

Xperts

Ausgabe 03/2009

Das Fachhandwerker-Magazin von Wilo

Jetzt die staatliche Pumpenprämie nutzen!

Wilo-Pumpenprämien-Paket
kommt zur richtigen Zeit

Wilo-Geniax – die Revolution
in der Heizungstechnik

Hallo Hocheffizienz!
Ade Wilo-TOP-E

Neues Förderprogramm der Bundesregierung
www.pumpenpraemie.de

WILO
Pumpen Intelligenz

Jetzt mindestens
€100,-
KfW-Pumpenprämie
sichern!

Interessiert? Wir beraten Sie gern.

Mustermann
HEIZUNG-SANITÄR
Mustermann GmbH
Obere Musterstraße 123
Musterhausen
Tel.: 012-1235



**Aufklärungspflicht
beim
Pumpentausch**

Im Fokus

- X Jetzt die staatliche Pumpenprämie nutzen!** 3
Wilo-Pumpenprämien-Paket kommt zur richtigen Zeit
- X Aufklärungspflicht beim Pumpentausch** 5
Was der Handwerksunternehmer wissen muss
- X Wilo-Geniax – die Revolution in der Heizungstechnik** 6
Energiesparen bei mehr Heizkomfort
- Wilo-Geniax: im Fokus der Wissenschaft** 8
Von der optimierten Hydraulik zur Energieeinsparung
- Mit neuer Pumpengeneration zu noch mehr Effizienz** 9
Sparsamste Hocheffizienzpumpe

Service

- X Hallo Hocheffizienz! Ade Wilo-TOP-E** 10
- Wilo-Drain TSW 32 – das neue Multitalent für die Entwässerung 13
- Augenzeugen gesucht! HE-Box zeigt Stromsparpotenziale 14
- Achtung: Re-Import 14
- Hocheffizienz auf allen Kanälen 15
- Qualität der Begegnung – auch im Gewährleistungsfall 16
- Wilo-Brain-Aufbauseminar „Wissen optimal verkaufen“ 18
- Fernsehen macht schlau? 19

Rat + Tat

- Im Störungsfall Neutralleiter checken 17

Hintergrund

- Hoffenheim: Herbstmeister setzt auf Wilo-Technik 12

Impressum

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

Redaktion: Anne Frentrup (V.i.S.d.P.)
T 0231 4102 – 7197
F 0231 4102 – 7558
xperts@wilo.com

Konzeption, Text und Layout:
Thielenhaus & Partner GmbH, Wuppertal

Agenturredaktion:
Wolfgang D. Riedel (Leitung)
Vincent Domscheit, Susanne Gerlach, Klaus Teders
Stefan Högn (Layout), Barbara Brost (Grafik)

Bildnachweis:
alle WILLO SE, außer: S. 3, 7, 11 (o.), 12 (u.) Y. Arslan für Wilo, S. 4 J. Hohnen, C. Klemm, B. Molke, W. Tisch (Portraits), S. 5 F. W. Stohlmann (Portrait), S. 6 (o.) Daniel Kölsche (txt) für Wilo, S. 8 (u.) VDI, S. 12 (o. + r. o.) TSG 1899 Hoffenheim, S. 15 (o. r. + u.) Fotolia, S. 19, 20 (1. + 2. v. o., u. l.) Krammer.TV, S. 20 (u. r.) BVB 09



KfW-Pumpenprämie für Kunden sichern

Liebe Leserin, lieber Leser,

KfW-Sonderförderung und Wilo-Pumpenprämien-Paket sind gut angelaufen. Die KfW meldet eine erfreuliche Nachfrage, und bei Wilo gehen täglich mehr Bestellungen für das Pumpenprämien-Paket ein. Das Vermarktungspaket für das Fachhandwerk enthält bedarfsgerechte Marketingbausteine und Musteranträge rund um das neue Förderprogramm, die Sie sofort einsetzen können. Die erste Resonanz aus der Branche ist überaus positiv. So mussten wir aufgrund der enormen Nachfrage bereits eine Nachproduktion starten. Informieren Sie Ihre Kunden über diese einmalige Gelegenheit zur geförderten Modernisierung und gleichzeitigen Energieeinsparung und sichern Sie sich das zusätzliche Marktpotenzial. Alle Informationen über die KfW-Pumpenprämie und das Wilo-Pumpenprämien-Paket finden Sie auf den Seiten 3 bis 5.

Auch unsere neuen Produkte sind echte Energiesparer: Die ab Herbst lieferbare Wilo-Stratos PICO ermöglicht bis zu 90 % Einsparung beim Pumpenstrom. Damit ist sie die derzeit sparsamste Hocheffizienzpumpe (gemessen am Stromverbrauch unter Zugrundelegung des Lastprofils „Blauer Engel“) und selbstverständlich

KfW-Pumpenprämien-berechtigt. Einen Überblick über alle Vorteile der Wilo-Stratos PICO erhalten Sie auf Seite 9.

Das Dezentrale Pumpensystem Wilo-Geniax ist auf der diesjährigen ISH bei Fachleuten aus dem In- und Ausland auf größtes Interesse gestoßen. Die Revolution in der Heizungstechnik eröffnet eine neue Dimension bei Komfort und Energieeinsparung. Das i-Tüpfelchen: im Sanierungsfall gibt es auch für den Einbau von Wilo-Geniax die KfW-Pumpenprämie. Ab Seite 8 berichten wir ausführlich über diese Innovation.

Die KfW-Pumpenprämie bietet Ihnen eine Riesenchance auf ein Zusatzgeschäft, und unsere Produktneuheiten helfen Ihnen, sich Ihren Kunden innovativ und zukunftsorientiert zu präsentieren. Also, nutzen Sie diese Chancen!

Ihr

Dirk Geißler
Leiter Wilo Group Marketing



Jetzt die staatliche Pumpenprämie nutzen!

Wilo-Pumpenprämien-Paket kommt zur richtigen Zeit

Seit dem 1. April gibt es Geld vom Staat für den Austausch einer unregelmäßig geordneten Heizungspumpe gegen eine Hocheffizienzpumpe, wie zum Beispiel die Wilo-Stratos ECO. Die KfW-Pumpenprämie ist ein staatlicher Zuschuss in Höhe von 25 % der gesamten Austauschkosten. Die KfW-Bank zeigt sich mit der Nachfrage nach dem neuen Sonderprogramm zufrieden. Auch das für die Vermarktung durch das Fachhandwerk geschnürte Wilo-Pumpenprämien-Paket erfreut sich großen Zuspruchs. Jetzt hat das Handwerk die Chance, die Kunden im Verkaufsgespräch und durch Marketingaktionen verstärkt auf die erheblichen Einsparungen und Vorteile des Pumpenaustauschs aufmerksam zu machen.



Martin Beu,
Gf Martin Beu GmbH, Solingen:

Ich habe bereits in den vergangenen Jahren gute Erfahrungen mit den Werbemitteln von Wilo gemacht. Marketingtools von Wilo sind immer perfekt für Aktionen geeignet und klar und verständlich aufgebaut. Das Tolle ist: sie werden uns kostenlos zur Verfügung gestellt und sind nachhaltig in ihrer Wirkung, denn sie bringen erfahrungsgemäß einige Kunden dazu, ihre unregelmäßig geordneten Pumpen vorzeitig austauschen zu lassen.

Insgesamt stehen im Sonderprogramm „Energieeffizient Sanieren“ (Programm Nr. 431) der staatlichen KfW-Bank 200 Mio. Euro für den Einbau von Heizungspumpen der Energieeffizienzklasse A und weitere Maßnahmen in Wohngebäuden zur Verfügung. Die Gesamtkosten des Pumpenaustauschs werden mit 25 % bezuschusst, mindestens jedoch mit 100 Euro. Für den Endgebraucher macht sich diese Maßnahme durch die eingesparten Stromkosten – rund 80 % weniger als bei einer unregelmäßig geordneten Altpumpe – schnell bezahlt. Die Amortisationszeit verkürzt sich damit um mindestens ein Jahr. Darüber hinaus werden im Rahmen des neuen Programms beispielsweise auch die Durchführung eines hydraulischen Abgleichs oder die Verbesserung der Regelungstechnik sowie der Einbau von modernen voreinstellbaren Thermostatventilen gefördert.

Aus der neuen Sonderförderung ergeben sich, so Peter Stamm, Wilo-Vertriebsleiter Deutschland, „eine große Chance für proaktive Handwerksbetriebe, ihren Kunden staatlich geförderte Vorteile zu bieten“. Vor dem Hintergrund des großzügig bemessenen Fördervolumens seien

breit angelegte Vermarktungsaktionen zur Ansprache privater Eigentümer, aber auch der Wohnungswirtschaft in der Region zu empfehlen.

Sofort mit der Vermarktung starten

Um Fachhandwerksunternehmen hier den Einstieg in die Vermarktung zu erleichtern, wurde das Wilo-Pumpenprämien-Paket entwickelt. Es beinhaltet bedarfsgerechte Verkaufsförderungsbausteine wie Muster-Werbebriefe, Florpost, Informationsflyer und Anzeigenvorlagen. Darüber hinaus stehen Beratungshilfen zur Berechnung der Einspareffekte sowie Musteranträge rund um das neue Förderprogramm zur Verfügung. Das Paket deckt alle Phasen der Kundenansprache und -beratung bis hin zum Ausfüllen des Förderantrags nach dem Pumpeneinbau ab. Damit kann sofort mit der Vermarktung neuer Hocheffizienzpumpen begonnen werden, eine zeitaufwändige Erarbeitung eigener Werbemittel ist nicht erforderlich. Bis Ende Juni sind bereits mehrere tausend Wilo-Pumpenprämien-Pakete vom Fachhandwerk angefordert worden.

1. Schritt: Kundeninformation

Potenzielle Kunden sollten schnell und gezielt auf die einmalige Gelegenheit zur geförderten Modernisierung hingewiesen werden. Dazu enthält das Wilo-Pumpenprämien-Paket ein vorgefertigtes Anschreiben (auch auf CD-ROM), das zusammen mit einer Florpost, die alle relevanten Informationen beinhaltet, als Mailing für Neukunden genutzt



Wolfgang Tisch,

Gf Schultz & Tisch GmbH, Düsseldorf:

„Ich habe zuerst durch Wilo von der KfW-Sonderförderung gehört und bin von der Aktion begeistert. Wir werden das Material zunächst für ein Mailing nutzen und auch unsere Monteure entsprechend schulen, damit sie bei ihren Einsätzen den Endkunden auf die Fördermöglichkeiten aufmerksam machen können.“



Christian Klemm,

Gf Ortwin Schröder GmbH, Düsseldorf:

„Wir haben die Florpost aus dem Wilo-Pumpenprämien-Paket schon mit unserem Firmenlogo bedruckt und legen sie jetzt allen Schreibern und Rechnungen bei. Gerade erst war ich bei einem Kunden, den ich auf die Sonderförderung aufmerksam gemacht habe. Der war sofort interessiert und wird den Pumpenaustausch in der nächsten Woche vornehmen lassen.“



Bernd Molke,

Gf GTM GmbH, Herne:

„Die Infos von Wilo kommen genau richtig. Es ist eine gute Sache, wenn man den Kunden Sparmöglichkeiten aufzeigen kann. Die Beratung werde ich in erster Linie selbst durchführen, aber die Monteure bekommen auch Material mit. Wir haben jetzt 10-jähriges Firmenjubiläum, da will ich das Thema Pumpenaustausch auch bei der Zeitungswerbung einsetzen.“

werden kann. Die Florpost, die mit dem Logo oder Stempel des Betriebs individualisiert wird, ist aber genauso gut für den Bestandskundenbereich einsetzbar.

