

2007.12

BF.IMPULS

Gute Nachrichten aus dem Hause Bergmann & Franz

Mietservice für Wasser- und Wärmehähler.

Ein Geschäft, das sich auch für Sie zum Selbstläufer entwickeln könnte.
Lesen Sie außerdem: Kombi-Förderung für Solaranlagen.

SANITÄR

Begleiten Sie uns durch ein Traumbäderland
direkt vor unserer Tür: die »Loftlands« in Steglitz.

FLIESEN

Cerabella, die »keramische Schöne«, kommt nicht zu jedem.
Bei uns hat sie angeklopft.

BF-INTERN

EDV kann man nicht sehen, aber spüren. Erfahren Sie,
wer bei uns die unsichtbaren Fäden knüpft.

SANITÄR

- 3 Genießen Sie mit uns Lichtblicke moderner Badarchitektur.

HEIZUNG

- 4 Geschäft mit Fortsetzung: Mietservice für Wasser- und Wärmezähler.
5 Ein Grund mehr, auf Solaranlagen umzusatteln: Die neue Kombi-Förderung

FLIESEN

- 6 Auch Bergmann & Franz ist im Auftrag der Schönheit unterwegs.

BF-INTERN

- 7 Wer macht was bei BF? (4):
Operiert im Hintergrund: Ralf Merkel, Leiter der EDV-Abteilung.

8 WICHTIGE TERMINE**8 WICHTIGE DATEN****8 GEWINNSPIEL****IMPRESSUM**

Herausgeber:
Bergmann & Franz GmbH
Lützowstraße 74
10785 Berlin-Tiergarten
Postfach 30 13 20
10721 Berlin

Ansprechpartnerin:
Gesa Ernst
Telefon (030) 26 08-10 11
g.ernst@bfgruppe.de

Realisation:
Team Bose GmbH
www.teambose.de

Redaktionsschluss:
27.11.2007

Gedruckt auf Galaxi Keramik

© Bergmann & Franz GmbH
Alle Rechte vorbehalten.
Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung veröffentlicht oder verbreitet werden.



Liebe Partner und Geschäftsfreunde,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

das Jahr neigt sich dem Ende entgegen und ich möchte Sie einladen, mit mir einen Blick zurückzuwerfen. Die allgemeine Marktlage im 1. Halbjahr 2007 bescherte fast allen Wärmeerzeugern sowie Solarthermieanlagen einen Verkaufseinbruch in zweistelliger Höhe. Der Markt für Ölbrennwertkessel stagnierte und lediglich Wärmepumpenheizungen konnten mit einem deutschlandweiten Marktwachstum von 30% Zugewinne verzeichnen. Bergmann & Franz ist es entgegen dieser Markttendenz gelungen, durch konsequente Weiterentwicklung der Sparten Sanitär, Heizung und Fliese seinen prozentualen Marktanteil zu erhöhen. Damit haben wir unsere in 2006 gesetzten Ziele erreicht.

Trotzdem lassen wir ein durchaus turbulentes Jahr hinter uns, in dem wir auch so manche Hürde nehmen mussten, darunter Personalveränderungen, die nicht immer leicht gefallen sind. Andererseits wurden viele Projekte angestoßen, durchgeführt oder zu einem guten Ende gebracht. So haben wir beispielsweise das Logistikzentrum in Blumberg um 7.000 m² und 10 zusätzliche Ladeluken erweitert. Ein großer Schritt nach vorn war die Einrichtung der Branchentreffs, die wir pro Quartal zu einem Sparten Thema durchführen. Sie haben sich als sehr erfolgreiche Kommunikationsplattform erwiesen, wie zuletzt der Branchentreff Heizung am 22.11.2007, der wieder gut besucht war. Da verwundert es nicht, wenn andere Großhändler auf den bereits in voller Fahrt befindlichen Zug aufspringen möchten. So geschehen im Raum Cottbus, wo ebenfalls eine Veranstaltung unter dem Begriff »Branchentreff« angekündigt wurde – obwohl es sich eigentlich nur um einen Thekentag handelte. Last but not least gehört natürlich auch die Etablierung unserer BF.IMPULS als monatliche Kunden- und Mitarbeiterzeitschrift in die Liste positiver Neuerungen in 2007.

