder dritten Lehrjahr (so vorhanden) als Paten zur Seite stellen. Er oder sie kann dem Neuen helfen, sich zurechtzufinden und als Ansprechpartner fungieren, wenn der Ausbilder mal nicht sofort Zeit hat.

7. Struktur schaffen und klare Regeln vermitteln.

Gut möglich, dass Auszubildenden die Gewöhnung an ihren neuen Arbeitsalltag schwer fällt. Sie nehmen es mit der Pünktlichkeit nicht so genau, führen immer wieder private Telefonate, ohne sich einer Schuld bewusst zu sein, fragen nach banalen Sachverhalten oder nach Pausen, Arbeitsende oder Urlaubsregelungen. Diese Verhaltensweisen könnten leicht als Desinteresse ausgelegt werden, vermutlich zeigen sie aber nur ein grundlegendes Bedürfnis nach Struktur und Kalkulierbarkeit in einer unbekannteren Situation. Denn was für Sie und Ihre Kollegen selbstverständlich ist, erscheint den Auszubildenden noch völlig undurchsichtig.

Um den Auszubildenden von Anfang an eine verlässliche Orientierung zu geben, veranschaulichen Sie den konkreten Tagesablauf: Wann muss ich spätestens da sein, wann, wie lange und wo kann ich Pausen machen? Falls Ihr Unternehmen eine Betriebsordnung hat, machen Sie daraus einen »Azubi-Navigator oder Quickfinder für Azubis«, der so knapp wie möglich und in leicht verständlicher Sprache geschrieben ist. Gibt es keine Betriebsordnung, erstellen Sie einen Regel-/Informationskatalog, der ohne überflüssige und firmenspezifische Fachausdrücke auskommt. Darin enthalten sein sollten z. B. Schutzmaßnahmen für die Arbeit, Zutrittsregelungen zu den Räumlichkeiten Ihres Betriebes, Hinweise, wo gegessen, getrunken und geraucht werden darf, Regeln für den Umgang mit Maschinen und Anlagen, aber auch Hinweise auf mögliche Sanktionen (Ermahnungen, Verweise etc.).

8. In Team-Rituale einweisen.

Wenn es in Ihrem Betrieb Team-Rituale wie gemeinsame Frühstücks- oder Mittagspausen, abwechselndes Mitbringen von Kaffee oder Süßigkeiten, gemeinsame Freizeitaktivitäten oder Einstandsrituale gibt, animieren Sie Ihre Azubis, daran teilzunehmen. Sollten sie keine Lust dazu haben, veranschaulichen Sie, dass es unkollegial wirkt, wenn sich jemand regelmäßig separiert.

9. Verantwortung übertragen.

Verschaffen Sie Ihren Azubis Erfolgserlebnisse, indem Sie einfache Aufgaben entwickeln, die sie im Betrieb oder auf der Baustelle selbstständig lösen können. Wenn es sich anbietet,

machen Sie sich dabei die IT-Kompetenz der jungen Generation zunutze.

10. Lob-Kultur etablieren.

Lob wirkt ungeheuer motivierend. Deshalb empfiehlt es sich, Azubis auch mal zu loben, wenn etwas gut lief. Dabei sollten Sie immer im Hinterkopf behalten, dass Tätigkeiten, die Sie für selbstverständlich halten, für Azubis ungewohnt und vielleicht auch verzwickelt sind.

11. Feedback einholen und geben.

Geben Sie Ihren Azubis in wöchentlichen Feedbackgesprächen Gelegenheit, sich zum Verlauf der Ausbildung zu äußern. Ermuntern Sie sie, Fragen zu stellen und Probleme anzusprechen. Erläutern Sie, wo Sie die Stärken und Schwächen der Azubis sehen, welche Leistungen Sie für gut befunden haben und wo Sie Verbesserungen erwarten.