Für die breit gestreute Information in den lokalen oder regionalen Zeitungen wurde darüber hinaus eine Anzeigenvorlage entwickelt. Als aufmerksamkeitsstarkes Instrument für die Verteilung im direkten Einzugsgebiet des eigenen Handwerksbetriebs stehen informative „Türschilder“ zur Verfügung, die – mit Firmenlogo und Kontaktdaten versehen – insbesondere in Wohngebieten mit Ein- und Zweifamilienhäusern an die Haustüren gehängt werden können.

2. Schritt: Persönliche Beratung

Für die Weitergabe im persönlichen Kontakt – z. B. im Rahmen von Reparatureinsätzen oder Wartungsbesuchen – sind die im Wilo-Pumpenprämien-Paket enthaltenen Broschüren und Flyer vorgesehen. Sollen nach der Erstinformation auch konkrete Einsparpotenziale und Amortisationszeiten berechnet werden, ist auch dies problemlos möglich: Hierfür hat Wilo schnell zu verstehende Beratungshilfen wie die Stromsparcard – ein einfach zu bedienender Rechenschieber in Kreditkartengröße – und den aufklappbaren Stromsparkalkulator mit dem Zusatznutzen einer Parkscheibe entwickelt.

3. Schritt:

Unterstützung beim Förderantrag

Als besondere Servicekomponente stellt Wilo einen KfW-Musterantrag zur Verfügung. Er zeigt einfach und übersichtlich, wie der Förderantrag ausgefüllt werden muss. So kann der Monteur dem Kunden entweder das Ausfüllen des – ebenfalls als Kopiervorlage beigelegten – Blankoantrags erläutern oder sogar diesen

Schritt nach den Angaben des Kunden selbst übernehmen.

Selbstläufer

„Nach dem erfolgreichen Vorbild der Abwrackprämie für Altfahrzeuge lässt sich die neue Initiative der Bundesregierung zum vielversprechenden Konjunkturprogramm für das SHK-Fachhandwerk machen“, erklärt Peter Stamm. Mit der KfW-Pumpenprämie könne noch vor dem Start der Heizsaison ein interessantes Zusatzgeschäft angestoßen werden. Wie Stamm betont, wird auch der verschleiß- bzw. defektbedingte Austausch gegen eine Hocheffizienzpumpe gefördert. Der Vorteil hier: Wenn der staatliche Zuschuss in das Angebot für die neue Hocheffizienzpumpe eingerechnet wird, ist diese in der Regel nicht teurer, sondern teilweise sogar günstiger als eine unregelmäßige Pumpe. Das höherwertige Produkt verkauft sich also praktisch von selbst!



Jürgen Hohnen,

Gf Jürgen Hohnen GmbH, Heinsberg:

„Das Material im Wilo-Pumpenprämien-Paket ist sehr gelungen. Ich sehe darin eine gute Ergänzung meiner eigenen Vermarktungsaktivitäten rund um energieeffiziente Heizungssysteme. Wir planen jetzt zunächst eine Mailingaktion an unsere Stammkunden. Die KfW-Pumpenprämie ist hier ein idealer Einstieg, um mit dem Kunden ins Gespräch zu kommen. Sie wird im Rahmen unserer aktuellen Werbeaktionen eine zentrale Rolle spielen.“



Was der Handwerksunternehmer wissen muss

Aufklärungspflicht beim Pumpentausch

Wie stellt sich die rechtliche Situation dar, wenn ein Installateur bei einem Kunden eine defekte unregelmäßige Heizungspumpe gegen ein neues, aber veraltetes Modell austauscht und der Kunde später reklamiert, dass ihm nicht eine Hocheffizienzpumpe nach dem neuesten Stand der Technik eingebaut worden sei? Hierzu hat die Xperts-Redaktion Rechtsanwalt Friedrich W. Stohlmann befragt, der neben seiner anwaltlichen Tätigkeit viele Jahre Geschäftsführer der Rechtsabteilung des SHK-Fachverbandes NRW und Vorsitzender des Arbeitskreises Recht im ZVSHK war.

Xperts: Herr Stohlmann, als langjähriger Kenner der Branche und Spezialist im zivilen Bau-, Architekten- sowie Werkvertragsrecht die Frage an Sie: Hat das Fachhandwerk beim Pumpentausch eine Aufklärungspflicht?

Stohlmann: Ganz sicher darf der Fachhandwerker nicht ohne weiteres die alte Pumpe aus- und ein zwar neues, aber veraltetes Modell einbauen, wenn es inzwischen eine verbesserte und sparsamere Technik auf dem Markt gibt. Der SHK-Unternehmer hat insbesondere gegenüber dem fachlich nicht versierten Endgebraucher eine Aufklärungspflicht. Sollte der Auftraggeber sich jedoch nach einem solchen Hinweis für die unregelmäßige Pumpe entscheiden, so kann er unbesorgt die gewünschte Pumpe einbauen.

Xperts: Welche Folgen könnten aus einer fahrlässigen Verletzung der Hinweispflicht entstehen?

Stohlmann: Aus einer schuldhaften Falschberatung könnten Schadensersatzansprüche abgeleitet werden, wenn

ohne Aufklärung eine unregelmäßige Heizungspumpe statt einer Hocheffizienzpumpe eingebaut wird, die zwar etwas teurer ist, sich aber nach spätestens drei Jahren amortisiert hat und dann Tag für Tag Strom spart. Der einzusparende Betrag kann gegebenenfalls als Schadensersatz geltend gemacht werden.

Xperts: ... weil der Installateur der Fachmann ist ...

Stohlmann: Ja, und er sollte Hinweise der Hersteller kennen und wissen, dass Hocheffizienzpumpen eine ganz besondere Energieeinsparung leisten. Hierüber wird ja auch in Fachzeitschriften ständig berichtet.

Xperts: Worauf sollte also der Handwerksunternehmer achten?

Stohlmann: Dass er nicht nur im Kundengespräch selbst aufklärt, sondern auch seine Mitarbeiter dazu anhält, auf diese Ersparnis hinzuweisen. Denn was ein Monteur versäumt, ist dem Unternehmer zuzurechnen. Und er sollte die Aufklärung auch aktenkundig machen, indem er dem Auftraggeber dessen eventuelle Entscheidung für eine veraltete Technik mit dem Hinweis auf seine Aufklärung schriftlich bestätigt.

Xperts: Was begründet diese Aufklärungspflicht?

Stohlmann: Die Aufklärungspflicht ergibt sich aus dem Werkvertrag zwischen Fachhandwerker und Auftraggeber, also aus

dem BGB. Neben der Hauptpflicht, die Pumpe mangelfrei einzubauen, gehört die Aufklärung zu den Nebenpflichten im Rahmen der Auftragsabwicklung.

Xperts: Besteht diese Pflicht auch gegenüber anderen Fachleuten, wie z. B. Fachplanern oder Architekten?

Stohlmann: Eine solche Aufklärungspflicht besteht nicht gegenüber einem Fachplaner. Der hat sich mit derartigen Fragen selbst zu befassen. Gegenüber einem Architekten würde ich im Allgemeinen eine solche Hinweispflicht bejahen, da ein Architekt nicht alle Einzelprodukte im TGA-Bereich kennen muss. Also, Fachplaner: nein, Architekten: ja!

Zur Person

Friedrich Wilhelm Stohlmann

- Kanzlei in Düsseldorf mit Schwerpunkt Bau- und Architektenrecht, Werkvertragsrecht, VOB/B
- 1972 bis 2006 Geschäftsführer der Rechtsabteilung des SHK-Fachverbandes NRW
- 1996 bis 2004 Vorsitzender des Arbeitskreises Recht im ZVSHK
- Ständige Kolumne in *SHT*, *IKZ*, *Haus und Grund*, Autor mehrerer Fachbücher zum Bau- und Vertragsrecht





Wilo-Geniax – die Revolution in der Heizungstechnik

Energiesparen bei mehr Heizkomfort

Die Anbindung der Pumpen an Heizkörper – wie hier im Schnittbild – oder Verteiler erfolgt im Rücklauf mittels Pumpenadapter in den Ausführungen Durchgang, Hahnblock Durchgang oder Hahnblock Eck. Der Einbau wird dabei wie bei Thermostatventilunterteilen vorgenommen.

Schlecht geregelte Heizkörper gehören jetzt endgültig der Vergangenheit an. Anstelle von Thermostatventilen setzt das neue Dezentrale Pumpensystem Wilo-Geniax auf mehrere Miniaturpumpen an den Heizflächen bzw. Heizkreisen. Die bedarfsgerechte Wärmeversorgung durch das von Wilo auf der ISH erstmals vorgestellte System hat u. a. erhebliche Hydraulik- und Komfortverbesserungen zur Folge. Einsatzbereiche sind vor allem Neubauten, aber auch die Nachrüstung im Bestand.

Wie funktioniert Wilo-Geniax?

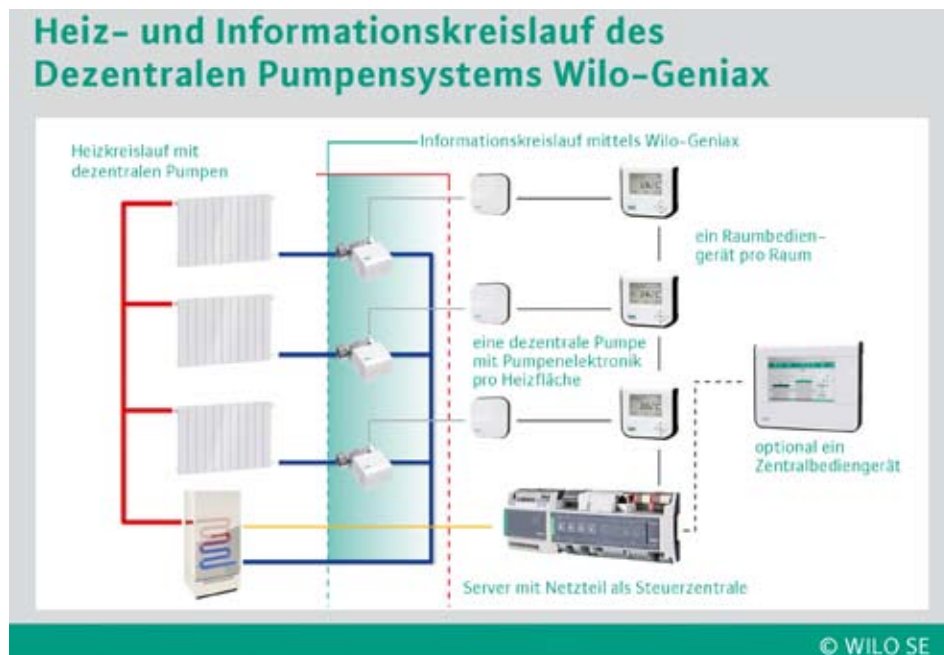
Das Dezentrale Pumpensystem löst die herkömmliche „Angebotsheizung“ mit zentraler Heizungspumpe durch eine „Bedarfsheizung“ ab: Gepumpt wird nur, wenn Wärme benötigt wird. Eine zentrale Steuereinheit mit modernster Computertechnik erkennt den Wärmebedarf der einzelnen Räume und versorgt die Heizkörper individuell mit Hilfe von Miniaturpumpen.

Diese sind mit der von den Hocheffizienzpumpen bekannten stromsparenden EC-Motortechnologie ausgestattet. Sie zeichnen sich durch hohe Robustheit und lautlosen Betrieb aus. In der Nähe jeder Pumpe wird eine Pumpenelektronik installiert. Sie steuert die Pumpe über eine Kabelverbindung. Die Temperaturregelung erfolgt über Raumbediengeräte mit leicht erlernbarem Bedienkonzept.

