

bad-comfort EINE MARKE DER WIEDEMANN-GRUPPE

Mit dem bad-comfort Ausstellungskonzept starten die Unternehmen der WIEDEMANN-Gruppe ihr innovatives und erfolgsorientiertes Verkaufsprogramm für Handwerk und Ausstellung. Es werden verkaufsfördernde Aktivitäten und Marketingmaßnahmen für Handwerksunternehmen der Sanitärwirtschaft vermittelt. Initiiert wurde das Konzept aufgrund der stetig steigenden Badverkäufe über alternative Vertriebswege. Hier nutzt der Kunde die Badausstellung nur zur Sammlung von Ideen und Lösungen.

„Gemeinsam erfolgreich Bäder verkaufen“ steht im Blickpunkt der gezielt abgestimmten Seminarreihe, die mit perfekt konzipierten Verkaufshilfen sowie professioneller Prozessoptimierung und -steuerung einen Vorsprung im Wettbewerb verschafft. Durch die Teilnahme am bad-comfort Partnerkreis sind die Fachhandwerksbetriebe in der Lage, erfolgreich und nachhaltig ihre Marktposition zu stärken und auszubauen. Die Kompetenz für den Verkauf des Komplettbades wird erhöht.

Gestartet wurde am 18.09.2010 zum bundesweiten Tag des Bades mit der Umbenennung aller Ausstellungen der WIEDEMANN-Gruppe und einem einheitlichen Internetauftritt unter www.bad-comfort.de. Mit der Kickoff-Veranstaltung für Außendienst- und Ausstellungsmitarbeiter wurde am 22.10.2010 am Standort Sarstedt bereits die Umsetzung fortgesetzt.

Ab Januar 2011 startet bad-comfort aktiv für interessierte Handwerksbetriebe mit einem Infoseminar. Erfahrene Trainer vermitteln die Ziele und Seminarinhalte. Im weiteren Verlauf werden die teilnehmenden Handwerksbetriebe zu bad-comfort Partnern ausgebildet. Ziel ist es, sich den neuen Marktgewohnheiten der Kunden zu stellen und neue Umsatzmöglichkeiten zu generieren. Nicht die einmalige Schulung, sondern die begleitende Aus- und Weiterbildung der bad-comfort Partner verbunden mit Marketing- und Vertriebsaktivitäten garantieren den anhaltenden Erfolg. Neben den Methoden zum optimierten Verkaufsprozess bietet das Partnerprogramm auch eine Vielzahl an Service- und Dienstleistungsverbesserungen für den Fachhandwerker.

bad-comfort und seine Partner bieten dem Endkunden aufgrund der erfüllten Anforderungen in persönlicher, sachlicher und fachlicher Qualität ein höchstes Maß an individueller und kompetenter Beratung, Planung und Umsetzung des Bad-Neu- und Umbaus.

SERVICE

Interessiert? Sprechen Sie uns an.

bad-comfort

www.bad-comfort.de

Ute Wolf-Borreh

Ausstellungsleiterin der WIEDEMANN-Gruppe

Tel.: (01 75) 5 11 68 38

E-Mail: wolf-borreh@wiedemann.de





MIT DEM RAUMAUTOMATIONSSYSTEM ROOM4D ZUR EFFIZIENZKLASSE A

Die technische Gebäudeausrüstung gewinnt bei der Errichtung und dem Betreiben moderner Immobilien immer mehr an Bedeutung. Ursache hierfür sind die steigenden Anforderungen der Investoren, Betreiber und Nutzer von Gebäuden sowie die erhöhten Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden durch die europäische Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz und die nationale Energieeinsparverordnung EnEV sowie die erhöhten funktionalen Ansprüche durch Zertifizierungssysteme wie DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen e.V.) oder LEED (Leadership in Energy and Environmental Design). Ein wesentliches Mittel zur Umsetzung von maximaler Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit, Werthaltigkeit, Umnutzungsfähigkeit und Komfort in Gebäuden ist die ganzheitliche und durchgängige Gebäudeautomation. Ein wichtiger Bestandteil der Gebäudeautomation ist die integrierte Raumautomation, die Basis für den ökologischen und ökonomischen Gebäudebetrieb ist.

Aktuelle Studien belegen, dass ein Raumautomationssystem durch die integrierten, energieeffizienten Automationsfunktionen den Energiebedarf z.B. eines Hotels um insgesamt über 25% senken kann. Die elektrische Energie zur Kälteerzeugung kann mittels Raumautomation um bis zu 45% reduziert werden. Selbst in der Wärmeerzeugung besteht trotz der immer dichteren Gebäudehülle ein Einsparpotential von 25%. Das Aufschalten von Meteodaten ermöglicht Einsparungen von bis zu 35%.

Das Raumautomationskonzept der GFR heißt DIGICONTROL ROOM4D. „4D“ steht für die vier Dimensionen integrierter Raumautomation: Effizienz, Intelligenz, Funktionalität und Design. DIGICONTROL ROOM4D beinhaltet alle Bausteine zur Umsetzung gesamtheitlicher Raumautomation wie Bediendisplays und Touchpanels, Sensoren, Akto-

ren sowie Feldbusmodule und bietet vielfältige Integrationsmodule für alle Bereiche. Zum Funktionsumfang von ROOM4D gehören: BACnet IP, BACnet MSTP, CAN, KNX, DALI, LON, M-Bus, MP-Bus und EnOcean (Funk) sowie die Integration von Webservices (z. B. Meteodaten).

Als integraler Bestandteil der Gebäudeautomation und des GFR-Systemengineerings – WEBPROJECT – ist ROOM4D durchgängig von der Sensorklemme bis zum technischen Gebäudemanagement WEBVISION, beginnend bei der Planung über die Errichtung bis hin zum langfristigen Gebäudebetrieb. ROOM4D erfüllt alle Anforderungen der VDI 3813, welche die wichtigen und grundlegenden Funktionen der Raumautomation beschreibt. Darüber hinaus enthält ROOM4D vielfältige Module zur Umsetzung spezieller und innovativer Raumautomationskonzepte, die abweichend vom Standard eine besonders effiziente Betriebsweise ermöglichen. ROOM4D unterstützt vollständig die Energieeffizienzanforderungen der DIN EN 15232 bis hin zur höchsten Effizienzklasse A.