Insgesamt darf ich sagen, dass ich sehr zufrieden mit der Entwicklung der BF-Gruppe bin. Eine positive Bilanz, die sich sowohl dem tatkräftigen Einsatz unserer Mitarbeiter verdankt als auch Ihnen, unseren hochgeschätzten Kunden, die Bergmann & Franz erst zu dem machen, was es ist.

Mein BF-Team und ich bedanken uns sehr herzlich für das uns entgegengebrachte Vertrauen und die gute Zusammenarbeit und wünschen Ihnen und Ihren Mitarbeitern eine besinnliche Weihnachtszeit sowie Glück und Erfolg im kommenden Jahr.

Ihr Markus Ehrig-Holzapfel

Geschäftsführender Gesellschafter

Genießen Sie mit uns Lichtblicke moderner Badarchitektur.

Immer wieder ist in der Werbung von Traumbädern die Rede. Ein dehnbarer Begriff, denn manchmal werden kleine Träume verwirklicht, manchmal aber auch ganz große. So wie in dem einzigartigen Bauvorhaben »Loftland«, einem Modernisierungsprojekt auf dem Gelände der ehemaligen Telefunkenwerke AG in der Goerzallee 190–238. Von Anfang an dabei auch Bergmann & Franz mit seiner Ausstellung und der Fachberatung für die einzelnen Loft-Eigentümer.

Errichtet wurde das Gebäudeensemble 1937 bis 1940 nach Plänen des Chefarchitekten der Siemensstadtgesellschaften, Hans Hertlein. Seit September 2004 entstanden in dem denkmalgeschützten Ensemble im Auftrag der einzelnen Bauherren und des ausführenden Bauunternehmers »Baugesellschaft Helm mbH« 120 Eigentums- und Mietwohnungen. Philosophie des Projektes ist die individuelle Grundriss- und Detailplanung nach Wunsch der einzelnen Bauherren. Die Planung war Aufgabe des Architekturbüros »sarchitekten« in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit den Bauherren und Bergmann & Franz.

Großzügigkeit und Klarheit vom Grundgerüst bis zur Ausstattung.

Das Vorhaben war ehrgeizig, das Ergebnis übertrifft alle Erwartungen. Und es zeigt, dass eine bereits in der Planungsphase beginnende Zusammenarbeit zwischen Architekten/Fachplanern, Bauherren und dem Fachgroßhandel besonders fruchtbar ist. Die 1997 gegründeten »sarchitekten« ließen sich von den vorgefundenen Maßstabsverhältnissen inspirieren und erweiterten mit ihren Entwürfen tradierte Wohnvorstellungen. So erlauben temporäre Raumzusammenhänge, beispielsweise zwischen Schlafzimmer und Bad, eine Funktionsmischung oder -trennung ganz nach Bedarf. Ausgehend vom vorgegebenen Gestaltungsspielraum füllten BF-Ausstellungsmitarbeiter dann auf dem Planungstisch die Bäder mit den ausgewählten Produkten und dem notwendigen Zubehör.

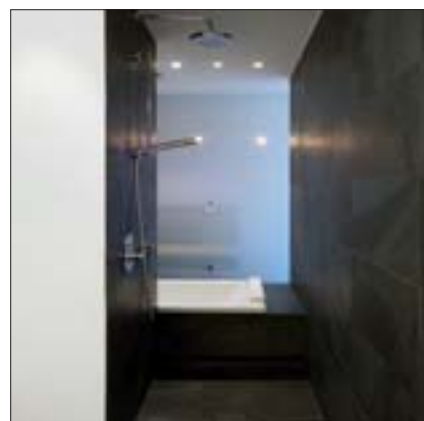
Selbstverständlich waren bei der innenarchitektonischen Gestaltung des Projektes viele Herausforderungen zu bewältigen, denn die Wünsche der Loftbewohner variierten in beeindruckender Vielfalt. Der Idee von einem Laufsteg im Bad musste ebenso Rechnung getragen werden, wie der eines Bades im Kubus oder eines fugenlosen Bades mit zementären Oberflächen. Eines haben die meisten Bäder jedoch gemeinsam: »Trend«, die hauseigene Design-Armaturenlinie von BF. Sie wird in Deutschland gefertigt und sucht mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis und vielen Gestaltungsmöglichkeiten ihresgleichen auf dem Markt.