12. Bei Problemen sofort reagieren.

Stellen Sie bei einem Ihrer Azubis größere Defizite – zum Beispiel im Rechnen und Schreiben – fest, handeln Sie sofort. Nehmen Sie Kontakt mit den Lehrern der Berufsschule auf und klären Sie, ob hier die selben Schwächen aufgefallen sind. Besprechen Sie, wie diese abgestellt werden können. Ausbilder und Mitarbeiter könnten dem Azubi zum Beispiel beim Kopfrechnen oder Formulieren fürs Berichtsheft helfen und diese Tätigkeiten dadurch mit ihm üben. Suchen Sie immer wieder das Gespräch mit dem Azubi und lassen Sie sich jeden schriftlichen Test von ihm vorlegen. Nur so können Sie überblicken, ob er Fortschritte macht. Sollte das nichts nützen, muss der Azubi ausbildungsbegleitende Hilfen der Arbeitsagentur in Anspruch nehmen, die am Wochenende oder nach Feierabend stattfinden. Je eher das Problem angegangen wird, desto besser ist das für den Ausbildungsverlauf.

13. Besondere Zuwendung für »Einzelkämpfer«.

Haben Sie nur einen Azubi, sollten Sie sich für ihn besonders viel Zeit nehmen. Sprechen Sie nicht nur über betriebsinterne Themen mit ihm, sondern auch über seine Erfahrungen (ggf. auch Probleme) in der Berufsschule.

Vielleicht kommen nicht all diese Punkte für Ihren Betrieb in Betracht. Lassen Sie sich durch diesen Beitrag zu einem eigenen, firmenspezifischen »Bindungs-Konzept« für Azubis inspirieren. Der Aufwand macht sich bezahlt.





BARRIEREFREIE BÄDER UND DUSCHEN JETZT AUCH ZUSCHUSSFÄHIG.

Alle Fakten für eine optimale Kundenberatung.

Barrierefreie Bäder liegen im Trend, sowohl aus demografischen als auch ästhetischen Gründen. Doch viele Verbraucher schreckten bislang vor den Kosten zurück. Das könnte sich nun ändern: Das Förderprogramm »Altersgerecht umbauen« der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) stellt Sanierungswilligen interessante Investitionszuschüsse zur Verfügung – auch für den Einbau barrierefreier Duschen. Nun ist es an Ihnen, Ihre Kunden entsprechend zu beraten.

Barrierefreie Bäder versprechen Sicherheit und Bewegungsfreiheit – Aspekte, von denen viele Bevölkerungsgruppen profitieren: behinderte oder in ihrer Mobilität eingeschränkte Menschen, Familien mit Kindern und ältere Menschen. Insbesondere die Gruppe der Senioren wird in Zukunft enorm anwachsen und der Immobilienmarkt ist in keiner Weise darauf vorbereitet: Es gibt viel zu wenig barrierefreie Wohnungen. Was tun, wenn Schwellen an Türen

und Duschtassen zu Stolperfallen werden, die Badewanne sich als unbenutzbar erweist und der Wendekreis für den Rollstuhl schlicht nicht vorhanden ist? Ausziehen? Verkaufen? Durch die Zuschüsse der KfW-Bank wird der barriere-reduzierende Umbau in bestehenden Wohngebäuden nun zu einer günstigen Alternative. Einer, die man rechtzeitig ins Auge fassen sollte, um der Zukunft etwas gelassener entgegenzusehen zu können.

Förderbedingungen.

Förderanträge stellen können:

- Eigentümer von selbst genutzten oder vermieteten Ein- und Zweifamilienhäusern mit maximal zwei Wohneinheiten
- Ersterwerber von neu sanierten Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Eigentumswohnungen innerhalb von zwölf Monaten nach Bauabnahme
- Eigentümer von selbst genutzten oder vermieteten Eigentumswohnungen in Wohnungseigentümergeinschaften
- Mieter mit Zustimmung ihres Vermieters (Modernisierungsvereinbarung empfohlen).