DIGI CONTROL | ROOM4D
Efficiency · Intelligence · Functionality · Design

SERVICE Mehr Informationen unter www.gfr.de

GFR – Gesellschaft für
Regelungstechnik und
Energieeinsparung m.b.H.
Kapellenweg 42 · 33415 Verl
Tel.: (05246) 962-0



PHOTOVOLTAIK – EIN SICH STÄNDIG WANDELNDER MARKT



Seit vielen Jahren beschäftigt sich die WIEDEMANN-Gruppe mit dem sich permanent verändernden Geschäft der Photovoltaik.

Neben technischen Neuerungen sind zwei weitere Faktoren hierbei maßgeblich zu betrachten, der sogenannte kWp-Preis (Kilowatt-Peak-Preis) und die Höhe der garantierten Einspeisevergütung des Energieversorgungsunternehmens (EVU), die die Taktfrequenz dieses Marktes bestimmen. Feststellbar ist, dass seit Jahren der kWp-Preis analog zur Einspeisevergütung sinkt.

Die garantierte Einspeisevergütung wird durch das EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) reglementiert und unterliegt der sogenannten Degressionsrate. Das bedeutet, dass in Abhängigkeit des Inbetriebnahmezeitpunktes einer PV-Anlage der Betreiber unter Umständen eine geringere Vergütung für die eingespeiste Kilowattstunde Strom erhält, weil gewisse Fristen bzw. Termine nicht beachtet worden sind. Da die Einspeisevergütung aber für einen Zeitraum von 20 Jahren festgeschrieben ist, stellt dies ein in der Praxis feststellbares Problem dar.

Exemplarisch zeigen wir Ihnen die Degressionsrate für in 2010 in Betrieb genommene Anlagen anhand der drei unterschiedlichen Einspeisevergütungssätze:

01.01. bis 30.06.2010	39,14 Cent je kWh
01.07. bis 30.09.2010	34,05 Cent je kWh
01.10. bis 31.12.2010	33,03 Cent je kWh

Häufig richten sich Finanzierungszusagen von Banken, die Investitionsbereitschaft von Anlagenbetreibern allgemein und letztlich auch der Wunsch der Amortisation ausschließlich nach den Parametern „Preis“

und „Vergütung“. Um in diesem Halbwissen mehr Transparenz und eine bessere Vergleichbarkeit zu erreichen, hat die WIEDEMANN-Gruppe eine technische Unterlage erstellt, in der wichtige Grundlagen, die „harten“ Fakten wie auch ein Datenerfassungsbogen für die Projektierung von PV-Anlagen zu finden sind. So werden Preisunterschiede, die häufig einen rechtlichen (Garantiezeiträume, Zertifikate etc.) und technischen (z. B. Wirkungsgrade) Hintergrund haben, deutlich herausgearbeitet.

SERVICE

Mehr Informationen zu diesem Thema erfahren Sie bei Ihren Ansprechpartnern in den Häusern, die Ihnen gern die PV-Unterlage zur Verfügung stellen:

Sarstedt: Steffen Tingelhoff

Tel.: (050 66) 9 97-2 17 · E-Mail: tingelhoff@wiedemann.de

Burg: Jörg Schweinitzer · Tel.: (01 51) 52 63 51 62

WESEMAYER: Mathias Minack · Tel.: (041 07) 90 77-1 84

E-Mail: mathias.minack@wesemeyer.de



WILLKOMMEN SANIBEL

Zum 01.01.2011 werden wir in der WIEDEMANN-Gruppe die Eigenmarke Sanibel einführen und vermarkten. Sanibel ist eine hochwertige und umfangreiche Kollektion, die zusammen mit überwiegend deutschen Premiumherstellern und namhaften Designern unter Berücksichtigung unserer Qualitätsansprüche entwickelt und produziert wird. Eine exklusive Produktserie in Markenqualität für das moderne Bad.

Die Marke Sanibel ist untergliedert in drei Segmente:

sanibel 1001

Eine klare Sache – das Bad-Programm Sanibel 1001 überzeugt durch schnörkellose Gradlinigkeit und ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis.

sanibel 3001

Das Familienbad – flexibel, vielseitig und formschön, so viel bietet Ihnen das umfangreiche, preisattraktive Bad-Programm Sanibel 3001.

sanibel 4000

Design fürs Bad – wenn man das Besondere sucht, auf Form und Gestalt gesteigerten Wert legt, dann wird Sanibel 4000 begeistern. Mehr Design fürs Geld und bei perfekter Funktionalität.



SERVICE

Die WIEDEMANN-Gruppe wird Sanibel 3001 und 4000 in den Ausstellungen präsentieren und die Serie 1001 im Tagesgeschäft vermarkten. Weitere interessante Informationen finden Sie unter www.sanibel.de.



TRADITION, PARTNERSCHAFT UND BEDARFSGERECHTE ENTWICKLUNG

Im September 2010 feierte Kermit am Firmensitz im niederbayerischen Plattling ihr 50-jähriges Bestehen. Die Geschäftsleitung der WIEDEMANN-Gruppe gratulierte herzlich, denn die technisch ausgerichtete Großhandelsgruppe und der Hersteller von Heiztechnikprodukten und Duschtrettern verbindet eine jahrzehntelange gelebte Partnerschaft. Der gemeinsame Weg ist geprägt durch die erfolgreiche Entwicklung im dreistufigen Vertriebsweg Industrie, Fachgroßhandel und SHK-Fachhandwerk.

Die konsequente Ausrichtung auf die Anforderungen des verarbeitenden Handwerks ist ein Merkmal der Kermit-Produktfamilie. Das belegen viele richtungsweisende Entwicklungen wie der Niedertemperaturheizkörper NT 2000, mit dem Kermit eine Antwort auf die erste Energiekrise lieferte, konsequent weiterentwickelt zum Energiesparheizkörper Therm X2, der mit serieller Durchströmung gleichzeitig Energie spart und deutlich mehr Strahlungswärme abgibt als konventionelle parallel durchströmte Heizkörper.

