

xperts

02|2014 Das Fachhandwerker-Magazin von Wilo



Faktisch, praktisch, gut Xperts gibt's jetzt auch online
Rote Karte für alte Heizungspumpen Das Wilo-Stromfresser-Paket
Die Elbarkaden Hamburgs Mitte wird energieeffizient

Auf der Hefrückseite
Lösen Sie unser
Kreuzwörtertsel
und gewinnen Sie
tolle Preise





Die Redaktion des Xperts-Portals:
Kevin Mäckel, Annika Pellmann, Josephine Lustig, Maik Venker, Julia Giszter und Julian Kuhnke

LIEBE LESERINNEN UND LESER,



fast 10 Jahre Xperts liegen hinter uns. So lange schon wollen wir Sie mit unserem Kundenmagazin für den SHK-Fachhandwerker informieren, unterhalten und Ihnen mit handfesten Hilfen für Ihren Alltag das Leben ein Stückchen leichter machen.

Natürlich ist es – auch im Zeitalter der Apps und E-Paper – immer wieder schön, ein frisch gedrucktes Heft aus Papier in den Händen zu halten und durchzublättern. Doch natürlich wollen wir die Chancen, die das Netz uns bietet, nicht ungenutzt lassen und stellen für Sie deshalb nun auch die Online-Plattform www.xperts.de bereit:

Dort erweitern wir unsere Magazinhalte um nützliche Zusatzmaterialien, wie etwa Musterformulare oder übersichtliche Checklisten. In-

terviews werden online zu lebendigen Videos. Darüber hinaus bietet das Xperts-Portal regelmäßig aktuelle Informationen sowie Tipps und Tricks zu unterschiedlichsten Themen, die Fachhandwerker während, aber auch nach der Arbeit interessieren. Klicken Sie doch einfach mal rein, mit etwas Glück können Sie dabei sogar noch ein iPad mini 3 gewinnen!

Weitere Infos zum Online-Portal und zu unserem Kreuzworträtsel gibt es auch in diesem Heft. Zudem lesen Sie in dieser Xperts-Ausgabe unter anderem, was SHK-Betriebe über die neue Verbraucherrechterichtlinie wissen sollten, wie Sie das Wilo-Stromfresser-Paket für sich nutzen können und wie Wilo Ihnen im Berufsalltag mit verschiedenen Support-Angeboten zur Seite steht.

Die Xperts-Redaktion wünscht Ihnen viel Spaß beim Lesen und Surfen!

Ihre

Josephine Lustig
Redaktionsleitung Xperts/xperts.de

IMPRESSUM

Herausgeber:
WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
www.wilo.de

Gesamtreaktion:
Josephine Lustig
(V. i. S. d. P.)
T 0231 4102 - 6097
F 0231 4102 - 7849
xperts@wilo.com

Gestalterische Konzeption und Layout:
Siedepunkt Kreativagentur GmbH, Köln.
Daniel Banken, Jörg Retterath, Jennifer Späth, Michael Heuss, Tyzian Masik

Inhaltliche Konzeption, Redaktion und Lektorat:
KOOB Agentur für Public Relations GmbH (GPRA), Mülheim an der Ruhr. Kendra Taktak, Christina Decker, Jan Steinberg, Tanja Tengler

Bildnachweis:
alle WILO SE, außer Titel, S. 1 (o.l., o.r., u.r.), S. 2-3, S. 4, S. 6-7, S. 11 (u.r.), S. 13 (o.), S. 14-16 Siedepunkt Kreativagentur GmbH // S. 5 (o.l.) FVSHK Essen // S. 12 (o.) Foto Flohrer



02



14



10



16

FOKUS

- 02 **Faktisch, praktisch, gut**
Xperts startet als Portal im Internet
- 05 **Wilo und das Fachhandwerk –**
gemeinsam stark für die Zukunft
- 06 **Wilo-Support für Fachhandwerker**
- 08 **Von Informationspflichten bis**
Widerrufsrecht

SERVICE

- 12 **Wilo-Heatfixx**
Innovative Lösung für nachgerüstete
Heizflächen
- 13 **Stromfresser sehen die rote Karte**
- 14 **Das Stromfresser-Paket –**
Erfahrungen aus erster Hand

HINTERGRUND

- 10 **Wilo-DACH-Cup 2014**
Fußball für gemeinnützige Zwecke

PRAXIS

- 16 **Die Elbarkaden**
Wilo realisiert Pumpenprojekt in
Hamburger Vorzeigebau



www.xperts.de

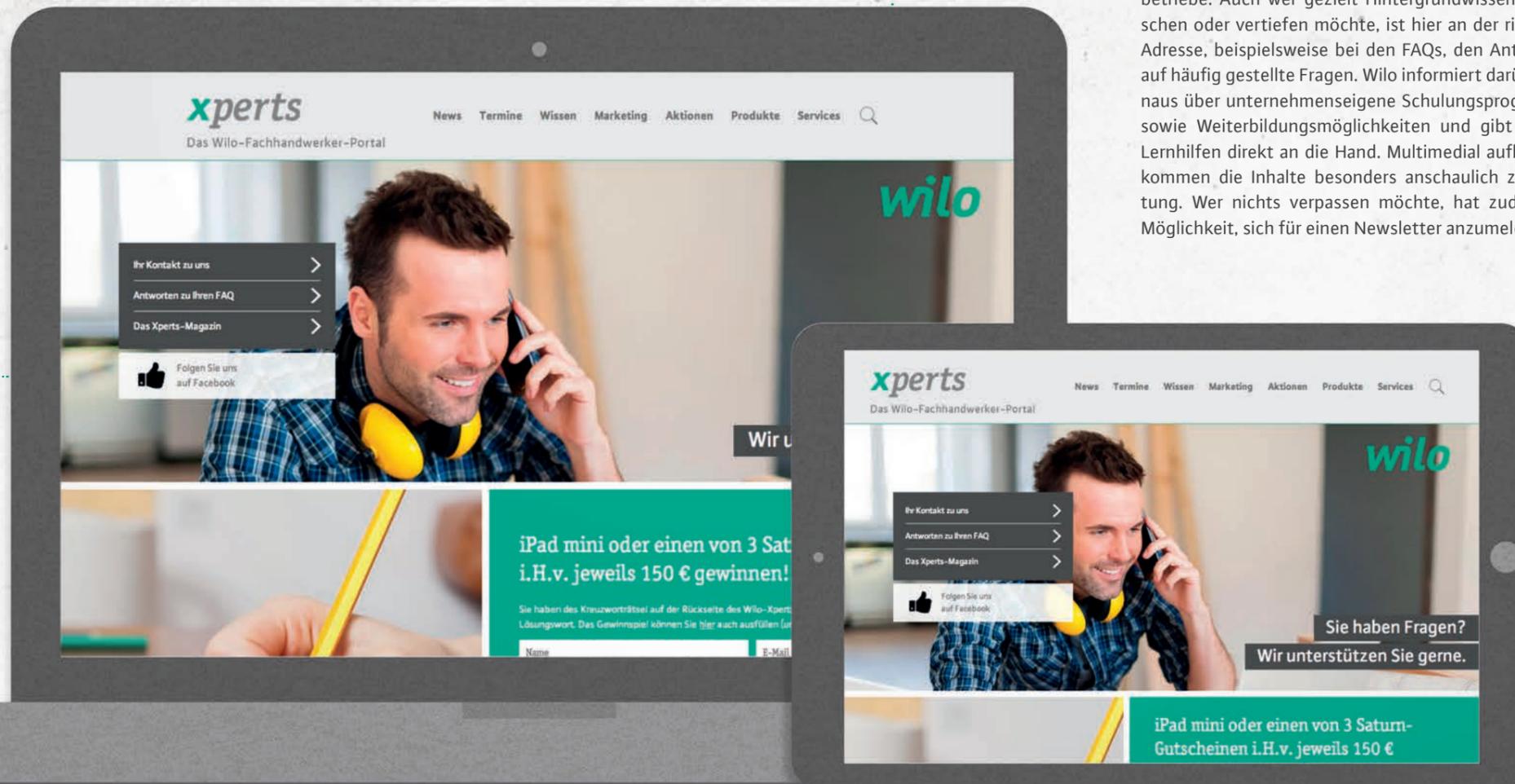
Faktisch, praktisch, gut: Xperts startet als Portal im Internet

