

ALLES, WAS VAILLANT EXZELLENZ PARTNER BEWEGT

# vap magazin

## TITELTHEMA

140 JAHRE:  
HAPPY BIRTHDAY!

So feiert Vaillant Jubiläum

## PRAXISCHECK

Wie Fachpartner den  
Energiesparbonus vermarkten

## WÄRME SCHENKEN

Vaillant unterstützt SOS  
Kinderdörfer in Deutschland



## Liebe Partner aus dem Fachhandwerk,

140 Jahre Verantwortung. Für die Welt von heute und morgen. Das ist das Motto unserer mobilen Ausstellung zum Firmenjubiläum. Der Name ist Programm. Besucher können anhand von historischen Exponaten erleben, wie Vaillant die Welt der Wärme seit 1874 weiter entwickelt hat - vom ersten Gasbadeofen bis hin zu innovativen Produkten für die effiziente Energienutzung. Den Blick in die Zukunft können die Gäste sogar individuell gestalten und im einzigartigen Future Studio ihre ganz persönliche Zukunftsvision erstellen. In unserer Titelgeschichte erfahren Sie Details zu Jubiläum und Ausstellung und lesen, was Fachpartner Vaillant für die Zukunft wünschen.

140 Jahre Vaillant bedeutet auch 140 Jahre Verantwortung, die das Unternehmen von Beginn an bis heute für seine Kunden, Mitarbeiter sowie für Klima und Umwelt übernimmt. Zeit, einmal nachzufragen, wofür sich Fachpartner und Kollegen engagieren. Auf den [Seiten 16](#) und [17](#) lernen Sie zwei Menschen kennen, die Verantwortung leben, indem sie sich ehrenamtlich für andere einsetzen.

Unsere Fachpartner haben wir auch beim aktuellen Thema „Vaillant Energiesparbonus“ in den Fokus gerückt. Live aus der Praxis bestimmt Hans-Georg Kronemeyer und Frank Domröse, wie sie die Vergütung im Alltag vermarkten.

Ganz weit weg vom Alltag führen Sie unsere vep Reisen. Wir stellen Ihnen die unterschiedlichen Möglichkeiten im Überblick vor, befragen Fachpartner nach Ihren Erlebnissen und werfen natürlich auch einen Blick auf kommende Reiseziele. Lassen Sie sich überraschen ...

Wir wünschen Ihnen viel Freude bei der Lektüre Ihres vep magazins.

Herzliche Grüße

Andrea Burlet  
Vertriebsleiterin Nord Vaillant Deutschland

Diana Kraus  
Vertriebsleiterin Süd Vaillant Deutschland

## IMPRESSUM

### Herausgeber

(V. i. S. d. P.): Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG  
Martina Stiebing, Marcus Scherf  
Berghauser Straße 40  
42859 Remscheid

### Konzeption, Gestaltung und Realisation:

Ketchum Pleon GmbH, Düsseldorf

Eine Verwertung des urheberrechtlich geschützten Magazins und aller in ihm enthaltenen Beiträge und Abbildungen, insbesondere durch Vervielfältigung, Verbreitung und elektronische Speicherung, ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung der Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG unzulässig und strafbar, soweit sich aus dem Urheberrecht nichts anderes ergibt.

Klimaneutral gedruckt auf FSC®-zertifiziertem Papier.

Hergestellt aus Papier, das mit dem EU-Umweltzeichen Reg.-Nr. F/11/001 ausgezeichnet ist, geliefert von UPM.

Print  kompensiert  
100% aus verantwortungsvollen Quellen.  
www.fsc.org



# INHALTSVERZEICHNIS

## TITELTHEMA

- 04 Jubiläum**  
So feiert Vaillant mit seinen Kunden

## VEP & VORTEILE

- 08 Entspannt unterwegs**  
Auf Reisen mit dem vep Programm
- 10 Aus der Praxis**  
So läuft es mit dem Energiesparbonus
- 12 Vaillant Digital**  
Neue Apps im Überblick

## MENSCHEN & MEINUNGEN

- 13 Mitarbeiterporträt**  
Sascha Panek, Teamleiter vep Programm
- 14 Neue Vertriebsstruktur**  
Interview mit Dr. Marc Andree Groos,  
Geschäftsführer Vaillant Deutschland
- 16 Kinderseiten**  
Trendsportarten für drinnen
- 18 Ehrenhalber**  
Wie Fachpartner und Mitarbeiter sich für andere einsetzen

## IDEEN & IMPULSE

- 20 Objektreportage**  
Neue Wärme für Berliner Kirche
- 24 Ein Herz für Kinder**  
Vaillant kooperiert mit SOS Kinderdörfern in Deutschland
- 26 Einfach dokumentiert**  
Das Vaillant Anlagenbuch
- 26 Zukunft gestalten**  
Mitmachen beim Ideen-Wettbewerb

## TIPPS & TERMINE

- 27 Gewinnspiel, vep Reisen, Messen**





# HAPPY BIRTHDAY!

140 Jahre Vaillant – wenn das kein Grund zum Feiern ist. Seit Ende April ist der Hase dafür in ganz Europa unterwegs. Im Gepäck hat er eine Ausstellung zu Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft des Unternehmens.

In Deutschland hat der Hase gleich mehrfach Halt gemacht. Zum Auftakt der Europa-Tour gastierte die eigens angefertigte Skulptur des Vaillant-Maskottchens samt Ausstellung in der Remscheid-Zentrale. Von dort ging es weiter in die große weite Welt: Unter anderem standen Dänemark, England und sogar China auf dem Programm. In Deutschland machte der Hase in Wuppertal und Leipzig Station. Dort waren die Fachpartner der jeweiligen Region zu Familienfeiern eingeladen. Gemeinsam mit ihren Vaillant-Ansprechpartnern vor Ort feierten die Gäste bei Leckereien vom Grill, bester Party-Musik und dem ein oder anderen Kaltgetränk. Auch für die Kids gab es viel Programm dank Hüpfburg, lebensgroßem Vaillant-Hasen und vielen kleinen Überraschungen.

## WUPPERTAL IN FEIERLAUNE

„Das ist wirklich eine tolle Sache“, sagte Uwe Schnabel, Inhaber der Uwe Schnabel GmbH in Hückeswagen. „Man kommt schnell ins Gespräch, kann neue Kontakte knüpfen und trifft außerdem viele alte Bekannte wieder, die man zum Teil lange nicht gesehen hat.“ Uwe Schnabel war einer von mehr als 200 Gästen der Familienfeier, die am 5. September im Kundenforum Wuppertal stattfand. Die Stimmung war gut, an langen Tischen genossen Fachpartner und Vaillant-Mitarbeiter das spätsommerlich schöne Wetter. „Mit unserer Familienfeier wollen wir unseren Partnern und uns die Gelegenheit zum Austausch geben. In ungezwungener Atmosphäre kommt man schnell ins Gespräch und tauscht sich

### „ALLES GUTE, MACHT WEITER SO!“

Horst Wilkesmann, Sporket Gustav Inh. Horst Wilkesmann Installation und Heizungsbau, Schwelm



Bereits seit 1888 gibt es die Firma Sporket, die Horst Wilkesmann heute in vierter Generation führt. Damit hat der Schwelmer Familienbetrieb selbst Vaillant mit seiner 140-jährigen Geschichte den Rang abgelaufen. Zur Familienfeier in Wuppertal bringt

Horst Wilkesmann ein ganz besondere Erinnerungsstück mit: eine Original-Rechnung von Vaillant aus dem Jahr 1904. „Unser Betrieb arbeitet seit seiner Gründung mit Vaillant zusammen“, erklärt der Schwelmer. „Über die Jahrzehnte hat sich eine enge Beziehung entwickelt, das ist schon fast wie eine Ehe.“ Und unter Partnern wünscht man sich natürlich nur das Beste: „Alles Gute, macht weiter so!“, gibt Horst Wilkesmann Vaillant für die Zukunft mit auf den Weg.

### „MINDESTENS WEITERE 140 JAHRE ERFOLG“

Hans-Georg Burger, Sanitärinstallation Wolfgang Petzold, Wuppertal-Elberfeld



Seit mittlerweile 50 Jahren arbeitet Hans-Georg Burger mit Vaillant zusammen. Der erfahrene Installateur schätzt neben der Qualität das hochwertige Design der Produkte. „Die sehen toll aus – schön klar und harmonisch“, lobt der Wuppertaler. Für die Zukunft wünscht Hans-Georg Burger Vaillant „mindestens weitere 140 Jahre Erfolg“.

Seine Verbundenheit mit dem Unternehmen zeigt er übrigens auch auf einem ganz anderen Gebiet: Der leidenschaftliche Langstreckenschwimmer verschönert seine Schwimmflossen seit Jahrzehnten mit dem Emblem des Vaillant-Hasen. So fungiert der Installateur bei jedem Training und Wettkampf als Werbeträger für das Unternehmen. „Ich mag Vaillant und den Hasen einfach gern“, begründet Hans-Georg Burger sein Engagement. „Das soll ruhig jeder sehen“. Zur Wuppertaler Familienfeier ist er übrigens auch gekommen, um sich neue Hasenaufkleber zu besorgen. Damit seine Flossen auch in Zukunft seine besondere Beziehung zu Vaillant dokumentieren.