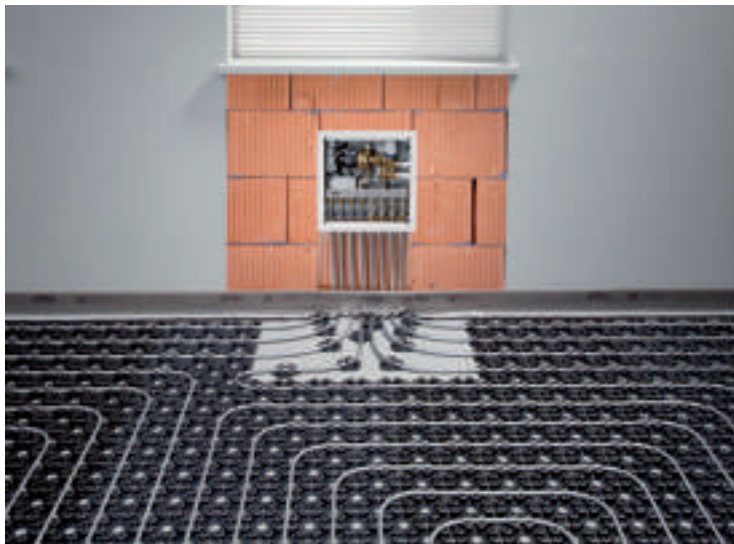
Heizen und Kühlen im Haus der Zukunft

Zu den energieeffizienten Systemen für Neubau und Sanierung zählt seit 2001 das Flächentemperierungssystem xnet von Kermit, das viele Vorteile der Niedertemperaturheizung bündelt. Geringe Vorlauftemperaturen, optimale Wärmeabgabe über größtmögliche Flächen sowie wenig Luftbewegung und dadurch Vermeidung von Staub kennzeichnen diese immer wichtiger werdende Form der Wärmeübertragung. Auch hier überzeugt das bayrische Unternehmen mit vielen durchdachten Details. Mehrfach perforierte Randdämmstreifen lassen sich ohne Werkzeug sauber kürzen. Die Abrolleinrichtung rollt das Rohr drallfrei von innen aus der Verpackung, und Längenangaben in beide Richtungen auf dem Rohr erlauben ein rationelles Verlegen vom ersten bis zum letzten Meter. Egal ob Tacker-, Noppen- oder Trockenausbauplatte oder Wand-schiene, die xnet-Systeme sind günstig zu verlegen und gewährleisten beste Wärmeübertragung in den Raum. Dies und viele weitere Details machen die Systeme von Kermit beim verarbeitenden Handwerk so beliebt, wie der erste Platz in einer unabhängigen Befragung unter 20.000 Fachhandwerkern eindrucksvoll belegt.

Schnell, rationell – Fußbodenheizungssysteme für die Sanierung

Der Sanierungssektor gewinnt immer mehr an Bedeutung und übersteigt schon heute das Volumen im Neubau deutlich. Konsequenter hat Kermit seine xnet-Systeme auf die Anforderung rationeller Renovierung ausgerichtet. Mit besonders geringen Aufbauhöhen, niedrigem Gewicht und kurzen Reaktionszeiten sind das Dünnschichtsystem xnet C15 und das

Regelstation mini plus und Dünnschichtsystem xnet C15. Für den leichten Wechsel von Heizkörpern zur energieeffizienten Fußbodenheizung.



Der Funktion eine Form geben. KERMIT-Produkte verbinden beides in Perfektion.

Trockensystem xnet C13 ideale Lösungen für die Sanierung – einsetzbar auf nahezu jedem Untergrund und hervorragend geeignet für die Kombination mit modernen Wärmeerzeugern. Mit der jüngsten Entwicklung aus dem Hause Kermit, der Regelstation mini plus, kann der Umstieg von Heizkörpern zur modernen Fußbodenheizung ohne großen Aufwand realisiert werden. Die Regelstation passt die hohe Vorlauftemperatur auf den geringeren Bedarf der Fußbodenheizung an. Wie bei allen Systemen selbstverständlich perfekt hydraulisch abgeglichen.

Dies alles sind Voraussetzungen, die sich in Zukunft zu einer noch engeren Zusammenarbeit zwischen Kermit und der WIEDEMANN-Gruppe entwickelt.

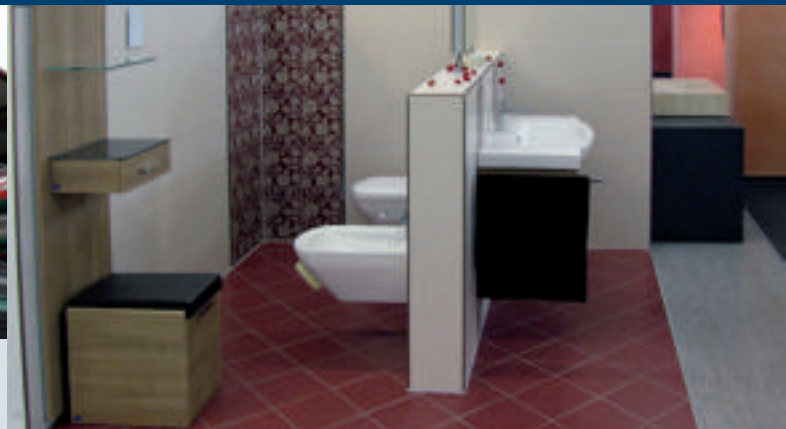
S E R V I C E

Ihre Ansprechpartner in den Häusern sind:

Sarstedt: Steffen Tingelhoff · Tel.: (05066) 997-217
E-Mail: tingelhoff@wiedemann.de

Burg: Andrea Neundorf · Tel.: (03921) 911-129
E-Mail: neundorf@wiedemann-burg.de

WESEMEYER: Mathias Minack · Tel.: (04107) 9077-184
E-Mail: mathias.minack@wesemeyer.de



bad-comfort

bei WIEDEMANN

JETZT AUCH IN HILDESHEIM

Was lange währt, wird endlich gut. Bereits seit einigen Jahren betreibt WIEDEMANN ein Abhollager in Hildesheim-Ochtersum.

Analysen in unserer Ausstellung in Sarstedt ergaben, dass viele Besucher aus dem Hildesheimer Umland zu uns nach Sarstedt kommen. Vor diesem Hintergrund hat sich die Geschäftsführung entschieden, auch in Hildesheim eine hochwertige Ausstellung für unsere Fachhandwerker und deren Kunden aufzubauen und somit einen verbesserten Service anzubieten. Durch bestehende Kontakte im Haus wurde ziemlich schnell der Standort am Bahnhof im Hause Stammeibach bau- & wohnwelten gefunden. Unter einem Dach haben sich kompetente Partner zusammengefunden, die ein umfassendes Angebot anbieten: von Fliesen über Holzarbeiten, Garten- und Landschaftsgestaltung, Raumausstattung und Baustoffen bis hin zu der durch uns betreuten Sanitärausstellung. Für eine umfangreiche Komplettberatung müssen die Hildesheimer nun nicht mehr viele Wege beschreiten.