Mit dem neuen Portal ist Xperts einfach näher dran – an den Neuigkeiten, an der Branche und an allem, was für Fachhandwerker wichtig ist. Auf **www.xperts.de** können sich gestandene und angehende SHK-Experten über Aktuelles auf dem Laufenden halten, über Hintergründe informieren und direkt mit Wilo in Kontakt treten. Xperts hat ein umfassendes Service-Paket geschnürt, um Fachhandwerker auf verschiedenste Weise zu unterstützen.

Die Rubriken News, Wissen, Marketing und Service lassen es bereits erahnen: Das Xperts-Portal ist breit und vielfältig aufgestellt. Ob Neues aus der Branche oder von Wilo und der Wilo-Produktwelt, Nutzer des neuen Angebots sind über alle Nachrichten stets bestens informiert. Lesenswert sind besonders die Kolumnen aus der Wilo-Welt: In „Kunz und bündig“ kommentiert Udo Kunz, Vertriebsleiter DACH bei Wilo, Aktuelles und Hintergründiges aus der Branche. Im Marketingbereich präsentiert Christian Beckmann, Wilo-Vertriebsleiter Nord, innovative Marketing-Ideen für Fachhandwerksbetriebe. Auch wer gezielt Hintergrundwissen auffrischen oder vertiefen möchte, ist hier an der richtigen Adresse, beispielsweise bei den FAQs, den Antworten auf häufig gestellte Fragen. Wilo informiert darüber hinaus über unternehmenseigene Schulungsprogramme sowie Weiterbildungsmöglichkeiten und gibt zudem Lernhilfen direkt an die Hand. Multimedial aufbereitet kommen die Inhalte besonders anschaulich zur Geltung. Wer nichts verpassen möchte, hat zudem die Möglichkeit, sich für einen Newsletter anzumelden.

Immer auf dem neuesten Stand

Natürlich gibt Wilo auch nähere Informationen zu den eigenen Produkten. Diese werden regelmäßig aktualisiert, so dass die Portal-Nutzer stets auf dem neuesten Stand sind. Fachhandwerker, die Wilo-Werbemittel für ihre Kundenberatung nutzen, haben hier zudem die Möglichkeit, Material ganz einfach zu bestellen. Erhältlich sind auch Broschüren und Online-Hilfen, etwa zur Homepage-Erstellung, zum Online-Marketing oder für Social-Media-Anwendungen. Im Service-Bereich kann der Nutzer unter anderem auf Formulare und weitere Downloads zugreifen oder Hilfe für die Kundenberatung einholen. Denn die Kontaktdaten der WiloLine sind hier ebenfalls hinterlegt. ▶



Das Online-Portal
für Handwerker
finden Sie unter:
www.xperts.de



Perfekte Darstellung auf Bildschirm, Tablet und Co.

Das Xperts-Portal lässt sich auf allen gängigen internetfähigen Geräten optimal darstellen, vom Breitbild-Monitor über kompakte Tablets bis zum Handy. Das moderne Design bleibt in vertikaler und horizontaler Ausrichtung übersichtlich. Die Kachelstruktur des Portals bietet eine flexible Darstellung der Farben und Fotos. Doch nicht nur der Seitenaufbau ist an das gerade genutzte Gerät angepasst, auch die Funktionen des Portals sind jeweils unterschiedlich aufgebaut: Die Bildschirm-Version verfügt beispielsweise über eine Kategorie-Navigation, während das Menü der mobilen Variante für die Bedienung via Touchscreen hinterlegt ist. Damit ist www.xperts.de auch ein nützlicher und unterhaltsamer Begleiter für unterwegs.

Mitlesen und -reden auf Facebook

Parallel zum Xperts-Portal stellt Wilo weitere Inhalte auf der neuen Xperts-Facebook-Seite bereit. Hier ist auch die richtige Plattform, um mal eine persönliche Einschätzung abzugeben, mit Gleichgesinnten zu fachsimpeln oder Fotos zu teilen. Zudem haben Nutzer die Möglichkeit, auf die Schnelle eine Frage zu stellen und so rasch einen Sachverhalt zu klären. ■

Xperts gibt es jetzt auch bei Facebook:
[facebook.com/WiloXperts](https://www.facebook.com/WiloXperts)

Wilo und das Fachhandwerk – gemeinsam stark für die Zukunft

Der Erfolg eines Industrieunternehmens hängt nicht allein von der eigenen Expertise ab. Starke Partnerschaften und professionelle Vertriebswege sichern zum einen den Absatz der Produkte, zum anderen aber auch die wirtschaftliche Zukunft aller Beteiligten. Deshalb bekennt sich Wilo zum dreistufigen Vertrieb und macht sich für das örtliche SHK-Fachhandwerk stark.



Anlässlich der SHK Essen im März dieses Jahres erneuerte Wilo seine Vereinbarung mit dem Fachverband NRW und verpflichtet sich darin freiwillig, mit seinem Werkskundendienst nicht in Wettbewerb zum örtlichen Fachhandwerker zu treten. Carsten Krumm, Vertriebsleiter der Sales Region DACH und mittlerweile Vorstandsmitglied, unterzeichnete gemeinsam mit Peter Sproten, Hauptgeschäftsführer des Fachverbands SHK, sowie Landesinnungsmeister Hans-Joachim Hering das Übereinkommen. „Konkret bedeutet das, dass Wilo im Wartungs- oder Servicefall die Endkundenanfragen zunächst an den Partner weitergibt und ihn bei Bedarf durch den eigenen Werkskundendienst unterstützt“, erklärt Udo Kunz, Leiter Vertrieb und Marketing Heizung Deutschland der WILO SE.

Nicht zuletzt, weil in den SHK-Markt zunehmend fachfremde Anbieter drängen, ist diese gegenseitige Stärkung wichtig für eine erfolgreiche Zukunftssicherung. Dass man mit Wilo auf eine starke Marke setzt, untermauert der Pumpenhersteller seit vielen Jahren mit seinem Bekenntnis zur Handwerkermarke, inklusive der Haftungsübernahme-Vereinbarung (HÜV) mit fünfjähriger Gewährleistungspflicht, die weit über die gesetzliche Regelung hinausgeht. Die Leistungen erstrecken sich auf Wilo-Heizungsumwälz- und -Zirkulationspumpen.