Wie wird das System installiert?

Das Dezentrale Pumpensystem zeichnet sich durch eine unkomplizierte Installation und Inbetriebnahme aus. Die Anbindung der Pumpen an den Heizkörper oder Verteiler erfolgt im Rücklauf mittels Pumpenadapter in den Ausführungen Durchgang, Hahnblock Durchgang oder Hahnblock Eck.

Der Einbau wird dabei analog zu Thermostatventil-Unterteilen vorgenommen. So können zunächst alle hydraulischen Bauteile installiert werden, bevor der Elektrofachmann die Pumpenelektronik verlegt. Abschließend werden die Pumpen einfach aufgesetzt. Dies kann ohne Werkzeug mit Hilfe eines Serviceadapters bei befülltem Heizungssystem geschehen.



Die Heiz- und Informationskreisläufe des Dezentralen Pumpensystems werden über einen zentralen Server gesteuert. Hier sind alle wichtigen Gebäude-daten hinterlegt.



Gleichermaßen vorteilhaft für Installateur wie Betreiber ist, dass Wilo-Geniax automatisch einen hydraulischen Abgleich des Heizungssystems vornimmt.

Wie im konventionellen System werden auch hier bei der Planung Massenstrom und Druckverlust aufgrund der Wärmebedarfsberechnung bestimmt. Auf dieser Basis lassen sich die Drehzahlen so aufeinander abstimmen, dass stets ein hydraulisch ideales System realisiert wird. Dieses setzt die Vorgaben automatisch um. So wird jede Heizfläche präzise mit der benötigten Wassermenge versorgt.

Welche Vorteile hat der Anwender?

Zentrale Vorteile von Wilo-Geniax sind eine hohe Regelgüte und eine Wirkungsgraderhöhung des Wärmeerzeugers. Dies ist möglich, indem die Vorlauftemperatur exakt an den momentanen Wärmebedarf im Heizungssystem angepasst wird. Zudem gibt es keine Drosselverluste wie bei konventionellen hydraulischen Systemen. So kann insgesamt eine deutliche Senkung des Heizenergiebedarfs um rund 20 % erzielt werden.

Ein weiterer Vorteil des Dezentralen Pumpensystems ist sein Bedienkomfort. Neben der Vorgabe der gewünschten Raumtemperatur kann der Nutzer über die Raumbediengeräte verschiedene Einstellungen vornehmen und persönliche Zeitprofile anlegen. Durch die Programmierung individueller Aufheiz- und Absenkezeiten lässt sich nicht nur die berufsbedingte Abwesenheit an

Wochentagen berücksichtigen, sondern auch unterschiedliche Raumnutzungen im Tagesverlauf.

Wo findet man Informationen über Wilo-Geniax?

Zur Markteinführung von Wilo-Geniax hat Wilo eine spezielle Internetseite eingerichtet. Unter www.geniax.de finden Interessierte Informationen zu Wirtschaftlichkeit, Bedienkomfort und Umweltfreundlichkeit des Dezentralen Pumpensystems. Des Weiteren stehen Broschüren und Presseinformationen zum Download zur Verfügung. Neben der Möglichkeit zur direkten Kontaktaufnahme durch ein entsprechendes Formular steht für den SHK-Profi auch ein Login-Bereich mit technischen Informationen und Katalog bereit.

Über einen Link kann von der Wilo-Geniax-Seite auch die Wilo-Wissensdatenbank aufgerufen werden. Hier erhalten vor allem Fachhandwerker und Planer Antworten auf häufig gestellte Fragen zur Pumpentechnik.

Schulungstermine

Ein Überblick über die nächsten Schulungstermine ist der Seite 21 dieser Xperts-Ausgabe zu entnehmen. Anmeldungen können online im Internet unter www.wilo.de → Termine → Wilo-Geniax vorgenommen werden.

Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“

Wilo-Geniax wurde auf der ISH im Rahmen der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“ ausgezeichnet. Unter mehr als 2.000 Bewerbungen wählte die unabhängige Jury, die sich aus führenden Vertretern aus Wirtschaft, Wissenschaft und Kultur zusammensetzte, das Dezentrale Pumpensystem aus. Bei der Initiative unter der Schirmherrschaft des Bundespräsidenten wird an jedem Tag des Jahres eine besonders zukunftsorientierte Idee ausgezeichnet.



Auf der ISH 2009 wurde das Dezentrale Pumpensystem Wilo-Geniax von der Standortinitiative „Deutschland – Land der Ideen“ ausgezeichnet. Sven Jezoreck, Deutsche Bank, (rechts) mit Dr. Thorsten Kettner von Wilo

Vorteile im Überblick:

- Leichte Installation wie bei Thermostatventil-Unterteilen
- Unkomplizierte Konfiguration durch Projektierungssoftware
- Automatischer hydraulischer Abgleich
- Stromsparende EC-Motortechnologie
- Lautloser Betrieb
- Individuelle Temperatursteuerung über Raumbediengeräte
- Rund 20 % Heizenergieeinsparung
- Geeignet für Neubau und Nachrüstung
- Eingehende Beratung und technische Unterstützung durch Wilo



Wilo-Geniax: im Fokus der Wissenschaft

*Von der optimierten Hydraulik
zur Energieeinsparung*

Das Dezentrale Pumpensystem Wilo-Geniax kommt bereits in einigen Objekten zum Einsatz, so auch im neuen Düsseldorfer VDI-Haus. Bei der Anlagenkonfiguration hat Prof. Dr.-Ing. Rainer Hirschberg, Professor für Technischen Ausbau und Ressourcenschonendes Bauen im Fachbereich Architektur der FH Aachen und bis vergangenen Dezember Präsidiumsmitglied des VDI, mitgewirkt. Xperts sprach mit dem Wissenschaftler über seine Einschätzung des Systems:

Xperts: Herr Prof. Hirschberg, bei der Realisierung des VDI-Gebäudes ist unter Ihrer Leitung auch das Dezentrale Pumpensystem Wilo-Geniax zum Einsatz gekommen. Wie bewerten Sie das System?

Prof. Hirschberg: Wilo-Geniax ist eine revolutionäre Idee für optimale Anlagenhydraulik, maximalen Heizkomfort und reduzierten Heizenergieverbrauch. Wir haben beim VDI zunächst die Heizkörper im 5. Obergeschoss mit diesen Pumpen versehen, über einen Server ist das System in die Gebäudeautomation eingebunden. Auch die Heizkörper im übrigen Gebäude sind für Wilo-Geniax vorgerüstet. Geplant ist, demnächst das komplette VDI-Haus mit dem Dezentralen Pumpensystem auszustatten.



Xperts: Was sind für Sie die wichtigsten Unterschiede zum Standardsystem mit zentralem Heizwasserangebot?

Prof. Hirschberg: Nun, zunächst einmal das bedarfsgeführte Heizwasserangebot. Während im konventionellen Systemaufbau die Massenstromregelung über Drosselventile – mit entsprechendem Energieaufwand – vorgenommen wird, erfolgt sie bei Wilo-Geniax ausschließlich über

die Drehzahlregelung nach dem Bedarf des einzelnen Heizkörpers. Auch bei den Pumpenlaufzeiten ergibt sich ein entscheidender Unterschied: Während die zentrale Pumpe unabhängig vom Wärmebedarf in den einzelnen Räumen laufen muss, arbeiten die Miniaturpumpen des Dezentralen Pumpensystems nur so lange, wie der jeweilige Heizkörper Wärme benötigt.

Xperts: Wie beurteilen Sie die Vorteile von Wilo-Geniax im Vergleich zu konventionellen Heizungen?

Prof. Hirschberg: Konventionelle Heizungssysteme sind oftmals nicht hydraulisch abgeglichen. Hydraulische Mängel in Heizungsanlagen führen aber insbesondere in mehrstöckigen Gebäuden zu ungleichmäßiger Wärmeverteilung, was bei 70 % der Rechtsstreitigkeiten zwischen Vermietern und Mietern eine Rolle spielt. In der Praxis wird daher versucht, dies durch überdimensionierte Pumpen oder durch die Anhebung der Vorlauftemperatur zu kompensieren, beides führt aber zu überhöhtem Energieverbrauch.

Bei Wilo-Geniax erfolgt der hydraulische Abgleich bereits bei der Projektierung der Heizungsanlage. Die Vorgaben werden dann von Wilo-Geniax automatisch umgesetzt. So wird jede Heizfläche präzise und energieeffizient mit der benötigten Wassermenge für optimale Behaglichkeit versorgt.

Xperts: Sie haben die Energieeinsparpotenziale von Wilo-Geniax gegenüber konventionellen Heizungssystemen berechnet. Was ist dabei herausgekommen?

Prof. Hirschberg: Wir haben umfassende energetische Bewertungen nach EN 15316 (Heizungsanlagen in Gebäuden – Verfahren zur Berechnung der Energieanforderungen und Nutzungsgrade der Anlagen) für die Ermittlung von Heizenergie- und Strombedarf vorgenommen. Dabei haben wir für verschiedene Gebäudearten jeweils ein Standard-Heizungssystem mit Hocheffizienzpumpe und das Dezentrale Pumpensystem verglichen.

Als Ergebnis kann für Wilo-Geniax eine Einsparung thermischer Energie von rund 18 % erwartet werden. Allerdings berücksichtigt das Rechenverfahren nach EN 15316 nicht die bedarfsgeführte Vorlauftemperatur des Dezentralen Pumpensystems, durch die weitere Einspareffekte erzielt werden. So kann ich unter dem Strich das von der TU Dresden durch Feldtests und Simulationen ermittelte Einsparpotenzial von rund 20 % Heizenergie auch nach den gängigen Verfahren der energetischen Bewertung bestätigen.

Zur Person

Prof. Dr.-Ing. Rainer Hirschberg

- Nach Studium und Promotion im Fachgebiet Heiz- und Raumlufttechnik 1973 Gründung eines Ingenieurbüros in Wiesbaden
- Seit 1998 Professor für das Lehrgebiet „Technischer Ausbau und Ressourcenschonendes Bauen“ im Fachbereich Architektur der FH Aachen
- Über 25 Jahre ehrenamtliches Engagement im VDI u.a. als Präsidiumsmitglied, dafür im April 2009 Bundesverdienstkreuz am Bande

Die neue Hocheffizienzpumpe Wilo-Stratos PICO bietet nicht nur ein noch höheres Einsparpotenzial beim Pumpenstrom, sondern verfügt zudem über zahlreiche praxiserprobte Neuerungen, welche die Installation erheblich vereinfachen.



Mit neuer Pumpengeneration zu noch mehr Effizienz

Sparsamste Hocheffizienzpumpe*

Die neueste Pumpengeneration von Wilo bietet jetzt noch mehr Energiesparpotenzial. Der Testsieger in Sachen Energieeffizienz, Wilo-Stratos ECO, bekam eine Schlankeitskur beim Stromverbrauch verordnet: Sein ab September erhältliches Nachfolgemodell ist jetzt noch sparsamer.

Ab der Heizsaison 2009/10 löst die neue Hocheffizienzpumpe Wilo-Stratos PICO die Wilo-Stratos ECO ab. Eine 3-Watt-Technologie ermöglicht jetzt sogar bis zu 90 % Stromeinsparung gegenüber alten unregulierten Heizungspumpen. Mit durchschnittlichen Stromkosten von 9 € pro Jahr verbraucht die PICO nur halb so viel Strom, wie nach der aktuell besten Energieeffizienzklasse A gefordert. Damit ist sie die sparsamste Hocheffizienzpumpe*.