Duschbereich im offenen Loftraum



Das Bad als konzeptionelle Landschaft



Wanne und Dusche: räumlich verbunden – funktional getrennt



Waschskulptur auf engstem Raum

Geschäft mit Fortsetzung: Mietservice für Wasser- und Wärmehähler.

Mieten oder Kaufen – diese Frage stellt sich beim Thema Wasser- und Wärmehähler für viele Immobilienbesitzer gar nicht mehr. Schon heute werden 70% aller Wasser- und Wärmehähler in Deutschland gemietet. Verständlich, denn laut Heizkostenverordnung können Vermieter sämtliche anfallenden Kosten auf die Wohnungsmieter umlegen. Doch auch für Fachhandwerker bietet der verbraucherfreundliche Mietservice zahlreiche Vorteile.



Allmess – Funkhaus mit Ultraschall-Wärmehähler CF Echo II

Eine der gesetzlich geregelten Pflichten für Besitzer von Mehrfamilienhäusern ist die Überwachung der Eichgültigkeit von Wasser- und Wärmehählern. Sie müssen alle fünf Jahre geeicht werden, was in der Regel durch einen Eichtausch geschieht. Versäumt der Vermieter diese Frist, drohen ihm Regressansprüche seitens seiner Mieter. Mit gemieteten Wasser- und Wärmehählern kann er dieses Risiko elegant umgehen, denn sie werden alle fünf Jahre mit Ablauf der Vertragslaufzeit termingerecht und fachmännisch ausgetauscht. Danach verlängert sich der Mietservice-Vertrag in der Regel automatisch um weitere fünf Jahre. Fachhandwerker, die aktiv auf Hausbesitzer zugehen und ihnen den Mietservice empfehlen, dürften angesichts dieser Vorteilslage also offene Türen einrennen.

Von der Idee zum Mietvertrag.



Zu den führenden Herstellern von Wasser- und Wärmehählern gehört die Firma Allmess, die ihre Produkte seit vielen Jahren auch zur Miete anbietet. Als langjähriger Lieferant von Bergmann & Franz versorgt uns das Oldenburger Unternehmen mit Messgeräten – unter anderem auch für unsere Handelsmarke »Concept«. Das eröffnet Ihnen die Möglichkeit, sich das Geschäftsfeld des Allmess Mietservices zu erschließen. Hat sich ein Immobilienbesitzer zur Anmietung entschlossen, ist das Procedere denkbar einfach.



Der Fachhandwerksbetrieb kalkuliert die für Geräte, Eichgebühr und Montage anfallenden Kosten und erstellt für seinen Kunden ein Angebot über die benötigten Allmess-Zähler. Wird dieses akzeptiert, schließt der Immobilienbesitzer direkt mit Allmess einen Mietvertrag ab. Die Lieferung der Geräte erfolgt auf dem üblichen dreistufigen Vertriebsweg über den Sanitär- und Heizungsfachgroßhandel an den Fachhandwerker, der dann für die fachgerechte Montage verantwortlich ist. Prinzipiell kommen nur moderne Geräte in servicefreundlicher Messkapselausführung zum Einsatz. Der Endkunde kann also sicher sein, dass seine Immobilie immer mit dem neuesten Stand der Technik ausgerüstet wird. Auch für bereits montierte Allmess-Zähler kann problemlos rückwirkend ein Mietvertrag abgeschlossen werden.



Dauerauftrag ohne Risiko.

Fachhandwerker, die am Mietservice-Geschäft beteiligt sind, profitieren gleich mehrfach. Als direkter Vertragspartner des Immobilienbesitzers übernimmt die Firma Allmess die komplette Finanzierung über die vertragsübliche Laufzeit von fünf Jahren. Für den Fachhandwerker bedeutet das: keine Angst vor Zahlungsrückständen. Nach Abschluss der Montagearbeiten muss er Allmess lediglich seine vollständig ausgefüllten Montage- und Übergabeprotokolle vorlegen und bekommt innerhalb von 14 Tagen den Rechnungsbetrag erstattet. Der Austausch der Zähler nach fünf Jahren garantiert dem Fachhandwerker außerdem eine aktive Kundenbindung mit der Möglichkeit, lukrative Folgeaufträge zu akquirieren.