Daneben bietet Wilo dem Fachhandwerk qualifizierte Weiterbildungsmaßnahmen wie zum Beispiel die erfolgreichen und vom Heinz-Piast-Institut für Handwerks-technik (HPI) zertifizierten Wilo-Brain-Seminare an. Das Lernsystem Wilo-BrainBox für angehende SHK-Fachhandwerker wurde jüngst mit dem Deutschen Bildungsmedienpreis „Digita“ und auf europäischer Ebene mit dem Comenius EduMedia Siegel 2014 ausgezeichnet. Mit Förderungen wie diesen möchte der Pumpenspezialist auch zukünftig stabile partnerschaftliche Kooperationen sichern. ■



Wilo-Support für Fachhandwerker

Fachhandwerker können auf Wilo zählen – nicht nur als Hersteller zuverlässiger und effizienter Pumpen, sondern auch als Partner im Berufsalltag. Denn Wilo hält mehrere wertvolle Support-Angebote bereit, darunter die Qualifizierungsmaßnahme Wilo-Brain, die Website www.shk-optimal.de mit Schulungsmaterialien, gezielte Systemschulungen, die Haftungsübernahme (HÜV) für Innungsbetriebe sowie Qualitätssicherung mit der Handwerkermarke. Darüber hinaus bietet die WiloLine Rat und tatkräftige Unterstützung.

WiloLine – stets bestens beraten

Egal, ob Fragen gezielt zu Wilo-Produkten bestehen oder generell ein technischer Rat benötigt wird, die WiloLine gibt Antworten – kompetent und sofort. Unter der Telefonnummer 0231/4102-7070, per Fax unter 0231/4102-7666 oder mit einer E-Mail an wiloline@wilo.com können Fachhandwerker montags bis donnerstags von 7 bis 18 Uhr sowie freitags von 7 bis 17 Uhr Erkundigungen einholen. Der Telefonservice für Fachhandwerker, der bereits seit Jahren besteht und Anfang 2014 in WiloLine umbenannt wurde, wird in Fachkreisen hoch geschätzt. Das belegt eine Erhebung, bei der Anfang 2014 Vertreter aus dem SHK-Fach sowie dem Großhandelsbereich befragt wurden. Etwa 85 Prozent der Teilnehmer gaben an, dass die Mitarbeiter der WiloLine ihre Fragen voll und ganz beantworteten.

Wilo Brain – die Bildungsoffensive für das SHK-Fachhandwerk

Ob Erstausbildung oder Weiterbildung – die Qualifizierungsmaßnahme Wilo Brain vermittelt das Know-how, um Heizungssysteme zu verstehen und zu optimieren. In Kooperation mit Berufsbildungseinrichtungen und SHK-Innungen sowie der Bremer Forschungsgruppe Berufsbildung (FBB) bietet Wilo ein breites Spektrum an Lerninhalten, passend aufbereitet für Auszubildende oder erfahrene Fachhandwerker, Planungsingenieure und Meister-schüler. Zehn Wilo Brain Zentren dienen als überbetriebliche Ausbildungsstätten; Wilo Brain mobil eröffnet zudem die Möglichkeit, Seminare an einem frei gewählten Ort abzuhalten.

www.wilo.de ▶ Service & Support
▶ Wilo Brain Qualifizierungen

„SHK optimal“ – Unterlagen zum freien Download

Das Arbeitsmaterial zu den Wilo-Brain-Schulungen steht auf der Website www.shk-optimal.de für alle verfügbar. Die mehrfach für ihre Qualität ausgezeichneten Unterlagen sind nach modernen berufspädagogischen Gesichtspunkten aufgearbeitet – handlungsorientiert und praxisrelevant. Auszubildende werden dabei früh an eigenverantwortliches Arbeiten herangeführt. Neu ist, dass jetzt auch Unterrichtsmaterial für die berufliche Weiterbildung bei „SHK optimal“ hinterlegt wird. Somit wird das Download-Angebot der Website in den kommenden Wochen und Monaten stetig weiter wachsen.

www.shk-optimal.de

Wilo Systemschulungen – Kompetenz für alle Anwendungen

Heizung, Druckerhöhung, Trinkwarmwasser, Kälte, Klima – je nach Anwendung sind Pumpen in grundverschiedene Zusammenhänge eingebunden. Hier vermittelt Wilo Systemkompetenz – mit dem hauseigenen Schulungsprogramm von hoher Qualität und Praxisnähe. Schulungsteilnehmer werden nicht nur von erfahrenen Fachleuten trainiert, sie erhalten auch die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus der Branche. Optimale Bedingungen bieten dafür die Wilo-Bildungszentren in Dortmund, Oschersleben und Hof.

www.wilo.de ▶ Service & Support
▶ Produkt- und Systemschulungen

Handwerkermarke – viele Vorteile durch garantierte Qualität

Als Qualitätszeichen der SHK-Branche gewährt die Handwerkermarke dem Fachhandwerker diverse Vorteile. Denn mit Wilo engagieren sich darin 22 namhafte Hersteller für mehr Qualität in der Branche auf Basis des dreistufigen Vertriebsweges. Wilo bietet hochwertige Markenprodukte an und stellt bundesweit eine funktionierende Logistik über den Fachgroßhandel bereit. Auch ist eine Ersatzteilsicherung sowie eine Nachkaufgarantie über mindestens zehn Jahre vereinbart. Im Servicefall ist der bundesweite werkseigene Kundendienst innerhalb von 24 Stunden vor Ort – ausschließlich im Auftrag eines Fachhandwerkers. Zudem wird Know-how partnerschaftlich geteilt, durch fachliche Informationen, bei Beratungsgesprächen sowie mittels Schulungen. Darüber hinaus erhalten die Fachhandwerker auch Unterstützung bei Verkaufs- und Marketingaktionen. Wilo erfüllt damit alle Voraussetzungen für die Handwerkermarke und bietet mit der Haftungsübernahmeerklärung und einer Selbstverpflichtung zu höchsten Leistungen bei Qualität, Sicherheit und Service beste Konditionen. Darauf vertrauen bereits mehr als 5.000 Fachhandwerker.

www.handwerkermarke.de

Haftungsübernahme (HÜV) – für Sicherheit im Servicefall

Auf Wilo können sich Fachhandwerker verlassen – nicht zuletzt bei den fünf und ein viertel Jahren Haftungsübernahme, die der Hersteller auf alle Nassläufer-Umwälzpumpen für Heizung und Trinkwarmwasserzirkulation gewährt. Davon profitieren alle Innungsbetriebe sowie Mitgliedsunternehmen im BTGA. Die Haftungsübernahme gilt rückwirkend für alle Pumpen ab dem Herstellungsdatum Januar 2010 und deckt anfallende Nebenkosten wie etwa Anfahrt und Montage mit ab. Darüber hinaus stellt Wilo dem Fachhandwerker seinen Werkskundendienst zur Seite, der ausschließlich in dessen Auftrag tätig wird.