Seit 1899 Markenzeichen: der Vaillant Hase – ein schöner Hintergrund für die Begrüßungsrede von Dr. Marc Andree Groos



Spaß für Groß und Klein: die Familienfeier

jenseits der üblichen Fachsimpelei auch einmal auf persönlicher Ebene aus“, sagte Herbert Kuschel, Regionaler Verkaufsleiter Rhein/Ruhr. Auch Deutschland-Geschäftsführer Dr. Marc Andree Groos war vor Ort, um die Gäste persönlich zu begrüßen und sich mit den anwesenden Partnern auszutauschen. „140 Jahre Vaillant sind ein guter Grund, uns bei unseren Kunden und Mitarbeitern zu bedanken“, sagte der Deutschland-Chef. „Die Innovationen, die uns zum führenden Anbieter im Markt für Heiz- und Lüftungstechnik

gemacht haben, wären ohne Ihren unermüdlichen Einsatz nicht möglich gewesen.“ Unter die zahlreichen Besucher mischte sich außerdem immer wieder ein ganz besonders sympathischer Vaillant Kollege: Eine als Hase kostümierte junge Vaillant Mitarbeiterin rührte charmant die Werbetrommel für die Tombola. Mit Erfolg, schließlich winkten tolle Preise: vom Werkzeugkoffer über Reise-gutscheine bis hin zum **XX [bitte Hauptgewinn ergänzen]**. Und die Mitspieler taten noch etwas Gutes, denn Vaillant spendete die




Freundliche Vaillant Mitarbeiter waren stets zur Stelle, um bei der Bedienung der Future Chairs zu unterstützen

Erlöse der Aktion an die SOS-Kinderdörfer. Im Gebäude selbst sorgte die Ausstellung „140 Jahre Vaillant - Vergangenheit - Gegenwart - Zukunft“ für informative Unterhaltung. Ein Besuchermagnet war das einzigartige Future Studio. In futuristisch gestalteten Sesseln konnten die Gäste via iPad ihre ganz persönliche Vision vom Leben und Arbeiten in 140 Jahren entwerfen. Auch diese Aktion machte nicht nur Spaß, sondern leistete darüber hinaus einen karitativen Beitrag: Für die eingereichten Zukunftsvisionen spendet Vaillant einen Betrag an die Organisation SOS Kinderdörfer, mit der das Unternehmen in einer strategischen Partnerschaft verbunden ist.

### ALLES NEU IN LEIPZIG

Eine Woche später, rund 360 Kilometer Luftlinie weiter östlich: Das Vaillant Kundenforum in Gerichshain bei Leipzig war Schauplatz der zweiten großen Familienfeier. Mehr als 250 Fachpartner waren der Einladung von Tobias Winkler, Regionaler Verkaufsleiter Thüringen/Sachsen, gefolgt. Auch hier erwartete die Gäste ein rundes Programm: Nach der Eröffnungsrede von Marc Andree Groos und Tobias Winkler nutzten viele die Gelegenheit, anhand der Ausstellung „140 Jahre Vaillant“ die vielen innovativen Meilensteine Revue passieren zu lassen. Auch das Future Studio fand großen Anklang. Besonders den Kindern machte es Spaß, ihre Zukunftsvision zu erstellen. Tombola und Grillfest waren auch in Leipzig fester Bestandteil des Programms, außerdem sorgten ein eigens engagierter DJ sowie ein Saxophonist für den passenden musikalischen Rahmen. „Wir sind sehr stolz darauf, dass wir neben Wuppertal als zweiter Standort für die Familienfeier ausgewählt wurden“, sagte Tobias Winkler. „Heute wollen wir die Gelegenheit nutzen, um unseren Fachpartnern ‚Danke‘ zu sagen. ‚Danke‘ für

ihr Vertrauen, ihre Treue und die hervorragende Zusammenarbeit.“ Die Partner nahmen dieses Dankeschön gerne entgegen - genauso wie die komplett neu gestalteten Schulungs- und Trainingsräume des Kundenforums, die Interessenten bei geführten Rundgängen erkunden konnten. 

### „AUF DER SICHEREN SEITE“

**Wolfgang und Torsten Läßig, Läßig Insallationsbetrieb Heizung und Sanitär, Bodelwitz**



Kurz vor der Wende 1988 gründete Wolfgang Läßig seinen Sanitärbetrieb. Ein Jahr später stand er vor der Entscheidung: Weitermachen oder aufgeben. „Wir wussten ja damals überhaupt nicht, was auf uns zukommt“, erinnert sich der Seniorchef. Er entschied sich fürs Weitermachen. Eine gute Wahl bestätigt heute auch Junior Torsten Läßig, der den Bodelwitzer Betrieb gemeinsam mit seinem Vater führt. „Wir sind seit 1990 mit Vaillant eng verbunden“, sagt Wolfgang Läßig. Wir hatten immer ein sehr gutes Verhältnis zu den Mitarbeitern und zum Kundendienst. Die lassen einen nie im Regen stehen. Deshalb fühlten wir uns von Beginn an mit Vaillant auf der sicheren Seite.“ Die 150 Kilometer Anreise zur Familienfeier im Leipziger Kundenforum haben die beiden gerne in Kauf genommen. „Für uns war das selbstverständlich, heute hier gemeinsam zu feiern. Schließlich gehören wir zur Familie“, erklärt Torsten Läßig.

# VAILLANT - 140 JAHRE VERANTWORTUNG

„Seit der Unternehmensgründung im Jahr 1874 übernimmt Vaillant Verantwortung für seine Kunden, seine Mitarbeiter und die Gesellschaft“, sagt Dr. Carsten Voigtländer, Vorsitzender der Geschäftsführung der Vaillant Group. „Wir sind Teil der Lösung für globale Fragen zu Klimaschutz, zu effizientem Einsatz von Energie und zu Kohlendioxid-Reduzierung. Mit unseren Technologien tragen wir erheblich zu Ressourceneinsparungen bei.“ Durch wegweisende Innovationen ist Vaillant heute einer der führenden Hersteller auf dem Heiztechnikmarkt. Meilensteine waren im Jahr 1894 der Gas-Badeofen „geschlossenes System“ und die heute nicht mehr wegzudenkende Zentralheizung aus dem Jahr 1924. Im aktuellen Produktportfolio nimmt die Bedeutung regenerativer Energien unter anderem mit Wärmepumpen und Solarkollektoren weiter zu. Produkte wie Blockheizkraftwerke,

Zeolith-Gaswärmepumpen und Heizgeräte auf Brennstoffzellen-Basis runden das zukunftsorientierte Portfolio ab. Das markante Logo der Marke Vaillant hat Johann Vaillant bereits im Jahr 1899 als Schutzmarke angemeldet. Der Firmengründer zählt damit auch zu den Markenkönigen. Heute ist das prägnante Hasenlogo eine der bekanntesten europäischen Marken überhaupt. Bis heute ist der Gründungsstandort Remscheid im Bergischen Land Hauptsitz der Vaillant Group, die neben Vaillant sieben weitere, internationale tätige Marken der Heiztechnikbranche umfasst. Das Unternehmen befindet sich bis zum heutigen Tag in Familienbesitz. Weitere Informationen zur Unternehmensgeschichte, Impressionen von den Kundenveranstaltungen und vieles mehr finden Sie auf unserer Jubiläumsseite im Internet unter [www.140jahrevallant.de](http://www.140jahrevallant.de).

Historisches Dokument: Eine Vaillant Rechnung von 1904



## VAILLANT SAGT DANKE!

Dr. Marc Andree Groos

„Bei einigen Kunden konnte ich mich persönlich für ihre Treue zu Vaillant bedanken.

Allen anderen möchte ich hier meinen Dank aussprechen: 140 Jahre Vaillant - diese Erfolgsgeschichte verdanken wir Ihnen, unseren Partnern aus dem Fachhandwerk. Ihre Unterstützung, ihr Engagement und ihr täglicher Einsatz hat uns gemeinsam nach vorne gebracht. Ich freue mich auf die weitere Zusammenarbeit!“

## „GUTE GESCHÄFTE UND GLÜCKLICHE KUNDEN“

Michaela Hayn, Hayn-Haustechnik, Steinach



Vor drei Jahren hat Michaela Hayn den Betrieb von ihrem Vater übernommen - und geht erfolgreich ihren Weg in der Männerdominierten Branche. „Ich bin da ja von klein auf reingewachsen“, sagt die Thüringerin. „Deshalb ist das für mich nichts Neues“.

Mit Vaillant arbeitet der Familienbetrieb seit mittlerweile 15 Jahren zusammen. Die gute Qualität der Produkte und der zuverlässige, kompetente Kundendienst überzeugen auch Michaela Hayn. „Wir haben von Beginn an zu 99 Prozent Vaillant eingebaut“, sagt sie. Und was wünscht sie ihrem Partnerunternehmen für die Zukunft? „Weiterhin gute Geschäfte und glückliche Kunden“.