Die Ausstellung in Hildesheim hat eine Größe von ca. 1.500m² und bietet neben aktuellen Trends der Branche exklusive Details sowie auch klassische Anwendungen für jeden Geldbeutel. Die Ausstellung vor Ort wird von Torsten Eichelberger betreut und geleitet.

KONTAKT

bad-comfort bei WIEDEMANN
im Hause Stammeibach
bau- & wohnwelten
Marheinekestraße 21
31134 Hildesheim
Tel.: (051 21) 1 02 12-67
Fax: (051 21) 1 02 12-68
ausstellung-hi@wiedemann.de

Öffnungszeiten:

Mo.–Fr.: 9.00–17.00 Uhr
Sa. 9.00–16.00 Uhr
Schantag:
jeden 1. und 3. Sonntag im
Monat 13.00–17.00 Uhr
(keine Beratung, kein Verkauf)

SYNERGIEN NUTZEN

Unser gemeinsames Bestreben, von WIEDEMANN und unseren Partnern aus dem Fachhandwerk, ist es, die Endkunden dazu zu mobilisieren, unsere Ausstellungen zu besuchen. Daher sind wir sehr daran interessiert, Synergien zu nutzen und Ideen aufzugreifen, die etwas bewegen. Aus diesem Grund haben wir erstmalig eine Gemeinschaftsaktion mit der ortsansässigen AOK Celle ins Leben gerufen. Unter dem Motto „barrierefreie Bäder/Generation 60+“ haben wir am 23.10.2010 eine Veranstaltung in unserer bad-comfort Ausstellung in Celle durchgeführt, die begleitend durch entsprechende Werbemaßnahmen in der regionalen Presse bekanntgemacht wurde.

Eine Besonderheit der Veranstaltung war die Anwesenheit von speziell geschulten AOK-Mitarbeitern, die den Endkunden kompetent Auskunft über Pflegestufen und die damit verbundenen Umbaumaßnahmen sowie mögliche Kostenerstattungen geben konnten. Fragen zur technischen Umsetzbarkeit beantworteten vor Ort lokale Fachhandwerksunternehmen, die auf diese Weise den einen oder anderen Kontakt knüpfen konnten.

Nur durch Nutzung von Synergien ist es möglich, sich den Anforderungen eines sich verändernden Marktes zu stellen. Und das müssen wir alle, wollen wir weiterhin erfolgreich bestehen.

WIEDEMANN-Team Celle



Besuchen Sie unsere Ausstellung

bad-comfort

www.bad-comfort.de

Sonnabend, 23. Oktober von 10 bis 16 Uhr

Kompetente Fachbetriebe, geschult in Beratung, Planung und Durchführung, stehen Ihnen für die Gestaltung Ihres persönlichen Bades zur Verfügung.

Informieren Sie sich über Zuschüsse bzw. Leistungen aus der Pflegeversicherung.

WIEDEMANN GmbH & Co. KG | Hannoversche Heerstraße 88a · 29227 Celle
Tel. (051 41) 888 19-0 | celle@wiedemann.de | www.wiedemann.de

WIEDEMANN



WILHELM KOCH ERÖFFNET DEN BUNDESWEIT EINZIGARTIGEN SHOWROOM »TOTO BADVISIONEN«



Die Zeiten, in denen das Badezimmer ein reiner Funktionsraum war, sind längst vorbei. Moderne Bäder werden immer mehr zum Mittelpunkt des Lebens. Zu einem Ort der Entspannung, an dem man vom Alltag abschaltet und wieder auftankt. In dem neuen Showroom „TOTO Badvisionen“ – der bad-comfort Ausstellung Wilhelm Koch in Osnabrück – wird dieser Trend konsequent umgesetzt und die Tür zu einem neuen Badzeitalter aufgestoßen.

In nur fünf Wochen Gesamtbauzeit entstanden auf 150 m² Ausstellungsfläche sechs Komplettbäder inklusive der neuen Möbelserien und zwei Gäste-WCs. Um Bauherren, Renovierern, Planern und Architekten diesen Trend praktisch näherzubringen, werden neben den Gäste-WCs auch die Gyrostream Dusche sowie der TOTO Händetrockner in Funktion präsentiert.

Schon mit dem Bau des „House of Comfort“ im Jahr 2006 hat Wilhelm Koch bewiesen, dass sich Bauherren, Renovierer, Planer und Architekten leichter für Mehrwert entscheiden, wenn die Produkte praxisnah und in Funktion präsentiert werden. So wurde auch in der Planungsphase für den neuen Showroom sehr viel Wert auf abgestimmtes Design und neue Technologien gelegt. Innovative Produkte von TECE und Kermi ergänzen die Komplettbäder von TOTO optimal. Zusätzlich wurde der gesamte Showroom mit den aktuellen Neuheiten des Schalterhersteller Gira und Busch-Jaeger ausgestattet.

Bei der Beleuchtung des Showrooms wurde besonderer Wert auf technologisch moderne, zukunftsweisende LED-Technik gelegt. Die neuartige LED-Beleuchtung basiert auf Halbleitertechnik (Lichtemittierende Diode), die im Vergleich zu konventionellen Lichtquellen einzigartig ist. In Verbindung mit Philips Lighting, dem weltmarktführenden Lichtanbieter, wurde die Grundbeleuchtung des Showrooms mit stromsparenden, extrem langlebigen LEDs vorgenommen, die je Brennstelle mit 18W Leistungsaufnahme deutlich sparsamer sind als vergleichbare Halogenlampen mit 50W Stromverbrauch, bei ca. zwölfjähriger Lebensdauer. Auch die Besprechungszone des Showrooms wurde mit Hilfe der LED-Technik ausgeleuchtet. Hier kommt eine ebenfalls neuartige Technik zum Einsatz, die je nach Tageszeit unterschiedliche Lichtfarben (von warmweiß bis Tageslicht) generieren kann.