Neuer Austauschspiegel im Internet

Seit Ende September ist der neue Austauschspiegel auf der Website www.wilo.de erhältlich – als PDF-Dokument zum freien Download oder zur Ansicht in der App „Wilo Assistent“. Auch als Print-Version kann er hier bestellt werden. Der Austauschspiegel gibt Auskunft darüber, welche Hocheffizienzpumpen diverse veraltete Bestandpumpen-Modelle ersetzen können. Auch im Servicebereich von www.xperts.de steht der Austauschspiegel als Download und zum Bestellen bereit.

Noch Fragen offen?
Auf www.xperts.de gibt es ein Video mit der Langfassung des Interviews zu sehen. Außerdem können Sie hier weiterführende Infomaterialien downloaden.

Verbraucherschutzgesetz 2014 – darauf ist zu achten

- Um der **Informationspflicht** nachzukommen, enthalten Verträge, Angebote, Kostenvoranschläge etc. **Angaben zum Betrieb** (Firmenname, Anschrift, Telefonnummer, E-Mail-Adresse etc.), zur **Preisgestaltung**, zu den **Zahlungs- und Lieferbedingungen**, zu den **gesetzlichen Gewährleistungsrechten**, zur **Vertragslaufzeit** und zum **Widerrufsrecht**.
- Alle Angaben sollten **stets schriftlich** vorliegen.
- Das **Zustandekommen des Vertrags** sowie die **Erklärung**, dass über das Widerrufsrecht belehrt wurde, sollte sich der SHK-Betrieb vom Verbraucher **schriftlich bestätigen** lassen.
- **Versäumt der Betrieb**, über das Widerrufsrecht zu belehren, **kann und sollte er dies umgehend nachholen**. Die **Frist** läuft in diesem Fall ab dem Tag der ordnungsgemäßen Belehrung.

Von Informationspflichten bis Widerrufsrecht:

WAS SHK-BETRIEBE JETZT WISSEN SOLLTEN

Am 13. Juni 2014 ist in Deutschland das Umsetzungsgesetz der neuen europäischen Verbraucherrechtlinie in Kraft getreten. Die Neuregelungen beziehen sich auf Vertragsabschlüsse mit Verbrauchern und sind damit auch für das deutsche Handwerk relevant. Welche Änderungen es gibt und worauf die SHK-Branche zu achten hat, erklärt Rechtsanwalt Dr. Hans-Michael Dimanski.

Herr Dimanski, über welche Änderungen sollten jetzt die SHK-Betriebe Bescheid wissen? Die Änderungen betreffen Informationspflichten und speziell ausgestaltete Widerrufsrechte insbesondere bei Vertragsabschlüssen, die außerhalb der Geschäftsräume erfolgen. Die Neuregelungen beziehen sich dabei ausschließlich auf Vertragsabschlüsse mit Verbrauchern, das sind Privatkunden, die vertragliche Beziehungen eingehen, die keinem gewerblichen beziehungsweise selbständigem beruflichen Zweck zugeordnet werden können. Kauf-, Dienstleistungs- und auch Werkverträge sind davon betroffen.

Wie sehen diese Verträge nach dem neuen Gesetz aus? Verbraucher haben Anspruch auf transparente Verträge. Das bezieht sich auf die Vertragsinhalte und die Informationen zum Leistungsanbieter, wie die Rechtsform des Vertragspartners, Name, Anschrift, Telefonnummer, E-Mail-Adresse et cetera, sowie auf die Preisgestaltung, die Zahlungs- und Lieferbedingungen, die gesetzlichen Gewährleistungsrechte, die Vertragslaufzeit und gegebenenfalls das Widerrufsrecht. Die Informationen müssen schriftlich vorliegen. Dazu können Betriebe beispielsweise Angebote oder Kostenvoranschläge nutzen.

Und damit wäre man als Betrieb dann auf der sicheren Seite? Wenn der Verbraucher mit seiner Unter-

schrift bestätigt, dass er das Angebot wie beschrieben annimmt und über sein Widerrufsrecht informiert wurde – ja. Wichtig dabei ist, dass die Belehrung zum Widerrufsrecht separat unterschrieben sein muss.

Wie sieht die Rechtslage bei „Notfällen“ aus? Hat der Kunde ein Widerrufsrecht, wenn zum Beispiel kaum Zeit für lange Erklärungen und Informationen bleibt? Grundsätzlich gilt: Geht die Initiative zum Vertragsabschluss vom Verbraucher aus, was bei dringlichen Reparatur- und Instandhaltungsarbeiten gegeben ist, hat dieser nach wie vor kein Widerrufsrecht. Das trifft allerdings nur die tatsächlich dringlichen Fälle. Anders sieht es aus, wenn das Unternehmen initiativ auf den Verbraucher zukommt, beispielsweise wenn im Zuge einer Reparatur weitere Arbeiten angeboten werden. Auch in diesen Fällen muss dem Verbraucher ein Widerrufsrecht eingeräumt werden.

Sie sagten gerade „dringlich“. Was heißt das konkret? Genau das ist das Problem. Dringlichkeit wird von beiden Vertragspartnern meist unterschiedlich definiert. Was dringlich ist und was nicht, richtet sich letztendlich nach dem Gesetz. Demnach ist der Handwerksbetrieb im Zweifelsfall immer gut beraten, den Verbraucher über sein Widerrufsrecht aufzuklären und sich diese Belehrung schriftlich bestätigen zu lassen.

Wenn der Kunde sich entschließt, von seinem Widerrufsrecht Gebrauch zu machen, wie hat das dann auszusehen? Hat der Handwerksbetrieb ordnungsgemäß über das Widerrufsrecht aufgeklärt, kann der Verbraucher den Vertrag innerhalb von 14 Tagen widerrufen – und zwar ohne Begründung. Ordnungsgemäß belehrt hat der Handwerker, wenn er dem Verbraucher neben der schriftlichen Belehrung auch einen Widerrufstext zur Verfügung gestellt hat. Der Widerruf sollte in Textform beim Betrieb eingehen, das heißt also als Brief, E-Mail et cetera.

Und wenn es keine beziehungsweise keine ordnungsgemäße Belehrung gab? Dann beträgt die Widerrufsfrist 14 Tage plus weitere zwölf Monate.

Ohne Ausnahme? Eine Ausnahme gibt es schon: Hat der Betrieb vergessen, über das Widerrufsrecht zu belehren, und holt er dies nach, beginnt die 14-tägige Frist ab dem Tag der ordnungsgemäßen Belehrung. Handwerker, die seit dem 13. Juni 2014 ihre Pflichten verpasst haben, sind demnach gut beraten, aktiv zu werden, um die Widerrufsrisiken zu mindern, die sich aus Vertragsabschlüssen seit diesem Datum ergeben könnten.

Gut zu wissen. Ja, definitiv. Wissenswert ist auch, dass man dem Verbraucher vorschlagen kann, auf sein Widerrufsrecht zu verzichten, beziehungsweise ihn zu belehren, unter welchen Umständen er sein Widerrufsrecht verliert. Gerade wenn im Verbraucherinteresse zügig mit den Arbeiten begonnen werden soll oder wenn unverzüglich Materialien bestellt werden müssen, macht das Sinn. Voraussetzung ist, dass der Verbraucher das sofortige Tätigwerden des Handwer-

kers verlangt. Das muss nachgewiesen werden können. Wichtig ist auch hier, dass die Verzichtsbefreiung beziehungsweise Verlusterklärung, die der Verbraucher abzugeben hätte, in jedem Fall schriftlich erfolgen sollte.