Zu den förderfähigen Investitionskosten zählen alle Aufwendungen für fachgerecht durchgeführte Maßnahmen, die zum altersgerechten Umbau eines Bades nötig sind. Das schließt auch sämtliche Leistungen ein, die der Beratung, Planung und Baubegleitung dienen.

Geförderte Maßnahmen in Sanitärräumen:

- Anpassung der Raumgeometrie
- Schaffung bodengleicher Duschplätze
- Rutschfeste oder rutschhemmende Fliesen in bodengleichen Duschen
- Duschen einschließlich Dusch(klapp)sitze
- Badewannen einschließlich mobiler Liftsysteme
- Badewannensysteme mit seitlichem Türeinstieg
- Modernisierung von Sanitärprojekten
- WCs einschließlich Einrichtung zur seitlichen Bedienung der WC-Spülung sowie Rückenstützen am WC
- Dusch-WCs
- Waschtische
- Technische Hilfen (z. B. Stützgriffe und Haltegriffe)

Nicht gefördert werden übrigens Maßnahmen an Ferienhäusern und -wohnungen, Wochenendhäusern sowie Pflege- und Altenwohnheimen.

Fördermöglichkeiten.

Die KfW-Bank bietet zwei Varianten der Förderung an: Zum einen gibt es die Möglichkeit ein zinsgünstiges Darlehen mit einem Zinssatz ab 0,75% p. a. eff. und mit einer Laufzeit von bis zu 30 Jahren in Anspruch zu nehmen. Der Kreditbetrag je Wohneinheit beträgt 50.000 Euro. Weitere Informationen dazu finden Sie unter [www.kfw.de/Förderprodukt 159](http://www.kfw.de/Förderprodukt_159): Altersgerecht Umbauen.

Seit dem 1. Oktober 2014 gibt es außerdem die Zuschussvariante in Form des Förderproduktes 455: Altersgerecht Umbauen – Investitionszuschuss. Wer diese in Anspruch nimmt, erhält 8% der förderfähigen Investitionskosten, maximal 4.000 Euro pro Wohneinheit. Darüber hinaus gibt es Zuschüsse für den Hausumbau gemäß »Standard Altersgerechtes Haus« in Höhe von 10% der förderfähigen Investitionskosten. Da der »Standard Altersgerechtes Haus« sehr viel mehr als den Badumbau umfasst, können wir diese Möglichkeit hier vernachlässigen. Einzelheiten zu den Zuschüssen erfahren Sie unter [www.kfw.de/Förderprodukt 455](http://www.kfw.de/Förderprodukt_455): Altersgerecht Umbauen – Investitionszuschuss.

Bitte beachten Sie, dass der Zuschuss (Förderprogramm 455) eine Alternative zum Kredit (159) darstellt und nicht mit diesem kombiniert werden kann. Allerdings ist es möglich, ihn mit anderen KfW-Programmen wie »Energieeffizient Sanieren« (151/152) zu verknüpfen.

Förderfähig: Bodengleiche Duschen von Kermi.

Wer sein Bad komfortabel und altersgerecht umbauen möchte, kommt an einer bodengleichen Dusche nicht vorbei. Hier empfiehlt sich das Duschplatzsortiment von Kermi, denn es erfüllt die Kriterien des Förderprogramms perfekt: Die bodenebenen, flächenbündig befliesbaren Kermi-Duschplätze sind barrierefrei und ohne jegliche Stolperfallen begehbar. Da sie in vielen verschiedenen Abmessungen und Formen erhältlich sind, findet sich für jedes Bad die passende Lösung.