Das Highlight im Showroom ist die von innen beleuchtete LUMINIST-Badewanne, die eine entspannende Atmosphäre schafft. Sie wird umrahmt von einem Wannenkasten aus schwarzem Klavierlack. Passend dazu werden in diesem Bad auch die Badmöbel aus dem gleichen Material gezeigt – Eleganz, die in puncto Luxus kaum Wünsche offenlässt.

Passend zur alljährlichen Hausmesse wurde der Showroom am 07.09.2010 eröffnet. Mitarbeiter der beteiligten Industrie, Redakteure der führenden



Fachzeitschriften sowie die Innungsoberrmeister SHK aus dem Raum Osnabrück waren vertreten. Auch Krammer.TV war anwesend und hat für das SHK-TVmagazin berichtet.



SERVICE

Neben dem Showroom in Osnabrück präsentieren wir TOTO-Produkte natürlich auch in unseren weiteren bad-comfort Ausstellungen bei WIEDEMANN und WESEMEYER.

25 JAHRE LSH – LEISTUNGSGEMEINSCHAFT SANITÄR – HEIZUNG GMBH



Seit der Gründung der LSH am 09.01.1986 ist diese kleinste Gesellschaft der WIEDEMANN-Gruppe und der Unternehmensgruppe Pietsch ihren Mitgliedern verpflichtet. Was damals mit rund 20 Mitgliedern begann – viele davon sind immer noch aktiv dabei – hat sich im Laufe der Zeit zu einem modernen und innovativen Instrument des SHK-Marktes entwickelt.

Das Ohr am Handwerk ist die LSH bestrebt, ihre mittlerweile weit über 200 Mitglieder mit innovativen und modernen Leistungen zu unterstützen und im täglichen Renditekampf zu stärken. Viele Ideen, die aus dem Mitgliederkreis kommen, werden vom Team der LSH weitergedacht und für alle Mitglieder verfügbar gemacht. So hat das Mitglied die Möglichkeit, sich ständig zu verbessern.

Verbesserungen sind auch immer im Bereich der Rahmenabkommen möglich, d. h., wer Dienstleistungen über die LSH bucht, hat unter Umständen einen finanziellen Vorteil und somit ein optimiertes Betriebsergebnis.

In den Schwerpunktthemen Marketing, Betriebswirtschaft, Personalentwicklung, rechtliche Unterstützung und Betriebsorganisation steht die LSH als eine der ältesten Handwerkerkooperation ihren Mitgliedern natürlich Rede und Antwort, wenn es um Themen des Handwerks geht.



Bilder © hohe-duene.de

25 Jahre LSH wird 2011 groß gefeiert. Während der Vollversammlung im kommenden April wird dies in der Yachthafenresidenz Hohe Düne in Warnemünde geschehen. Mit einem Messe- und Kongresstag in Verbindung mit der Industrie, Herstellern und Dienstleistern der LSH wird ein interessantes Programm geschnürt. Die geplante Abendveranstaltung mit den Feierlichkeiten und Highlights wird sicherlich zu einem unvergesslichen Erlebnis für alle Teilnehmer.

KONTAKT

LSH GmbH
Am Boksberg 5 · 31157 Sarstedt
Tel.: (050 66) 90 19-0 · Fax: (050 66) 90 19-19 · info@lsh.de



»LICHTSTIMMUNG IM BAD«



Wie bereits in unser letzten PartnerPost Ausgabe angekündigt können wir Ihnen nun unsere neue Ausgabe „Lichtstimmung im Bad“ anbieten. Der neue Prospekt zeichnet sich durch eine breite Palette von innovativen und funktionalen Lichtsystemen für das Bad aus.

Die Unterlage beinhaltet Leuchten, die speziell für den Badbereich konzipiert sind. Das Angebot richtet sich in erster Linie an Bauherren und Badsanierer, die innovative und moderne Beleuchtung für ihr Bad suchen. So finden Sie z. B. Spiegelleuchten, Wand- und Deckenleuchten und innovative Einbaustrahler sowie Lichtfasersets.

Wir haben für Sie die Broschüre mit Preisen inkl. MwSt. ausgewiesen, damit haben Sie die Möglichkeit, Ihren Endverbrauchern mit der Unterlage eine umfassende Information rund um das Thema „Badbeleuchtung“ zu präsentieren.

SERVICE

Selbstverständlich werden Sie in Kürze eine Auswahl dieser Leuchten in unseren bad-comfort Ausstellungen finden.

TECHNIK

DESIGN

UMWELT

LICHTSTIMMUNG IM BAD

WILHELM KÖCH

wesemeyer

WIEDEMANN

CERSAIE & MARMOMACC – DIE ZWEI ITALIENISCHEN LEITMESSEN

Alljährlich findet in Bologna die Keramikmesse CERSAIE und in Verona die Natursteinmesse MARMOMACC statt. Kristin Kappler von Hans G. Bock Badeinrichtungen – einem Unternehmen der WIEDEMANN-Gruppe – war für uns vor Ort und berichtet:

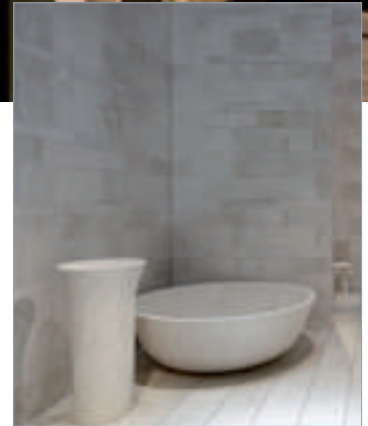
Gleich zu Beginn fällt positiv auf, dass die Italiener ihre Produkte in Showrooms präsentieren. Eine Badewanne wird in eine Raumszene gesetzt und mit Lifestyle vermarktet. Zu jedem Objekt bekommt der Besucher Geschichten und Ideen an die Hand.

An der Vielzahl der Inszenierungen läßt sich der aktuelle Trend schnell erkennen. Die Oberflächen werden natürlicher. Hölzer sehen gebraucht aus: WurmLöcher, Risse und Unebenheiten sind bewusst sichtbar herausgearbeitet. Hochglanzlacke als Möbeloberflächen werden durch matte Farben abgelöst. Auch im Glassektor stehen satinierte Oberflächen im Vordergrund.

Unser Badmöbellieferant INDA präsentiert eine neue Farbgeneration: Limone, Giallo, Senape und Miele – gelbliche Erd- und Ockertöne, die die Macciato-Farbpalette ergänzen sollen.

