



VDKF startet Marketing-Offensive

VDKF-Marketing-Workshop vom 26. bis 27. Juni 1998 legt den Grundstein für speziell auf die Bedürfnisse der Kälte-Klima-Fachbetriebe zugeschnittenes Marketing-Handbuch.

Europäischer Binnenmarkt, globaler Wettbewerb, betriebswirtschaftliche Kennzahlen, Personal- und Zeitmanagement, Unternehmens- und Marktanalyse – Schlagworte unserer Zeit, die zeigen, daß auch die Kälte-Klima-Fachbetriebe von neuen Entwicklungen auf den Märkten nicht ausgenommen sind. Viele Betriebe spüren, der Wettbewerb wird härter und beinahe täglich ergeben sich neue Herausforderungen in diesem Wettbewerb zu bestehen.

Um diese Herausforderungen zu meistern und die Zukunft der Kälte-Klima-Fachbetriebe auf eine solide Basis zu stellen, wird vom VDKF e. V. in

Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung Heckner erstmals ein Marketing-Handbuch entwickelt, das genau auf die Bedürfnisse der Fachbetriebe zugeschnitten ist.

Nur wenige Gewerke in Deutschland verfügen bisher über spezielle Marketing-Konzepte. Ab Oktober 1998 wird der VDKF e. V. seinen Mitgliedsbetrieben ein solches Konzept in Form eines umfassenden Handbuches anbieten.

Marketing-Workshop

Die fachspezifische Basis für das Handbuch legte der Marketing-Workshop, der vom 26. bis 27. Juni 1998 in Siegburg-Troisdorf stattfand. Die 20 Teilnehmer des Workshops, die sich schon beim Deutschen Kälte-Klima-Fachtag 1998 in Husum angemeldet hatten, stellten einen repräsentativen Querschnitt der Kälte-Klima-

Fachbetriebe sicher und kamen aus dem gesamten Bundesgebiet. Vom Ein-Mann-Betrieb über Produzenten/Händler bis zum Betrieb mit 65 Angestellten war die Branche vertreten. Ziel und Aufgabe war es, eine Vorlage des Handbuches von der Unternehmensbe-

chenrelevanten unternehmerischen Aktivitäten zusammengefaßt.

Dazu zählen Unternehmens- und Unternehmensanalyse, Marktanalyse, Zieldefinition und Zeitmanagement, Unternehmensführung, Marktauftritt, Kundenbehandlung, Werbung,



Es ist geschafft – zufriedene Mienen bei allen Teilnehmern. Ergebnis ist ein in Deutschland und Europa einmaliges Werk für die Kälte-Klima-Fachbetriebe

ratung Heckner genau auf die Bedürfnisse der Branche anzupassen.

Aufgeteilt in Arbeitsgruppen, die jeweils verschiedene Kapitel des Buches zu bearbeiten hatten, gingen die Teilnehmer engagiert und konzentriert zu Werke. Schließlich galt es, ein in Deutschland und Europa einmaliges Werk für die Kälte-Klima-Branche zu entwickeln. Vor allem sichert die Beteiligung der Fachbetriebe schon in der Entwicklungsphase Praxisorientierung und exakte Anpassung an die branchenspezifischen Anforderungen.

Einhelliges Fazit der Teilnehmer nach zwei anstrengenden und fruchtbaren Seminartagen: Erstmals gibt es für den Kälte-Klima-Fachbetrieb ein umfassendes Werk zum Thema „Unternehmensführung und Marketing“. Die heute zum Teil auf dem Markt erhältlichen Fachartikel und Bücher werden nur im „VDKF-Marketing-Handbuch“ für alle bran-

Öffentlichkeitsarbeit und Kontrolle.

Präsentiert wird das Handbuch anlässlich der IKK 98 vom 8. bis 10. Oktober 1998 in Nürnberg.

Seminarprogramm zum Buch

Begleitend und auf Basis des neuentwickelten VDKF-Marketing-Handbuches finden ab Dezember 1998 Seminare und ERFA-Gruppen (Erfahrungsaustausch-Gruppen) statt. Weitere Informationen zum Handbuch, zu den Seminaren und ERFA-Gruppen beim VDKF e. V., Bahnhofstraße 27, 53721 Siegburg, Tel. (0 22 41) 9 69 90-0, Fax (0 22 41) 9 69 90 40.

