

Antworten finden!

Wie ein Laptop fürs Sakko

Eine großangelegte Lehrlings-offensive startete die Firma BA-Bachler im Rahmen des Projektes „Richtig Beraten vor Ort“. Der Lehrberuf des SHK-Installateurs ist komplexer geworden. Selbst für Firmenchefs ist es manchmal schwer, sich durch den High-tech-Dschungel von Geräten, Regelungen und vor allem Energieberatungen „richtig und aktuell“ durchzuwühlen. Auch die rasant veränderten Energie- und Preissituationen sind oft für den angehenden Nachwuchs mehr als schwer einzuschätzen.

Um hier eine rasche und kompetente Lösung zu schaffen, wurden von der Firma BA-Bachler die „Checkertools“, sechs Rechenschieber mit Onlinezugang für die aktuellen Berechnungswerte einer Heizungs- und Solaranlage sowie aktuell

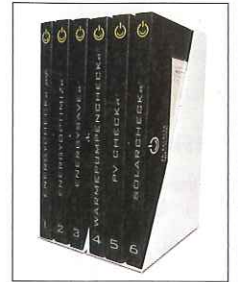
abrufbare Energiepreise österreich- und deutschlandweit entwickelt. Im Format eines „Laptops fürs Sakko“ können damit rasche Antworten auf wichtige Fragen der Haustechnik gefunden werden.



Mit den sechs Checkertools vereinfacht sich die Beratung

DIE CHECKERTOOLS:

Die Checkertools gibt es im Sechser-Paket als Energieberater-Tool Box und auch einzeln. Die Rechenschieber mit den dazugehörigen Online-Daten geben mittels beiliegendem PinCode für Fachleute, schnell und präzise Antworten auf komplexe Kundenfragen. Das Komplettpaket besteht aus dem „Energychecker business“, als Tool für größere Objekte mit erweitertem Messbereich für gewerbliche Anwendungen, dem „Pipechecker“ für die richtige Dimensionierung einer Rohrleitung oder Pumpe, dem „Energysaver“ zur Dämmschichtdickenberechnung, dem „Solarchecker“ für die Auslegung einer thermischen Solaranlage, wahlweise für die Warmwasserbereitung oder in Kombination mit einer Heizungsunterstützung, dem „Wärmepumpenchecker“ für die Vorplanung von Wärmepumpenanlagen inkl. Wärmequellen und dem „Photovoltaikchecker“ für das Gespräch am Kundenstandort, um rasch und seriös darüber Auskunft geben zu können, ob eine elektrische Solaranlage für den individuellen Fall in Frage kommt (www.ba-tools.com).



Das Gesamtpaket der Checkertools

Eigenmarke fürs Handwerk Akzente setzen

Seit Jahren setzt sich auch im Großhandel die Philosophie der Eigenmarken durch. Die Produkte solcher Vertriebslinien sind hochwertig und oft den Herstellermarken ebenbürtig. Auch der SHK-Fachgroßhändler Richter+Frenzel (www.richter-frenzel.de) knüpft an diese Entwicklung an und bietet seinen Kunden die

hauseigene Vermarktungsplattform „R+F Optiline“ an. Richter+Frenzel will mit seiner Eigenmarke einen Akzent gegen die Beliebtheit im Sortiment setzen. „R+F Optiline“ präsentiert sich mit einem Komplettangebot für alle Bedürfnisse in den Segmenten Sanitär, Heizung, Lüftung, Klima und Installation.

R+F OPTILINE
Für das Handwerk. Für den Markt.

Bevor sich ein Produkt aus den Segmenten Heizung, Lüftung, Klima, Installation und Sanitär zur „R+F Optiline“-Familie zählen darf, muss es bei Richter+Frenzel strenge Kriterien erfüllen und den kritischen Beurteilungen im jeweiligen Sortimentsausschuss standhalten.

Junkers-Schulungen 2010 Fit für den Job

Wer seine Kunden als Fachhandwerker gut und umfassend beraten will, sollte sich fit halten. Junkers, eine Marke der Bosch Thermotechnik, hilft: Das Trainingsprogramm 2010 bietet Installateuren und Heizungsbauern, Kundendiensttechnikern sowie Meistern auch während der Sommermonate zahlreiche Möglichkeiten, sich in einem der 24 Junkers-Trainingszentren deutschlandweit weiterzubilden. Ein Schwerpunkt der Schulungsreihe „Aktuelle Energiesparsysteme“ liegt auf der neuen Gas-Brennwert-Geräteserie „Cerapur Solar“ für solare Heizungsunterstützung und Warmwasserbereitung. Unterstützt wird die Lösung durch den Solar-Regler

„Solar inside – Control Unit“. Was hinter dieser intelligenten Regelung steckt und wie diese funktioniert, lernen Fachhandwerker bei einem eintägigen Seminar. Dazu kommen separate Schulungen zu Solarthermie, Wärmepumpen oder Festbrennstoffkesseln. Auch in diesem Jahr hat Junkers (www.junkers.com) den Zwei-Tageskurs zur Vermarktung regenerativer Energiesysteme im Programm.