Werden wir nach der ganzen Theorie mal etwas praktischer: Kann ein Verbraucher eine bereits eingebaute Heizungspumpe zurückgeben? Das kommt darauf an, unter welchen Umständen der Vertrag zustande kam und der Pumpeneinbau erfolgte. Bei ordnungsgemäßer Widerrufsbelehrung und nach Ende der 14-tägigen Frist wird keine Rückgabe möglich sein. Widerruft der Verbraucher ordnungsgemäß innerhalb der Frist, würde der Handwerker zumindest einen Wertsatz erhalten. Ohne ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung oder wenn diese absichtlich nicht erfolgt ist, geht er dagegen leer aus. In letzterem Fall kann der Verbraucher nicht nur Rückabwicklungsansprüche, sondern gegebenenfalls auch Schadenersatzansprüche geltend machen. Mit anderen Worten: Der Handwerker muss auf eigene Kosten den Ausbau vornehmen oder – falls Dritte den Ausbau übernehmen – deren Kosten tragen.

Wenn ich nach diesen spannenden Einblicken ins neue Verbraucherschutzgesetz jetzt mehr wissen möchte... dann wenden Sie sich an die SHK-Verbandsorganisationen. Sie halten für die SHK-Betriebe weiterführende Informationen sowie Musterschreiben und Formulare bereit.

Und an wen kann sich ein Fachhandwerker wenden, falls es aufgrund der neuen Bestimmungen mal Ärger geben sollte? Dann ist die Innung der richtige Ansprechpartner. ■



Siegesjubiläum bei der Meier KG: Gewinner des Wilo-DACH-Cups 2014



Über jeweils 6.000 Euro durften sich der Verein Kinderlachen sowie die Neven Subotic Stiftung freuen.



Marc Peine (Kinderlachen), Neven Subotic, Udo Kunz und Carsten Krumm riefen zu vielen Toren auf (v.l.).



Viele helfende Hände haben den DACH-Cup ermöglicht.

Der Wilo-DACH-Cup 2014

Kicken für den guten Zweck

„Ball rund muss in Tor eckig!“ – an dieser Weisheit des ehemaligen Bundesligatrainers Helmut Schulte ist viel Wahres dran und sie nimmt Bezug auf den wohl beliebtesten Sport überhaupt – den Fußball. Wilo misst dem geschätzten Leder noch eine weitere, wichtige Bedeutung zu: Im Zuge eines eigenen Turniers, dem Wilo-DACH-Cup, spendete der Pumpenhersteller aus Dortmund in diesem Jahr für jedes gefallene Tor bis zu 25 Euro für den guten Zweck.

Zahlreiche Teams der SHK-Branche aus Deutschland, Österreich und der Schweiz hatten sich zu dem Event angemeldet. Die Fachhandwerksbetriebe, Fachgroßhändler sowie Planungsbüros nutzten die Gelegenheit, sich sportlich miteinander zu messen, dabei überregional Brücken zu schlagen und außerdem zwei gemeinnützige Projekte für Kinder in Not zu unterstützen. Die so zusammengekommenen Spendengelder gingen zum einen an den Verein Kinderlachen und zum anderen an die Neven Subotic Stiftung. Kein Wunder also, dass die Mannschaften mit vollem Elan bei der Sache waren. Bei über 100 Spielen und mithilfe einer zusätzlichen Spende von der GNEISE Planungs- und Beratungsgesellschaft mbH kamen insgesamt 11.400 Euro zusammen, die die WILO SE dann noch einmal auf 12.000 Euro aufrundete. „Wir wollen den Spaß am Sport mit dem guten Zweck verbinden“, erklärt Carsten Krumm, Vertriebsleiter DACH und mittlerweile Vorstandsmitglied bei Wilo. „Deshalb haben wir



mit dem Verein Kinderlachen und der Neven Subotic Stiftung zwei Projekte ausgewählt, bei denen die Spenden zu 100 Prozent dort ankommen, wo sie benötigt werden.“

Die Qualifikationsturniere fanden in ausgewählten Vertriebsregionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz statt; für die Endrunde am 28. Juni trafen die zehn besten Teams in der Wilo-Heimatstadt Dortmund zusammen. Die „Meier KG“ aus Urmitz am Rhein ging dabei als Sieger aus dem Finale hervor. Den zweiten Platz belegte das „Team Hattendorf“ aus Nordstedt und Platz drei erklickte sich „HTI-Gotha“ aus Gotha. Dass die Freude dabei im Vordergrund stand, würdigten die Teilnehmer im Nachgang mit einer durchweg positiven Resonanz. „Herzlichen Dank für das Event! Ein Absoluter Top-Beitrag zur Mitarbeiter- und Kundenbindung.“ und „Ich würde mich freuen, wenn es einen DACH-Cup 2015 gäbe!“ – das sind nur zwei der vielen Teilnehmer-Reaktionen nach dem Veranstaltungsdebüt. Besonders lobten die

Torjäger die gelungene Organisation und die gute Atmosphäre. Bei einer Umfrage durch Wilo gaben 94 Prozent der Fußballer an, beim nächsten Cup auf jeden Fall wieder mit dabei sein zu wollen. Seitens der WILO SE wurden die Vorrundenturniere von Rüdiger Steil (Turnier in Urmitz), Volker Brehm (Dortmund), Alf Bauer (Berlin und Leipzig), Ramona Janoschka (Reinbek und Bremen), Dieter Baake (Egming) und Jochen Glotz (Stuttgart) organisiert.

Neben dem guten Zweck und viel Spaß freuten sich die Erst- bis Drittplatzierten über tolle Preise: Der DACH-Cup-Meister 2014 erhielt VIP-Tickets für ein BVB-Spiel in der Bundesliga-Saison 2014/2015 inklusive Übernachtung und einer exklusiven Stadionführung im Signal Iduna Park. Das Team, das sich den zweiten Platz erstritten hat, bekam für jedes Teammitglied ein WM-Trikot der deutschen Nationalmannschaft und außerdem einen Team-Gutschein für den Online-Shop von Karstadt Sports im Wert von 500 Euro überreicht. Auch die Drittplatzierten heimsten einen Preis ein – ein Team-Gutschein über 750 Euro für den Online-Shop von Karstadt Sports. ■



Innovative Lösung für nachgerüstete Heizflächen

Wilo-Heatfixx für den individuellen Einsatz

Ein Produkt, bei dem der Name Programm ist: Heatfixx. Das Komplett-Set, bestehend aus Pumpe, Elektronik-Box und Funk-Raumtemperaturregler, sorgt schnell, zuverlässig und komfortabel für angenehm warme Heizflächen, die bislang unterversorgt waren. Für Hausmodernisierer ist die Innovation aus dem Hause Wilo damit eine praktische Lösung für eine gesicherte Wärmeversorgung.

Auf Heatfixx setzt seit Kurzem auch Familie Reichelt aus Wittgensdorf. „Als wir uns entschlossen hatten, unser Bad zu renovieren, wollten wir gleichzeitig auch eine Fußbodenheizung mit Heatfixx zur optimalen Wärmeversorgung installieren lassen“, sagt Jochen Reichelt.

► Familie Reichelt aus Wittgensdorf setzt in ihrem Bad auf Wilo-Heatfixx.