Remscheider Centralheizungs- u. Badeapparate-Bauanstalt

4459.82

**Job. Vaillant, Remscheid**  
Grösste Spezialfabrik für Gas-Badeöfen und Patent Schnell-Wasserwärmer.

Com.-Nr. 14414  
Fol. 307 Hptb.

GEGRÜNDET 1874  
WILHELM VON VAILLANT  
FABRIKANTEN IN R.

Remscheid, den 2. März 1904

**Rechnung** für Herrn *Guot. Sporkel* in *Steinach*

Bestellung vom 2. Feb. durch

Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung Remscheid.

Zahlbar vom Datum der Rechnung ab in Ihrem 3 Monats-Absicht ohne Skonto oder bei Baarzahlung innerhalb 30 Tagen vom Facturendatum. Vergütung 2% Skonto.

Anzahl	Sende Ihnen zufolge Ihres gef. Auftrages für Ihre m. Rechnung und Befehl pr. Sohn	Catalog No.	Grösse	Preis Einheit	Betrag brutto	Betrag netto
2 Kisten	1 Verschlüsse J. V. 4137.39		enth.			18.- ✓
	Vaillant's Gasbadeofen 16 H mit Nickelgarnitur				205.- ✓	5.- ✓
	Thermometer gratis!				5.- ✓	
	Stromschleibung				2,10.- ✓	
	Stellung links zur Wand				52.50 ✓	157.50 ✓
	15% Rabatt					
	1 Gasraum Badermann 50 A				90.- ✓	
	mit Komp. Überlauf				12.- ✓	
	Retoni-K's-en					
	Station Remscheid-Bliedinghausen					
	Uebertrag Mark				102.- ✓	175.50 ✓

Zahlungen und Correspondenzen werden ausnahmslos an meine Adresse nach Remscheid erbeten.

F. 04. 200. 6. 03.



## URLAUB OHNE REISESTRESS

Die vep Reisen sind so bewährt wie das vep System selbst - und eine der beliebtesten Prämien. Wer genügend Punkte sammelt, kann diese für einzigartige Reisen einlösen. Da wird es Zeit, das Angebot noch einmal vorzustellen.

**P**etra Brandt macht eine lange Pause, als sie nach den Highlights der Explorer-Reise nach New York gefragt wird. „Das ist schwer, es war rundum spektakulär!“ Und dann zählt die Unternehmerin der Brandt GmbH in Paderborn einen Höhepunkt nach dem anderen auf: der Hubschrauberflug über die Hochhäuser, das Radeln über die Brooklyn Bridge, das Abendessen in dem Restaurant, in dem „Sex & the City“ gedreht wurde. Petra Brandt war mit Mann und Sohn zum ersten Mal im Big Apple und mit vep unterwegs. „Wir haben in fünf Tagen extrem viel gesehen und mussten uns um nichts kümmern“, sagt sie. „Wenn wir das selbst hätten planen müssen, wären wir im Vorfeld mehrere Wochen beschäftigt gewesen.“

Petra Brandt ist einer von rund 100 Fachpartnern im Jahr, die ihre vep Punkte in Reisen tauschen. Katja Berghaus, Leiterin Marketing Services, ist diejenige, die bei Vaillant die Angebote zusammenstellt. „Wir haben eine bunte Mischung von Teilnehmern. Es gibt einen harten Kern, der häufig mitfährt, aber auch immer wieder neue Gesichter.“ Das Unternehmen bietet drei Arten von Reisen an: die Damenreise für Inhaberinnen von SHK-Betrieben und die Ehefrauen der Fachhandwerker, die Explorer-Reise für alle, die Neues entdecken wollen, und die Exklusivreise an ungewöhnliche Orte im Luxussegment. Die Teilnehmer werden immer von mindestens einem Vaillant Ansprechpartner sowie einer Agenturbetreuung begleitet.



WIEDER EINMAL WAR ES EINE FASZINIERENDE REISE MIT SO VIELEN EINDRÜCKEN, DASS ICH MICH GAR NICHT AN ALLE ERINNERN KANN.

Peter Baral, Geschäftsführer Baral Bad + Heizung GmbH

### FÜR JEDE WAS DABEI: DIE DAMENREISEN

Bei den Damenreisen geht es für die Reisenden drei bis fünf Tage zu Zielen, die sich in bis zu drei Stunden bequem erreichen lassen. Übernachtet wird in First-Class-Hotels, die Frauen erwartet ein buntes Programm. „Wir achten darauf, dass für alle Geschmäcker etwas dabei ist“, erläutert Katja Berghaus. „Wir mischen ein abwechslungsreiches Sightseeing-Angebot mit Wellness, der Möglichkeit, Sport zu machen, zu shoppen, sich zu entspannen oder auch mal abends zu feiern.“ Die Teilnehmerinnen kennen sich oft seit Jahren und haben gemeinsam schon halb Europa bereist. Eins der letzten Reiseziele war Florenz, an das sich Tina Edeling von der Edeling GmbH noch lebhaft erinnert. „Besonders gut gefallen hat mir die Stimmung in der Gruppe und unsere Unterkunft mit beeindruckendem Blick über die Hügel der Toskana.“ Die Mitinhaberin des Burgdorfer Betriebes fährt seit fünf Jahren mit vep in Urlaub, und die Damenreise ist auch für 2015 schon fest geplant. „Uns freut besonders, dass viele Teilnehmerinnen den fachlichen Austausch nutzen“, so die Reiseexpertin.

### FÜR WISSBEGIERIGE: DIE EXPLORERREISEN

Paare und Einzelreisende sind bei der Explorerreise richtig. Für vier bis sechs Tage geht es in landschaftlich reizvolle Gegenden

## DIE NÄCHSTEN ZIELE

### Explorer-Reise Kuba, 15. bis 20. Mai 2015

Auf die Teilnehmer wartet eine spannende Entdeckungstour über die karibische Insel, unter anderem mit einer Oldtimer-Fahrt durch Havannas Altstadt. Außerdem gibt es Einblicke in die Kunst des Zigarrendrehens und der Zuckerrohrherstellung. Teilnahme ab 4.600 Punkten zuzüglich Reiserücktrittsversicherung und Einzelzimmerzuschlag

### Damen-Reise Lissabon, 18. bis 21. Juni 2015

Es geht in eine Stadt mit einem charmanten Zusammenspiel von Historie und Moderne. Die Teilnehmer entdecken neben historischen Bauwerken auch typisch portugiesisches Kunsthandwerk und können in Sintra am Strand wunderbar entspannen. Teilnahme ab 2.900 Punkten zuzüglich Reiserücktrittsversicherung

### Exklusiv-Reise Myanmar, 16. bis 26. November 2015

Mit dem Luxusschiff geht es zu einem der unberührtesten Orte Asiens. Als Highlight warten Mandalay, das größte buddhistische Zentrum mit 600 Klöstern, ein Cocktail in Bagan bei Sonnenuntergang vor der Kulisse zahlreicher Pagoden und eine Fahrt mit der Fahrradrikscha. Teilnahme ab 8.800 Punkten zuzüglich Reiserücktrittsversicherung und Einzelzimmerzuschlag.

### Explorer-Reise Island, 03. bis 07. Juni 2015

Tosende Wasserfälle, mächtige Gletscher und bizarre Lavaformationen, aufspritzende Geysire und bizarre Fjorde – die Vulkaninsel in der Nähe des Polarkreises vermittelt beeindruckende Naturerlebnisse. Mit dem Supertruck geht es unter anderem zu einem Bad in der Blauen Lagune und zu den Geysiren und mit der Yacht zum Beobachten von Walen. Teilnahme ab 4.600 Punkten zuzüglich Reiserücktrittsversicherung + EZ-Zuschlag.

wie Island oder Kuba oder zu Zielen, die mit ungewöhnlichem Programm neu entdeckt werden wie eben New York mit dem Hubschrauber. „Auch hier stellen wir das Angebot exklusiv zusammen und legen Wert darauf, dass sich viel entdecken lässt“, erklärt Katja Berghaus. „Bei unserer Kubareise im nächsten Jahr geht es zum Beispiel in eine Zigarrenfabrik.“ Gutes Essen und Gelegenheiten, aktiv zu werden oder sich zu entspannen, gibt es ebenfalls.

### FÜR INDIVIDUALISTEN: DIE EXKLUSIVREISEN

Wer schon viel von der Welt gesehen hat, der kann mit den zehntägigen Vaillant Exklusivreisen im Luxussegment noch viel Neues erleben. „Diese Touren vorzubereiten ist besonders spannend, da wir immer auf der Suche nach Ausgefallenem sind“, so die Fachfrau. Ein Dinner mit Mönchen in Kambodscha stand schon auf dem Programm oder eines auf der chinesischen Mauer. „Bei den Exklusivreisen nehmen oft Betriebsinhaber aus ganz Deutschland teil, die den Dialog sehr schätzen.“ Egal, um welches der drei Vaillant Angebote es sich handelt: Viele Reisende entdecken mehrfach mit vep die Welt und es sind schon echte Freundschaften entstanden.





