



AKTUALNOŚCI

SPECJALNE ZIMOWE WYDANIE

04|09

Drodzy Przyjaciele Ognia,
dla mnie i dla mojego syna Franka Święta Bożego Narodzenia, zima i ogień z kominka od zawsze świetnie do siebie pasują. Przywołują uczucia, łączą ludzi, wprowadzają spokój i miły nastrój. Obaj bardzo na to czekamy.
Życzymy Państwu, Państwa rodzinom i przyjaciołom Wesołych Świąt Bożego Narodzenia oraz Szczęśliwego Nowego Roku 2010 i przede wszystkim zawsze gorącego ognia w kominku.

Tematy

W TYM NUMERZE:

Dział Sprzedaży

Dział do Państwa dyspozycji.

Strona 2

Prawo

Temat: Gwarancja na kupno towarów konsumpcyjnych

Strona 3

Wywiad

Rozmowa z p. Hesekemper i p. F. Rokossa

Strona 4

Kominiarz

Klątwa czy błogosławieństwo dla pracy zdalna?

Strona 5-6

Nowinki techniczne

Możliwości zastosowania klasy S.

Strona 6-7

Marketing

Nowy kalendarz Spartherm już jest!

Strona 8-10

Bestseller Sino i Senso

Nowości kominkowe całkiem na czasie.

Strona 11

Przegląd

Wkłady kominkowe FD z podwójną szybą.

Strona 12

...i dużo więcej!



Dział Sprzedaży w Melle

Dział do Państwa dyspozycji.

Czy mają Państwo pytania odnośnie produktu, zamówienia, terminu dostawy czy też warunków sprzedaży?

To dział sprzedaży jest dokładnie odpowiednim miejscem dla Państwa jako handlu specjalistycznego. Jeśli zadzwonią Państwo do firmy Spartherm jesteśmy do Państwa dyspozycji.

Centrala jest punktem pierwszego kontaktu dla wszystkich klientów, którzy nie znają numeru bezpośredniego do swojego doradcy. Klientów detalicznych kierujemy na nasze strony internetowe lub bezpośrednio do Państwa.

Doradcy klienta tworzą trzon działu sprzedaży. Troszczą się o sprawną realizację Państwa zamówień. Zadania doradcy klienta są różnorodne i obejmują od wprowadzenia zlecenia, poprzez jego monitorowanie aż po wysyłkę a także pozostawanie pod telefonem do Państwa dyspozycji. Zawsze wtedy, gdy pojawią się problemy interweniują, ażeby ustalone terminy dostawy zostały dotrzymane. Płaska hierarchia i krótka droga pomiędzy biurem i działem produkcji wspomagają możliwość szybkiej reakcji.

Ogromną pomocą przy pokonywaniu codziennych trudności stał się wprowadzony w 2006 roku system SAP. Na początku 2008 wprowadzono na produkcji sieć skanerów radiowych. Połączenie jednego z drugim umożliwia nam szybki dostęp do statusu produkcyjnego Państwa zleceń i pozwala określić wiarygodny termin dostawy. Być może zauważyliście Państwo i zdążyliście już skorzystać z wprowadzonych pozytywnych zmian.

Ale jak dotrze do Państwa wkład kominkowy albo cały kominek? Mamy do dyspozycji flotę 16 samochodów ciężarowych. Nasza dyspozytornia zarządza tą flotą, planuje dostawy na terenie kraju i poza jego granicami oraz troszczy się, aby zamówiony przez Państwa towar dotarł w stanie nieuszkodzonym. Dostawy międzynarodowe obsługiwane są przez doradcę klienta z działu exportu. Przygotowanie wysyłki jak np. generowanie dokumentów wysyłki leży w Państwa rękach. Transport zostaje zlecony zewnętrznym firmom spedycyjnym lub odbiera je klient.