Die dafür notwendige Hydraulik wurde dabei als Volumenstromregelung konzipiert, wodurch sich gleich mehrere Vorteile ergeben: Der Fußbodenheizkreis lässt sich ohne aufwändige Regelungstechnik ans bestehende Heizsystem anknüpfen. Zur einmaligen Einregulierung ist lediglich ein handelsübliches Thermostatventil notwendig. Die anschließende gezielte Zuführung von Heizwasser sorgt auf dem gesamten Fußboden für gleichmäßige Temperaturen.



Die Raumtemperaturregelung wirkt auf den Fußbodenheizkreis und den vorhandenen Badheizkörper und lässt sich individuell einstellen. Über das Raumbediengerät – parallel zur Wilo-Pumpe – wird ein thermischer Antrieb am Badheizkörper ein- beziehungsweise ausgeschaltet. Die Steuerung beider Heizsysteme kann sowohl in Kombination als auch separat erfolgen. Zur komfortablen Bedienung des Heatfixx-Systems gehört auch, dass sich beide Temperaturen – einmal voreingestellt – fortlaufend konstant zueinander verhalten. Das bedeutet: Ändert sich die Außentemperatur, wird die Vorlauftemperatur der Heizkörper und des Fußbodenheizkreises dementsprechend angepasst.

▼ Schnell, sauber, unkompliziert: Wilo-Heatfixx lässt sich ohne großen Montageaufwand installieren.

Durch die intelligente Steuerung ergibt sich für Kunden neben dem Komfortgewinn eine optimale Möglichkeit zur Energieeinsparung: Dass sich jeweils die Temperatur für den Heiz- und Absenkbetrieb separat einstellen lässt, kann einen großen Kostenvorteil für die Bewohner bedeuten. Die Schaltung von einem Betrieb in den anderen übernimmt dabei vollautomatisch das voreingestellte Zeitprogramm des Bediengeräts.

Da sich Heatfixx ohne größeren baulichen Aufwand schnell und einfach installieren lässt, eignet es sich für Hauseigentümer, die modernisieren, ebenso wie für Bauherren, die das System von Anfang an bei ihren Bauplänen berücksichtigen.

„Es ist das Komplett-Paket, das uns überzeugt“, sagt Reichelt. „Auf komfortable Art Energie einzusparen, ist mindestens genauso attraktiv wie ein ausreichend warmes Bad – gerade jetzt, wenn es draußen wieder kälter wird.“ ■



karl-heinz
Menninghaus
Sanitär- u. Heizungstechnik • Bauklempnerei

Stromfresser sehen die rote Karte

Unter dem Motto „Rote Karte für Ihre Heizungspumpe“ stellt Wilo Handwerksbetrieben kostenlos das sogenannte Stromfresser-Paket zur Verfügung. Ausgestattet mit griffigem Informationsmaterial und Werbemitteln für ihre Kunden, liefert es Fachleuten Argumentationshilfen zum vorzeitigen Pumpentausch.

Veraltete Heizungspumpen sind Stromfresser – das wissen Fachhandwerker ganz genau. Ihre Kunden allerdings müssen informiert und zuweilen mit guten Argumenten überzeugt werden. Viele hadern womöglich mit vermeintlich hohen Ausgaben für eine Neuananschaffung. Dabei gehört der Ersatz einer alten, ungeregelten Heizungspumpe zu den Top-Einsparmöglichkeiten im Haushalt. Bis zu 166 Euro bleiben der Haushaltskasse pro Jahr erhalten – beispielsweise durch den Einbau einer Wilo-Stratos PICO. In der Regel amortisieren sich die Kosten für eine solche Hocheffizienzpumpe nach gerade einmal 18 Monaten – gute Gründe für einen Pumpentausch, selbst wenn die alte Pumpe noch intakt ist.

Um Endverbraucher effektiv zu informieren, bietet Wilo Fachhandwerkern eine hervorragende Vertriebsbasis: Das kostenlose Stromfresser-Paket beinhaltet nicht nur Informationsmaterial zur Aussendung an die Kunden, sondern ermöglicht auch den Zugriff auf Anzeigenvorlagen, beispielsweise für Werbeschaltungen in der Lokalpresse. Überzeugende Begründungen liefert die Argumentationskarte. Sie fasst die wichtigsten Vorteile zusammen. Manchmal sprechen Zahlen eine deutlichere Sprache als Worte es je könnten. Der mitgelieferte Stromsparkalkulator zeigt

die Einsparpotenziale auf einen Blick, gemessen am individuellen Verbrauch.

Ein weiterer nützlicher Helfer ist der Pumpenanhänger: Sobald Fachhandwerker bei der Wartung eine alte Heizungspumpe entdecken, können sie mithilfe dieser einem Türklinkenschild nachempfundenen Karte auf die Stromkostenverursacher im Haushalt hinweisen. Ein freies Schriftfeld auf dem Pumpenanhänger gibt dem Fachhandwerker die Möglichkeit, sein Angebot für den Tausch der Pumpe einzutragen.

An die veraltete Pumpe angebracht, erinnert die Karte den Endverbraucher an seine bisher nicht wahrgenommene Chance, Geld zu sparen und dabei auch noch die Umwelt zu entlasten. ■

▲ Die Firma Menninghaus aus Bünde verwendet bereits das Stromfresser-Paket.



Das Stromfresser-Paket – Erfahrungen aus erster Hand

Kunden vom vorzeitigen Pumpentausch zu überzeugen, ist keine leichte Aufgabe. Um seine Kunden optimal und preiswert über die Vorteile zu informieren, nutzt der SHK-Fachbetrieb Menninghaus Haus-technik aus Bünde (Kreis Herford in NRW) seit einigen Monaten die verschiedenen Komponenten des Stromfresser-Pakets. Welche Erfahrungen Geschäftsführer Karl-Heinz Menninghaus mit der kostenfreien Werbe-Box gemacht hat, verriet er Xperts im Interview

Herr Menninghaus, warum haben Sie sich das Stromfresser-Paket bestellt?

Ich fand es interessant, weil ich die verschiedenen Komponenten gut zur Eigenwerbung nutzen kann, ohne dass mir dabei hohe Kosten entstehen, wie es bei klassischer Anzeigschaltung der Fall ist. Besonders schön finde ich die Stromfresser-Paket-Florpost. Ich lege immer ein Exemplar den Rechnungen bei. So haben meine Kunden gleichzeitig einen informativen Mehrwert. Dass diese Florpost zudem die rote Karte abbildet, war gerade zur WM ganz pfiffig.



Kamen die anderen Bestandteile des Pakets, wie die Pumpenhänger oder die Parkscheiben mit integriertem Stromsparkalkulator, auch schon bei Ihren Kunden zum Einsatz?

Mit großem Erfolg sogar. Unsere drei Kundendienstmonteure verteilen bei jedem Einsatz die Pumpenhänger mit unserem Angebot für eine neue, energiesparende Heizungspumpe. Tatsächlich beschäftigen sich die Leute damit und rufen uns wenig später an, um noch einmal nachzufragen. Uns sind schon viele Aufträge dadurch entstanden. Das ist wirklich toll.

Und bekommen Sie auch Resonanz von denen, die sich für einen Pumpentausch entschieden hatten?