Im Fliesenbereich kommt man aus dem Staunen nicht mehr raus. Selbst Profis haben Schwierigkeiten, Original von Imitat zu unterscheiden. Der Feinsteinzeug-Hersteller FLOOR GRES begeistert mit seiner Quarziteserie „Walks“. PROVENZA setzt neue Maßstäbe bei der Holzoptikfliese. Sie zeigen das erste Mal Hirnholzquerschnitte in Naturtönen, phantastisch!

Unser Fliesenpartner Krüger arbeitet sehr eng mit dem Hersteller PIBA MARMI zusammen, der den diesjährigen design award für seine massiven Badewannen und Waschbecken aus Naturstein gewonnen hat. Geniale Wandverkleidungen und Raumteiler liefert die Firma LITHOS. Die



Wandoberfläche „terra“ wurde zum Publikumsfavorite gewählt, auch der Raumteiler „traccia“ ist ein maschinell gefertigtes Meisterwerk.

Als Badplaner werden wir immer mehr ganzheitliche Empfehlungen aussprechen. Unsere Kunden verlangen Gesamtkonzepte für ihre Bäder. Die Kooperation mit Fliesen-Krüger ist der richtige Schritt, um diesem Ziel näherzukommen. Gleichzeitig ist jeder aufgefordert, über den eigenen Tellerrand zu schauen. Wer Interesse hat, kann gern bei Hans G. Bock Badeinrichtungen in der Friesenstraße in Hannover Prospekte und Fotos anschauen oder einfach über unseren Planungsservice bei der Materialauswahl Hilfe anfordern.

SERVICE

Hans G. Bock
Badeinrichtungen
Friesenstraße 15–19
30161 Hannover

Fliesen-Krüger
bad-comfort Ausstellung in
31157 Sarstedt *oder*
Lägenfeldstraße 1
30952 Ronnenberg/Empelde

**HANS G.
BOCK**
BADEINRICHTUNGEN



K R Ü G E R



HEIZTECHNIK IN FUNKTION IM PROFICENTER IN SARSTEDT

Anlässlich des diesjährigen Schlachtestes in Sarstedt konnten wir unser neu gestaltetes Proficenter der interessierten Kundschaft präsentieren.

Dem anhaltenden Trend nach Biomasse-Heizungen folgend, haben wir in Zusammenarbeit mit ETA Heiztechnik ein zur Zeit für den Norden von Deutschland einzigartiges Konzept realisiert. In unserem Proficenter in Sarstedt zeigen wir in Funktion installierte ETA-Scheitholz-, Pellet- und Hackschnitzelkessel und bieten somit eine optimale Plattform für theoretische und praktische Schulungen unserer Kunden ohne große zeitaufwendige Anfahrt vor Ort. Darüber hinaus ermöglichen wir unserem Fachhandwerkspartner, interessierte Endverbraucher am „lebenden Produkt“ von den Vorteilen der ETA-Heiztechnik-Kessel zu überzeugen. Neben den Kesseln selbst kann auch die Frischwasserbereitung mittels Pufferspeicher vorgeführt werden.

Bereits in den ersten Tagen nach Inbetriebnahme nutzten die ersten Kunden diese Gelegenheit, um gemeinsame Aufträge beim interessierten Verbraucher zu generieren.

Holzfeuerungen nutzen nachwachsende Rohstoffe und nehmen mit deren Verbrennung am natürlichen Kohlenstoffkreislauf teil. Sie zählen damit zur Gruppe der regenerativen Energien, deren Förderung eine besondere Aufmerksamkeit zukommt.

SERVICE

Nutzen auch Sie dieses Angebot und überzeugen Sie Ihre Endkunden vor Ort von dem Einsatz von Biomasse-Heizungen.

Ihr Ansprechpartner in Sarstedt

Steffen Tingelhoff · Tel.: (05066) 997-217 · tingelhoff@wiedemann.de



ZEHN JAHRE QUALITÄT UND LEISTUNG: DIE HANDWERKERMARKE

Die Handwerkermarken haben sich in den vergangenen Jahren positiv entwickelt und sind heute stabil und gefestigt im Markt. Mit aktuell 22 namhaften Herstellern und annähernd 5.000 Innungsbetrieben, die sich zu der Handwerkermarke bekennen, den sogenannten Meisterklassebetrieben, sind sie das Aushängeschild für Qualität und Leistung in der SHK-Branche.

Als Großhandelspartner unterstützt die WIEDEMANN-Gruppe die Handwerkermarke im vollen Umfang. Ein Beweis dafür ist, dass wir nahezu 98% der Produkte der Markenpartner lagermäßig an unseren Standorten führen. Als Teil des dreistufigen Vertriebsweges sehen wir unsere Aufgabe darin, Flagge zu zeigen und das Markenbündnis durch die Handwerkermarke zu stärken. Mit dem Vertrieb der Handwerkermarke können wir dem Fachhandwerk ein qualitativ hochwertiges Produktangebot unterbreiten und somit einen gemeinsamen Imagegewinn verschaffen.



Die Vorteile der Handwerkermarken liegen auf der Hand. Es handelt sich hierbei ausschließlich um eingeführte handwerksgerechte Markenprodukte namhafter Hersteller, die sich zu einem Leistungs- und Qualitätsbündnis bekennen. Die Hersteller, die das Zeichen der Handwerkermarken führen, erfüllen mit ihren Produkten wichtige Anforderungen hinsichtlich Qualität und Zusatzservice. Den angeschlossenen Innungsbetrieben bietet das Markenbündnis viele Vorteile, insbesondere die Haftungsübernahmevereinbarung zwischen ZVSHK und den Herstellern. Die Markenpartner treten zeitlich in die gleiche Gewährleistungsfrist ein, die der Fachbetrieb seinen Endkunden garantiert. Das Resultat im Schadensfall: eine verbesserte und unkomplizierte Schadensabwicklung. Sie bietet somit den Betrieben ein Höchstmaß an Sicherheit, mit der sie sich vom Wettbewerb absetzen können. Weitere Vorteile sind schnelle Lieferzeiten auch in Bezug auf die Ersatzteilversorgung, Schulungen seitens der Hersteller sowie eine Zehn-Jahres-Nachkaufgarantie.