Darüber hinaus bringt die Wilo-Stratos PICO viele neue, nützliche Funktionen mit: Sie verfügt über ein Frontdisplay, das eine unkomplizierte, menügeführte Einstellung der Pumpe erlaubt. Darüber hinaus wird die aktuelle Leistungsaufnahme in Watt sowie der Stromverbrauch während der gesamten Lebenszeit angezeigt. Eine Entlüftungsfunktion verhindert zudem Leistungseinbußen und Geräusche durch Luftansammlungen im Motorgehäuse. Sie wird über das Bedienmenü angewählt und beispielsweise nach der Installation oder Wartung aktiviert. Mit Ablauf des Programms kehrt die Pumpe automatisch in den voreingestellten Modus zurück.

Werkzeugloser Stromanschluss

Ein klarer Anwendungsvorteil ist der innovative, patentierte Wilo-Connector,

mit dem die Stratos PICO ausgestattet ist. Dadurch kann der Stromanschluss der Pumpe schnell und ohne Werkzeug erfolgen.

Wilo-Stratos PICO

Leistungsmerkmale:

- 3-W-Technologie für erhöhte Stromeinsparung (90 % gegenüber alten unregulierten Heizungspumpen)
- Nur 9 € Stromkosten/Jahr
- Frontdisplay für menügeführte Einstellungen und Leistungsanzeige
- Entlüftungsfunktion zur Vermeidung von Leistungseinbußen und Geräuschentwicklung
- Wilo-Connector für schnellen und werkzeuglosen Stromanschluss

*gemessen am Stromverbrauch unter Zugrundelegung des Lastprofils „Blauer Engel“

Ade Wilo-TOP-E Hallo Hocheffizienz!



Zum 1. April 2009 hat Wilo die Pumpen der Baureihen Wilo-TOP-E und Wilo-RP/P vom Markt genommen. Nachfolgemodelle sind die Wilo-Stratos-Hocheffizienzpumpen.

Wer kennt das nicht? Irgendwann heißt es, Abschied nehmen – sei es von einer lieb gewonnenen Gewohnheit oder einem aus der Mode gekommenen Kleidungsstück. Was anfänglich wie eine große Herausforderung aussieht, entpuppt sich später oft als großer Gewinn. Auch bei Wilo heißt es, Abschied nehmen: Die Pumpen der Baureihen Wilo-TOP-E und Wilo-RP/P werden in den Ruhestand geschickt. Jetzt ist die Zeit für aktuelle Hocheffizienz-Technik gekommen: die Plätze der „Ruheständler“ werden nun von den energiesparenden Wilo-Stratos-Pumpen übernommen.

Jahrelang galten die Wilo-TOP-E-Pumpen als Stromsparer. Denn durch ihre elektronische Regelung verbrauchten sie 50 % weniger Strom als unregelte Standardpumpen. Doch mit der Markteinführung der Wilo-Stratos-Hocheffizienzpumpen im Jahr 2001 wurde ein neuer Standard definiert. Durch die innovative EC-Motortechnologie konnte ihr Wirkungsgrad verdoppelt werden. In Kombination mit der integrierten automatischen Leistungsregelung sparen diese Pumpen bis zu 80 % Strom und tragen das Energielabel A. Zusätzlich zeichnen sie sich durch eine gesteigerte Funktionalität aus. Deshalb hat sich Wilo entschlossen, die Pumpen der Baureihen Wilo-TOP-E und Wilo-RP/P vom Markt zu nehmen.

Änderungen für das Fachhandwerk?

Für das SHK-Fachhandwerk ändert sich eigentlich nichts. Die Großhändler wurden informiert und haben ihre Lagerbestände umgestellt.

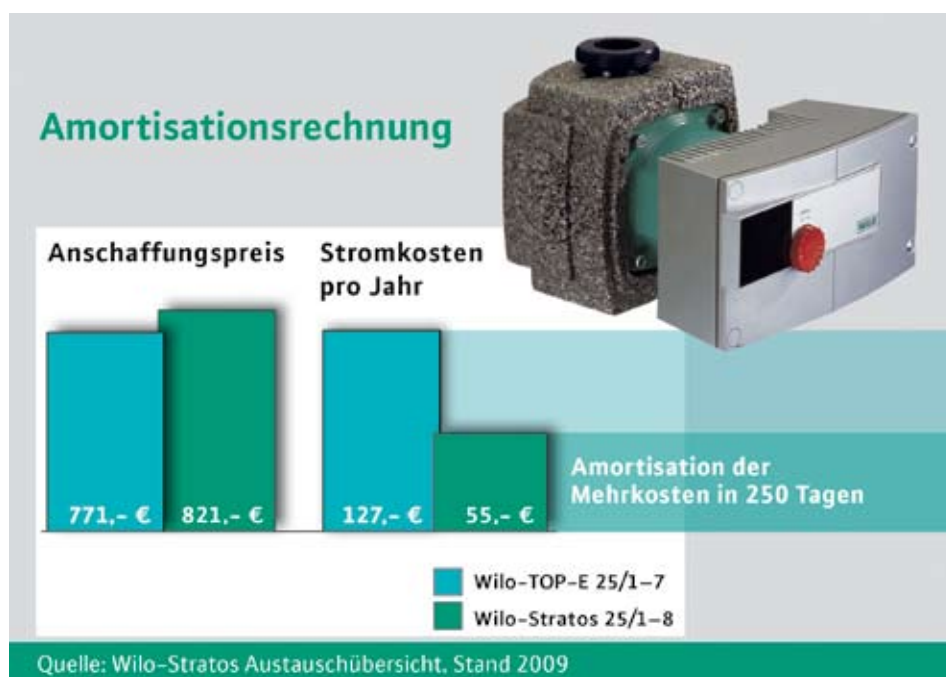
Als vollwertiger Ersatz stehen die Wilo-Stratos-Pumpen bereit. Sie verfügen nicht nur über alle von den Wilo-TOP-E-Pumpen bekannten Möglichkeiten, sondern bieten darüber hinaus weitere bedarfs- und praxisgerechte Funktionen.

Um dem Handwerk die Umstellung zu erleichtern, stellt Wilo zusätzlich eine Austauschübersicht zur Verfügung. Darin ist aufgelistet, welche Wilo-Stratos den jeweiligen alten Pumpentyp ersetzt. Ergänzend sind dort die Passstücke verzeichnet, die gegebenenfalls beim Austausch bestimmter Typen notwendig sind. Für das Kundengespräch liefert die Austauschübersicht überzeugende Argu-

mente. Sie verdeutlicht für jeden Pumpentyp, wie hoch die Stromkosteneinsparungen durch die Wilo-Stratos ausfallen. Zusätzlich kann unter www.wilo.de oder direkt unter <http://lcc-check.wilo.com> ein LCC-Check abgerufen werden. Das Programm berechnet die Lebenszykluskosten von unregulierten Bestandspumpen und schlägt eine bedarfsgerechte Hocheffizienzpumpe vor. Damit lässt sich im Kundengespräch belegen, dass sich auch ein vorzeitiger Austausch der Altpumpe rechnet.

Universalgenie Wilo-Stratos

Das Fachhandwerk profitiert ebenfalls von der Wilo-Stratos, denn im Vergleich zur Wilo-TOP-E stellt sie den neuesten





Mit der „Austauschübersicht liefert Wilo dem SHK-Fachmann die entscheidenden Argumente, mit denen er Kunden von den Vorteilen der Hocheffizienzpumpe Wilo-Stratos überzeugen kann.

Stand der Technik dar und ist nahezu universell einsetzbar. Durch ihren breiten Medientemperaturbereich von -10°C bis $+110^{\circ}\text{C}$ ist sie nicht nur für Heizungsanlagen, sondern auch für den Einsatz im Kälte- und Klimabereich geeignet. Hierfür erhalten alle Wilo-Stratos-Pumpen serienmäßig eine Kataphoresebeschichtung. Außerdem wird über ein Kondensatablauflabyrinth anfallendes Kondenswasser sicher abgeführt.

Die Einstellung der Wilo-Stratos erfolgt über die seit Jahren von den Wilo-Pumpen bekannte und bewährte Rote-Knopf-Technologie. Zur Fernauslese ist eine Infrarotschnittstelle vorhanden. Damit können alle relevanten Pumpendaten über den Wilo-IR-Monitor oder das Wilo-IR-Modul für Pocket-PCs ausgelesen werden. Zusätzlich ist die Pumpe für die Integration in verschiedenste Gebäudeautomationssysteme vorbereitet. Die zahlreichen Vorteile zeigen, dass die Hocheffizienzpumpe Wilo-Stratos stets ein Gewinn ist. Von den Wilo-TOP-

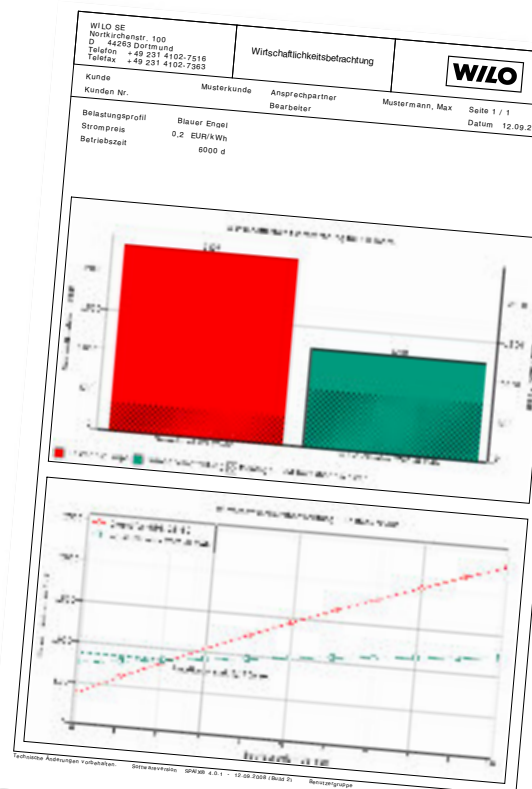
E- und -RP/P-Modellen kann man sich also ruhigen Gewissens verabschieden.

Wanted: Der älteste Stromfresser

Wilo will mit Hilfe des SHK-Handwerks die alten Stromfresser aus den Heizungskellern verbannen. Gesucht werden die Handwerksbetriebe, die die ältesten Pumpen (fabrikatsunabhängig) gegen Wilo-Stratos-Hocheffizienzpumpen austauschen.

Der Einsendeschluss wurde bis zum 30. September 2009 verlängert.

Wenn Sie sich an der Aktion beteiligen möchten, können Sie sofort weiteres Informationsmaterial bei Wilo über die beiliegende Fax-/Briefantwort anfordern.



Mit dem LCC-Check können die Lebenszykluskosten berechnet werden.

Die Vorteile der Wilo-Stratos-Hocheffizienzpumpen auf einen Blick

| | Wilo-Stratos | Wilo-TOP-E |
|--|--|--|
| Energieeffizienzklasse | A | C |
| Stromeinsparung im Vergleich zu unregulierten Pumpen | 80 % | 50 % |
| Medientemperaturbereich | -10°C bis $+110^{\circ}\text{C}$ | $+20^{\circ}\text{C}$ bis $+110^{\circ}\text{C}$ |
| Drehbares und von vorne ablesbares Pumpen-Display | Ja | Nein |
| Geeignet für Kälte- und Klimaanlageanwendungen | Ja | Nein |
| Kataphorese-Beschichtung des Pumpengehäuses | Ja | Nein |
| Kondensatablauflabyrinth für Kälteanwendungen | Ja | Nein |

Wilo sucht die ältesten Stromfresser. Helfen Sie mit!