Aby wszystko mogło przebiegać optymalnie, potrzeba odpowiedniego planowania i zarządzania procesami. Miłowy krok w tym kierunku został poczyniony przez wprowadzenie systemu SAP i skanerów radiowych. Pozwala to nie tylko na bezproblemowy przebieg spraw bieżących ale także pozwala ciągle szukać potencjału optymalizacji, abyśmy mogli być coraz lepsi dla Państwa.

Jesteśmy dla Państwa!

Centrala: Pani Dreyer
Doradca klienta kraj: Pan Patz, Pani Kampmeyer, Pan Wüste, Pan Fasel
Doradca klienta zagranica: Pan Hunder, Pan Schnier
Dyspozycja dostaw: Pan Witnick
Zarządzanie procesami: Pan Borgstedt



Prawo

Temat: Odpowiedzialność przy kupnie towarów konsumpcyjnych za szkody rzeczowe i „zużycie“

Często pojawiają się pytania dotyczące odpowiedzialności przy kupnie towarów konsumpcyjnych (§474 niemieckiego Kodeksu Cywilnego BGB) w związku z częściami zużywalnymi jak szamot, uszczelki i inne części mające styczność z ogniem.

Poniżej niektóre aspekty wyjaśniające:

Podstawa:

I. Wada fizyczna rzeczy/brak istnieje w następujących przypadkach:

- odstępstwo od uzgodnionych właściwości §434 ust. 1 niemieckiego Kodeksu Cywilnego BGB
- bez uzgodnień stwierdza się wadę fizyczną, jeśli rzecz...
... nie nadaje się do użycia zgodnego z umową przeznaczenia, §434 ust. 1, str. 2 nr.1 niemieckiego Kodeksu Cywilnego BGB
... nie jest przeznaczona do zwyczajowego użycia
... nie wykazuje cech jakościowych, które nie odpowiadają zwyczajowej jakości dóbr konsumpcyjnych tego rodzaju § 434 ust. i S. 2 nr. 2 niemieckiego Kodeksu Cywilnego BGB, przy czym dane w reklamie lub opisie produktu należą do jakości §434 ust. i S. 3 niemieckiego Kodeksu Cywilnego BGB

II. Wada musi być stwierdzona przed przeniesieniem ryzyka/przekazaniem, tzn. rękojmia nie jest „pełną gwarancją“.

III. Okres gwarancji wynosi zasadniczo 24 miesiące i nie może zostać skrócony dla klienta detalicznego.

IV. Od wad fizycznych należy odgraniczyć min.:

- zużycie wskazujące na używanie
- wady, które klient znał w momencie kupna
- wina klienta wynikająca z nieodpowiedniej obsługi, niewłaściwe magazynowanie

V. U użytkowników prywatnych, tzn. klientów detalicznych odnośnie wad rzeczowych obowiązują następujące zasady ustalania odpowiedzialności:

• **w pierwszych 6 miesiącach okresu gwarancyjnego przyjmuje się, że błąd występował przy przekazaniu towaru.**

Wyjątki:

- **chyba że założenia tego nie można pogodzić z rodzajem rzeczy- typowe, szczególnie krótkotrwałe części zużywalne i krótkotrwałe dobra konsumpcyjne lub z wadą.**
- **wada jest tak oczywista, że klient powinien ją zauważyć w momencie kupna.**
- **w ostatnich 18 miesiącach wykazanie wady spoczywa na kupującym/kliencie detalicznym i to on musi wykazać, że wada występowała już przy przekazaniu/dostawie towaru.**

VI: Roszczenia gwarancyjne stawiane są zasadniczo sprzedawcy.

Jeśli wada jest reklamowana i nie można jej przyporządkować sprzedawcy ale dostawcy lub producentowi, zleceniobiorca/rzemieślnik może domagać się pokrycia odszkodowania zwrotnego za tę wadę. Ponadto producent udziela dobrowolnie dystrybutorowi/dostawcy i/lub klientowi detalicznemu gwarancji producenta na wady niezawinione przez producenta, tzn. udziela gwarancji wykraczającej poza ustalone ustawowo ramy.