Gemäß dem Motto „Erfolg ist dreistufig“ werden wir von Großhandelsseite die Handwerkermarke weiterhin unterstützen und in der Kommunikation stärker in den Fokus bringen.



SERVICE

Mehr Informationen zur Handwerkermarke finden Sie im Internet unter www.handwerkermarke.de.

NEUES ABHOLLAGER AM DEISTER

Am 24. Juni 2010 war es soweit. Am Rande des Deisters im **Gewerbegebiet Brunslohe in Barsinghausen** eröffneten wir einen neuen Standort: das erste Abhollager der WIEDEMANN GmbH & Co. KG, Sarstedt, im Selbstbedienungsstil.

Am Tage der Eröffnung verschafften sich bei bestem Wetter, Bratwurst und einem gut gekühlten Getränk eine große Vielzahl ortsansässiger Betriebe einen ersten Eindruck. Auf ca. 700 m² Lagerfläche wurden in einem offenen Regalsystem über 5.000 Artikel aus dem Tagesgeschäft platziert.

Trotz anfänglicher Skepsis vieler Kunden funktioniert der Ablauf nahezu reibungslos. Die Ware ist im übersichtlich gestalteten Lager einfach zu finden und auch der Umgang mit den Handscannern erweist sich als problemlos.

Das neue Modell der „One-Man-Show“ mit unserem Mitarbeiter Thomas Müller ist sicher auch ein geeignetes Modell für weitere Abhollager.



KONTAKT

WIEDEMANN GmbH & Co. KG
Reihekamp 28
30890 Barsinghausen
Tel.: (051 05) 58 25 99-0
Fax: (051 05) 58 25 99-9
barsinghausen@wiedemann.de

Öffnungszeiten:

Mo.–Do.: 7.00–16.30 Uhr
Fr.: 7.00–13.30 Uhr



AUCH WIEDEMANN WOLFSBURG ZIEHT UM!

Nach nunmehr 21 Jahren in der Daimlerstraße 24 in Wolfsburg schließt dort das Abhollager seine Pforten. Aber keine Sorge – WIEDEMANN bleibt selbstverständlich in Wolfsburg! Anfang Dezember eröffnen wir im Lerchenweg 49 in Wolfsburg ein modernes SB-Abhollager in Anlehnung an den bereits erfolgreich arbeitenden Standort in Barsinghausen. Die Umbauarbeiten laufen auf Hochtouren! Anfang November wurden bereits die neuen Regalsysteme aufgebaut und anschließend erfolgte die Erstbestückung des Lagers.

Der neue Standort bietet viele Vorteile für unsere Partner aus dem Fachhandwerk in der Region Wolfsburg: Zeitersparnis durch ein modernes SB-Abhollager, breiteres Sortiment, moderne Ausstattung und nicht zuletzt eine bessere Verkehrsanbindung. Das Team in Wolfsburg mit den Mitarbeitern Helge Cziesla, Stefan Frenkler und Karsten Konow freuen sich auf die neuen Aufgaben und eine noch bessere Kundenbindung durch die durchgeführten Modernisierungsmaßnahmen.

Fazit: Ein alter Standort erhält neuen Glanz – überzeugen Sie sich selbst! Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

KONTAKT

WIEDEMANN GmbH & Co. KG
Lerchenweg 49
38446 Wolfsburg
Tel.: (053 61) 533 43
Fax: (053 61) 536 15
wolfsburg@wiedemann.de

Öffnungszeiten:

Mo.–Do.: 7.00–16.30 Uhr
Fr.: 7.00–13.00 Uhr



FILIALE BAD DOBERAN – WIR ZIEHEN UM!

In der neuen WESEMAYER-Filiale laufen die Umbauten auf Hochtouren – im Lagerbereich werden die Regale aufgebaut und die Ware eingeräumt, die Büros erhalten einen neuen Anstrich und die Ausstellungsbauer sind auch fleißig, um die Eröffnung im Dezember 2010 zu realisieren.

Der Standort verfügt über eine geräumige Halle mit einer Fläche von ca. 1.000 m². Hier halten wir ein umfangreiches Sortiment aus dem Bereich der Haustechnik für das Fachhandwerk bereit.

Nach architektonischen Grundsätzen unter Einbindung verschiedener Materialien präsentieren wir Ihnen auf 380 m² Ausstellungsfläche 20 Kojen und 10 Einzelanwendungen, die Anfang des neuen Jahres zu bestaunen sind.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch und eine weiterhin erfolgreiche Zusammenarbeit.

KONTAKT

Walter WESEMAYER GmbH
An der Gartenanlage 10
18209 Bad Doberan
Tel.: (03 82 03) 489-0
Fax: (03 82 03) 489-50

Öffnungszeiten:

Ausstellung
Mo.–Fr.: 9.00–18.00 Uhr
Sa.: 9.00–13.00 Uhr
Telefonverkauf
Mo.–Do.: 7.00–18.00 Uhr
Fr.: 7.00–15.00 Uhr
Abholverkauf
Mo.–Do.: 6.15–16.30 Uhr
Fr.: 6.15–15.00 Uhr

NEUE MITARBEITER

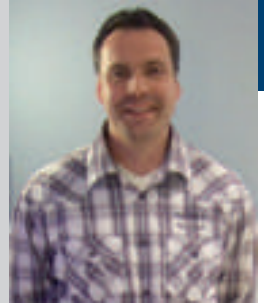
WIEDEMANN, SARSTEDT	
Baier, Julia	Personalreferentin
Behrens, Andrea	Sachbearbeiterin, NL Nienburg
Bui, Michael	Junior-Controlller
Döring, Claudia	Finanzbuchhaltung
Eichelberger, Torsten	Ausstellungsverkäufer, Ausstellung Hildesheim
Kröpcke, Timo	Sachbearbeiter, NL Celle
Krüger, Norbert	Leiter Logistik
Metje, Madeline	Ausstellungsberaterin, NL Goslar
Sachs, Steffen	Sachbearbeiter, NL Goslar
Sandberg, Dagmar	Sachbearbeiterin Röhren
Schare, Kilian	Fachberater im Außendienst
Wilstermann, Julian	Fachberater im Außendienst
Auszubildende: Bakalarz, Dennis; Fischer, Hans-Christoph; Hackl, Martin; Kefel, Dominik; Koyima, Roland; Krause, Sergej; Kühle, Stephanie; Lack, Dominik; Musema, Batiston; Reich, Jan-Philipp; Schmidtmer, Laurin; Strojek, Tamara; Voges, Pia	
WIEDEMANN, BURG	
Balz, Thomas	Sachbearbeiter, NL Berlin-Tempelhof
Bieber, Sylvia	Ausstellungsberaterin, NL Schönefeld
Kohls, Jürgen	Fahrer
Mettner, Jörg	Fahrer
Schumann, Dirk	Fachberater im Außendienst
Völkner, Maik	Sachbearbeiter, NL Berlin-Weißensee
Auszubildende: Buchholz, Sabine; Heidrich, Christin; Kirchner, Benedict; Kujath, Dustin; Rademacher, Anne-Katrin; Regenstein, Lisa; Tennhardt, Katrin; Zeuch, Felix	