Hoffenheim:

Herbstmeister setzt auf Wilo-Technik



Die TSG 1899 Hoffenheim ist ein Phänomen: die Kicker der ersten Mannschaft schafften den Durchmarsch von der Regional- bis in die Bundesliga. Seit der Saison 2008/2009 ist das Team auf dem Siegeszug und wurde sogar überraschend Herbstmeister. Ende Januar ist mit der Rhein-Neckar-Arena die neue Spielstätte des Vereins eingeweiht worden. 109 Firmen waren am 20-monatigen Bau des Stadions beteiligt, das 30.150 Fans Platz bietet. Hoffenheim und die Rhein-Neckar-Arena setzen an wichtiger Stelle auf Wilo-Technik: drei Druckerhöhungsanlagen sorgen dafür, dass Wasserdruck und -verteilung stimmen, energiesparende Hocheffizienzpumpen kommen in der Heizungs- und Kältetechnik zum Einsatz.

24. Januar 2009 – nur noch wenige Stunden bis zum Eröffnungsspiel. Für Uwe Brenner vom Installationsfachbetrieb Johmann GmbH aus Limbach im badischen Odenwald beginnt der Countdown. Ein letztes Mal kontrollieren seine Teams die Sanitärtechnik.

Das neue Stadion ist eines der ehrgeizigsten und ungewöhnlichsten Bauvorhaben in Deutschland. In Rekordzeit errichtet, steht die Arena seit Anfang 2009 für den Spielbetrieb zur Verfügung. Gesamtplanung und Projektleitung lagen in den Händen von agn Niederberghaus & Partner. Der Fußballtempel ist auf dem neuesten Stand, Technik und Architektur sind vom Allerfeinsten. Dabei hat er sich einen familiären, freundlichen Charme bewahrt, der zur Region wie auch zur Mannschaft passt.



Wilo-Werkskundendienst – Partner des Fachhandwerks

Gemeinsam mit Wilo hat der Fachbetrieb Johmann in den Kellern des Neubaus zuverlässige und energiesparende Technik verbaut. Dabei sind Planung und Ausführung der Trinkwasser- und Sanitärinstallationen mit hochmoderner Pumpentechnologie keine leichte Aufgabe. Ein ökonomisches Dachentwässerungssystem hilft Wasser- und Energiekosten zu sparen. Eine große Herausforderung ist zudem die ausgesprochen unterschiedliche Auslastung der Leitungssysteme. „Gerade während der Halbzeitpausen haben die Toilettenanlagen einen großen Ansturm zu verkraften – Leitungssystem und Pumpen müssen dann zeigen, was sie können“, erklärt Uwe Brenner.

Das weiß auch Chris Fulco vom Wilo-Werkskundendienst, der an diesem Samstag seinen Einsatz in den Kelleräumen der Rhein-Neckar-Arena hat. Konzentriert und gewissenhaft prüft er die Druckerhöhungsanlage für Stadiontoiletten und Regenwasser, die aus vier normalsaugenden, vertikalen Edelstahl-Hochdruck-Kreiselpumpen MVIE 5205 besteht. In Teamwork mit dem Unternehmen Johmann hat er sich um die Inbetriebnahme der Anlagen gekümmert. Gemeinsam mit Stadiontechnikern kontrolliert Fulco die LCD-



Anzeigen, überprüft die Einstellungen und ist sich sicher, dass an diesem wichtigen Tag alles einwandfrei funktioniert wird.

Heizungs- und Kältetechnik

Neben den Druckerhöhungsanlagen, die zukunftsweisend über eine LON-Bus-Anbindung in die hochmoderne Gebäudeleittechnik integriert werden können, kommt hocheffiziente Wilo-Technik auch in der Arena-eigenen Heizungs- und Kältetechnik zum Einsatz. Die Firma Nahn GmbH Gebäudetechnik aus Mosbach hat energiesparende Hocheffizienzpumpen Wilo-Stratos ECO und Wilo-Stratos installiert. Darüber hinaus wurden auch Trockenläufer-Pumpen der Baureihen IP-E und IL-E eingebaut.

Stadion-Eröffnung

Während Wilo-Mann Chris Fulco im Keller konzentriert „seine“ Pumpen im Blick behält und Uwe Brenner ein letztes Mal die Sanitärinstallationen prüft, beginnt auf dem Rasen die Eröffnungspartie. Und dann rollt schon der Ball. Das Heimspiel meistern die Hoffenheimer, und auch hinter den Kulissen funktioniert alles – nicht zuletzt dank der Wilo-Technik.



*Das neue Multitalent
für die Entwässerung*

Wilo-Drain TSW 32

Im Haus- und Gartenbereich gibt es vielfältige Aufgaben zur Entwässerung. Mit der neuen Wilo-Drain TSW 32 hat Wilo ein echtes Multitalent zur Förderung von Schmutzwasser mit Fremdstoffen entwickelt. Die Schmutzwasser-Tauchmotorpumpe meistert jede Situation, auch unter härtesten Bedingungen. Dafür sorgt die innovative Twisterfunktion, mit der im Wasser befindliche Verunreinigungen zuverlässig entsorgt werden.

Mit der neuen Wilo-Drain TSW 32 steht dem SHK-Fachmann nun eine Schmutzwasser-Tauchmotorpumpe zur Verfügung, mit der er seinen Kunden maßgeschneiderte Lösungen für die Be- und Entwässerung anbieten kann. Sie ist die einzige Entwässerungspumpe in Edelstahlausführung, die mit der innovativen Twisterfunktion ausgestattet ist. Damit wird das Wasser mit den darin enthaltene Sink- und Schwebeteilchen aufgewirbelt. Die Verunreinigungen werden dann zusammen mit dem Wasser abgepumpt. Dadurch wird das Verschlammen des Pumpenschachts und eine damit einhergehende Geruchsbelästigung weitgehend verhindert. Zusätzlich erhöht sich die Betriebssicherheit der Pumpe, da sie durch die Twisterfunktion wirkungsvoll vor Verstopfungen geschützt ist.

Die neue Tauchmotorpumpe zeichnet sich durch ihre Robustheit und Langlebigkeit aus. Das Außengehäuse besteht aus stoßfestem Edelstahl. Im Pumpeninneren arbeitet ein Edelstahlmotor. Eine ins Motorgehäuse integrierte Mantelstromkühlung sorgt für optimale Wärmeabfuhr. Die Pumpe verfügt über eine hochwertige Lagerung und eine zuverlässige Motorabdichtung. Zusätzlich bewahrt ein integrierter Schmutzabweiser die Gleitringdichtung vor Beschädigungen. Dadurch sind lange Betriebszeiten von bis zu 4.000 Stunden jährlich möglich. Ein thermischer Motorschutz sorgt für Betriebssicherheit von Motor und Pumpe.

Schnelle Inbetriebnahme

Für SHK-Fachhandwerker und Endgebraucher ist die schnelle Inbetriebnahme und das einfache Handling der Wilo-Drain TSW 32 von großer Bedeutung. Die Pumpe wird anschlussfertig inklusive einem zehn Meter langen Anschlusskabel mit Netzstecker und angeschlossenem Schwimmerschalter geliefert. Vor Ort muss nur noch der hydraulische Anschluss hergestellt werden. Danach kann die Pumpe in Betrieb genommen werden.



*Multitalent zur Förderung von
Schmutzwasser mit Feststoffen:
Wilo-Drain TSW 32 beim Einsatz in Lauge*



Augenzeugen gesucht!

HE-Box zeigt Stromsparpotenziale auf

Was ist überzeugender als das, was man mit eigenen Augen sieht? Mit der neuen HE-Box von Wilo lassen sich selbst die kritischsten Endgebraucher vom Nutzen eines Pumpenaustauschs überzeugen. Denn die HE-Box veranschaulicht die Stromspareffekte von Hocheffizienzpumpen im laufenden Betrieb.

Anschließen, anschalten, anzeigen

In der HE-Box ist ein voll funktionsfähiger Miniaturheizkreis installiert. Darin sind sowohl eine unregulierte Standardpumpe als auch eine Hocheffizienzpumpe Wilo-Stratos ECO eingebunden, die jeweils an einen Stromzähler angeschlossen sind.

Der jeweilige Stromverbrauch wird auf den Displays oberhalb der Pumpen angezeigt und kann so miteinander verglichen werden.

Chancen nutzen, eindrucksvoll überzeugen

Die HE-Box empfiehlt sich für Endgebraucher- und Technikausstellungen, z. B. in den Räumlichkeiten eines SHK-Fachbe-

triebs. Durch ihren geringen Platzbedarf und die mobile Ausführung ist sie selbst bei kleinen Stellflächen geeignet. Für die Dauer einer Veranstaltung stellt Wilo die praktische Verkaufs- und Beratungshilfe kostenlos zur Verfügung.

Interessierte Fachhandwerker können die HE-Box über die beiliegende Fax-/Briefantwort buchen. Der zuständige Wilo-Außendienst übernimmt dann die Anlieferung, Inbetriebnahme, Einweisung, Übergabvereinbarung und Abholung.

Achtung: Re-Import

Im boomenden Zeitalter des Discount-handels locken sogar bei Markenpumpen manchmal besonders günstige Angebote. Doch Vorsicht: Selbst typgleiche Pumpen vom Markenhersteller unterscheiden sich je nach Absatzmarkt z. B. in der technischen Ausstattung oder Gewährleistung. So fallen beispielsweise Pumpen, die nicht speziell für den deutschen Markt gefertigt wurden, nicht unter die 5-Jahre-Handwerkergarantie. Diese gewährt Wilo dem deutschen Handwerk seit 2006 auf alle Nassläufer-Umwälzpumpen. Wer zur günstigeren EU-Variante greift, läuft Gefahr, eine Pumpe zu erwerben, die schlimmstenfalls in Deutschland überhaupt nicht betrieben werden darf. Denn gemäß § 4 des Geräte- und Produktsicherheitsgesetzes (GPSG) dürfen in Deutschland keine Geräte ohne deutsche Betriebsanleitung verkauft werden. Wer sich also vor so genannter Grauware schützen will, sollte beim Pumpenkauf auf bestimmte Merkmale achten. Die für den deutschen Markt gefertigten Wilo-Pumpen ...

- ✓ werden mit deutscher Betriebsanleitung ausgeliefert (Pumpen für den ausländischen Markt nicht)
- ✓ sind in Kartons mit deutscher Beschriftung verpackt
- ✓ tragen auf der Verpackung gut sichtbar das Siegel der 5-Jahre-Handwerkergarantie mit den fünf Sternen
- ✓ können anhand der Artikelnummer auf Verpackung und Typenschild dem Bestimmungsmarkt zugeordnet werden.

Die folgende Liste führt auszugsweise die für den deutschen Markt zugelassenen Artikelnummern und den dazugehörigen Pumpentyp auf:

| | |
|--------------------------|-------------------------------|
| 4 107 882 - Star RS 25/2 | 4 097 215 - Z15 C |
| 4 107 883 - Star RS 25/4 | 4 028 111 - Z20/1 |
| 4 107 884 - Star RS 25/6 | 4 029 062 - Z25/2EM |
| 4 107 889 - Star RS 30/2 | 4 037 124 - Z25/2DM |
| 4 107 890 - Star RS 30/4 | 4 092 520 - StratosECO 25/1-3 |
| 4 107 891 - Star RS 30/6 | 4 092 510 - StratosECO 25/1-5 |
| 4 092 210 - Z15 | 4 092 521 - StratosECO 30/1-3 |
| 4 092 211 - Z15A | 4 092 511 - StratosECO 30/1-5 |
| 4 092 213 - Z15TT | 4 059 144 - Star-E25/1-3 |
| 4 092 215 - Z15 | 4 059 145 - Star-E30/1-3 |
| 4 092 212 - Z15APress | 4 065 962 - Star-E25/1-5 |
| 4 092 214 - Z15TTPress | 4 065 963 - Star-E30/1-5 |



Eine wichtige Nachricht, die viele Fernsehbeiträge transportieren: ein Pumpenaustausch dauert knapp eine Stunde und ist kaum mit Aufwand für den Endkunden verbunden.