1 Kompaktwärmehähler Integral-MK MaXX, 2 Verschraubungswärmehähler Integral-V Lite, 3 Ultraschallkompaktwärmehähler CF-Echo II

Ein Grund mehr, auf Solaranlagen umzusatteln: Die neue Kombi-Förderung.

Seit dem 24.10.2007 gibt es ein neues Fördermodul im Marktanzreizprogramm: Wer eine Solaranlage errichtet, erhält zusätzlich zur bisherigen Förderung einen Bonus von 750,- Euro, wenn gleichzeitig der alte Heizkessel durch einen Öl- oder Gasbrennwertkessel ersetzt wird. Damit steigt die Förderung einer solchen Anlage auf insgesamt 1.800,- Euro bei 10 m² Kollektorfläche. Doch schnelle Entscheidungen sind gefragt, denn die attraktive Kombi-Förderung gilt nur bis 30.06.2008.

Hintergrund für das neue Fördermodul sind die großen Einsparpotenziale bei der CO²-Emission und beim Energieverbrauch, die sich durch die Kombination moderner Brennwerttechnik und Solarthermie in einem Gebäude ergeben. Grund genug für das Bundesumweltministerium, dem BDH-Vorschlag zur Kombi-Förderung zuzustimmen und dadurch das Modernisierungstempo zu beschleunigen. Denn je eher das Marktanzreizprogramm gezielt die Energieeffizienz beeinflusst, umso besser für den Klimaschutz.

Da die Förderung zeitlich begrenzt ist, kommt es nun darauf an, sie möglichst schnell bekannt zu machen. Hier ist auch unser Engagement im dreistufigen Vertriebssystem gefragt. Denn schließlich ist die Fördermaßnahme für Handwerk, Großhandel und Industrie ebenfalls ein Gewinn. Wir sind dabei. Sie auch?



Wolf – Solar-Ölbrennwert Systemhaus

Schulung zum Thema »Mietservice«

Wenn Sie das Thema »Mietservice« interessiert, sind Sie herzlich eingeladen, am 08.01.2008 von 15:00 bis 17:00 Uhr an einer entsprechenden Schulung in der Lützwstraße 74 teilzunehmen.

Anmeldungen wie üblich bitte über den Beileger.

Auch Bergmann & Franz ist im Auftrag der Schönheit unterwegs.



Cerabella – Arsemia



Cerabella – Arsemia moka



Cerabella – Verona

Vielleicht haben Sie auf unserem letzten Branchentreff »Fliese« ja einen Stand namens »Cerabella« bemerkt und sich gefragt, was dahinter steckt. Wir wollen Sie nicht länger im Ungewissen lassen und stellen Ihnen die Exklusiv-Marke heute vor. Obwohl erst seit drei Jahren am Fliesenmarkt aktiv, ist sie unaufhaltsam auf dem Vormarsch und glänzt mit ständig steigenden Absatzzahlen.

Nichts ist so kurzlebig wie die Mode. Wer den ständig wechselnden Trends folgen und sich trotzdem von der Masse abheben will, setzt auf Individualität und Exklusivität. Längst hat dieses Kaufverhalten auch auf die Fliesen-Branche übergreifen. In immer kürzeren Abständen wecken Fliesen-Neuerscheinungen mit speziellen Farben, Dekoren und Formaten Begehrlichkeiten bei den Endverbrauchern. Beste Voraussetzungen für den Fliesenhandel, durch exklusive Angebote Glanzpunkte im Sortiment zu setzen und damit zusätzlich die Aufmerksamkeit von Bauherren, Innenarchitekten und Fliesenlegern zu gewinnen.

Spieglein, Spieglein an der Wand, wer hat die schönsten Fliesen im ganzen Land?