GFR, VERL	
Costantino, Nino	Elektroniker Automatisierungstechnik
Echterhoff, Christoph	Projektleiter
Evers, Daniel	Softwareentwickler
Isensee, Simon	stv. Niederlassungsleiter Hamburg, Projektleiter
Rehkämper, Sebastian	Elektroniker Automatisierungstechnik
Vogt, Michael	staatl. gepr. Techniker/Service
Warwel, Katrin	kfm. Angestellte
Wetzel, Nelli	Assistentin der Serviceleitung
Wieland, Falco	GA-Techniker Projekt
Auszubildende: Balzer, Daniel; Hempel, Sergej; Uhrmeister, Julian	
GFR, JENA	
Aigner, Reinhard Christian	GA-Techniker Projekt
Wieduwild, Sandra	Assistentin der Serviceleitung
Groninga, Hinrich-Alirio	Vertriebsmitarbeiter
Stolze, Sören	Projektleiter
Wolf, Joachim	Projektleiter

WESEMAYER, SIEK	
Arend, Swen	Ausstellungsmitarbeiter
Bolz, Yvonne	Mitarbeiterin im Einkauf
Christoffel, Jens	Kommissionierer
Flöter, Oliver	leitender Angestellter Vertrieb
Kaiser, Christoph	Kommissionierer
Klamt, Benjamin	Sachbearbeiter Kalkulation
Pfeiler, Frank	Fahrer, NL Kiel
Ruge, Michael	Fahrer
Runge, Sven	Tresenmitarbeiter, NL Hamburg-Wiesendamm
Scharlock, Andreas	Vertriebsmitarbeiter, NL Bad Doberan
Schumann, Dirk	Sachbearbeiter Kalkulation Heizung
Wagner, Joachim	Fahrer
Werner, Martin	Mitarbeiter Lüftung
Willers, Jörn	Leiter Logistik
Auszubildende: Dau, Annalisa; Krasniqi, Hasan; Otto, Mandy; Schulz, Sabrina	

Ich freu' mich darauf!

Thomas Griese,
Sachbearbeiter,
Niederlassung Hameln



SCHLACHTEFEST 2010 IN BURG

Auch in diesem Jahr – am letzten Samstag im Oktober – fand unsere 18. Hausmesse, auch bekannt als „Schlachtefest“ mit einem wie gewohnt abwechslungsreichen Mix aus Information und Unterhaltung statt. Unserer Einladung folgten fast 2.500 Gäste.

Begrüßt werden konnten auch Vertreter des Rollstuhl-Basketball-Team ALBA BERLIN sowie die Handballer des SC Magdeburg. Beide Vereine sind auch schon seit vielen Jahren Partner unseres Unternehmens.

Das Unterhaltungsprogramm wurde vom wortgewaltigen Maik „Scholle“ Scholkowsky und seinem Star-Kollegen Frank Wiedemann aus dem

Team von radio SAW begleitet. Unsere Gäste wurden von der Band „Thorsten Witt“, den Tänzerinnen „More Esprit“, der Sängerin Letizia und Kelvin Kalvus mit seiner Kontaktjonglage, bekannt aus der Show „Das Supertalent“, verzaubert.

Des weiteren standen auf der Bühne einer unserer ersten Industriepartner – die Firma Kermi, Dittmar Foth – als Kunde der ersten Stunde, unsere erste Kundenbank – die Sparkasse Jerichower Land sowie unser erster Azubi Holger Schulz und berichteten über „WIEDEMANN, Burg – wie vor 20 Jahren alles begann!“

Für die Kleinen war natürlich auch etwas dabei. Sie tobten sich auf der Springburg aus, versuchten sich an der Kletterwand, beim Angeln und Büchsenwerfen. Natürlich stand auch wieder das begehrte Eselreiten auf dem Programm. Viele befanden sich beim Kinderschminken und andere gingen derweil auf die Schatzsuche. Sie konnten sogar Kinderelektroautos sowie Kinderelektromotorräder, Roller und Dreirad fahren. Auch das heißbegehrte Kinderpreisrätsel durfte nicht fehlen, bei dem es als Hauptpreis ein Kinderzelt zu gewinnen gab.

Wie in jedem Jahr durfte natürlich auch unsere große Schlachtefest-Tombola nicht fehlen. Für unsere Gäste standen bei der Tombola verschiedene Überraschungen bereit, die es zu verlosen galt. Alle fieberten und hofften, aus der großen Lostrommel gezogen zu werden.



AKTUELLE INFORMATION: Mit dem nahenden Jahresende endet die Zusammenarbeit mit Herrn Martin Wielitsch. Herr Wielitsch war nach Jahren in der Vertriebsleitung seit 2001 auch als Geschäftsführer und Gesellschafter für das Unternehmen verantwortlich und hat entscheidend an der Entwicklung der WIEDEMANN-Gruppe mit den Unternehmen in Verl, Burg, Siek und Osnabrück mitgewirkt. Wir danken Herrn Wielitsch auch an dieser Stelle für seinen außergewöhnlichen Einsatz und wünschen ihm alles Gute.

IMPRESSUM

Die **PartnerPost** ist eine aktuelle Information der WIEDEMANN-Unternehmensgruppe. Sie erscheint zwei- bis dreimal jährlich in loser Folge.

Redaktionsadresse: WIEDEMANN, Anke Wielitsch, Wiedemannstraße, 31157 Sarstedt, Telefon: (05066) 997-0

E-Mail: anke.wielitsch@wiedemann.de, www.wiedemann.de

Realisation: Grafikkontor Leipzig, E-Mail: giegler@grafikkontor-leipzig.de