Besonders geeignet für die Renovierung sind die extra flachen Duschplätze Point Komplettboard E65 und Line E70. Das E65 mit Punktablauf überzeugt mit einer Einbauhöhe von 65 mm, das Line E70 mit wandseitiger Rinne kommt auf eine Gesamteinbauhöhe von 70 mm. Kernstück des Duschplatzes ist jeweils ein befliesbares Board, das sich durch dauerhafte Wasserdichtheit und Trittstabilität auszeichnet. Die Montage ist in wenigen Schritten erledigt. Und ab einer Fliesengröße von 10×10 mm ist der Duschplatz dann auch uneingeschränkt mit einem Rollstuhl befahrbar.

Alle Kermi Duschcabines sind auf eine bodenebene Montage ausgerichtet. Das Sortiment ist so ausgewogen, dass es jeden Geschmack und jedes Budget bedienen kann. Die beiden Duschcabineserien Liga und Diga beispielsweise haben Pendel-Falлтüren, die platzsparend an die Wand gefaltet werden können, wenn man sie nicht braucht. Die Serie Atea wiederum wartet mit raumsparenden, bodenfreien Gleittüren in vielen verschiedenen Varianten auf.

Nutzen Sie Ihr Beratungs-Know-how und unterstützen Sie Kunden dabei, das Bad ihrer Lebenssituation anzupassen – oder einfach nur ihren Duschkomfort zu erhöhen.



Serie Diga, © by Kermi GmbH

SAUBER JUNGS.

Nur vom 23. bis 27.03.2015.
Nur im BF-Onlineshop.

**Für jede Online-Neubestellung*
ab einem Nettowarenwert
von 250,- EUR erhalten Sie einen
Cosy-Wash Gutschein für eine
Fahrzeugwäsche gratis dazu.**



*Ausgenommen sind Bestellungen aus bestehenden Angeboten.



Pura – die neue Kollektion von GKI.

Rationalität trifft
stilvolle Eleganz.

Einfache Formen mit Geraden und
weichen Rundungen stellen ein aus-
gezeichnetes Gleichgewicht dar.

Mit einem attraktiven Preis-Leistungs-
Verhältnis bildet diese Wanne eine
hervorragende Alternative speziell für
den hochwertigen Einrichtungs- und
Hotellerie-Bereich.

G K I

MEHR KOMFORT, WENIGER HEIZKOSTEN.

Mit der Heizungsregelung evohome von Honeywell

Wer im kommenden Winter bis zu 30 Prozent Heizenergie einsparen will, sollte sich den Namen »evohome« einprägen. So heißt das neue Einzelraumregelungssystem von Honeywell, das dank Smart Zoning Technologie die Temperatur in bis zu 12 Räumen individuell regeln kann. Die Steuerung übernimmt ein zentraler Controller, der per Funk die Steuersignale an die elektronischen Heizkörperregler sendet. Zuhause kann der Controller in die Hand genommen und vom Sofa aus bedient werden. Mittels evohome-App ist die Heizungsregelung aber auch von unterwegs bequem über das Smartphone oder Tablet steuerbar. Das äußerst tolerante System bezieht Radiatorheizungen, Zonenregelungen, Kesselrückgriffe, Mischkreisregelungen und sogar Fußbodenheizungen mit ein. Überdies ist es lernfähig und weiß irgendwann, zu welcher Zeit die Raumtemperatur gesenkt oder angehoben werden soll. Dank der modernen Funktechnik ist das System auch für die Nachrüstung in Bestandsgebäuden geeignet und kann kostensparend und schnell installiert werden. Dabei kommen Sie sogar ohne Kabelschlitze oder Eingriffe in das vorhandene Heizsystem aus. **Sie wollen Ihren Kunden eine Komfortzone einrichten, in der bedarfsgerechtes Heizen ein Kinderspiel und Sparen unvermeidlich ist?**

Dann machen Sie sich auf zu BF und holen Sie sich das evohome2-Starterpaket.



■ GEBERIT



ABWASSER AUF LEISEN SOHLEN.