Ja, ganz konkret haben wir vor einiger Zeit einen Pumpentausch bei einem älteren Ehepaar aus der Nachbarschaft vorgenommen. Der Herr war zunächst etwas skeptisch, ob unsere Prognosen zur Energieeinsparung wirklich eintreffen. Nach knapp einem Monat hat er sich dann bei uns gemeldet, weil er den positiven Effekt auf der Stromabrechnung gesehen hat. Und das Beste war: Weil er auch seinen Nachbarn davon erzählt hat, haben wir von diesen noch drei weitere Anfragen und Aufträge zum Pumpentausch erhalten.

Das Stromfresser-Paket hat sich für Sie also gelohnt.

Auf so vielfältige Weise. Die Parkscheiben haben wir zum Beispiel in Restaurants und Geschäften

in der Nachbarschaft ausgelegt und auch dabei merken wir, dass die Leute darüber sprechen und uns fragen, ob die Einsparungen wirklich so hoch sind. Wir können dann immer versichern, dass es keine günstigere und schnellere Möglichkeit gibt, Stromkosten einzusparen. Es muss nicht immer die komplette Heizungssanierung sein. Indem wir so in unserem eigenen Kundenkreis Werbung machen können, behalten uns die Leute in guter Erinnerung, das ist sehr viel wert.

Vielen Dank, Herr Menninghaus.

Wer das Stromfresser-Paket für den eigenen Betrieb bestellen möchte, kann dies ganz einfach und kostenfrei auf www.wilo.de tun. ■



Wissenswert für Ihre Kunden:
Sehr viele Energieeffizienz-Maßnahmen für Privatleute werden durch den Bund gefördert. BINE Informationsdienst stellt sämtliche Fördermöglichkeiten tagesaktuell unter www.energiefoerderung.info bereit. Auch die Antragsformulare können hier bequem heruntergeladen werden.



Karl-Heinz Menninghaus und sein Team nutzen das Stromfresser-Paket für die Kundenberatung.



Ihr Stromfresser-Paket

- Kundengespräch**
- 1 Stromsparkalkulator und Parkscheibe
- 2 Stromspar-Ratgeber
- Wartung beim Kunden**
- 3 Pumpenhänger
- Briefpost**
- 4 Briefumschlag
- 5 Florpost-Prospekt



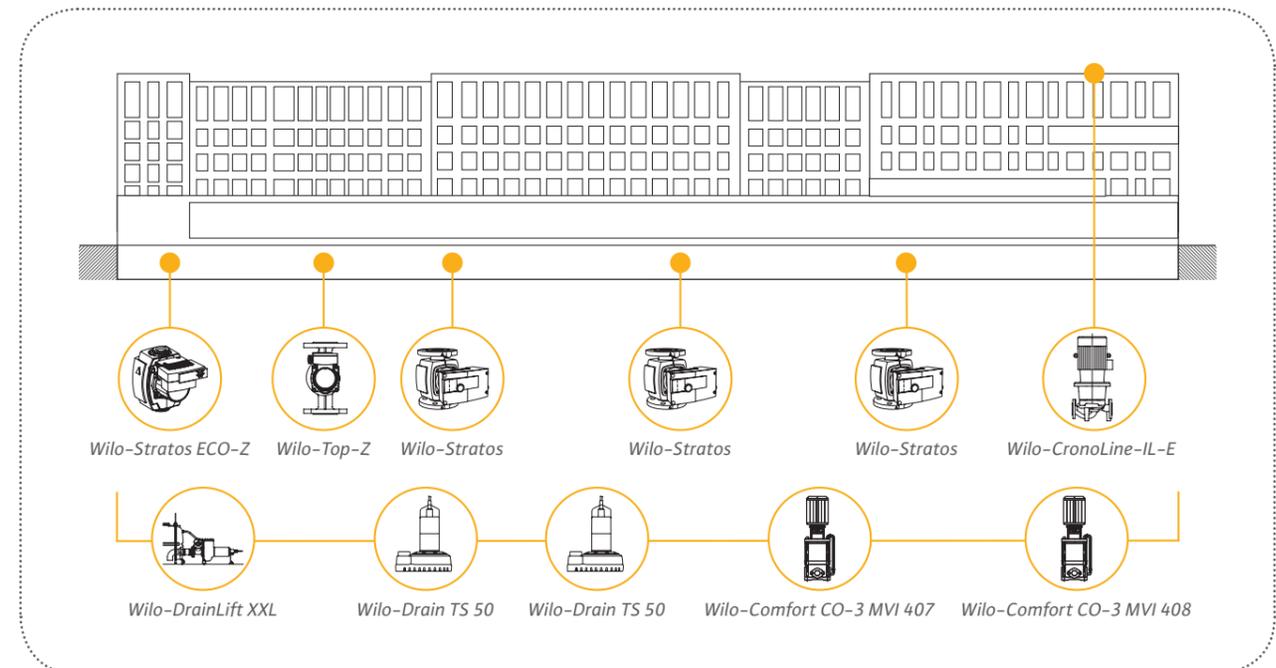


Wilo realisiert Pumpenprojekt in Hamburger Vorzeigebau

Die Elbarkaden – nachhaltig, vielschichtig und innovativ

Hamburgs Mitte wird energieeffizient. In der Hansestadt wird das derzeit größte Stadtentwicklungsprojekt Europas umgesetzt. Bis Mitte 2020 entsteht Wohnraum für bis zu 12.000 Menschen, gleichzeitig werden etwa 45.000 Arbeitsplätze geschaffen – mit einem wunderschönen Blick auf das Elbufer. Ein besonders herausragendes Bauprojekt ist dabei der Gebäudekomplex am Ostufer des Magdeburger Hafens: die Elbarkaden. Realisiert wurde das Ausnahmeobjekt mit Pumpen von Wilo.

Die Elbarkaden vereinen viele Nutzungsmöglichkeiten unter einem Dach: Das Gebäude bietet sowohl Raum für Restaurants, Freizeitaktivitäten und Wohnflächen als auch Gewerbe- und Büroräume für Unternehmen unterschiedlicher Branchen. Nach einem Entwurf des Architekturbüros Bob Gysin & Partner aus Zürich ist ein dreigeteiltes Bauwerk entstanden. Der Nord- und Mittelflügel bietet hierbei unter anderem Platz für 125 Wohneinheiten und die designxport GmbH. Den Südflügel nutzt der Verein Greenpeace Deutschland als seinen neuen Zentralsitz. Schon im Vorfeld wurden die Elbarkaden mit dem Goldstandard nach dem Deutschen Gütesiegel für Nachhaltiges Bauen (DGNB) sowie mit dem Umweltzeichen HafenCity in Gold ausgezeichnet. Ein Baustein im nachhaltigen Gesamtkonzept des Gebäudes ist die effiziente Pumpentechnik. Sie stellt die energiesparende Versorgung des Gebäudes sicher und sorgt für den reibungslosen Betrieb von Kältesystemen, der Wärmeversorgung und der Sanitärbereiche. In dem achtgeschossigen und knapp 60.000 Quad-



ratmeter großen Bauwerk an der Elbe kommen in allen drei Anwendungsbereichen hocheffiziente Pumpen des Herstellers Wilo zum Einsatz.

