

Weishaupt Konzessionäre tagten in der Umwelt Arena Spreitenbach

Systemtechnik für den Sanierungsmarkt

In seiner Begrüssung zur Tagung der Weishaupt Konzessionäre wies der Geschäftsführer Richard Osterwalder auf die grosse Bedeutung des Sanierungsmarktes für sein Unternehmen und für die Partnerfirmen hin. Zum traditionellen Meeting und Informationsaustausch, an dem interessante Informationen zum Marktgeschehen vermittelt und über Produkteneuheiten informiert wurde, trafen sich über 60 Teilnehmer in der Umwelt Arena in Spreitenbach.

Konzessionierte Partnerfirmen von Weishaupt sind in der Regel Feuerungsspezialisten mit eigener 24-h/7-Tage Kundendienstorganisation. Sie verfügen über Fachpersonal welches mit vollständig ausgerüsteten Kundendienstfahrzeugen, modernsten Messgeräten und Weishaupt-Originalersatzteilen im Einsatz ist.

Weishaupt bildet seine Partner laufend auf den neuen Produkten aus und führt entsprechende Weiterbildungen durch. «Unsere Partner schätzen die qualifizierte Aus- und Weiterbildung im Schulungscenter in Geroldswil», so Martin Rast, der seit über 15 Jahren im Unternehmen für die Ausbildung der Mitarbeiter, Konzessionäre und Installationsfirmen verantwortlich ist. Weishaupt-Konzessionäre waren bereits zu meiner Anfangszeit wichtige Partner. Sie sind heute mit allen Produkten, von Brennern über Heizsysteme mit Brennwerttechnik, Solarthermieranlagen bis Wärmepumpen vertraut. Wir unterstützen diese wichtigen Partner auch mit Werbemassnahmen und an Messen, wie Richard Osterwalder, der seit Anfang 1989 als Geschäftsführer von Weishaupt AG im Einsatz ist, bestätigt.

Wer also als Konzessionär mit Zulassung für Weishaupt arbeiten will, muss einige Anforderungen, erfüllen. Der genannte 24-Stundenservice mit Fachpersonal muss garantiert werden. Die Haltung eines Lagers mit Originalersatzteilen wird zur Bedingung gestellt. Dank den Konzessionären und dem Weishaupt eigenen Kundendienst, mit über 80 eigenen Servicetechnikern, wird so die fachliche Betreuung aller Weishaupt Anlagen flächendeckend sichergestellt.

Es sind also bereits über 25 Jahre her, seit Weishaupt dieses Erfolgsmodell eingeführt hat, welches vom Geschäftsführer Richard Osterwalder laufend weiter entwickelt wurde. Für die Konzessionäre sind wir ein starker Partner. Der Geschäftsführer erklärt auch warum. Die Konzessionäre haben ein grosses Vertrauen. Weishaupt garantiert für Top Produkte. Die Innovationskraft ist gross, werden doch im Forschungs- und Entwicklungszentrum laufend neue Produkte entwickelt und bis zur Marktreife erprobt. Ein weiteres Plus zeigt sich in der Tatsache, dass Weishaupt ihre Entwicklungen selbst herstellt und alle Heiz-

Von Anfang an dabei



Sie sind stolz, von Anfang an dabei zu sein: Konzessionäre Kurt Heeb aus Au SG, zweiter von links, und Franz Ulmann aus Altstätten SG, eingerahmt von Richard Osterwalder und Beat Hürlimann von der Weishaupt AG.

Von Anfang an wollten wir nicht nur für den Verkauf und die Montage von Heizungsanlagen tätig sein, sondern auch der Servicedienst sollte zu unserem Angebot gehören. Mit Weishaupt haben wir damals einen Lieferanten gefunden, der uns dieses Geschäftsmodell ermöglichte. Bereits über 25 Jahre dauert die erfolgreiche Partnerschaft, bestätigt Kurt Heeb an der Tagung.

systeme in Sennwald/SG gefertigt werden. Dies ermöglicht eine Ersatzteilversorgung für alle Produkte über eine lange Lebensdauer. Zum Beispiel für die ersten Heizkessel aus dem Jahre 1989 ist die Ersatzteilversorgung nach bald 25 Jahren immer noch gewährleistet.

Information und stetige Weiterbildung, zwei wichtige Pfeiler in der Zusammenarbeit

Die regelmässig stattfindenden Tagungen der Weishaupt Konzessionäre sind wichtige Bausteine



Schon in der Begrüssungsansprache zur Konzessionärstagung machte Geschäftsführer Richard Osterwalder auf die grosse Bedeutung des Sanierungsmarktes aufmerksam.

in der erfolgreichen Zusammenarbeit. In der Umweltarena stand das Thema «Systemtechnik für den Sanierungsmarkt» im Mittelpunkt. Richard Osterwalder machte schon in seiner Begrüssung unmissverständlich darauf aufmerksam, wie wichtig in diesem Marktsegment die fossilen Energieträger Öl und Gas sind. Das Austauschpotenzial ist enorm und es gilt, es zu nutzen, so Osterwalder. Gemäss dem Bundesamt für Statistik sind in der Schweiz rund 840'000 Gebäude mit einer Ölheizung und rund 250'000 mit einer Gasheizung ausgerüstet. Aussagen des Bundesamtes für Energie (BFE) bestätigen diese Werte. Aus einem Diagramm mit dem Titel «So heizen die Schweizer Haushalte» wird die deutliche Dominanz der fossilen Energieträger ersichtlich. Die Anteile von Heizöl mit 54,4% und Erdgas mit 20,6% sprechen eine deutliche Sprache.