Klug kombiniert: Fachpartner Hans-Georg Kronemeyer verbindet den Vaillant Energiesparbonus mit einer eigenen Aktion

## DAS EXTRA FÜR DIE KUNDEN

Die neue Energieeinsparverordnung (EnEV) schreibt vor, dass mindestens 30 Jahre alte Öl- und Gasheizungen zum Jahreswechsel ausgetauscht werden bis auf wenige Ausnahmen. Vaillant unterstützt Modernisierer noch bis Ende des Jahres mit dem Energiesparbonus. Zwei Fachpartner berichten, wie die Prämie bei den Kunden ankommt.

**M**odernisieren und kassieren – so lautet das Motto der Aktion, die Vaillant Anfang 2014 ins Leben gerufen hat. Das Unternehmen zahlt einen Bonus in Höhe von bis zu 700 Euro für Öl- und Gasheizungen, die älter sind als 28 Jahre. Das soll den Anreiz erhöhen, seine Heizung rechtzeitig gegen eine neue modernes Brennwertgerät zu tauschen. Der Kunde spart nicht nur einmalig, sondern mit dem effizienten Modell langfristig bis zu 15 Prozent Energiekosten.

Frank Domröse, Leiter eines SHK-Fachbetriebes in Goch hat gute Erfahrungen mit der Bonusaktion gemacht. „Anfang 2014 und

in der aktuellen Heizperiode kamen viele Kunden auf uns zu, die über einen Kesseltausch nachdachten“, so der 48-Jährige, der das kleine Familienunternehmen in zweiter Generation führt. „Beim Beratungsgespräch bot es sich an, den Bonus mit anzubieten und alle waren gleich begeistert.“ Der Energiesparbonus sei für alle Beteiligten kinderleicht: Kunden kämen in wenigen Schritten ohne Behördengänge zum Ziel. Frank Domröse selbst hatte seinen Part – das Kopieren der Rechnung und diese an Vaillant zu schicken – schnell erledigt. „Wenige Minuten Arbeit mit einem großen Effekt für den Kunden und die Kundenbindung!“ resümiert er. Zur unkomplizierten Abwicklung bekam er



Mitgedacht: Frank Domröse bietet den Energiesparbonus aktiv an

ebenfalls viele positive Rückmeldungen: Innerhalb kürzester Zeit hatten die Antragsteller den Bonus auf dem Konto.

#### DER AUSSCHLAG FÜR DIE MODERNISIERUNG

Auch Hans-Georg Kronemeyer vom gleichnamigen Handwerksbetrieb in Uelsen hatte den Energiesparbonus bei Verkaufsgesprächen der vergangenen Monate stets mit im Gepäck. „Die Möglichkeit, bares Geld zu sparen, zieht beim Kunden noch vor allen anderen Argumenten“, sagt er. Der Unternehmer bietet Kesseltausch-Prämien bereits seit mehreren Jahren zum Start der Heizperiode selbst an. Jetzt hat er die Chance genutzt, diese mit dem Vaillant Energiesparbonus zu kombinieren. Kunden können in seinem Betrieb sogar bis zu 1.000 Euro sparen. „Bei vielen Gesprächen gab das Angebot den Ausschlag für die Modernisierung. Wer sich das durchrechnet, sagt viel eher: Jetzt mach ich's auch!“







## DER VAILLANT ENERGIESPARBONUS AUF EINEN BLICK

Vaillant Brennwertgeräte	Energiesparbonus
Gas-Brennwertwandgerät unter 50 kW Öl-Brennwertkessel	250 EUR
Gas-Brennwertwandgerät ab 50 kW Gas-Brennwertkompaktgeräte Gas-Brennwertkessel bis 65 kW	400 EUR
Gas-Brennwertkessel größer 65 kW	700 EUR

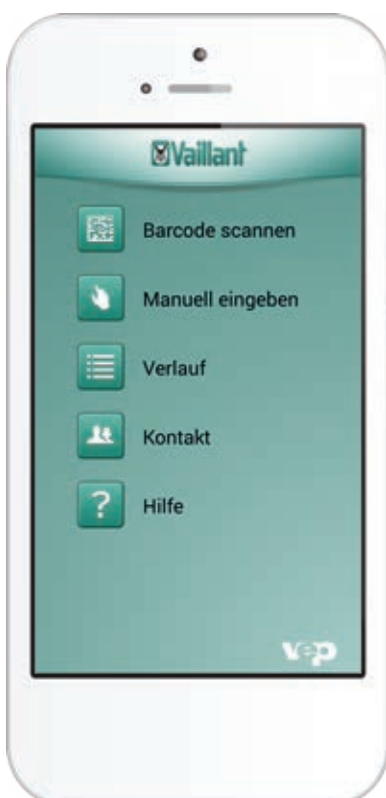
Noch bis zum 31. Dezember 2014 können Fachpartner alle Kunden ansprechen, die einen Öl- oder Gas-Heizkessel mit dem Baujahr 1986 und älter besitzen. Gültig sind Modelle aller Hersteller. Kunden können die Rechnung mit dem Beleg über die Installation der neuen Vaillant Heizung bis zum 31. Dezember noch bis zum Januar 2015 einreichen.

Weitere Informationen unter [www.vaillant-energiesparbonus.de](http://www.vaillant-energiesparbonus.de)

## SO EINFACH GEHT'S

- 
- 
- 
- 
- 
- 

- Der Kunde erstellt über [www.vaillant-energiesparbonus.de](http://www.vaillant-energiesparbonus.de) seinen persönlichen Gutschein über ein Formular und druckt es aus.
- Er fotografiert zunächst das Typenschild der alten Heizung.
- Anschließend fotografiert er die alte Heizung.
- Nachdem der Fachpartner ihm eine neue Vaillant Heizung verkauft hat, ergänzt der Kunde die Seriennummer der neuen Vaillant Heizung auf dem Gutschein.
- Fachhandwerkerrechnung der neuen Vaillant Heizung kopieren. [siehe oben, bitte verifizieren, wessen Aufgabe das ist]
- Alle Unterlagen inkl. Fotos bis 15. Januar 2015 an: Vaillant Info-Dienst, Stichwort: Energiesparbonus 2014, Harpener Hellweg 301, 44805 Bochum



Mit vepSCAN sind die Punkte schneller auf Ihrem vep Konto

## FÜR DIE TASCHEN

Die neuen Apps „Vaillant Bibliothek“ und „vepScan“

**A**lle Vaillant-Broschüren multimedial aufbereitet und immer dabei - mit der „Vaillant Bibliothek“ kein Problem. In den interaktiven Prospekten finden Fachpartner viele hilfreiche Funktionen, die ihnen klassische Broschüren nicht bieten: Durch Produktvideos, Animationen, zusätzliches Bildmaterial von Zubehör und Komponenten, Zoomfunktionen sowie direkte Verlinkungen zu Produktseiten sind ab sofort alle Informationen und Argumente für unterwegs zur Hand. Aktuell stehen sieben virtuelle Broschüren zur Verfügung, mit denen sich Endkunden noch besser und umfassender beraten lassen: zeoTHERM, ecoPOWER 1.0 - 4.7, recoVAIR, geoTHERM, auroTHERM, ecoTEC und COMPACT. Die kostenfreie „Vaillant Bibliothek“ ist kompatibel ab dem iPad 2 und erfordert iOS 6 oder höher. Eine Version für Android-Tablets erscheint in Kürze.

### SCANNEN, SENDEN, PUNKTEN

Viele Fachpartner nutzen das attraktive Bonus-System und sammeln die Barcodes ihrer Vaillant Geräte. Den bisher umständlichen Versand per Post macht die App „vepSCAN“ ab sofort überflüssig: Einfach einmalig mit Kundennummer und vep PIN anmelden, den Barcode via integrierter Smartphone-Kamera scannen und per App direkt an Vaillant schicken. Ebenso ist es möglich, die Seriennummer des jeweiligen Geräts manuell einzugeben. Über den Punkt „Verlauf“ behält man stets den Überblick über die Einsendungen. Natürlich ist es weiterhin möglich, Barcodes per Post einzuschicken. Die App ist kompatibel mit allen Android und -Smartphones ab Android-Version 2.3.3 oder höher sowie mit dem iPhone ab iOS-Version 5.0.





# KUNDENWÜNSCHE OPTIMAL VERWIRKLICHEN

Seit August 2014 ist Sascha Panek Teamleiter vep bei Vaillant. Zusammen mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern arbeitet er kontinuierlich an der Verbesserung der vep Angebote.

#### Herr Panek, was sind Ihre Ziele als Teamleiter vep?

**SASCHA PANEK:** Mir geht es darum, das vep Angebot ständig zu verbessern, sowohl im Hinblick auf die interne Koordination als auch beim konkreten Angebot. Dabei helfen die vielen kreativen Ideen aus dem Team, aber auch die Vorschläge unserer Partner.

#### Können Sie uns ein Beispiel nennen?

**SASCHA PANEK:** Vor kurzem haben wir den Anbieter für den Versand unserer Prämien gewechselt. Mit unserem neuen Dienstleister erhalten die Partner ihre Lieferungen jetzt schneller, weil wir mit dem neuen Anbieter die Möglichkeit haben, die Zustellungen besser zu koordinieren. So freut sich der Partner über eine noch zuverlässigere Lieferung seiner Prämien – und wir merken, dass die Reklamationen spürbar zurückgegangen sind.