Hocheffizienz auf allen Kanälen

TV-Berichte über Pumpenaustausch überzeugen

„Jetzt fängt das Energiesparen an“, freut sich Eigenheimbesitzer Josef Lamers, während sein Heizungsinstallateur Holger Johann die neue Hocheffizienzpumpe einbaut. Szenen wie diese aus dem Verbrauchermagazin „markt XL“ des Westdeutschen Rundfunks sind keine Seltenheit im Fernsehen. Auch die Heimwerker-Profis von „Wohnen nach Wunsch“ des Privatsenders VOX bauen in mehreren Sanierungsobjekten auf die Wilo-Stratos ECO.

Die von der Stiftung Warentest als Testsieger bei Energieeffizienz und Preis-Leistungsverhältnis ausgezeichnete Pumpe entwickelt sich zunehmend zum TV-Star. Kein Wunder: ihr Einsparpotenzial ist nicht nur in technischer Hinsicht serioreif. Immer wieder zeigt der Bildschirm freudige Gesichter, wenn Fachhandwerker ihren Kunden die Stromersparnis und Amortisationszeiten der Hocheffizienzpumpe vorrechnen. Dabei wird häufig klar: „Selbst wenn die alte Pumpe noch läuft, lohnt sich der Austausch“, wie Fachhandwerker Ralf Kundke im Technikmagazin „Einfach Genial“ des Mitteldeutschen Rundfunks erklärt.

Die verkaufsfördernde Botschaft, die solche Sendungen transportieren, können Ihnen entscheidende Rückendeckung für Ihre Überzeugungsarbeit beim Endkunden bieten. Wäre es da nicht nützlich, z. B. im Beratungsgespräch auf TV-Beiträge zum Pumpenaustausch zurückzugreifen? Doch Sie wissen sicherlich nicht, wann die Wilo-Stratos ECO ihren nächsten Fernsehauftritt hat.

Aus diesem Grund stellt Ihnen Wilo jetzt auf Wunsch eine DVD mit ausgewählten TV-Mitschnitten zur Verfügung. Zeigen Sie dem Kunden einfach und bequem am Bildschirm, wie sparsam die Wilo-Stratos ECO ist, und nutzen Sie die Überzeugungskraft der Medien. Viele der entsprechenden Sendungen erklären zudem nachvollziehbar, wie die Hocheffizienztechnik funktioniert und greifen damit einer häufigen Kundenfrage vor.

Welch wichtigen Beitrag zum Klimaschutz er durch einen Pumpenaustausch leisten kann, erfährt der Endgebraucher ebenfalls im Fernsehen. Der Jahresstromverbrauch aller Altpumpen in deutschen Wohngebäuden entspricht – wie bei „markt XL“ anschaulich dargestellt – der „Jahresleistung eines Atomkraftwerks“. Rund 25 Millionen alte Heizungsumwälzpumpen sind es noch, die unermüdlich ihren Dienst in Wohngebäuden versehen.

Ein ausgefuchster Sparer im „ARD Morgenmagazin“ hat bereits den Handlungsbedarf erkannt. Auf die Frage der Reporterin, wie er helfen will, die Energiebilanz zu senken, antwortet er mit der neuen Pumpe in der Hand: „Ich werde alle meine Heizungsumwälzpumpen gegen diese Hocheffizienzpumpe Stratos ECO ersetzen“. Ein klares Bekenntnis zum Nutzen des Pumpenaustauschs!

Machen Sie Ihre Kunden ebenfalls zu Überzeugungstätern. Verhelfen Sie mit Unterstützung einschlägiger TV-Formate der Hocheffizienztechnik zu einem

flächendeckenden Einsatz! Mit der beiliegenden Fax-Antwort können Sie die Sendemitschnitte auf DVD bestellen.





Qualität der Begegnung – auch im Gewährleistungsfall

Wilo-Qualitätsanalyse mit hoher Transparenz

Bei Einsendung einer defekten Wilo-Pumpe gibt es keine Unklarheiten beim Kunden mehr. Mit der Neuaufstellung des Werkskundendienstes ist auch das Ergebnis der Qualitätsanalyse für Fachhandwerker und Großhandel transparenter geworden. Die auf die Wünsche und Bedürfnisse der Kunden ausgerichtete prozessorientierte Serviceorganisation sorgt für eine schnelle und eingehende Information des Einsenders.

Ersatz für Verschraubungspumpen

Eine kleine Heizungs- oder Zirkulationspumpe geht nach Eingang bei Wilo unverzüglich an die Qualitätsanalyse der zuständigen Geschäftseinheit, wo sie auf „Herz und Nieren“ untersucht wird. Im Einzelfall wird dabei selbst zu ungewöhnlichen Untersuchungsmethoden gegriffen oder ein externer Spezialist hinzugezogen. Unterliegt die Pumpe noch der Gewährleistung bzw. der fünfjährigen Wilo-Handwerkergarantie, erhält der Kunde auf jeden Fall kostenlosen Ersatz. Wurde das beanstandete Produkt über den Fachgroßhandel eingesandt, so erfolgt üblicherweise eine Gutschrift. Auf dieser Gutschrift bzw. auf dem Lieferschein der Ersatzpumpe ist die Ausfallursache genau beschrieben.

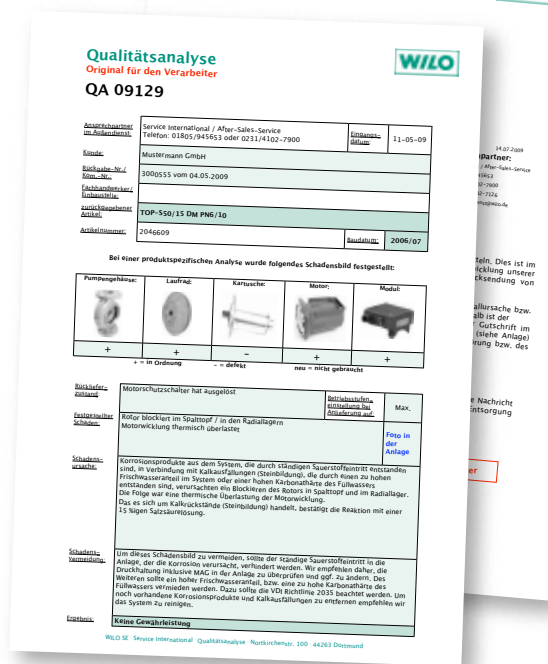
Ist die Gewährleistung abgelaufen, so wird geprüft, ob eine Ersatzlieferung im Rahmen von Kulanz erfolgen kann. Der Kunde bekommt auch in diesem Fall den Ausfallgrund detailliert mitgeteilt. Ist keine Kulanzregelung möglich, so erhält der Einsender neben dem ausführlichen

Analyseergebnis ein Schreiben, welches ihn darauf hinweist, dass die Pumpe durch Ablauf der Garantie leider nicht ersetzt werden kann. Die Fehleranalyse ist selbst in einem solchen Fall für den Kunden kostenlos.

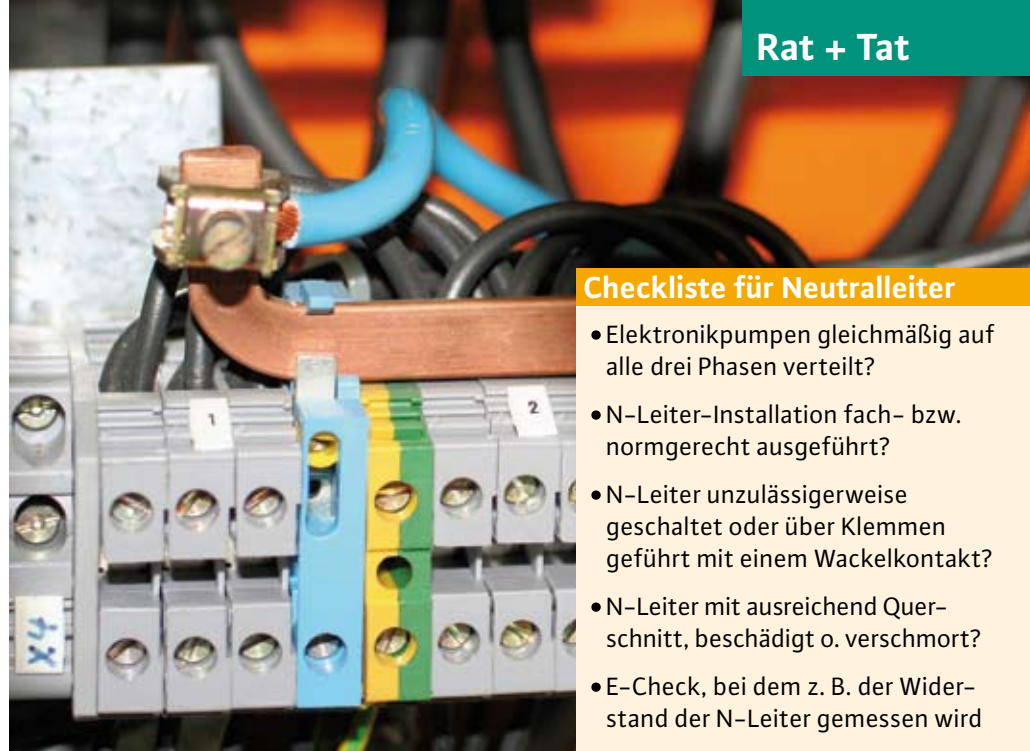
Persönlicher Kontakt

Defekte Flanschpumpen werden ebenfalls vom Fachhandwerk direkt oder über den Großhandel zurückgesandt. Hinzu kommen die Pumpen, deren Leistungsparameter bei einem Serviceeinsatz nicht optimal wiederhergestellt werden konnten. Auch hier analysiert die zuständige Fachabteilung den Fehler. Im Gewährleistungsfall wird eine Gutschrift erstellt oder Ersatz geliefert. Der Kunde erhält in beiden Fällen einen detaillierten schriftlichen Befund.

Wenn keine Gewährleistung oder Kulanz möglich ist, erstellt die Qualitätsanalyse zusätzlich eine mikroskopische Fotodokumentation, die mit allen Ergebnissen und Grunddaten aufbereitet wird. Der für die Region zuständige Kundendienst-



techniker setzt sich dann mit dem Fachhandwerker, der die Pumpe eingeschickt oder beim Großhandel abgegeben hat, in Verbindung. Er erklärt im persönlichen Gespräch das Analyseergebnis und bespricht mit ihm Maßnahmen zur System-Optimierung. Abhängig vom Einzelfall vereinbart der Techniker sogar einen Vor-Ort-Termin und begutachtet die Anlage. Stellt sich hierbei heraus, dass der Fehler aufgrund einer besonderen Einbausituation entstanden ist, kann er von



Checkliste für Neutralleiter

- Elektronikpumpen gleichmäßig auf alle drei Phasen verteilt?
- N-Leiter-Installation fach- bzw. normgerecht ausgeführt?
- N-Leiter unzulässigerweise geschaltet oder über Klemmen geführt mit einem Wackelkontakt?
- N-Leiter mit ausreichend Querschnitt, beschädigt o. verschmort?
- E-Check, bei dem z. B. der Widerstand der N-Leiter gemessen wird

Im Störfall Neutralleiter checken

Servicetipp für die Pumpenpraxis

sich aus die Qualitätsanalyse ändern und über den Gewährleistungsanspruch neu entscheiden.