Ustawodawca niestety nie rozróżnia jednoznacznie pomiędzy wadliwością produktu a produktem, który podlega szczególnemu zużyciu lub wykazuje porównywalnie małą trwałość w stosunku do innych „dłużej trwałych“ produktów.

Ustawowa gwarancja na szkody rzeczowe nie skutkuje tym, że rzecz kupna zawsze musi być taka jaka była wcześniej.

Pytanie decydujące dotyczy bardziej konkretnego przypadku: jak długo artykuł musi być wytrzymały lub kiedy może się zepsuć. „Normalne zużycie“ nie uzasadnia obowiązków gwarancyjnych, o ile produkt nie posiadał wad podczas jego przekazania:

TROL z roku 2008 podaje na stronie 2005, cz. 16 definiuje jako części zużywalne:

Producent wkładów kominkowych, wkładów grzewczych, kaset kominkowych, pieców przemysłowych lub innych specyficznych części jak drzwi komory spalania do pieców głównych jest zobowiązany podać dane o specyficznych dla produktu częściach zużywalnych.“

Typowe części zużywalne to:

- obudowa komory spalania; płyta odchylająca, sznurki uszczelniające... (nastąpią 22 dalsze części produktów)

Wymienione części podlegają regularnemu zużyciu i należy je okresowo wymieniać.

Z uwagi na fakt, że wprawdzie to klient detaliczny powinien wykazać po upływie 6 miesięcy, iż wada produktu istniała w momencie przekazania, tzn. ostatecznie musiałby także wykazać, że stwierdzone zużycie nie mieści się w normie i przez to wskazuje na wadę, powinno być wystarczającym argumentem stworzonym ze strony ustawodawcy na korzyść dystrybutora.

W kwestii wyjaśnienia podtrzymuje się, że gwarancja za wady rzeczowe nie obejmuje normalnego zużycia, ostatecznie w odosobnionych przypadkach jest problematyczne wykazanie, jak dalece należy udzielić gwarancji lub względnie ustalić, jaką trwałość produktu/poszczególnych jego części z reguły lub według ustaleń umownych powinien produkt wykazać.

Wywiad

Rozmowa z panem Hesekemper i panem F. Rokossa

„Panie Rokossa, podlegają Panu regiony Mecklenburg-Vorpommern, Berlin, Brandenburg, Sachsen, przejęte od Pana Hahn, Panie Hesekemper, Pan ma region Schleswig Holstein i części Niedersachsen po panu Ortmeier.“

Jak zostali Panowie przyjęci w branży?

H: „Jak pan wie, jestem już od ponad 20 lat w branży. Dla mnie był to właściwie powrót do domu, po 19-miesięcznej przerwie. To miło być znowu w swojej branży. Wielu klientów znam z mojej wcześniejszej pracy, a ci których nie znam stanowią dodatkowy urok w mojej działalności“.

R: „20 lat to długi czas, jestem pełen uznania. Spartherm ma wprawdzie 23 lata, ale nawet jeśli długi czas sam zajmowałem się swoją firmą i dopiero od 3 lat wstąpiłem do Spartherm, towarzyszyłem firmie i zawsze wiedziałem jak się rozwija. Ponieważ sam ze swoją firmą działałem i działałem w rzemiośle, nie miałem większych problemów z klientami. Rzemieślnik to rzemieślnik, niezależnie od tego czy w branży elektrycznej czy w budowie pieca“.

Dlaczego sprzedaż w terenie dla Spartherm?

H: „Przejęcie regionu północnego od Klemensa Ortmeier uważam jako wielkie wyzwanie. Obszar ten ma zdrową strukturę, silnych hurtowników, innowacyjnych klientów bezpośrednich, duże miasta i obszary wiejskie. Opracowanie tego regionu dla marki Spartherm jest kuszące, szczególnie, że mój punkt życiowy przesunął się z mojego rodzinnego Oelde w Westfalii do Hamburga. Widzę szerokie możliwości odniesienia tu sukcesu z szeroką gamą produktów, które firma stawia mi do dyspozycji“.