#### Was reizt Sie an Ihrer Arbeit als vep Teamleiter?

**SASCHA PANEK:** Mit dem vep Programm bietet mir Vaillant ein Spielfeld mit viel Freiraum. Hier kann ich mich austoben, Dinge gestalten und so die Kundenwünsche unkompliziert verwirklichen. Kreative Ideen kann unser Team jederzeit vortragen – wenn es gute Vorschläge sind, werden sie fast immer umgesetzt. Mein persönliches Ziel ist es, die Erwartungen unserer Kunden im besten Fall zu übertreffen. Das treibt mich an.

#### Welche Kundenangebote wurden verbessert?

**SASCHA PANEK:** Ein Projekt war die Optimierung der App vepSCAN. Der vep Partner erhält jetzt sofort einen transparenten Überblick, was gerade mit seinen Barcodes passiert. Das kommt

an: Immer mehr vep Partner wählen die App statt den Brief, um ihre Barcodes einzuschicken. Das freut nicht nur die Umwelt, sondern auch uns, denn der manuelle Aufwand ist so viel geringer und die Punkte sind schneller gebucht. Und es zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

#### Gibt es auch Neues für vep Neukunden?

**SASCHA PANEK:** Wir haben unseren „Welcome Journey“ weiter ausgebaut. vep Neukunden werden jetzt noch individueller über die Möglichkeiten des Programms informiert. Unmittelbar nach der Anmeldung erhält jeder vep Starter eine personalisierte Willkommensbroschüre mit Kontakten zu allen wichtigen Ansprechpartnern seiner Region. Der Neukunde erhält so neben detaillierten Informationen über die Leistungen des Programms auch ein auf ihn zugeschnittenes Vaillant Experten-Netzwerk an die Hand.

#### Und wenn Sie nicht in Sachen vep Programm aktiv sind – womit verbringen Sie Ihre Freizeit?

**SASCHA PANEK:** Vor einem Jahr hätte ich gesagt: Zwischen Plattenspielern und Mischpulten, im Kino und bei Freunden. Aber momentan ist meine einjährige Tochter der Mittelpunkt meines Lebens. Das Reisen über die Kontinente konnte ich mir aber erhalten. Beim letzten Mal waren es Kalifornien und Hawaii, auch in Südamerika war ich schon. Daher wünsche ich mir, dass meine Tochter Freude daran findet, mich zukünftig bei diesen Reisen zu begleiten.





## „GEMEINSAM MIT UNSEREN KUNDEN WEITER WACHSEN“

Vaillant richtet Vertrieb und Service neu aus. Dr. Marc Andree Groos, Geschäftsführer Vaillant Deutschland, erklärt, was dahinter steckt.

**H**and in Hand mit seinen Fachpartnern will Vaillant weiter wachsen. Enge Beziehungen und der regelmäßige Austausch sind dafür essenziell. Um beides weiter zu intensivieren, hat das Unternehmen den Vertrieb neu strukturiert: Künftig werden die Regionen Nord und Süd getrennt voneinander geführt. Andrea Burllet zeichnet verantwortlich für den Norden, während der Süden Diana Kraus untersteht. Zudem ist Diana Kraus Ansprechpartnerin für die Wohnungswirtschaft und Bauträger, während Andrea Burllet den deutschlandweiten Vertrieb Großhandel leitet.

**Herr Dr. Groos, was beabsichtigen Sie mit der Aufteilung des Vertriebs in zwei Regionen?**

**DR. GROOS:** Sowohl unsere Kunden als auch wir profitieren von schnellen Entscheidungen und kurzen Kommunikationswegen. Aufgrund unseres Wachstums in den vergangenen Jahren ließ sich das durch eine einzige Führungskraft nicht mehr so umsetzen, wie wir uns das wünschen. Wir wollen aber Führungskräfte, die nah am Markt agieren und nicht von der Zentrale aus marktrelevante Entscheidungen treffen. Davon profitieren die regional oder lokal aufgestellten Fachhandwerksbetriebe und Fachplaner.



„SOWOHL UNSERE KUNDEN ALS AUCH WIR PROFITIEREN VON SCHNELLEN ENTSCHEIDUNGEN UND KURZEN KOMMUNIKATIONSWEGEN.“

Dr. Marc Andree Gros,  
Geschäftsführer Vaillant Deutschland

**Warum erhalten die Verantwortlichen zusätzlich zu ihrer regionalen Verantwortung auch bundesweite Aufgaben?**

**DR. GROOS:** Weil bestimmte Kundengruppen bundesweit tätig sind, etwa Unternehmen der Wohnungswirtschaft, Bauträger, Fertighaushersteller und der Großhandel. Diesen wollen wir auch weiterhin überregional einen festen Ansprechpartner bieten.

**Ein weiterer Baustein der neuen Vertriebsstruktur ist die engere Verzahnung von Kundendienst und Vertrieb. Wie sieht das konkret aus?**

**DR. GROOS:** Bislang hatten wir hier zwei eigenständige Organisationen, die zwar vernetzt waren, im Tagesgeschäft in ihren Funktionen als Vertrieb und Kundendienst aber durchaus unterschiedliche Zielsetzungen hatten. Jetzt haben wir in allen Regionen Basisteams aufgestellt. Diese bestehen aus Verkaufsberatern und Kundendienst-Technikern. Verkaufsberater und Kundendienst-Techniker tauschen sich regelmäßig aus und haben identische Zielvorgaben. So hat jedes Basisteam eine ganzheitliche Sicht auf den Kunden – also nicht nur die Vertriebs- oder Servicesicht. Dadurch lassen sich Entscheidungen vor Ort zügi-

ger treffen und wir können auf die Anforderungen unserer Kunden viel schneller reagieren.

**Was ändert sich durch die Neuaufstellung für das Fachhandwerk im Tagesgeschäft?**

**DR. GROOS:** Unser Ziel ist es, gemeinsam mit unseren Kunden weiter zu wachsen. Idealerweise wird künftig alles etwas schneller, schlanker und einfacher funktionieren. Abstimmungsaufwand wird reduziert. Dafür haben wir weitreichende Kompetenzen und Entscheidungsbefugnisse in die Verantwortung der Basisteams delegiert. Denn die wichtigen Entscheidungen für den jeweiligen Kunden lassen sich viel besser vor Ort als in der Zentrale treffen. Darüber hinaus wird das Fachhandwerk häufiger auch Garantireparaturen übernehmen. Bislang haben wir diese Einsätze ausschließlich durch unseren eigenen Kundendienst umsetzen lassen. Künftig werden wir unseren Partnern im Fachhandwerk die Möglichkeit bieten, diese Einsätze für uns zu übernehmen. Hierfür setzen wir natürlich profundes Fachwissen voraus, das wir durch entsprechende Ausbildungen gewährleisten.



# IMMER IN BEWEGUNG BLEIBEN!

Wenn der Winter kommt, ist es oft zu kalt und zu nass, um im Freien zu spielen. Trotzdem musst Du nicht zu Hause sitzen - probier' doch mal eine der neuen Indoor-Trendsportarten aus!



## **SPEEDMINTON®**

Speedminton® oder Speed Badminton setzt sich aus zwei Wörtern zusammen: Speed, was auf Deutsch „Tempo“ bedeutet, und Badminton, auch als Federball bekannt. Wie beim Federball stehen sich zwei Spieler gegenüber und spielen sich mit speziellen Schlägern einen Ball zu. Dieser Ball sieht so ähnlich aus wie ein Federball, aber er kann viel schneller und weiter fliegen. Außerdem saust er auch bei Wind geradeaus, deshalb kann man Speed Badminton drinnen und draußen spielen.

### FUTSAL

Futsal ist eine Art des Hallenfußballs. Entstanden ist es im fußballverrückten Südamerika. Futsal ist viel schneller als ein normales Fußballspiel, da die Vier-Sekunden-Regel gilt: Liegt ein Ball mehr als vier Sekunden unberührt auf dem Feld, geht er an das gegnerische Team. Außerdem sind immer nur fünf Spieler pro Team auf dem Feld. So hat jeder viel mehr Ballkontakt. Deswegen dauert eine Halbzeit auch nur 20 Minuten, und die Spieler dürfen so oft wechseln, wie sie möchten. Doch Ordnung muss sein: Beim Futsal sorgen dafür gleich zwei Schiedsrichter.

### PARCOUR

Beim Parcour bestimmst Du selbst, wo es langgeht - und zwar im wahrsten Sinne des Wortes! Denn Parcour ist ein Dauerlauf mit Hindernissen, die der Läufer möglichst kreativ überwinden soll. Hast Du schon einmal versucht, über eine Kiste zu springen, statt um sie herum zu laufen? Oder einen Purzelbaum zu machen, statt einfach geradeaus zu gehen? Parcour lässt sich auch toll in einer Turnhalle trainieren: Stelle einfach alle möglichen Turngeräte auf und versuche, sie alle bei Deinem Dauerlauf zu benutzen. Schwing Dich von Tau zu Tau, mach einen Hocksprung über einen Kasten oder hüpf von Trampolin zu Trampolin - und wenn Du magst, lauf auch noch gegen die Zeit!

