

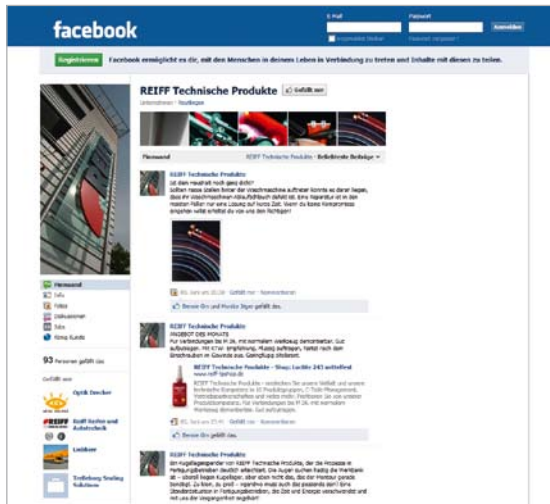
FACEBOOK FÜR MEHR UMSATZ?

Social Web für den Vertrieb

Eine kurze Recherche auf Facebook zeigt eindeutig, dass die Branche Technischer Handel bisher scheinbar nicht im Social Web angekommen ist. Nur wenige Unternehmen haben einen Account, noch we-

niger Unternehmen engagieren sich in diesem aktiv. Und auch auf anderen ernstzunehmenden Web 2.0 Plattformen wie Xing, Youtube o. ä. sieht es ähnlich aus. „Wir sehen das Web 2.0 nicht primär als Vertriebskanal“, erklärt Peter Weigand, Vertriebsleiter bei Reiff Technische Produkte. „Und trotzdem ist für uns eine Präsenz strategisch wichtig.“ Einerseits soll der aktive Dialog mit den Kunden gefördert werden, andererseits sieht Reiff die sozialen Plattformen auch als geeignete Möglichkeit, die Bekanntheit des Unternehmens auch außerhalb des Kerngebietes zu steigern. So können sich die Zugriffszahlen auf das unterschiedlichste Material sehen lassen. Ob Facebook tatsächlich eines Tages im Technischen Handel den Status eines Vertriebskanals erreicht, lässt sich aktuell noch nicht abschätzen. Sicher ist aber, dass dann die Unternehmen davon profitieren werden, die, wie Reiff Technische Produkte, bereits Erfahrung auf diesem Gebiet gesammelt haben.

Technische Produkte auf Facebook



SYSTEMHANDBUCH FÜR DIE BAUSTELLE

Schritt für Schritt

Der Installateur erhält mit diesem robust gefertigten Handbuch praktische Tipps zum fachgerechten Verarbeiten und Biegen

der Verbundrohre. Ein weiteres Plus des kleinen Helfers sind zudem die Muster für verschiedene Prüfprotokolle zur technischen

Dokumentation und für eine Haftungserklärung. Wichtige Hilfestellung auf der Baustelle bieten die praktischen Umrechnungstabellen für Energie-, Leistungs- und Druckeinheiten. Das Uponor Systemhandbuch kann in Deutschland kostenlos bestellt werden bei:

Uponor GmbH
Telefon (0 95 21) 6 90-0,
E-Mail info.de@uponor.com



Ein Buch auch für die Baustelle

SCHNITTSTELLEN-KOORDINATION

Fußbodenheizung organisieren

Eine hervorragende Zusammenstellung aller relevanten Punkte zur Erstellung einer fachgerechten Fußbodenheizung findet man auf der Homepage des Bundesverbands Flächenheizungen und Flächenküh-

lungen. Die Neuauflage ist mittlerweile 112 Seiten stark. Dies sollte aber nicht vom Download abschrecken. Eine gedruckte Version kann ebenfalls bestellt werden.

Die Quelle ist: www.flaechenheizung.de

DAS ZITAT DES MONATS

Die Kritik an anderen hat noch keinem die eigene Leistung erspart.
(Noël Coward, englischer Schauspieler, Schriftsteller und Komponist)



Wichtige Details finden sich in diesem umfangreichen Werk

FELDTTEST FÜR MIKRO-KWK

Pilotprojekt mit dezentralem Strom- und Wärmeerzeuger

Bei Forschungs- und Entwicklungsarbeiten zum „Energiehaus der Zukunft“ hat die RWE Effizienz GmbH mit dem Pilotprojekt „Emslandhaus“ einen Feldtest zur Einbindung von Mikro-KWK-Anlagen in Einfamilienhäusern erfolgreich abgeschlossen. Neben der Unterstützung neuer, zukunftsfähiger Technologien im Bereich der hocheffizienten Kraft-Wärme-Kopplung ist es dabei das Ziel gewesen, detaillierte Erkenntnisse zur Integration dezentraler Strom- und Wärmeerzeuger in die Erdgas- und Stromnetze zu gewinnen. So konnte der Strombedarf des Versuchshauses zu 30 % über das Mikro-Kraftwerk gedeckt und die Energiekosten während des ersten Be-

Im „Emslandhaus“ erzeugt eine Stirling-Mikro-KWK-Anlage Strom und Wärme

triebsjahres um insgesamt 370 Euro reduziert werden. Angesichts der großen Wohnfläche von 260 m² hat das von einer vierköpfigen Familie bewohnte Versuchshaus einen Wärmebedarf von 38 500 kWh/a sowie einen Stromverbrauch von über 7000 kWh/a. Bei einer thermischen Leistung von 5 kW erreichte das wärmegeführt betriebene



Mikro-Kraftwerk hier mit 3744 Volllaststunden im Jahr eine gute Auslastung. Dabei übernahm die KWK-Anlage das ganze Jahr über vorrangig die Warmwasserbereitung, während das Spitzenlastgerät mit einer Leistung von maximal 18 kW im Winter und in den Übergangszeiten zur Heizungsunterstützung bedarfsgerecht zugeschaltet wurde.