R: Moją zbroją jest sprawne następstwo po moim ojcu w firmie, nie można moim zdaniem wyczytać czy dopytać się, ale trzeba doświadczyć. Dlatego trzy ostatnie lata spędziłem w różnych działach i z najróżniejszymi zadaniami.

Należy wymienić tu wprowadzenie w techniki spawania robotów w naszym zakładzie w Polsce, reorganizację montażu końcowego w Melle, ale także prowadzenie działu obsługi klienta i działu serwisowego. Aby naprawdę zrozumieć firmę trzeba słuchać, co mówią klienci, ponieważ oni postrzegają firmę z zewnątrz a nie od wewnątrz. My czasem jesteśmy nieczuli na panujące niedociągnięcia. Z tego względu wykorzystałem szansę zdobycia doświadczenia także jako pracownik sprzedaży w terenie. Tę część mojego doświadczenia w firmie lubię szczególnie, ponieważ sprzedaż ma do czynienia z ludźmi i dzięki temu nigdy nie jest nudno.“

Jak widzą Panowie przyszłość Spartherm i branży?

H: „Znam Spartherm już długo i jako człowiek z zewnątrz zadawałem sobie pytanie, jak oni to robią? Dziś mam wgląd jako jeden z firmy Spartherm i stwierdziłem, że mocną stroną tej firmy jest siła innowacji, pracowitość i niesamowita chęć właściciela firmy stworzenia dla klienta najlepszego produktu. Na przyszłość wierzę szczerze w wielkie korzyści, jakie stwarza ludziom palenie drzewa. Nie wszedłbym do branży, gdybym nie był przekonany, że najlepsze jeszcze przed nami. Szczególnie w zakresie pieców kominkowych jestem przekonany, że firma w średniej perspektywie osiągnie całkiem inną miejsce w branży. Cieszę się, że z moim kierownikiem sprzedaży panem Goergen, z którym już od lat walczyłem na „froncie kominkowym“ będę uczestniczył we wprowadzaniu nowych pomysłów i rozwiązań.“

R: „Naturalnie wymagania urzędów ochrony środowiska będą coraz bardziej restrykcyjne, oczywiście konkurencja też nie śpi, ale potencjał własnych możliwości ludzi produkcyjnych ludzi z firmy, ich wiedzy i siły innowacji w związku z możliwościami finansowo zdrowego przedsiębiorstwa sprawiają, że nie obawiam się się przyszłości. O wiele bardziej jest tak, że w ostatnich latach widziałem tyle możliwości, iż nie zabraknie nam zadań i celów na przyszłość“.

Czego życzą Panowie sobie na czas Świąt Bożego Narodzenia?

H: „To cudownie znów zajmować się tym, co właściwie robiłem przez moje całe życie zawodowe. Za to jestem wdzięczny. Okres świąteczny spędzę z moją żoną, przyjaciółmi i już teraz cieszę się na Nowy Rok 2010.“

R: „Życzę sobie, aby w czas świąteczny znowu spadł śnieg. Z jednej strony chciałbym z moimi dziećmi pójść na sanki albo z moją żoną przejść się na spacer, a z drugiej, ponieważ to byłoby dobre dla firmy.“

Szanowni Panowie, dziękujemy za rozmowę.



Kominiarz

Klątwa czy błogosławieństwo dla pracy zduna?

Zainteresowany uczestnik rynku czyta sprawozdanie magazynu K&L wydanie 6/2009 o wizycie Zarządu Federalnego Rzemiosła Kominiarzy - Zentralinnungsverband (ZIV) w firmie Hark.