Weishaupt bietet ein attraktives Produktesortiment für den Sanierungsmarkt. Die bodenstehenden Brennwertkessel für Öl und Gas nehmen eine besonders wichtige Rolle ein. Hausbesitzer, die ihre alte Heizung sanieren wollen, haben die grossen Vorteile dieser Produkte längst erkannt. Eine höchst effiziente Energieausnutzung des Brennstoffes bis gegen 100% ist eines der wichtigsten Argumente. Auch der Umstand, dass eine Sanierung einer alten Ölheizung durch einen neuen Brennwertkessel, vergleichsweise preisgünstig vollzogen werden kann, wird zum wichtigen Entscheidungskriterium.

Immer häufiger werden bei Sanierungen Systeme, die erneuerbare Energie nutzen können, mit der klassischen Wärmeerzeugung kombiniert.



Nur mit Systemtechnik lassen sich optimierte Lösungen realisieren

Diese Entwicklung entspricht ganz der Weishaupt Systemstrategie. In der EU wird zurzeit die Einführung einer Energieetikette, die Auskunft über die Energieeffizienz von Einzelkomponenten und Gesamtsystem im Bereich der Wärmeerzeugung und Trinkwasseraufbereitung gibt, vorbereitet, wie unlängst am Weishaupt Ingenieur-Fachzirkel (WIF) zu erfahren war. Auch in der Schweiz wird man sich dieser Thematik annehmen müssen. Dass die Zukunft in der Systemtechnik liegt, ist für Weishaupt eine Selbstverständlichkeit. Den Konzessionären und Ihren Mitarbeitern wurde dies von den Weishaupt Spezialisten an der Tagung aufgezeigt. Systemtechnik bedeutet für Weishaupt das effiziente Zusammenspiel und die einwandfreie Funktion abgestimmter Einzelkomponenten wie Wärmeerzeuger, Trinkwassererwärmer, Solarkomponenten und die dazu erforderlichen Steuerungsanlagen. Mit grosser Aufmerksamkeit folgten die Tagungsteilnehmer den Informationen über Produkteneuheiten im

Die Tagungsteilnehmer wurden kompetent über Produkteneuheiten aus dem Hause Weishaupt informiert.



Kostengünstige Lösungen können dank Weishaupt Systemtechnik für den Sanierungsmarkt angeboten werden. Das Beispiel zeigt einen Ölbrennwertkessel mit Trinkwasserspeicher in einem Landhaus.



Dem Gedanken- und Erfahrungsaustausch unter den Partnern wird grosses Gewicht beigemessen. Nach dem Fachteil erfuhren die Teilnehmer in einer Führung interessante Informationen zur Umwelt Arena.

Bereich der Brennwerttechnik. Sie erfuhren Neues aus dem Produkteprogramm der Trinkwasseraufbereitung. In einem Fachgespräch mit Kurt Heeb aus AU (SG), wurde die langjährige Partnerschaft gelobt und die Unterstützung im Bereich der Auslegung von Solaranlagen präsentiert. Weishaupt stellt seinen Partnern dabei kostenlos die Polysun-Software zur Verfügung. Sie erlaubt, für jedes Objekt eine Solaranlage optimal auszuliegen, zeigt dabei die hydraulische Einbindung auf und berechnet den individuell nutzbaren solaren Deckungsgrad. Die Information über diesen Deckungsgrad ist in der Kundenberatung ein wichtiges Element, wie Kurt Heeb während der Präsentation erwähnt. Kann man dem Kunden zeigen, welchen Nutzen er aus der Solaranlage zieht, ist sie in den meisten Fällen schon verkauft.

Es blieb an der Tagung aber nicht nur beim Gesagten. Allen Teilnehmern wurde gleichzeitig eine umfangreiche Dokumentation zu den Neuheiten, die für die Beratung und den Kundendienst genutzt werden kann, ausgehändigt.

Tagung dient auch der Pflege der Partnerschaft

Die Weishaupt Konzessionäre treffen sich jährlich einmal zum Gedankenaustausch. Dabei nimmt die Vermittlung von Fach- und Produktinformation einen wichtigen Stellenwert ein. Nicht unbedeutend in dieser Zusammenarbeit ist auch der Gedankenaustausch unter den Partnern. Die Zusammenarbeit mit den Konzessionären hat sich für Weishaupt mehr als gelohnt. Wie Richard Osterwalder erwähnt, ist der Ausbau dieser Organisation noch nicht abgeschlossen. Noch immer werden neue Firmen, die die Voraussetzungen zum Konzessionär erfüllen, aufgenommen. Es ist eben nicht nur der Hersteller, der von dieser Art der Zusammenarbeit profitiert. Auch für die Partner ist es eine echte Win-Win Situation.

www.weishaupt-ag.ch

Modulierender Premix-Ölbrenner

Die Kunst der Sparsamkeit.

Weishaupt beherrscht die Kunst des sparsamen Verbrauchs bis ins kleinste Detail. Etwa durch das neuartige Prinzip der Rotationszerstäubung, das ein stufenloses Verbrennen des Heizöls erlaubt. Die Leistung des Öl-Brennwertsystems kann dadurch perfekt an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden. Damit sind höchste Energieeffizienz und ein besonders leiser Betrieb sichergestellt. Weishaupt AG, Chrummacherstrasse 8, 8954 Geroldswil ZH
Tel.: 044 749 29 29, Fax: 044 749 29 30, 24-h-Service: 0848 830 870
www.weishaupt-ag.ch

Sie finden uns an der Swissbau Basel in Halle 1.2, Stand A84

Das ist Zuverlässigkeit.

-weishaupt-