Greenpeace-Zentrale nutzt Erde, Wind und Sonne

Besonders deutlich wird der Gebäudefokus auf die Nachhaltigkeit im südlichsten Teil mit der Zentrale von Greenpeace Deutschland. Hier wird das Energiekonzept sowohl durch Erdsonden und eine Wärmepumpe als auch durch Windenergie und Photovoltaik sowie einen Holzpelletkessel optimiert. Für die Wärmeversorgung über statische und dynamische Heizungen kommen 23 Wilo-Stratos Nassläufer-Umwälzpumpen zum Einsatz. Zwölf weitere Pumpen dieses Typs wurden für die Kälteanlage installiert. Zwei elektronisch geregelte Trockenläuferpumpen vom Modell CronoLine-IL-E versorgen den Rückkühler auf dem Dachgeschoss mit Glykol. Von der hocheffizienten Wärmeversorgung profitieren auch die übrigen Mieter, die Initiative Media und die DS-Bauconcept.

Wilo-Pumpen dienen gehobenem Wohnstandard

Wo die Greenpeace-Deutschland-Zentrale hauptsächlich Büroflächen nutzt, sind im mittleren Teil des Gebäudes eher Ausstellungs- und Arbeitsräume der Hamburger Kreativwirtschaft zu finden. Insgesamt 16 Wilo-Pumpen vom Typ Stratos sind Teil des Wärme- und Kühlsystems. Ganz andere An-

sprüche haben die Mieter des Nordflügels. Hier wurden vor allem Wohnungen in gehobenem Standard gebaut. In den beiden Untergeschossen des Bauabschnitts befinden sich außerdem eine öffentliche Garage sowie Technikräume und Mieterkeller. Die Mietwohnungen werden nicht nur durch statische und dynamische Heizflächen, sondern auch durch Fußbodenheizungen mit Wärme versorgt. Auch hier kommen Hocheffizienzpumpen aus der Wilo-Stratos-Reihe zum Einsatz.

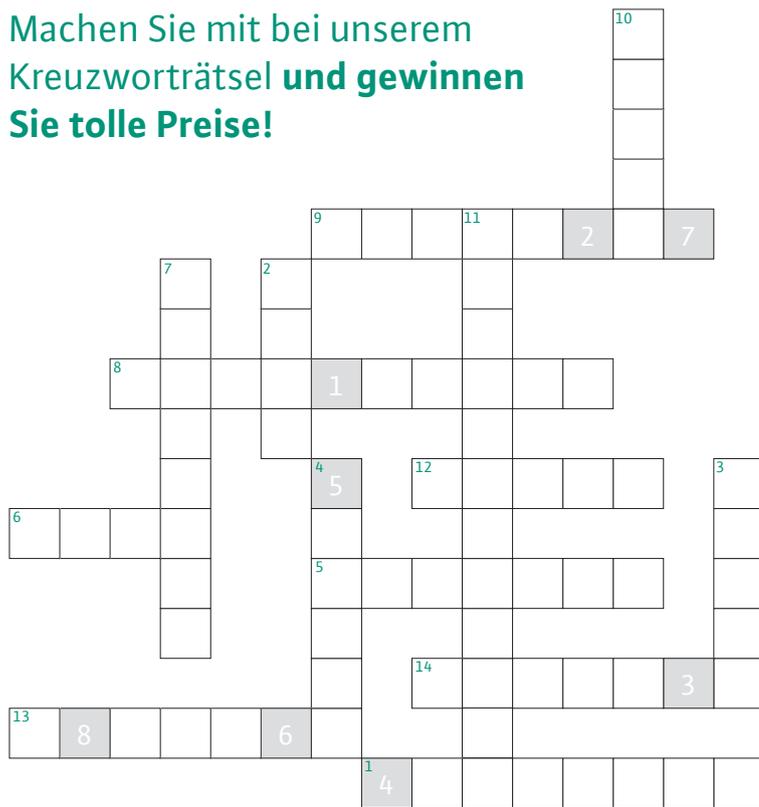
In der Warmwasserbereitung sorgt die Zirkulationspumpe TOP-Z mit drei vorwählbaren Drehzahlstufen zur Leistungsanpassung für zuverlässige Trinkwasserspeichererwärmung. In der Zirkulationsleitung richtet die hocheffiziente und speziell für Trinkwasser geeignete Zirkulationspumpe Wilo-Stratos ECO-Z ihre Dienste. In allen Gebäudeteilen kommen darüber hinaus Hebeanlagen des Modells DrainLift XXL, Druckerhöhungsanlagen der Modelle CO 3 MVI 408 und 407 nebst Tauchpumpen der Typen TS50 und TS40 zum Einsatz.

Die Installation der Wilo-Pumpen in den Bereichen Kälte, Wärme und Sanitär übernahm die Imtech Deutschland GmbH und Co. KG. „Die Zusammenarbeit mit Imtech besteht schon über viele Jahre. Unsere guten Kontakte zu Imtech sind in der Projektarbeit hilfreich, um auch Bauvorhaben dieser Größenordnung für Wilo gewinnen zu können“, sagt Andreas Ort, im Vertriebsaußendienst der WILO SE tätig. ■

▲ Alle drei Gebäudebereiche der Elbarkaden sind mit Pumpen der WILO SE ausgestattet.

◀ Der Gebäudefokus auf die Nachhaltigkeit wird besonders im Gebäudeteil der Greenpeace-Zentrale deutlich.

Machen Sie mit bei unserem Kreuzworträtsel **und gewinnen Sie tolle Preise!**



Lösungswort:

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

Waagrecht

- 1 In welcher Stadt ist Wilo zuhause?
.....
- 5 Hocheffizienter Pumpentyp von Wilo
.....
- 6 In welchem Monat trat 2014 das neue europäische Verbraucherschutzgesetz in Deutschland in Kraft?
.....
- 8 Dauerhaft, anhaltend
.....
- 9 Wofür steht das „S“ in SHK?
.....
- 12 In Lima ist das ... immer prima.
.....
- 13 In welchem Monat fanden die SHK Handwerkertage 2014 statt?
.....
- 14 Notwendigkeit im Winter
.....

Senkrecht

- 2 Leitung für Wasser oder Gas
.....
- 3 „Ball rund muss in Tor...!“
.....
- 4 Wichtigstes Lebensmittel
.....
- 7 Welches Wilo-Set schafft Abhilfe bei unterversorgten Heizflächen?
.....
- 10 Förderinstrument
.....
- 11 Bezeichnung für einen SHK-Handwerker
.....



Lösungswort gefunden? Machen Sie mit beim Xperts-Gewinnspiel! Gewinnen Sie ein iPad mini 3 (64 GB) oder einen von drei Saturn-Gutscheinen im Wert von 150 Euro.

Einfach bei www.xperts.de reinklicken, Lösungswort eintragen und gewinnen!



Deutschland

WILO SE
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund
T 0231 4102 - 0
F 0231 4102 - 7363
wilo@wilo.com

WiloLine
Gebäudetechnik
T: 0231 4102 - 7070
F: 0231 4102 - 7666
wiloline@wilo.com

Österreich

WILO Pumpen Österreich GmbH
Wilo Straße 1
2351 Wiener Neudorf
T +43 (0) 507 507 - 0
F +43 (0) 507 507 - 15
office@wilo.at