### BOULDERN

Beim Bouldern (engl. Boulder = Felsbrocken) klettert man ohne Seil an einem Felsbrocken oder der Kletterwand einer Turnhalle hoch. Damit die Sportler sich nicht verletzen, bleiben sie nah am Boden, der mit dicken Matten gesichert ist. Bouldern ähnelt ein bisschen der Bewegung von Affen: Du kannst Dich auch nur an einem Arm weiterschwingen oder Dich mit den Armen hochziehen und die Beine in der Luft baumeln lassen. Natürlich erfordert das ein bisschen Mut!





Bild in hochauflösend  
angefragt

## EHRENSACHE!

100 Millionen Europäer engagieren sich ehrenamtlich, in Deutschland sind es 23 Millionen Menschen. Auch Mitarbeiter und Fachpartner von Vaillant setzen sich für andere ein. Wie – das zeigen zwei Beispiele.

**B**etroffene Familien unterstützen, kranken Kindern die bestmögliche Behandlung zuteilwerden lassen und Aufklärungsarbeit leisten – das ist Jennifer Frohwein wichtig. „Deshalb engagiere ich mich in der Wuppertaler Initiative für krebskranke Kinder e. V.“, erklärt die 25-Jährige Empfangsmitarbeiterin. Vor 17 Jahren hatte alles ganz klein angefangen. „Mein Stiefvater hat sich in dem Verein engagiert und ich bin oft mitgegangen. Anfangs habe ich nur die Deko für Veranstaltungen aufgehängt. Mit 15 bin ich dann richtig aktiv geworden und habe etwa die Spiele bei Festen organisiert“, erklärt sie. Inzwischen ist die Ehrenamtlerin seit zwei Jahren stellvertretende Vorsitzende des Vereins.

### ZUM HELFEN BERUFEN

Mit der neuen Position hat sich auch das Aufgabenspektrum erweitert: Jennifer Frohwein organisiert nun komplette Events wie das alljährliche Herbstfest, ist bei Messen mit einem Infostand vertreten und setzt sich für ganz spezielle Fälle ein. So hatte zum Beispiel eine ausländische Familie Geld gesammelt, um ihrem Kind eine Behandlung in Deutschland zu ermög-

lichen. Jennifer Frohwein und ihre Kollegen haben diese Familie bei Gesprächen mit den Ärzten unterstützt, aber auch Behördengänge erledigt und immer ein offenes Ohr für die Ängste der Eltern gehabt. Oft kommen Eltern auf den Verein zu, die in finanziellen Nöten sind, weil die Behandlung der Kinder so teuer ist. Dieser unterstützt dann bei der Finanzierung der Therapie. Außerdem organisiert er Typisierungsaktionen, um geeignete Stammzellenspenden zu finden. Die Arbeit der über 100 ehrenamtlichen Kollegen finanziert sich allein durch Spenden. Kinder bis 16 Jahre und ihre Familien erhalten Unterstützung vom Verein. „Es ist toll, helfen zu können. Auch wenn unsere Arbeit manchmal schwer ist und viele Menschen dieses Thema aus Angst meiden, ist es das schönste Gefühl, den Kindern ein Lachen ins Gesicht zu zaubern. Ich habe damit meine Berufung gefunden“, sagt Jennifer Frohwein.

### ZWEI GROSSE LEIDENSCHAFTEN

Ihre Berufung gefunden hat auch Petra Bremicker. Die Fachpartnerin, die mit ihrem Mann den Betrieb Jörg Bremicker Sanitär- und Heizungstechnik leitet, engagiert sich ehrenamt-



BU folgt

lich an der Primus-Schule Schalksmühle bei Lüdenscheid und zwar mit einem ganz außergewöhnlichen Projekt: „Ich betreue seit gut eineinhalb Jahren den Schulgarten“, erzählt Petra Bremicker. „Gemeinsam mit den Schülern verpflege ich die Tiere dort, erkläre, wie man sich dem Tier gegenüber verhalten sollte und welche besonderen Eigenschaften die einzelnen Arten haben.“ Jeden Tag nach ihrer Arbeit schaut die **XX-Jährige [Bitte ergänzen]** bei ihren Schützlingen vorbei. Dabei handelt es sich nicht nur um Meerschweinchen und Hasen, auch Schafe und Hühner wollen versorgt werden. „Mit diesem Hobby kann ich meine beiden großen Leidenschaften verbinden: Kinder und Natur“, schwärmt die Ehrenamtlerin. Momentan handelt es sich um ein freiwilliges Projekt für die Kinder. Ab dem nächsten Jahr soll zwei Mal die Woche Unterricht im Schulgarten angeboten werden.“ Petra Bremicker hat darüber hinaus schon viele neue Ideen für die Zukunft: „Im Frühjahr bepflanze ich zusammen mit den Kindern ein Gemüsebeet im Schulgarten. Die Ernte wird dann in der Schulküche weiter verarbeitet.“ Die Primus-Schule bietet mit einem ganz

neuen Konzept offenen Unterricht und gemeinsames Lernen bis Klasse 10 an.

### ZU HAUSE GELERNT

Seitdem ihre eigenen Kinder klein waren, engagiert sich die die Fachpartnerin auf vielfältige Weise ehrenamtlich, zum Beispiel im Förderverein des Kindergartens und der Schule. Die Kinder sind nun erwachsen, aber der Schule und den Schülern blieb sie treu. „Ich habe es nicht anders gelernt.“, verrät sie. „Meine Familie hatte einen Bauernhof, dort haben wir immer mitgeholfen und uns gegenseitig unterstützt.“ Und dies führt Petra Bremicker nicht nur mit ihrer Hilfe in der Primus-Schule fort, sondern zum Beispiel auch beim Aktionstag „Sauberes Rotthausen“ in ihrem Heimatdorf, bei dem sie die Kinder der Nachbarschaft zusammentrommelt, um den Müll in der Stadt aufzusammeln. „Eine tolle Aktion“, fasst Petra Bremicker zusammen. „Mit Kindern zu arbeiten macht mir einfach Spaß und es ist das, was ich gut kann.“





## SACHTE, GANZ SACHTE

Historische Kirchen so zu beheizen, dass Bausubstanz und Ausstattung geschont, zugleich die Kosten aber im überschaubaren Rahmen bleiben, ist eine ganz spezielle Herausforderung. Das Erfolgsgeheimnis: Die Temperatur nur ganz langsam steigern.

Die „Kirche am Stölpchensee“ in Berlin ist eines dieser versteckten architektonischen Kleinode, die von Wandernern und Radlern am landschaftlich beeindruckenden Wannensee nur allzu leicht übersehen werden. Denn trotz ihres markanten Vierungsturms und der exponierten Lage auf einem kleinen Hügel versteckt sich die 1858/1859 erbaute Kirche förmlich zwischen dem hohen Baumbestand. Gewährt sie doch immer nur wenige, kurze Blicke auf das mit gelben Ziegeln verblendete Langhaus oder die Querschiffe.

Doch spätestens, wenn die drei Haupt- und die 18 Spielglocken erklingen, gehört die ungeteilte Aufmerksamkeit der Passanten garantiert dem liebevoll und fachkundig sanierten Sakralbau:

Denn während andernorts das Glockengeläut in aller Regel eher nüchtern die Stunden verkündet und auf diese Weise zumindest früheren Generationen akustisch den Tag strukturierte, erklingen am Stölpchensee dem Kirchenjahr angepasste Melodien: Ein metergroßes mechanisches Spielwerk, ähnlich den bekannten Spieluhren aufgebaut, schlägt die Glocken über ein weit verzweigtes Drahtnetz an.

Die vorbildliche Funktion dieses historischen Spielwerks ist zugleich typisch für die große Sorgfalt, mit der sich die geistige wie die weltliche Gemeinde am Wannensee für das Gotteshaus einsetzen. Für rund 250.000 Euro wurde beispielsweise erst vor zwei Jahren eine neue Orgel angeschafft. Zumindest indi-



Einmalig: das alte mechanische Glockenspiel hoch oben im Turm der „Kirche am Stölpchensee“; über meterlange, x-fach umgelenkte Drähte werden die Klöppel der Glocken angeschlagen, wenn die Nocken auf die entsprechenden Hebel treffen.



Gemeinderat Bernd Nehr Korn (li.) und SHK-Fachmann Bernd Sasse (re.) und im „Heizungskeller“ des Kirchengewölbes - geräumig sieht anders aus...



„DAS A UND O IST EIN MÖGLICHST GLEICHMÄSSIGES HORIZONTALES UND VERTIKALES TEMPERATURNIVEAU.“

**Bernd Nehr Korn,**  
Gemeinderat

rekt sorgte die allerdings jetzt für eine weitere, ebenfalls knapp sechsstellige Investition: den Einbau einer neuen Heizungsanlage. Denn zum einen war die bisherige Dampfheizung schon über 100 Jahre alt und entsprechend störanfällig. Zum anderen sorgte diese „robuste“ Heizung mit vier großen Strahlflächen im Kirchenschiff immer für ein stark schwankendes Temperaturniveau. Das aber ist für das Klangbild einer so hoch feinen Orgel wie der vom Leonberger Hersteller Mühleisen, die jetzt installiert wurde, absolut unverträglich.

