



lant einlösen können. Der Gutschein kann bis zum 15.3.2016 eingelöst werden. Der Erwerb eines ecoTEC exclusive, dem umweltfreundlichsten Gas-Brennwertgerät von Vaillant, wird mit 200 Euro, der einer Wärmepumpe des Typs flexoTHERM exclusive bzw. flexoCOMPACT exclusive mit 400 Euro und der zusätzliche Kauf einer Solaranlage des Typs auroTHERM oder eines recoVAIR Lüftungssystem wird mit 150 Euro vergütet. „Mit der Aktion schlagen Kunden zwei Fliegen mit einer Klappe. Die ohnehin notwendige Beratung für den Einbau einer neuen Heizung wird mit einem Zuschuss für das neue Gerät belohnt“, so Nicole Dunker, Leiterin Marketing und Kommunikation bei Vaillant Deutschland. „Mit der Maßnahme richten wir uns an sehr umweltbewusste Bauherren und Modernisierer, die Wert auf besonders nachhaltige und intelligente Heiztechnik legen.“ Alle 21 Vaillant Kundenforen in Deutschland nehmen an der Aktion teil. Kunden können auch gemeinsam mit ihrem Heizungsfachmann das Kundenforum besuchen, um dort den Bonus zu erhalten.

Gemeinsame Aktion: Innung SHK Berlin und Bergmann & Franz

Verbraucher kommen auf verschiedenen Wegen an ein neues Bad. Leider zu selten auf dem 3-stufigen Vertriebsweg. Einfach deshalb, weil ihn zu wenige Menschen kennen. Das soll sich jetzt ändern. Die Innung SHK Berlin und der Sanitär-Heizungs- und Fliesen Großhandel Bergmann & Franz gingen

Wenn's perfekt werden muss.

Von der Beratung bis zur Montage. Wir Badprofis machen das!

www.btgruppe.de

vom 11. bis 30. September 2015 mit einem Plakatmotiv an die Öffentlichkeit. Während Einzelhändler, Möbelhäuser und Bauhäuser offensiv werben, haben sich die Beteiligten des 3-stufigen Vertriebsweges bisher vornehm zurückgehalten. Doch der Wettbewerb wird härter, da muss man auch mal laut werden. Mit einer Plakatkampagne wollen die SHK-Innung und Bergmann & Franz (BF) nun ein Zeichen setzen und die Nachfrage nach SHK-Haustechnik in ihren gemeinsamen Vertriebskanal lenken. Während der Kampagnenlaufzeit zeigten sie ganz Berlin mit 200 Großflächenplakaten, was sie zu bieten haben: ein Qualitätspaket, das von der Beratung bis zur Montage alle erforderlichen Dienstleistungen enthält. Das Motiv der 200 Großflächenplakate stellt einen Fachhandwerker mit seinem Werk vor: einem tollen Bad. Stellvertretend für die Fachhandwerker der Region kommuniziert er dem Betrachter per Überschrift: Ein gutes Ergebnis ist uns nicht gut genug – wir streben nach Perfektion. Und weil wir im 3-stufigen Vertriebsweg arbeiten, können wir dieses Versprechen auch halten. Denn unser Angebot beinhaltet immer: Top-Produkte und eine schnelle Verfügbarkeit, eine Top-Präsentation in der Ausstellung, die Verbraucher zum Träumen bringt, kompetente Beratung durch Ausstellungsberater und SHK-Fachhandwerker sowie die professionelle Ausführung durch den Fachhandwerker natürlich. Damit dürfte auch dem letzten Verbraucher klar werden, dass sich der 3-stufige Vertriebsweg entscheidend von anderen Vertriebswegen unterscheidet. Und zwar positiv. Aufgerüttelte Verbraucher finden während der Kampagnenlaufzeit auf der Homepage von BF einen Link zu allen auf der Innungs-Homepage Berlin gelisteten Innungsbetrieben: <http://www.bergmann-franz.de/privatkunden/handwerkerfinder/>

BTGA fördert die Normungsarbeit

Der Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung e.V. fördert die Normungsarbeit im Bereich der Heizungs- und Lüftungstechnik mit einem fünfstelligen Betrag, den der VF NHRS (Verein zur Förderung des Normenausschusses Heiz- und Raumlufttechnik) erhält. Diese Projektförderung soll vorrangig der Interessenvertretung innerhalb der europäischen und internationalen Normungsarbeit dienen. Der VF NHRS unterstützt neben der Forschung auf dem Gebiet der Heiz- und Raumlufttechnik auch die Finanzierung des Normenausschusses Heiz- und Raumlufttechnik im Deutschen Institut für Normung e.V. (DIN). Jürgen Schilling, Vorsitzender des DIN-NHRS-Fachbereichs 5 „Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden – Systemnorm“, ist maßgebend an der Arbeit des VF NHRS beteiligt und kommentiert: „Die vom VF NHRS unterstützte Systemnormung dient der Qualitätssicherung und Sicherheit in technischen Fragen und erbringt einen wichtigen betriebs- und volkswirtschaftlichen Nutzen. Wir begrüßen es daher sehr, wenn sich neben Unternehmen auch deren Branchenverbände finanziell engagieren. Hier geht der BTGA mit seinen Projektmitteln für die Fachbereiche Heizungs- und Lüftungstechnik mit gutem Beispiel voran.“ Der BTGA setzt sich auf vielfältige Art und Weise für die Nor-