

Weishaupt-Konzessionäre tagen in der Umweltarena

Systemtechnik für den Sanierungsmarkt



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

An der Tagung der Weishaupt-Konzessionäre wies der Geschäftsführer Richard Osterwalder auf die grosse Bedeutung des Sanierungsmarkts für sein Unternehmen und für die Partnerfirmen hin. Zum traditionellen Meeting mit Informationsaustausch zu Marktgeschehen und Produkteneuheiten trafen sich über 60 Teilnehmer in der Umwelt Arena in Spreitenbach.

Quelle: Weishaupt AG

Konzessionierte Partnerfirmen von Weishaupt sind in der Regel Feuerungsspezialisten mit eigener 24-Stunden-Kundendienstorganisation während sieben Tagen. Sie verfügen über Fachpersonal, welches mit vollständig ausgerüsteten Kundendienstfahrzeugen, modernsten Messgeräten und 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. Richard Osterwalder, seit Anfang 1989 Geschäftsführer von Weishaupt Schweiz

AG: «Weishaupt-Konzessionäre waren bereits zu meiner Anfangszeit wichtige Partner. Sie sind heute mit allen Produkten, von Brennern über Heizsysteme mit Brennwerttechnik, Solarwärmanlagen bis Wärmepumpen vertraut. Wir unterstützen diese wichtigen Partner auch mit Werbemassnahmen und an Messen».

Wer also als Konzessionär mit Zulassung für Weishaupt arbeiten will, muss einige Anforderungen erfüllen. Der genannte 24-Stunden-Service mit Fachpersonal muss garantiert werden. Die Haltung eines Lagers mit Originalersatzteilen ist eine weitere Bedingung. Dank den Konzessionären und dem Kundendienst von Weishaupt 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 weiterentwickelt wurde. Es bildeten sich langjährige, starke Partnerschaften. Die Konzessionäre haben ein grosses Vertrauen in die Top-Produkte von Weishaupt. Die Innovationskraft ist gross, werden doch im Forschungs- und Entwicklungszentrum laufend neue Produkte entwickelt und bis zur Marktreife gebracht. Ein weiteres Plus zeigt sich in der Tatsache, dass Weishaupt ihre Entwicklungen selbst herstellt und alle Heizsysteme in Sennwald SG gefertigt werden. Dies ermöglicht eine Ersatzteilversorgung für alle Produkte über eine lange Lebensdauer. Zum Beispiel für die ersten Heizkessel mit Jahrgang 1989 ist die Ersatzteilversorgung immer noch gewährleistet, nach bald 25 Jahren.

Information und stetige Weiterbildung

Die regelmässig stattfindenden Tagungen der Weishaupt-Konzessionäre sind wichtige Bausteine 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, dieses zu nutzen. Dem Bundesamt für Statistik gemäss sind in der Schweiz rund 840 000 Gebäude mit einer Ölheizung und rund 250 000 mit einer Gasheizung ausgerüstet. Aussagen des Bundesamts 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. Hauseigentümer, die ihre alte Heizung sanieren wollen, haben die grossen Vorteile dieser Produkte längst erkannt. Eine



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

höchst effiziente Energieausnutzung des Brennstoffs 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 Systemstrategie von Weishaupt. In der EU wird zurzeit die Einführung einer Energieetikette vorbereitet, die Auskunft über die Energieeffizienz von Einzelkomponenten und Gesamtsystem im

Bereich der Wärmeerzeugung und Trinkwasseraufbereitung gibt, wie unlängst am Weishaupt Ingenieur-Fachzirkel (WIF) zu erfahren war. Auch für die 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 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 Produktneuheiten im Bereich der Brennwerttechnik. Sie erfuhren Neues aus dem Produktprogramm der Trinkwasseraufbereitung. In einem Fachgespräch mit Kurt Heeb aus Au SG wurde eine weitere Art der Partnerschaft mit Weishaupt vorgestellt 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 auszulegen, 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 Produkteinformation 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. Kurt Heeb: «Wir wollten von Anfang an nicht nur für den Verkauf und die Montage von Heizungsanlagen tätig sein. Auch der Servicedienst sollte zu unserem Angebot gehören. Mit Weishaupt haben wir damals einen Lieferanten gefunden, der uns dieses Geschäftsmodell ermöglichte. Die erfolgreiche Partnerschaft dauert jetzt bereits über 25 Jahre». ■

www.weishaupt-ag.ch



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