Doch: Wie beheizt man denn eine Kirche eigentlich richtig? Bernd Sasse hat sich mit seinem in Berlin-Woltersdorf ansässigen SHK-Betrieb auf die Beantwortung dieser Frage und entsprechende heiztechnische Lösungen spezialisiert: „Das A und O ist ein möglichst gleichmäßiges horizontales und vertikales

Temperaturniveau. Das darf außerdem immer nur langsam, um höchstens 1 °C pro Stunde verändert werden. Außerdem muss ist die Luftfeuchtigkeit konstant zwischen 40 und 70 Prozent zu halten.“

„Zugleich soll die gesamte Anlagentechnik natürlich auch möglichst wirtschaftlich arbeiten“, erweitert Bernd Nehr Korn, in der Gemeinde für Bauangelegenheiten zuständig, das Anforderungsprofil - um im gleichen Atemzug noch auf den Denkmalschutz zu verweisen, der in Sachen „Heizungskeller“ und „Wärmeverteilung“ engste Grenzen setzt: In den kleinen Zweckräumen neben dem Hauptschiff durfte zum Beispiel keine Wand geöffnet, der Boden des Kirchenschiffs auch nicht aufgerissen werden. Eine herkömmliche Flächenheizung mit ihrer gleichmäßigen, energiesparenden Temperaturverteilung war

Maßarbeit: Von Hand wurden die freien Konvektoren passgenau für jede Kirchenbank einzeln angefertigt, insgesamt über 40 Stück.



Um den Klang der neuen Mühleisen-Orgel nicht zu beeinträchtigen, darf sich die Temperatur im Kirchenschiff pro Stunde um maximal 1°C verändern.

also zumindest auf konventionelle Weise nicht zu realisieren. Das Gleiche galt für die Platzierung eventueller Heizkörper, die das Gesamtbild beeinträchtigt hätten.

Bernd Sasse: „Hinzu kommt aus betriebstechnischer Sicht, dass die Kirche nur alle 14 Tage für einen Gottesdienst genutzt wird. Damit scheidet das sonst mögliche `flache Durchheizen´ aus, mit dem wir andernorts energiesparend für eine gewisse Grundtemperatur sorgen. Die muss zu Nutzungszeiten dann nur noch leicht angehoben werden.“

#### **SPEZIELLE „KIRCHENSTEUERUNG“**

Die Wärmeerzeugung vom Dampfkessel mit über 100 °C Vorlauftemperatur auf eine effiziente Gas-Brennwertheizung Typ ecoTEC exklusiv von Vaillant umzustellen, war damit für Bernd Sasse eigentlich der kleinste Teil der Heiz-Aufgabe am Stölp-

chensee: das wandhängende 46 kW-Gerät passte problemlos in den winzigen Raum im Gewölbekeller; und selbst für die Hydraulik inklusive der beiden Verteiler war noch genug Platz da. Schwieriger wurde es da schon mit der Luft-/Abgasführung. Die nämlich war, vor über hundert Jahren, ausgesprochen kreativ unter dem Boden der Sakristei entlang geführt worden - für ein modernes Gas-Brennwertgerät unter Sicherheitsaspekten undenkbar. In enger Abstimmung mit dem zuständigen Bezirks-schornsteinfegermeister aber fand sich auch hierzu eine praxisnahe und dennoch dem Denkmalschutz genügende Lösung: Der Querverzug vom Brennwertgerät zum Kamin ist als „Rohr-in-Rohr“-Variante mit Zulassung im Einzelfall ausgeführt; im Schornstein selbst dann ein 80er PP-Rohr für die Abgase eingezogen. Die Zuluft erfolgt über den entsprechenden Ringspalt. Ebenfalls eine Herausforderung: Die Steuerung des Gas-Brennwertgerätes. Dank einer offenen Schnittstelle war es aber mög-

Speziell: Gezielt für die Beheizung von Kirchen wurde diese Spezialsteuerung ausgelegt, denn sie gewährleistet neben den gleichmäßig langsamen Temperaturveränderungen auch die Einhaltung der definierten Luftfeuchte.



Zufrieden (v.li.): Gemeinderat Bernd Nehr Korn, Vaillant Verkaufsleiter André Wolf und Bernd Sasse als „SHK-Kirchen-Spezialist“ haben mit dem Gas-Brennwertgerät von Vaillant, der Spezialsteuerung und der „handgemachten“ Wärmeverteilung eine ebenso effiziente wie schonende Lösung zur Beheizung der „Kirche am Stölpchensee“ gefunden.

lich, hier anstelle des einfachen Raumthermostaten eine spezielle „Kirchensteuerung“ aufzuschalten. Diese Steuerung sorgt nicht nur programmiert für die stundenlange, gleichmäßig-langsame Aufheizung der Kirche rechtzeitig vor Nutzungsbeginn, sondern misst auch kontinuierlich die Raumfeuchte und steuert die Wärmezufuhr dazu ebenfalls passend.

#### **FREIE KONVEKTOREN EINZELN ANGEFERTIGT**

Die Wärmeverteilung wiederum ist im Prinzip auf zwei Heizkreise aufgeteilt. Der eine fungiert als Sockelleistenheizung und bedient zusätzlich vier plane Heizflächen im Altarraum. So ist eine Grundbehaglichkeit im Kirchenschiff gesichert, speziell an den mehr als 60 Zentimeter starken Außenmauern, die sonst sehr viel Kälte abstrahlen würden. Der zweite Heizkreis versorgt freie Konvektoren, die sich unterhalb der Kniebretter der Kirchenbänke befinden! So etwas gibt es nicht werksseitig vorkonfektioniert, son-

dern ist die handwerkliche Antwort von Bernd Sasse und seinen Mitarbeitern auf die Beschränkung der Denkmalschutzbehörde, keine Flächenheizung einbauen zu dürfen: „Diese mehr als 40 Konvektoren sind alle zentimetergenau von Hand nach Maß gefertigt - funktionieren jetzt aber genauso wie eine Flächenheizung, ohne dass wir in den Boden eingreifen mussten!“

Jetzt strahlen die zylindrischen Konvektoren konzentrisch nach vorne und oben ab und das Temperaturniveau steigt langsam und kontrollierbar an. Damit haben es die Besucher gleichmäßig warm - und der Klangerhalt der wertvollen Orgel ist gesichert.

Weitere Informationen unter

[www.vaillant.de](http://www.vaillant.de)

[www.berlins-alte-dorfkirchen.de](http://www.berlins-alte-dorfkirchen.de)



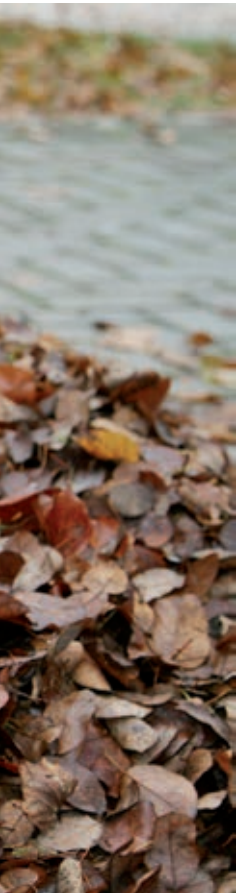
## WÄRME SCHENKEN

Gut geheizte Räume und warmes Badewasser: Das ist nicht für alle Kinder eine Selbstverständlichkeit. Deswegen ist die Vaillant Group seit 2013 Partner von SOS-Kinderdörfern weltweit und unterstützt die Einrichtungen kostenlos mit moderner Heiztechnik. Nach Aktionen in Ungarn, Frankreich und China starten nun auch Projekte in Deutschland.

**A**m Anfang stand eine spontane Hilfsaktion. Im ungarischen SOS-Kinderdorf Battonya war im Herbst 2011 die Heizung ausgefallen. Der Winter stand bevor, mit Temperaturen von bis zu minus 20 Grad. Die SOS-Kinderdörfer wandten sich an Vaillant- die Kollegen in Ungarn zögerten nicht lange und statteten das Haus mit einem neuen Heiz- und Warmwassersystem aus. 15 weitere Einrichtungen folgten. Die Zusammenarbeit mit SOS-Kinderdörfern weltweit lief so gut, dass die Vaillant Group beschloss, langfristig internationaler Partner zu werden. 2013 wurde ein Fünf-Jahres-Vertrag abgeschlossen.