Jako wycinek poniżej dwa ostatnie akapity:

**„Postanowiono, że w następnych tygodniach zostanie opracowany system, który umożliwi zapoznanie się stowarzyszenia kominiarzy w szerokim zakresie z tą techniką.
(Dopisek red. ECO Plus Technik)**

Udany dla wszystkich dzień zakończył się obopólną obietnicą, że już dotychczas istniejąca ścisła i pełna zaufania współpraca zostanie dalej pogłębianą.”

Zainteresowany uczestnik rynku być może słyszał, że firma Kago oferuje kominiarzom w szerokim zasięgu:

Cytat z listu firmy Kago v150 z dnia 27.7.09 do ponad 7000 kominiarzy:

„Państwa działalność jako pośredników tak sobie wyobrażamy, że za pytania Państwa klientów odnośnie naszych produktów otrzymają Państwo 10% wartości netto każdego zlecenia.“

Przekazać do nas za każde przyjęte i wykonane zlecenie prowizja za pośrednictwo

Obie te informacje proszę potraktować oddzielnie, jeśli przy każdym stawianiu pieca obudzą się podejrzenia. Jeżeli zaistnieje opisana sytuacja, większa część pytań wstępnych zostanie skierowana do klienta detalicznego. Oznacza to, że dużo zapytań lub wizyty na wystawach nie będzie miało miejsca, ponieważ klienci już dawno będą poinformowani.

Kto dowiaduje się jako pierwszy o planowanej budowie?

Kto jest regularnie na miejscu u klienta?

Kto zna możliwości dla kominków w pojedynczych pomieszczeniach w każdym domu?

Kto jest neutralnym fachowcem, którego ostatnio zapytano?

Kto cieszy się zaufaniem klienta detalicznego w temacie Ognia?

Jeśli odpowiedzieli Państwo na wszystkie pytania „kominiarz“ to wiedzą Państwo, jaką przewagę informacyjną będziecie mieć w przyszłości. Zanim poznają Państwo adres lub klienta na pojedyncze palenisko w pomieszczeniu także z imienia i nazwiska, będzie on już najlepiej poinformowany przez kominiarza.

To może być także negatywne, jeśli przyszedł interes przejdzie koło nas. Jeśli uda nam się wykorzystać ten potencjał, otwiera się gigantyczna szansa przed naszą branżą. Do ostatniego roku oceniali kominiarze stan kominów do czyszczenia oraz istniejącego ogrzewania. Dzisiaj aktywnie zapytuje się klientów detalicznych o wycofane pociągi czy możliwości zaoszczędzenia energii. Oznacza to, że jest tu 8000 aktywnych sprzedawców, 8000 potencjalnych aktywnie popierających palenie drewna. Czy to nie jest wspaniałe?

Oczywiście możemy psioczyć na uchwaloną przez ustawodawcę konkurencję, jęczeć i ewentualnie narzekać. Jeżeli ustawodawca chce konkurencji, to ją otrzyma – z nami czy bez nas. Przez stawianie oporu nikt jeszcze nie pozyskał nikogo dla siebie. Jeśli my nie chcemy, żeby kominiarze masowo wpadali w ramiona innych dróg dystrybucji, powinniśmy jak najszybciej zmienić nasze myślenie. Nie jest dużo lepiej pogodzić się z tym, że tak jest i zrobić najlepsze z tego, każdy dla swojej własnej firmy według indywidualnych celów?

Nie mamy nic przeciwko zasadom biznesu firm Hark i Kago, ale my pracujemy z rzemiosłem i popieramy indywidualne stawianie pieców przez handel specjalistyczny.

Uważamy za budzący obawy fakt, że Centralne Zrzeszenie Kominiarzy chce zapoznać na większą skalę swoich kominiarzy z produktami firmy Hark i w ten sposób przyspiesza selektywną rekomendację określonych produktów określonego producenta.

Uważamy ofertę 10% prowizji firmy Kago jako wątpliwą, ponieważ odbije się to na klientach detalicznych i będą oni otrzymywać małe rabaty a także Państwo przez podwyższone wymagania kominiarzy za pośrednictwo.