VDKF



VDKF-Geschäftsführer Rudolf Pütz eröffnet den Workshop und begrüßt die insgesamt 20 Teilnehmer aus ganz Deutschland



Tag der offenen Tür im Tagungshotel der Nord- deutschen Kälte-Fachschule

Am 28. Juni 1998 öffnete das Tagungshotel der Norddeutschen Kälte-Fachschule seine Türen für alle Springer Bürger. Nach einjähriger Anlaufphase waren die verantwortlichen Geschäftsführer des neuen Tagungshotels der Norddeutschen Kälte-Fachschule, Dipl.-Ing. Reiner Bertuleit und Dipl.-Ing. Karsten Beermann der Meinung, daß auch wirklich alle Springer Bürger das Haus kennenlernen sollten. Viele hatten aufgrund der Namensgebung noch Schwellenängste und waren daher sehr neugierig. „So hätte ich mir das nicht vorgestellt“, bekannten viele der mehr als tausend Besucher des „Tages der offenen Tür“. Über das positive Echo und Interesse der Springer Bürger zeigte sich Karsten Beermann hoch erfreut.

Bertuleit, dem Obermeister der Kälteanlagenbauer-Innung Niedersachsen/Sachsen-Anhalt, ist die Auslastung an den Wochentagen recht gut, während an den Wochenenden noch freie Kapazitäten verfügbar sind. Für Tagungszwecke und Seminare stehen ein großer Tagungsraum (bis zu 120 Personen) und zwei Seminarräume (bis zu 22 Personen) zur Verfügung. Aber auch für Familienfeiern können Gesellschaften bis zu 90 Personen problemlos untergebracht werden. Vorteil: Wer von auswärts kommt und nicht innerfamiliär untergebracht werden kann, der braucht nur eine Treppe hochzugehen und liegt dann im gemachten Bett.

Ein weiteres Plus, von dem sich im übrigen auch die Besucher des „Tages der offenen



Das Tagungshotel und Internat in der Gesamtansicht

Das Tagungshotel und Internat verfügt über 20 Einzelzimmer, 25 Doppelzimmer und ein geräumiges Appartement. Nach Aussagen von Reiner

Tür“ überzeugen konnten, ist die Küche. Hier führt Helge Banse, unterstützt von vier Küchenfrauen, die Regie. Der 35jährige Küchenleiter kochte bereits ein Jahr lang im Repräsentantenhaus des schwedischen Königs und ist somit ebenso der richtige Ansprechpartner für ein kaltes Buffet, wie für ein Galadinner.

Für die Anmeldung einer Veranstaltung oder Zimmerreservierung stehen den Gästen Frau Melanie Hunte (Rezeption) und Frau Ramona Pietsch (Hotelsekretariat) als Ansprechpartnerinnen zur Seite.

Als Anreiz für die Besucher fand eine Tombola statt, bei der die Gewinnerin ein Erlebniswochenende im Hotel mit Rundflug über Springe gewonnen hatte. Den Erlös dieser Tombola stiftete der Veranstal-



Die Uni-Big-Band der Universität Hannover im Treppenhaus des Tagungshotels im Einsatz

Derzeit wird das Tagungshotel überwiegend zur Übernachtung für die Mitglieder der 120 Betriebe umfassenden Kälteanlagenbauer-Innung und deren Angestellte sowie Auszubildende genutzt. Weiterhin wird der gastliche Betrieb aber auch von den Schülern der Steuerfachschule, des Verbandes der Wohnungswirtschaft, der homöopathischen Vereinigung sowie für Firmenseminare in Anspruch genommen.

Mehr als 200 Besucher nutzen zusätzlich auch die Möglichkeit, die Norddeutsche Kälte-Fachschule selber zu besichtigen. Als Schulleiter Beermann bei den Gästen starkes Interesse feststellte, entschloß er sich spontan zu mehreren Sonderführungen. Ermutigt von dieser großen Resonanz ist in der nächsten Zukunft ein Tag der offenen Tür für die Norddeutsche Kälte-Fachschule selber angedacht, die z. B. unter der Umweltthematik „Wärmepumpen“ stehen könnte.

ter der Springer Elterninitiative Kinderladen „Deisterkrümel“. Für die musikalische Unterhaltung sorgten der Feuerwehrmusikzug Springe und die Uni-Big-Band der Universität Hannover. Am Ende der Ver-



Das Wappen der Norddeutschen Kälte-Fachschule als Kunstwerk in AspiK

anstaltung waren die Verantwortlichen des Tagungshotels und Internats der Norddeutschen Kälte-Fachschule hoch zufrieden und viele Springer um eine neue Erkenntnis reicher.