Geberit Abwassersysteme Silent PP und DB20

Schallschutz – lass mal stecken? Genau, das Geberit Abwassersystem Silent-PP macht's möglich. Denn das schalloptimierte Abwasserleitungssystem, bestehend aus robusten, mineralstoffverstärkten Dreischichtrohren, wurde als Steckprogramm ausgeführt. Es eignet sich für Ein- und Zweifamilienhäuser, aber auch für Mehrgeschosser und kann sowohl innerhalb von Gebäuden als auch erdverlegt innerhalb der Gebäudestruktur eingesetzt werden. Dank der hohen Ringsteifigkeit der Systemrohre und der EPDM Lippendichtungen in den Muffen sind die Abwassersysteme zuverlässig und dauerhaft dicht. Das komplette System wird in den Dimensionen DN 32 bis 160 angeboten. Überdurchschnittlichen Schallschutz erreichen Sie, wenn Sie Silent-PP im Fallstrang mit dem Abwassersystem Silent-db20 von Geberit kombinieren. Es besteht aus dem mineralverstärkten Kunststoff PE, der das Gewicht von Rohren und Formstücken erhöht. Dadurch werden die Eigenschwingungen und damit der Schall reduziert. Schalldämmrippen in den Aufprallzonen sorgen zusätzlich für Schallschutz. Außerdem kann das Abwassersystem mit Hilfe von Systemrohrschellen akustisch von Wand und Decke entkoppelt

werden, wodurch die Übertragung des Schalls verhindert wird. Für die Verbindung beider Systeme gibt es Übergangsmuffen mit Edelstahlkrallen, die dichte und nicht lösbare Verbindungen schaffen. **Sie sind zwar kein Leisetreter aber ein Vertreter leiser Töne? BF unterstützt Sie bei Ihrer Mission mit starker Lagerhaltung.**

zehnder

LUFT, LUFT – AM BESTEN VON ZEHNDER!

Wir empfehlen: das Zehnder Kompakt-Lüftungssystem

Frische Luft fördert das körperliche und geistige Wohlbefinden. Bei der Fensterlüftung aber dringt kostbare Wärme nach draußen, was sowohl die Energiebilanz als auch den Geldbeutel belastet. Andererseits werden dank energetischer Sanierungen und der aktuellen Standards in Neubauten die Gebäudehüllen immer dichter. Wird feuchte Luft nicht abgeführt, bildet sich Schimmel, und das schädigt die Bausubstanz. Das Zehnder Kompakt-Lüftungssystem sorgt für ein komfortables und gesundes Wohnraumklima, beugt Schimmelpilzbildung gründlich vor und ist so eine Investition in die Zukunft. Denn es trägt zum Werterhalt der Immobilie bei. Das Gerät arbeitet nicht nur leise, sondern energieeffizient, so dass Verbraucher mit einer Kostenersparnis von bis zu 50 % rechnen können. Außerdem erhalten sie eine bessere Bewertung im Energieausweis. Mit seiner starken 180 m³/h Luftleistung bei 150 Pa und der kompakten Bauweise ist das Lüftungssystem perfekt für Etagenwohnungen geeignet. Der Einbau gestaltet sich bei Renovierungen übrigens ebenso einfach wie beim Neubau. **Weil Lüftung ein absolutes Zukunftsthema ist, haben wir außer dem Kompakt-Lüftungssystem unser Lagersortiment umfangreich um diverse Lüftungsgeräte und Zusatzteile erweitert. Einfach nachfragen und informieren!**



INTERN

MACHEN SIE ES SICH BEQUEM. MIT DEN IT-SERVICES VON BF.

Denn die sind genau auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt.

IT ist das Rückgrat unserer Serviceleistungen, von denen Sie tagtäglich profitieren. Hoch qualifizierte und motivierte Mitarbeiter sorgen dafür, dass unsere betrieblichen IT-Strukturen sich an modernen Standards orientieren, verfügbar sind und funktionieren. Mit welchen Systemen bzw. Produkten sie jonglieren, wollen wir Ihnen heute mal genauer vorstellen. Vielleicht lernen Sie dadurch auch BF-Services kennen, die Sie noch gar nicht nutzen!