Die Exklusiv-Marke »Cerabella« ist ein solcher Glanzpunkt im Sortiment. Der Name kommt aus dem Italienischen und bedeutet »keramische Schöne«. Er umfasst alle gängigen Formate für Wand und Boden, wobei die großformatigen Fliesen derzeit besonders beliebt sind. Für den Boden werden Größen bis zu 80 x 80 cm, für die Wand bis zu 30 x 100 cm angeboten. Auch die Auswahl an Bordüren, Einlegern und Mosaiken besticht durch Vielfalt und Phantasie. Weltweit von namhaften Herstellern produziert, kommt die Wohnkeramik von »Cerabella« bei Herstellern, Verarbeitern und Endkunden gleichermaßen gut an. Immer mehr Hersteller bemühen sich deshalb darum, Lieferant von Cerabella-Produkten zu werden.

Gemeinsam dem Schönen auf der Spur.

Als Mitglied in der Fachgruppe Fliesen/Naturstein der EUROBAUSTOFF Handelsgesellschaft mbH & Co. KG, Bad Nauheim, unterhält Bergmann & Franz gute Einkaufsbeziehungen zu vielen renommierten und produktstarken Fliesenlieferanten. Für unsere Kunden heißt das: Profiqualität zu fairen Preisen und zeitgemäße Sortimente. Das der Marke »Cerabella« gehört selbstverständlich dazu. Das kann bei weitem nicht jedes Handelshaus von sich behaupten. Denn nur eine ausgesuchte Gruppe mittelständischer Fliesenhändler in Deutschland, Österreich und der Schweiz wurde für den Vertrieb autorisiert. Dank der Mitgliedschaft bei EUROBAUSTOFF partizipiert BF von der Größe und dem Umsatzvolumen eines der 50 umsatzstärksten Unternehmen Deutschlands. Wenn Sie also auf der Suche nach dem Besonderen sind, besuchen Sie unsere Ausstellungen in der Lützowstraße 74 und Am Juliierturm 15–29.

Serie: Wer macht was bei BF? (4)

Operiert im Hintergrund: Ralf Merkel, Leiter der EDV-Abteilung.

Wie setzt sich Ihre Abteilung zusammen, Herr Merkel?

Insgesamt sind wir zu fünft: zwei Damen kümmern sich um die interne Warenwirtschaft, der Hauselektriker betreut die komplette Verkabelung und Elektrik der BF-Gruppe und ein weiterer Mitarbeiter und ich sind für die Hard- und Software zuständig. Mit meinen 13 Jahren Betriebszugehörigkeit bin ich der »Jungspund« in unserem Team.

Welche Aufgaben fallen in der EDV-Abteilung von BF an?

Obwohl man uns nicht sieht, bekommt quasi jeder Mitarbeiter und jeder Kunde unser Tun zu spüren. Das beginnt beim Absichern der täglichen EDV-Tätigkeiten und reicht bis zum Qualitätsmanagementsystem der BF-Gruppe, für das ich zuständig bin. Ein wesentlicher Bereich unserer Arbeit ist die ständige Anpassung und Erweiterung des EDV-Systems. Im Augenblick ist das vor allem die Umgestaltung der EDV-gestützten Logistikabläufe im Zentrallager in Blumberg.

Außerdem sind wir für die technische Seite des Internetauftritts mit dem angegliederten Online-Shop verantwortlich und wir erstellen die Katalog-CD »GigaBild«. Der Online-Shop bietet neben Artikelinformationen und vor allem aktuellen Artikelpreisen ja auch die benötigten Stammdaten für das kundenindividuelle Handwerkerprogramm. Im Augenblick bereiten wir eine neue Version des Shops vor, die Einsicht in aktuelle Angebote und mehr Möglichkeiten für die Schnellerfassung von Bestellungen bieten soll.

Seit einiger Zeit unterstützen wir unsere Kunden auch bei ihrer individuellen barcodegesteuerten Lagerhaltung. Sie bekommen von uns einen Scanner und können so mit Hilfe der Barcodeausdruckmöglichkeit aus dem Onlineshop ihre Bestände verwalten.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag für Sie aus, Herr Merkel?

Hauptanteil unserer Arbeit ist die Unterstützung der BF-Mitarbeiter in sämtlichen EDV-Fragen. Bei 297 Mitarbeitern mit ca. 200 Computerarbeitsplätzen und 20 Laptops gibt es natürlich täglich Hilferufe, auf die ich möglichst schnell reagieren muss. Auch die Telefonanlage mit ca. 300 Anschlüssen sowie die 50 Mobiltelefone fordern immer wieder SOS-Einsätze, damit alle Filialen und Mitarbeiter jederzeit für unsere Kunden erreichbar sind. Das kann man natürlich nicht planen und ich muss meine Tage flexibel gestalten.