B. K.



Einheitliches Handwerks-Image

Anlässlich eines Pressegesprächs in der Bundesfachschule Kälte-Klima-Technik Ende Mai in Maintal traf die KK-Redaktion auf dem Parkplatz auf das hier abgebildete Montage- und Kundendienst-Fahrzeug. Was ist besonderes daran? Nun, die Antwort soll lauten: Kein anderes Beispiel wie das hier abgebildete macht deutlich, wie nützlich und für das Auge des Betrachters angenehm sich ein einheitliches Image für das Kälteanlagenbauerhandwerk vorteilhaft ausmacht. Denn wer die Werbeschrift genauer betrachtet, wird feststellen, daß der Verzicht auf den werblichen Hinweis „Fachbetrieb“ überhaupt nicht auffällt.

Der werbliche Hinweis „Kälte-Klima-Technik“ macht in Verbindung mit der Herausstellung des kreisförmigen Branchenlogos in den Farben rot-grün mit blau-weißem Eiskristallzentrum ohnehin klar, daß das Fahrzeug einem „Kälte-Kli-

ma-Fachbetrieb“ und keinem Heizungsbauer- oder Elektroinstallationsbetrieb zuzuordnen ist. Daraus folgert der Seufzer: Oh, wann wird den noch zögernden und nur auf den indi-



Die Firma Seibert GmbH aus Darmstadt ist vom Nutzen einer einheitlichen Imagewerbung bei der Herausstellung fachlicher Kompetenz des Kälteanlagenbauerhandwerks überzeugt

viduellen Werbeeffekt bedachten Kälte-Klima-Fachbetrieben endlich klar, daß ein vor allem in der Öffentlichkeit erkennbares einheitliches Erscheinungsbild am ehesten dazu beiträgt, den Fortbestand des kleinen,

erst 1978 voll anerkannten Kälteanlagenbauerhandwerks dauerhaft abzusichern. Die Firma Seibert GmbH in Darmstadt zeigt, wie man's besser macht. Ein Glückwunsch von der KK und **P. W.**

Von Johannesburg nach Springe

Vor mehr als zwei Jahren gab es den ersten Kontakt zwischen Johannesburg und Springe. Damals waren Karl-Heinz Gäfgen, zu früh verstorbener Mitbegründer und Leiter der Norddeutschen Kälte-Fachschule in Springe, und seine Frau erstmals Gesprächspartner des Ehepaars Döbelin aus Südafrika, als diese die internationale Fachmesse IKK in Essen besuchten. Der bisher lockere Kontakt wird jetzt vertieft, denn das Ehepaar Döbelin aus Dersley, in der Nähe der Großstädte Springs und Johannesburg gelegen, hat 1992 die Kälte-Fachschule „Open Trade

Training Centre“ gegründet und inzwischen knapp 900 Kälte-Klima-Fachkräfte mit unterschiedlichen Kursprogrammen geschult. Zeit damit, jetzt auch ein wenig mehr deutsche Handwerksstrukturen in der südafrikanischen Berufsausbildung zu etablieren. Hierum ging es beim Besuch der Döbelins am 23. Juni in Springe



Am 23. Juni konnten Karsten Beerermann (rechts), Leiter der Norddeutschen Kälte-Fachschule, und Frau Gäfgen als Gäste aus Südafrika Frau Isolde Döbelin mit Ihrem Ehemann Peter Döbelin vom Open Trade Training Centre OTTC begrüßen

und auch am 30. Juni beim VDKF in Siegburg – und natürlich wurden auch Einladungen ausgesprochen zum Gegenbesuch in Südafrika, wo am 20. August die Schulneubau-Einweihung sowie die Überreichung etlicher Ausbildungsdiplome stattfinden wird. Über dieses Ereignis und noch ein wenig mehr wird die KK in Ihrer IKK-Ausgabe ausführlich berichten. **P. W.**