1. Der BF-Onlineshop

Dank moderner Technik können Sie bei BF rund um die Uhr an 365 Tagen im Jahr einkaufen. Wenn Sie vorhandene Lagerware bis 23:00 Uhr (Fliesen bis 16:00 Uhr) bestellen, liefern wir schon am nächsten Arbeitstag. Sie benötigen schnell ein bestimmtes Produkt? Im Onlineshop können Sie in Echtzeit sehen, ob es in einem unserer 18 Abhollager oder im Logistikzentrum Blumberg vorhanden ist. Dabei erfahren Sie auch gleich den tagesaktuellen Bruttolisten- sowie den Netto-Einkaufspreis. Die zeitaufwändige Preispflege erübrigt sich also. Aber Achtung: Die Preispflege via DATANORM in Ihrer Handwerker (HW)-Software ist trotzdem nötig! Die DATANORM-Dateien zur Preis- und Artikelaktualisierung bekommen Sie gestellt.

2. BF-Online-APP/Mobiler Shop

Im Internet können Sie die BF-APP für Android und iOS downloaden. Damit haben Sie von unterwegs Zugriff auf den BF-Onlineshop sowie auf alle relevanten Seiten unserer Homepage (Standorte/Ansprechpartner).

3. DATANORM

Das Dateiformat DATANORM ist für den dreistufigen Vertriebsweg unverzichtbar, denn es ermöglicht, Artikelstammdaten und Preiskonditionen auf andere Programme zu übertragen. Wir nutzen es, um Artikeldaten und Preise an Ihre Handwerkersoftware zu übermitteln – vorausgesetzt, Sie haben eine DATANORM-Einleseschnittstelle. Die monatlich aktualisierten Daten und Preise einschließlich Rabattkonditionen und Kunden-Nettopreisen (wöchentlich aktualisiert) können Sie im Shop manuell oder via DATANORM-direkt bzw. SHK-Connect automatisch downloaden. Die Daten liegen im DATANORM-Format 4.0 vor. Nach Freischaltung Ihres Online-Zugangs können Sie diese Daten sowie Ihre kundenindividuellen Rabattkonditionen von unserer Internet-Seite herunterladen.

4. UGS

Wussten Sie, dass Ihr HW-Programm UGS-Dateien erzeugt und verarbeitet? Die braucht es, damit unser Onlineshop elektronisch Artikelnummern und Mengen von Ihnen (und umgekehrt) übernehmen kann.

5. UGL

Die Erweiterung der UGS-Schnittstelle ermöglicht, zusätzliche Daten wie Texte und Preise zu übertragen. Sie wird von fast jeder HW-Software unterstützt.

6. IDS-Connect

IDS-Connect ist eine integrierte Datenschnittstelle. Nachdem Sie Ihre Shop-Zugangsdaten hinterlegt haben, stellt sie in Ihrem HW-Programm automatisch eine Verbindung zum BF-Onlineshop her. Vorausgesetzt, Ihre Software hat eine solche Schnittstelle. Mit ihrer Hilfe können Artikeldaten aus dem HW-Programm in den Shop und zurück übertragen werden. Außerdem haben Sie via Artikeldeeplink Zugriff auf unsere aktuellen Artikeldaten im Shop.

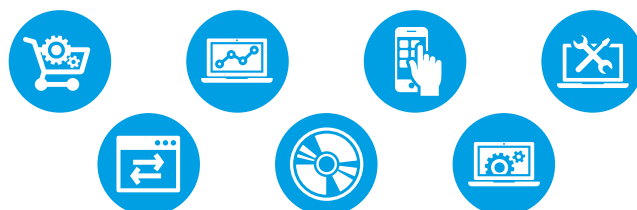
7. SHK-Connect

Verfügen sie über eine entsprechende Schnittstelle, können Sie per SHK-Connect neue DATANORM-Daten automatisch einlesen und müssen nicht mehr nach ihnen recherchieren. Wenn IDS-Connect aktiviert ist, haben Sie auch SHK-Connect.