Mit Service sehr zufrieden

„Auf diese Weise sind wir in der Lage, im Sinne der von Wilo angestrebten »Qualität der Begegnung« ein ganz anderes Verhältnis zu unseren Kunden aufzubauen, als nur über den Postweg“, betont Peter Glauner, Leiter Service Deutschland. Auch der Großhandel, über den die Pumpen häufig eingesandt werden, ist mit dieser Vorgehensweise überaus zufrieden, denn er erhält die detaillierte Analysedokumentation. Bei einer kürzlich durchgeführten Kundenzufriedenheitsstudie haben 92 % aller Befragten die Service-Qualität von Wilo mit „sehr gut“ bzw. „gut“ bewertet.

Einer der häufigsten Gründe, warum Elektronikpumpen innerhalb der Gewährleistung zur Qualitätsanalyse eingesandt werden, sind Defekte, die als Folge einer Überlastung oder Unterbrechung im Neutralleiter entstanden sind.

Wird eine unregelmäßige Drehstrom-Heizungsumwälzpumpe durch eine energiesparende Elektronikpumpe ersetzt, so benötigt diese einen sogenannten Null- oder Neutralleiter (blaues Kabel), der in vielen Fällen nachgerüstet werden muss. Ohne Neutralleiter steht nur die verkettete 400 V-Spannung zur Verfügung, die bei einem Fehlanschluss zwangsläufig zum Ausfall der Elektronikpumpe führt. Doch selbst bei vorhandenem Neutralleiter können überraschenderweise anhaltende und zerstörende Überspannungen entstehen, wenn dieser durch eine unzureichende Installation überlastet oder sogar unterbrochen ist. Verschiebt sich z. B. das Potenzial des gemeinsamen Neutralleiters, werden einige Verbraucher mit zu geringer, andere mit unzulässig hoher Spannung betrieben. Bei einer Schadensanalyse kann der Fachmann sehr schnell erkennen, ob die Elektronik als Folge einer länger anhaltenden Überspannung ausgefallen ist.

Anzeige von Spannungsabweichungen

Grundsätzlich wird bei Wilo-Elektronikpumpen die Versorgungsspannung auf

Unter- und Überspannung hin überwacht, wobei die Abschaltgrenzen deutlich unter -10 % bzw. über 10 % der Nennspannung von 230 V liegen. Gleichzeitig wird am Display mit dem Fehlercode E04 (Netzunterspannung) oder E05 (dauernde Netzüberspannung) die Störungsursache angezeigt und im Fehlerpeicher abgelegt.



So kann über IR-Monitor oder IR-Modul jederzeit abgefragt werden, ob es zu einer länger als fünf Minuten andauernden Spannungsabweichung kam. Steigt die Spannung allerdings deutlich über 25 % der Nennspannung an, kann es zu einer Überlastung der in den Elektronikmodulen integrierten Schutzrichtungen kommen. Werden also am Display der Elektronikpumpen Unter- bzw. Überspannungen angezeigt, oder ist es sogar zu einem Ausfall der Elektronikpumpe gekommen, sollte in jedem Falle die einwandfreie Installation der Neutralleiter geprüft werden, um Folgefehler zu vermeiden.

*Positiv beim
Kunden
ankommen*



Wilo-Brain-Aufbauseminar „Wissen optimal verkaufen“

Sein „Wissen optimal verkaufen“ möchte jeder Handwerksbetrieb. Seit Ende 2008 gibt es hierzu ein erfolgreiches Aufbauseminar von Wilo-Brain. Die Wilo-Brain-Seminare sind bereits eine feste Institution in der Branche und wurden durch eine Reihe von SHK-Fachverbänden zertifiziert. Xperts war bei einem Seminar in Hilden dabei.

Die eintägige Veranstaltung wäre kein Wilo-Brain-Seminar, wenn sie sich nicht durch besondere Praxisnähe auszeichnen würde. So hat der Seminarleiter und „Begeisterungstrainer“ Joachim Lerch nicht nur umfassende Erfahrungen bei der Führung eines SHK-Fachhandwerksbetriebs, sondern kennt auch die Herausforderungen des Verkaufens. Für ihn steht die Begegnung mit dem Kunden im Mittelpunkt. Hier ist Joachim Lerch in seinem Element: „Kunden reagieren zu 70 % auf die Erscheinung, zu 20 % auf die Sprache und nur zu 10 % auf den Inhalt des Gesagten“, erklärt der Trainer, worauf es beim Kundenkontakt wirklich ankommt.

Auftreten wichtig

Vor allem ist dem Trainer wichtig, dass man dem Kunden den Gegenwert seiner handwerklichen Leistung vermittelt: „Eine Heizung, die gewartet wird, hat vorher funktioniert und tut es auch nachher. Dass ihr Innenleben von schädlichen Verschmutzungen und Ablagerungen befreit wurde, kann der Kunde nicht erkennen. Aber wenn Sie sie auch von außen säubern, kann dieser kleine Zusatzaufwand



den Unterschied zum Wettbewerb ausmachen.“

Auch für das Verkaufsgespräch lernen die Teilnehmer so manchen Kniff. Wer beispielsweise beim Verkauf einer Heizungspumpe fragt: „Wollen Sie Energie sparen?“, ebnet damit den Weg für den Verkauf einer höherwertigen, aber besonders stromsparenden Hocheffizienzpumpe.

Richtige Hilfsmittel

Ein wichtiger Erfolgsfaktor im Kundengespräch ist die Wilo-Brain-Beratermappe, die jeder Teilnehmer zu Beginn des Seminars erhält. Vom Vordruck für einen systematischen Heizungs-Check über Beratungsgutscheine und Kundeninformationen bis hin zu Taschenrechner und Taschenlampe ist der Fachhandwerker damit für den Besuch beim Kunden professionell ausgestattet. Die Mappe enthält darüber hinaus Formularvorlagen auf CD-ROM, die jeder für seinen Betrieb individuell ändern und einsetzen kann.

Das positive Feedback des Semintags reicht von „interessant und lehrreich“ bis hin zu „hat mir die Augen geöffnet“. Joachim Lerchs Abschlussappell ist klar und deutlich: „Die Instrumente zum erfolgreichen Verkaufen haben Sie nun kennengelernt – jetzt müssen Sie sie auch anwenden!“

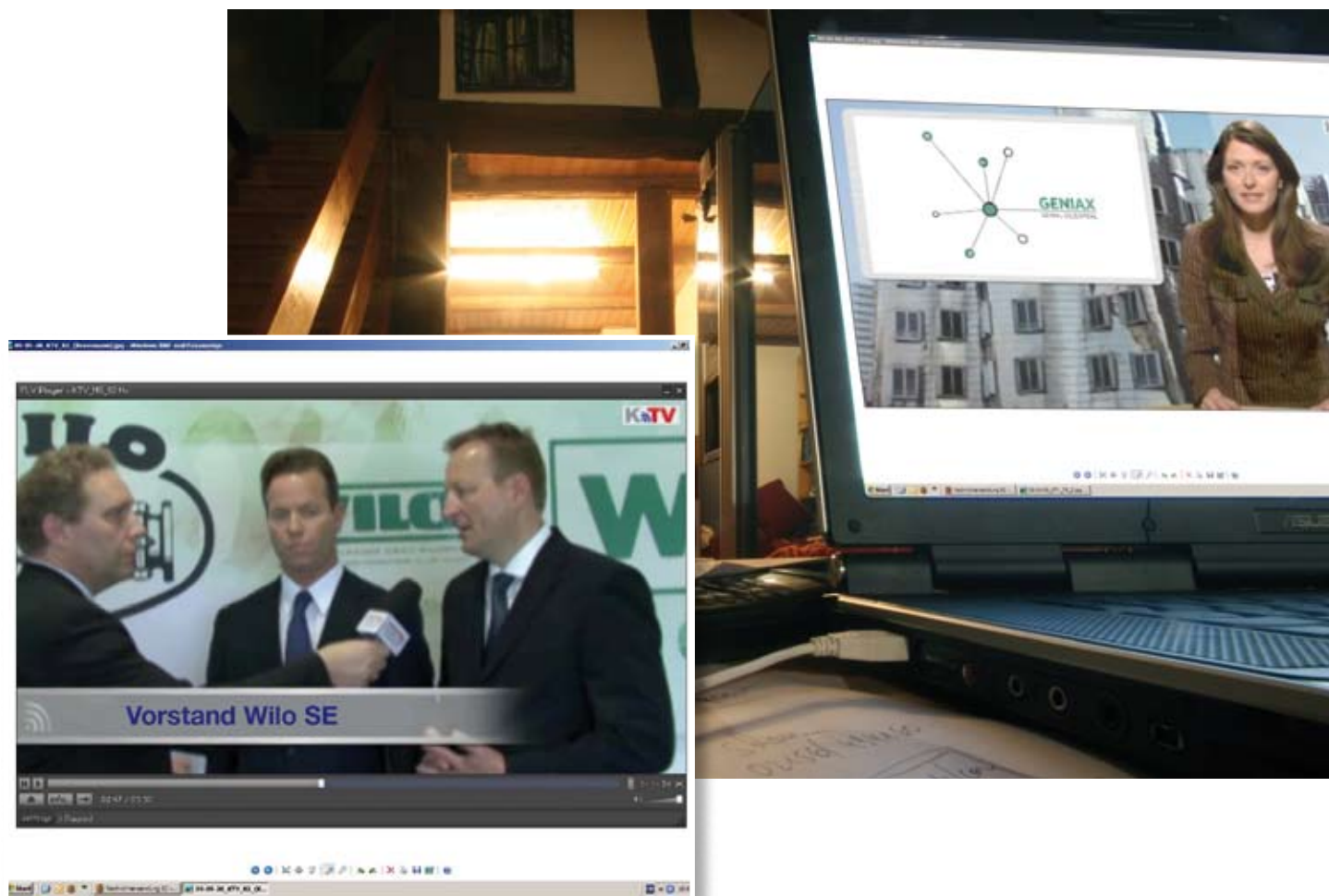
Alle Termine im Überblick und ein Anmeldeformular für die Wilo-Brain-Seminare „Wissen optimal verkaufen“ finden sich am Ende dieser Xperts-Ausgabe auf S. 21.



10 Tipps

„Wissen optimal verkaufen“

- Auf ein ordentliches Erscheinungsbild achten – der Kunde tut es und urteilt zu 70 % danach.
- Das Anlegen von Überschuhen vor Betreten des Wohnraums zeigt Verständnis für die Kundenbedürfnisse.
- Werkzeug geordnet in dafür vorgesehenen Behältnissen transportieren – vermittelt den Eindruck von Ordnungssinn und Professionalität.
- Sowohl bei als auch nach der durchgeführten Arbeit auf Sauberkeit achten und so Respekt vor dem Eigentum des Kunden demonstrieren.
- Dem Kunden die Schritte und Ergebnisse der Arbeit im Detail erläutern – vermittelt dem Kunden ein Gefühl für den Gegenwert seiner Kosten.
- Nicht das günstigste Angebot ist entscheidend, sondern individuelle Beratung und Angebotserstellung.
- Im Dialog auf individuelle Kundenwünsche eingehen und sich nach diesen erkundigen.
- Im Beratungsgespräch geschickt auf Qualität und langfristige Spareffekte zu verweisen, hilft, hochwertigere Produkte zu verkaufen.
- Bereits bei der Terminvereinbarung durch Aufmerksamkeit den Kundentyp ermitteln und eine individuelle Ansprache entwickeln.
- Beratungs- und Vermarktungshilfen von Wilo in der Praxis nutzen und somit überzeugend beim Kunden argumentieren.