Was macht Ihnen an Ihrer Arbeit am meisten Spaß?

Ich bin gern der Mann im Hintergrund und freue mich, wenn ich meine eigenen Ideen in die Entwicklung des EDV-Systems von BF einfließen lassen kann. Am besten fühle ich mich natürlich, wenn die innovativen Lösungen, die wir entwickeln, auch funktionieren. Mit meiner Arbeit dazu beizutragen, dass die BF-Gruppe zukunftsorientiert agieren kann, ist für mich ungeheuer motivierend.



Ralf Merkel

Mutti sagt...

Wachs ausbügeln

Legen Sie Löschpapier unter und über den Wachslecken und streichen Sie mit einem warmen Bügeleisen darüber. Das Papier saugt das Wachs auf.

Vati sagt...

Rückwärts in die Garage

An kalten Tagen sollten Sie Ihren Wagen rückwärts in die Garage fahren. So erreichen Sie im Notfall mit dem Starthilfekabel leicht die Batterie.



www.bfgruppe.de

Wichtige Termine

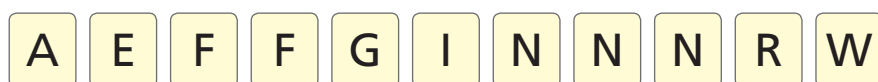
Datum	Zeit	Veranstaltung	Thema	Ort
11.12.2007	07:00–14:00 Uhr	Promotionsveranstaltung für Fachhandwerker	Präsentation der Firma Grohe Rainshower-Brausen	Bergmann & Franz, Motzener Straße 40, 12277 Berlin
12.12.2007	07:00–14:00 Uhr	Promotionsveranstaltung für Fachhandwerker	Präsentation der Firma Grohe Rainshower-Brausen	Bergmann & Franz, Am Buchhorst 40, 14478 Potsdam
13.12.2007	07:00–14:00 Uhr	Promotionsveranstaltung für Fachhandwerker	Präsentation der Firma Grohe Rainshower-Brausen	Bergmann & Franz, Sonnenallee 217, 12059 Berlin
08.01.2008	15:00–17:00 Uhr	Seminar für Fachhandwerker	Firma Allmess (Dipl.-Ing. Joachim Möhring) Kundenbindung mit dem Allmess Mietservice (Eichstauschmarkt); Produkterläuterung: Ultraschallwärmehähler, Kompaktwärmehähler	Bergmann & Franz, Lützowstraße 74, 10785 Berlin

Gewinnspiel

Bilden Sie das richtige Lösungswort aus den unten abgebildeten Buchstaben und senden Sie es bis zum 14.12.2007 an die folgende Mail-Adresse: loesung@bfgruppe.de

Mit ein wenig Glück gewinnen Sie ein Essen für zwei Personen im Wert von 50,- Euro im Restaurant »Amrit«, Oranienburger Straße 45, in 10117 Berlin-Mitte. Viel Glück.

Bei mehreren richtigen Einsendungen entscheidet das Los. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.



Das Lösungswort des Gewinnspiels der BF.IMPULS 2007.11 lautet: SPÜLKASTEN.

Der Gewinner, den wir aus 124 richtigen Einsendungen gezogen haben, ist: **Robert Riemer von Mercedöl-Feuerungsbau GmbH**, in 13158 Berlin-Pankow. Der Gutschein für Ihren Gewinn wird in Kürze durch Ihren zuständigen Außendienst-Mitarbeiter überreicht. Herzlichen Glückwunsch.

Wichtige Daten

Telefonverkauf

Telefon (030) 26 08-0

Mo–Do 07:00–18:00 Uhr

Fr 07:00–14:00 Uhr

Reklamationsabteilung

Telefon 0800-030 26 08 (kostenlos)

Mo–Do 08:00–16:00 Uhr

Fr 08:00–13:00 Uhr

Online-Shop

www.bfgruppe.de

täglich 24 h