8. GAEB

Diese Schnittstelle dient dazu, Ausschreibungsdaten und Angebote zwischen allen Beteiligten auszutauschen. Die GAEB-Dateien werden von unserer Kalkulationsabteilung verarbeitet, ausgepreist und Ihnen dann wieder zur Verfügung gestellt. Bei Auftragsabschluss wird das Angebot in unsere Warenwirtschaft übernommen und ist dann auch im Shop für Sie sichtbar.

Sie haben weitere Fragen oder möchten einen Online-Zugang beantragen? Wenden Sie sich bitte an unsere IT-Abteilung: EDV@BFgruppe.de



GEWINNSPIEL

So einfach geht's: Bilden Sie das richtige Lösungswort aus den unten abgebildeten Buchstaben und senden Sie es bis zum 23.03.2015 an die folgende Mail-Adresse: loesung@bfggruppe.de

Der Gewinner unseres letzten Gewinnspiels ist S.Riemer von der Firma M.Peuler Haustechnik-Service in 12249 Berlin. Die richtige Lösung lautete MONTAGEZEITEN.

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 |
|--------------------------|----------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| 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 wird 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 wird Sie parallel über seine Neuheiten informieren. | BF, Sonnenallee 217, 12059 Berlin (Neukölln) |
| 17.03.2015 19.03.2015 | jeweils 09:00–15:00 Uhr | BF.AKADEMIE – Erfolgsseminar, Jens Liptow, Jancke und Liptow consult GbR | Nehmen Sie Microsoft beim Word (1). Das Textverarbeitungsprogramm Microsoft Word 2010 für Einsteiger.* | SHK-Ausbildungszentrum, Grüntaler Straße 62, 13359 Berlin (Mitte) |
| 18.03.2015 | 07:00–12:00 Uhr | Infotag | Unser Industriepartner Honeywell wird Sie über seine Neuheiten informieren und Praxisanwendungen zeigen. | BF, Gottlieb-Dunkel-Straße 20/21, 12099 Berlin (Tempelhof) |
| 23.03.2015 | 15:00–18:00 Uhr | BF.AKADEMIE – Produktschulung, Jürgen Hoyer, Hergert | Unsere Gesellschaft altert – bauen wir vor. Barrierefreie Lösungen für Neubau und Bestand nach DIN 18040.* | BF, Lützowstraße 74, 10785 Berlin (Tiergarten) |
| 25.03.2015 | 07:30–12:00 Uhr | Infotag | Unser Industriepartner Doyma wird Sie über seine Neuheiten informieren und Praxisanwendungen zeigen. | BF, Gottlieb-Dunkel-Straße 20/21, 12099 Berlin (Tempelhof) |
| 25.03.2015 26.03.2015 | jeweils 09:00–15:00 Uhr | BF.AKADEMIE – Erfolgsseminar, Jens Liptow, Jancke und Liptow consult GbR | Excel kann Ihnen Zeit schenken – wenn Sie es können. Microsoft Excel 2007/2010 für Einsteiger.* | SHK-Ausbildungszentrum, Grüntaler Straße 62, 13359 Berlin (Mitte) |
| 26.03.2015 | 14:00–17:00 Uhr | BF.AKADEMIE – Produktschulung, Roland Stransky und Alexander Schmid, Kermi | Die Besonderheiten von Flächenheiz- und Kühlsystemen besser verstehen. Und die ErP-Richtlinie auch.* | BEZ (Berliner Energie Zentrum) Bessemerstraße 23–39, 12103 Berlin (Tempelhof) |

* kostenpflichtige Anmeldung über das Anmeldeformular der BF.AKADEMIE oder online unter www.bfggruppe.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