Fernsehen macht schlau ?

Internet-TV für SHK-Branche

„Ich glotz TV“ sang einst Nina Hagen und übte damit harsche Kritik am wahllosen Fernsehkonsum. Auch der Erforschung der unendlichen Weiten des Internets wird im Allgemeinen nicht unbedingt ein Bildungsinteresse nachgesagt. Allen Unkenrufen zum Trotz hat es sich ein kleiner Kreis ambitionierter Redakteure zur Aufgabe gemacht, die Vorteile der beiden Medien zu verbinden und hat ein anschauliches, jederzeit abrufbares Internet-TV-Programm speziell für Sanitär-Profis auf die Beine gestellt. Die vielfältigen Beiträge vermitteln dem Handwerk bei geringem Zeitaufwand einen deutlichen Wissensvorsprung.

Im Herbst 2007 ist mit KRAMMER.TV das erste Internet-Fernsehprogramm für die SHK-Branche ins Netz gegangen. Unter der Leitung der Chefredakteure der Fachzeitschriften *SHR*, *SHT* und *RAS* entstand ein attraktives Format, das Installateure, Heizungsbauer und Planer zeitnah, kurz und prägnant über das Geschehen in der Branche informiert.

TV von Profis für Profis

Seitdem werden die wichtigsten Branchennachrichten in einer wöchentlichen, drei- bis fünfminütigen Nachrichtensendung zusammengefasst, die jeden Donnerstag „frisch“ abgerufen werden kann. Seit Anfang 2009 gibt es zusätzlich das SHK-TVmagazin, das immer dienstags mit neuen, spannenden Themen hinter die Kulissen der SHK-Szene schaut.

SHK-Wissen anschaulich gemacht

Darüber hinaus stellt KRAMMER.TV interessante Reportagen rund um Handwerk, Großhandel und Industrie bereit. Die Bandbreite der Themen reicht von der Vorstellung verschiedener Fachhandwerksbetriebe über neue Lösungen zur Raumklimatisierung oder den Ablauf einer Wärmepumpenbohrung bis zum Blick ins „wahrscheinlich größte Badezimmer der Welt“. In der Rubrik „Technik“ wird zum Beispiel die Fertigung von Solarkollektoren gezeigt oder ein neues Steckfittingssystem erklärt.

Nützliche Montagetipps verrät der Bereich „Weiterbildung“. Hier begleitet das TV-Team auch Seminare und Schulungen. Innovative Neuheiten aus den Fachgebieten Installation, Sanitär, Heizung, Regenerative Energien, Klima und Werkzeug finden sich unter dem Punkt „Produkte“. Außerdem gibt es Neues aus dem Handel. Der Bereich „Unternehmen“ bietet Interviews mit Branchenpersönlichkeiten oder gewährt Einblicke in Designentwicklung und Produktion.

Alle Informationen sind jederzeit unter www.krammer.tv abrufbar. Auf der Startseite kann außerdem ein E-Mail-Newsletter abonniert werden, der zusätzlich über die neuesten Video-Beiträge informiert.

Xperts-Lesergewinnspiel von WILO SE und KRAMMER.TV

Antwort-Coupon

Fax 0231/4102-7575

Bitte kreuzen Sie die richtigen Antworten an und tragen in das Adressfeld Name und Anschrift ein. Schicken Sie den ausgefüllten Bogen per Post oder Fax an:

WILO SE
Xperts-Lesergewinnspiel
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund

Name/Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ/Ort: _____

E-Mail: _____



Surfen und gewinnen

Eine Entdeckungsreise durch das Internet-Programm von KRAMMER.TV lohnt sich jetzt doppelt: Neben aktuellen Neuigkeiten aus der Branche, Hintergrundinformationen, technischem Know-how und Infos zu Produktneuheiten gibt es attraktive Preise zu gewinnen.

Dazu müssen Sie lediglich diese beiden Fragen beantworten:

Wie viele Mitarbeiter sind im Wilo-Werkskundendienst beschäftigt?

- 17 32 55

Wie lautet das Motto des Kundendienstes?

- Alles für den BVB
 Einer für alle, alle für Einen
 Qualität der Begegnung

Sie haben keine Ahnung? Kein Problem, denn die Antwort ist nur einen Mausklick entfernt.

Das Team von KRAMMER.TV hat dem Kundendienst beim Einsatz im Signal-Iduna-Park über die Schulter geschaut und im Heimatstadion des Bundesligisten Borussia Dortmund einen informativen Beitrag über den Servicebereich gedreht. Da ist es naheliegend, dass der Hauptpreis mit den „Schwarz-Gelben“ in Verbindung steht.

Es geht um zwei Tickets für ein BVB-Heimspiel nach Wahl. Die Sieger werden begleitet von Peter Glauner, Leiter Service Deutschland, und Werkskundendienst-Techniker Marco Fersini. Der zweite Gewinner erhält den begehrten Wilo-Werkzeugkoffer, der dritte eine 10-Megapixel-Digitalkamera von Canon. Für die 4. bis 10. Gewinner winken jeweils das für SHK-Profis unverzichtbare „Taschenbuch für den Sanitärinstallateur“ von Hugo Feurich als Preis.

Also nichts wie ab ins Internet! Viel Spaß beim Stöbern auf KRAMMER.TV und die nötige Portion Glück wünscht das Xperts-Redaktionsteam.

Mitarbeiter des Kramer-Verlags und von Wilo sowie deren Angehörige dürfen nicht am Gewinnspiel teilnehmen. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Einsendeschluss ist der 30. September 2009.



Fax-/Briefantwort

0231/4102-7526

WILO SE
Vertrieb
Nortkirchenstraße 100
44263 Dortmund

Seminaranmeldung

Wilo-Brain-Schulung

Seminare Optimierung von Heizungsanlagen

in den Wilo Brain Centren:

| | |
|-----------|-------------------------|
| Osnabrück | 22.08.2009 |
| | 26.09.2009 / 24.10.2009 |
| Karlsruhe | 09.10.2009 |
| Stuttgart | 17.10.2009 |

Seminare Wilo Brain Regionen (Brain-mobil)

| | |
|------------------------|--------------------------------------|
| Hessen (Oberursel) | 25.08.2009 / 26.08.2009 / 06.10.2009 |
| | 07.10.2009 |
| NRW (Hilden) | 03.09.2009 / 09.10.2009 |
| Brandenburg | 24.09.2009 / 22.10.2009 |
| Sachsen-Anhalt | 24.09.2009 |
| Thüringen | 24.09.2009 |
| Hessen (Schweinfurt) | 08.10.2009 |
| Mecklenburg-Vorpommern | 20.10.2009 / 21.10.2009 |

Seminare Optimierung von Trinkwarmwasser-Zirkulationsanlagen

| | |
|-----------|------------|
| Oberursel | 27.08.2009 |
| Hilden | 04.09.2009 |

AufbauSeminar Wissen optimal verkaufen

| | |
|--------------|------------|
| Dortmund | 08.09.2009 |
| Düsseldorf | 09.09.2009 |
| Hamburg | 22.09.2009 |
| Oschersleben | 23.09.2009 |
| Berlin | 13.10.2009 |
| Dresden | 14.10.2009 |
| München | 27.10.2009 |

Wilo-GeniAx-Schulung

Intensivschulung für das Dezentrale Pumpensystem

| | |
|----------------------------|----------------|
| Dortmund (Bildungszentrum) | 26.-27.08.2009 |
| Dortmund (Bildungszentrum) | 28.-29.10.2009 |

Informationen zu Wilo-GeniAx-Schulungen erhalten Planer und Fachhandwerker unter: Tel. 0231/41 02-7603, Fax 0231/41 02-7602. Anmeldungen können auch online im Internet unter www.wilo.de → Termine → Wilo-GeniAx vorgenommen werden.

Seminartyp*

Ort*

Datum*

Firma

Vorname*

Nachname*

Straße/Nr.*

PLZ/Ort*

Telefon

Telefax

E-Mail*

*Pflichtfelder

Datum und Unterschrift



Pumpen Intelligenz.

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

Hier treffen Sie Wilo!

August

| | |
|---|-----------------|
| Hausmesse Richter+Frenzel, Castrop-Rauxel | 22.08. |
| Hausmesse Kerstin, Soest | 29.08. - 30.08. |

September

| | |
|--------------------------------|-----------------|
| Hausmesse Koch, Osnabrück | 01.09. - 03.09. |
| Hausmesse Korsing, Köln | 05.09. - 06.09. |
| Messe Installer Live, Coventry | 07.09. - 11.09. |
| Hausmesse Mosecker, Münster | 11.09. - 12.09. |
| Messe VA Mässan, Stockholm | 22.09. - 24.09. |
| EG-Messe Mainfranken, Würzburg | 26.09. - 04.10. |

Oktober

| | |
|---------------------------|-----------------|
| Messe Weftec, Orlando | 10.10. - 14.10. |
| Messe SHKG, Leipzig | 28.10. - 30.10. |
| Hausmesse Wiedemann, Burg | 31.10. |

November

| | |
|----------------------------------|-----------------|
| Schlachtfest Wiedemann, Sarstedt | 07.11. |
| Messe VSK, Belgien | 18.11. - 20.11. |
| Messe Agritechnica, Hannover | 08.11. - 14.11. |

Wilo-Vertriebsbüros in Deutschland

| | | | |
|--|---|---|---|
| G1 Nord WILO SE Vertriebsbüro Hamburg Beim Strohhouse 27 20097 Hamburg T 040 5559490 F 040 55594949 hamburg.anfragen@wilo.com | G3 Sachsen/Thüringen WILO SE Vertriebsbüro Dresden Frankenring 8 01723 Kesselsdorf T 035204 7050 F 035204 70570 dresden.anfragen@wilo.com | G5 Südwest WILO SE Vertriebsbüro Stuttgart Hertichstraße 10 71229 Leonberg T 07152 94710 F 07152 947141 stuttgart.anfragen@wilo.com | G7 West WILO SE Vertriebsbüro Düsseldorf Westring 19 40721 Hilden T 02103 90920 F 02103 909215 duesseldorf.anfragen@wilo.com |
| G2 Ost WILO SE Vertriebsbüro Berlin Juliusstraße 52-53 12051 Berlin-Neukölln T 030 6289370 F 030 62893770 berlin.anfragen@wilo.com | G4 Südost WILO SE Vertriebsbüro München Adams-Lehmann-Straße 44 80797 München T 089 4200090 F 089 42000944 muenchen.anfragen@wilo.com | G6 Rhein-Main WILO SE Vertriebsbüro Frankfurt An den drei Hasen 31 61440 Oberursel/Ts. T 06171 70460 F 06171 704665 frankfurt.anfragen@wilo.com | Kompetenz-Team Gebäudetechnik WILO SE Nortkirchenstraße 100 44263 Dortmund T 0231 4102-7516 T 01805 R-U-F-W-I-L-O* 7-8-3-9-4-5-6 F 0231 4102-7666 |

* 14 Cent pro Minute aus dem deutschen Festnetz der T-Com
Bei Anrufen aus Mobilfunknetzen sind Preisabweichungen möglich.