### DER GEIST VON BATTONYA

Inzwischen entstehen in zahlreichen Ländern, in denen Vaillant unternehmerisch tätig ist, Kooperationen. Diese werden mit viel Herzblut vorangetrieben werden. So wurden zum Beispiel in Frankreich nicht nur zahlreiche Heizgeräte installiert, sondern mehrere Aktionen geplant, die weit über den Technik-Support hinausgehen. Die Mitarbeiter stellen den Kindern ihre Hobbys vor, organisieren Ausflüge oder laden sie - wie zum Beispiel in Nantes - am Tag der offenen Tür zur Werksführung ein. Im Rahmen des diesjährigen 140-jährigen Jubiläums beteiligten sich Mitarbeiter aus 17 Ländern



Ein liebevolles Zuhause: In Deutschland gibt es 16 SOS-Kinderdörfer

## VERANTWORTUNG ALS PRINZIP

Das Engagement für SOS-Kinderdörfer weltweit ist Teil der Nachhaltigkeitsstrategie von Vaillant. Unter dem Label S.E.E.D.S werden in den Fokusfeldern Umwelt, Mitarbeiter, Entwicklung & Produkte sowie Gesellschaft verbindliche, messbare Ziele gesetzt, konkrete Maßnahmen abgeleitet und die erzielten Ergebnisse laufend überprüft.

an einer ganz besonderen Aktion: Beim Vaillant World Cup, der ersten firmeninternen Fußball-WM, kämpften die Teams nicht nur um den Titel, sondern auch um Spenden für die SOS-Kinderdörfer. Jedes Tor wurde mit einer Spende belohnt.

### STARTSCHUSS IN WORPSWEDE

Auch in Deutschland nehmen die Planungen für eine landesweite Kooperation derzeit Fahrt auf. In den nächsten fünf Jahren werden hier insgesamt etwa 25 Heizungsanlagen modernisiert, priorisiert nach Dringlichkeit. Den Anfang macht das Kinderdorf in Worpsswede, in dem bereits seit über 40 Jahren Kinder, die nicht bei ihren Eltern leben können, ein Zuhause finden. Danach folgen die Tischlerei und Käserei in Bockum, wo SOS-Kinderdorf erwachsenen Menschen mit geistiger Behinderung eine Arbeitsmöglichkeit bietet. Das dritte Projekt für 2014 wird in Sulzburg bei Freiburg umgesetzt, in Deutschlands zweitältestem SOS-Kinderdorf. „Wir freuen uns, mit Vaillant einen verlässlichen Partner gefunden zu haben. Durch die techni-

sche Unterstützung können wir langfristig Kosten sparen - da bleibt mehr Geld für Projekte, mit denen wir den Kindern Freude bereiten und sie individuell fördern können“, sagt Elke Tesarczyk, Leiterin Marketing bei SOS-Kinderdorf in Deutschland.


### DAS GUTE GEFÜHL, DAS RICHTIGE ZU TUN

Mit firmeneigenen Produkten und Know-how unterstützen - das ist das Ziel, das Vaillant mit der Zusammenarbeit verfolgt. „Wir wollen kein Strohfeuer im Sinne eines einmaligen Engagements, sondern den Grundstein für eine langfristige Partnerschaft legen“, erklärt Sustainability Manager Frederik Lippert. So werden in diesem Jahr nicht nur erste Heizungen eingebaut, sondern auch weitere gemeinsame Projekte angestoßen. Eines davon ist der Vaillant Adventskalender, den in diesem Jahr Kinder aus dem SOS-Kinderdorf Sauerland gestaltet haben. „Wir sind mit ganzem Herzen dabei“, berichtet Frederik Lippert begeistert. „Denn wir haben einfach das Gefühl, genau das Richtige zu tun.“



# DOKUMENTIEREN LEICHT GEMACHT


Das neue Anlagenbuch  
von Vaillant

**W**er eine Heizanlage wartet, muss das auch dokumentieren. Doch im Alltag ist das nicht immer leicht. Die internationalen Vorschriften sind strenger geworden. Zudem sind mehrere Parteien beteiligt, die jeweils anders arbeiten. Oft droht das Papierchaos. Um Kunden, Fachpartnern, Schornsteinfegern und dem eigenen Service einen optimalen Überblick zu geben, hat Vaillant das Anlagenbuch entwickelt. Es berücksichtigt alle gültigen Normen und Richtlinien und macht es allen Beteiligten leicht, den gesamten Lebenszyklus eines Heizsystems nachzuvollziehen. Das Buch enthält Wartungschecklisten nach Produktgruppen, Dokumentationen nach DIN 18380 sowie Protokolle, Bescheinigungen und Reparturnachweise. Zudem ist es immer griffbereit und trotzdem nahezu unsichtbar auf den Vaillant Heizsystemen: Der magnetische Sammelordner in dezentem Weiß macht es möglich. Das neue Anlagenbuch samt Ordner lässt sich als Werbemittel in WerbungAKTIV und im Vertrieb über EPS beziehen. Bei weiteren Fragen helfen die Vaillant Verkaufsberater. 



## IDEEN FÜR EIN GUTES MORGEN

Jetzt mitmachen und gewinnen

**W**ie werden wir in Zukunft wohnen? Welche Produkte und Services machen das Zuhause komfortabler, intelligenter und effizienter? Wie berücksichtigen wir den demografischen Wandel? Diese Fragen stehen im Mittelpunkt des Ideenwettbewerbs, zu dem Vaillant als Teil des Innovationsnetzwerks Universal Home ab Januar aufruft. Die Plattform bringt Unternehmen aus den Bereichen Energie und Konsumgüter mit dem Handwerk zusammen, um die Gebäudetechnik voranzutreiben. Gesucht werden vom 1. Januar bis zum 31. März 2015 Fachpartner, die weiterdenken. Möglich sind zum Beispiel Ideen rund um Energieeffizienz, vernetztes Wohnen oder nutzerorientiertes Bauen für Menschen jeden Alters. Mitmachen lohnt sich: Die sechs besten Ideen werden auf einem Workshop im Mai weiter ausgearbeitet und die drei überzeugendsten 2016 mit Unterstützung des Landes NRW umgesetzt. Weitere Informationen unter: [www.universalhome.de](http://www.universalhome.de) 

# LESEN UND GEWINNEN

Haben Sie das vep magazin aufmerksam gelesen? Dann ran an unser Preisrätsel! Hinter jeder Antwortmöglichkeit finden Sie einen Buchstaben. Die Buchstaben der richtigen Antworten zusammengefügt, ergeben das Lösungswort. Schicken Sie diese per Mail an: [vepteam@vaillant.de](mailto:vepteam@vaillant.de). Die Gewinner erhalten dreimal je **Navigationsgeräte von TomTom**. sendeschluss ist der 31. März 2015. Viel Spaß!

Bitte Preis und Bild ergänzen.

- Wann gründete Johann Vaillant das Unternehmen?
  - 1874 (F)
  - 1826 (A)
  - 1912 (C)
- Wie lautet der Name der mobilen Jubiläumsausstellung?
  - 140 Jahr Verantwortung (B)
  - 140 Jahre Verantwortung für die Welt von heute und morgen (E)
  - yesterday - today - tomorrow (K)
- Was klebt auf Hans-Georg Burgers Schwimmflossen?
  - Gütesiegel (Z)
  - Vaillant Hase (I)
  - Schwimmabzeichen (L)
- Was verbindet die neue Vertriebsstruktur?
  - Vertrieb und Kundendienst (E)
  - Vertrieb und Marktforschung (J)
  - Vertrieb und Marketing (R)
- Welche gemeinnützige Organisation unterstützt Vaillant?
  - Caritas (F)
  - Unicef (H)
  - SOS Kinderdörfer (R)
- In welcher Berliner Kirche hat Vaillant eine neue Heizanlage eingebaut?
  - Kirche am Stölpchensee (N)
  - Kirche am Müggelsee (S)
  - Kirche am Wannsee (U)

## HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

Die Gewinner der letzten Ausgabe sind JTS Haustechnik aus Eickendorf, Klaus Schöberl, Heizung, Sanitär, Solar aus Friedrichshafen, Jörg Lorenz GmbH aus Dorsten, Leveque GmbH aus Dortmund, Sanitär Brezing aus Remseck.

LÖSUNGSWORT: \_\_\_\_\_



## SO SEHEN SIEGER AUS

SCHLAG-  
LICHT

Die Firma M. Breiding UG Haustechnik aus Homberg hat bei der Verlosung der Aufkleber-Aktion „Energiewende an Bord“ gewonnen. Das Team konnte das Champions League-Top Spiel „FC Schalke 04 - Chelsea FC“ live aus der Vaillant Loge in der Veltins Arena verfolgen. Natürlich inklusive Hotelübernachtung und spannender Werksführung am nächsten Tag. Wir bedanken uns herzlich bei allen Teilnehmern der Aktion!

## TERMINE

Diese Daten sollte man sich unbedingt merken ...

### VEP REISEN 2015

- |            |                         |
|------------|-------------------------|
| 15.-15.05. | Explorerreise<br>Kuba   |
| 03.-07.06. | Explorerreise<br>Island |
| 18.-21.06. | Damenreise<br>Lissabon  |

### MESSETERMINE 2015

- |            |                     |
|------------|---------------------|
| 19.-24.01. | Bau<br>in München   |
| 10.-14.03. | ISH<br>in Frankfurt |

### VAILLANT EXZELLENZ PARTNER SERVICE-TEAM

Rund um die Uhr im FachpartnerNET oder telefonisch unter 0180 6 999 170\*

Mo. bis Fr. 07:00 Uhr bis 18:00 Uhr  
Sa. 08:00 Uhr bis 18:00 Uhr

\* 20 Cent/Anruf aus dem deutschen Festnetz, aus Mobilfunk max. 60 Cent/Anruf.

Bitte Anzeige  
ergänzen.