Dalej następna strona →

Co rzemiosło może teraz zrobić?

- Omówcie Państwo ze swoimi kolegami po fachu sposób postępowania.
- Zaproście wszystkich kominiarzy ze swojego obszaru działania i postarajcie się o współpracę z nimi.
- Otwarcie przedstawcie tematy i zbierzcie głosy i opinie
- Zaoferujcie im na bazie informacji uczciwą długodystansową współpracę.
- Stwórzcie umowy za polecenie, polecenie + doradztwo, polecenie + doradztwo + korzystanie z wystawy produktów + bonus dodatkowy za gotowe zlecenia.
- Poinformujcie i przeszkolcie kominiarzy
- Zareklamujcie się wspólnie.
- Rozmawiajcie regularnie z kominiarzami, ponieważ to jest Państwa przyszła sprzedaż bezpośrednia.
- Zaołączcie Państwo kominiarza w broszury i informacje techniczne.

Jak Państwo widziecie jest wiele do zrobienia. Uczyńcie z kominiarza Waszego pośrednika i partnera w łączeniu sił.

Jeśli Państwo nic nie zrobicie, ci potencjalni pośrednicy wpadną w ręce innych, a tego należy unikać, ponieważ nigdy nie będziecie w stanie dotrzeć tak szybko do wiarygodnych informacji jakie posiadają kominiarze.

Czy przeprowadzaliście Państwo kiedykolwiek kalkulację, jakie są lub były koszty sprzedawcy? Jeśli włożą Państwo chociaż mały ułamek tych kosztów w akwizycję, opiekę nad klientem a także w opartą na wynikach prowizję kominiarza, możemy być wszyscy na tym skorzystać.

Potencjał w paleniu drewna pojedynczych palenisk w pomieszczeniu w Niemczech nie jest jeszcze wyczerpany, przeciwnie stoimy na początku długo zatrzymanego i długotrwałego rozwoju w tej branży.

Ale tylko teraz istnieje możliwość zmiany kanałów dystrybucji, nic nie jest pewne, poza tym, że stagnacja i nie robienie niczego może doprowadzić do tego, że nasza branża obudzi się z ręką w nocniku.

Nasza RADA!

Zacznijcie Państwo, ponieważ inni już dawno zaczęli!

Nowinki techniczne

Możliwości zastosowania klasy S.

Komponenty dodatkowe klasy S a także Aquabox można łączyć z większością naszych wkładów kominkowych. Dokładnie zdefiniowano, do jakich wkładów nadają się komponenty dodatkowe, tak, ażeby zastosowanie ich było zrozumiałe przed złożeniem zamówienia. Poniżej podana po prawej stronie tabela pokazuje przykład instalacji wkładu w systemie Helix. Do każdego wkładu podane są wskazówki zastosowania - w przypadku systemu Helix konieczna złączka do umocowania na rurze odprowadzającej spaliny jak również polecany przez nas pasujący wkład do zestawu Helix.

W przeglądzie innych komponentów również zawarto istotne dla nich wskazówki. Przy Aquabox poleca się mniejsze i większe warianty pasujące do odpowiednich wkładów. W ten sposób najważniejsze informacje potrzebne do planowania zlecenia przed złożeniem zamówienia są zebrane w zestawieniu.

Niektóre zasadnicze przemyślenia mogą pomóc dodatkowo. Jest zrozumiałe, że z uwagi na dużą wagę systemy Helix można stosować do urządzeń z płaskim odprowadzeniem spalin.

Dalej na następnej stronie →


Dla regulowania spalania paliwa stałego S-Thermatik nastawienie ilości powietrza musi nastąpić za pomocą naszego mechanizmu tarczy obrotowej i dodatkowo wysokość konstrukcyjna urządzenia musi być wystarczająca. **Warunki te są w chwili obecnej spełnione w ponad 40 naszych modelach i konstrukcjach palenisk.** Dla powyżej trzech czwartych dopasowanie do S-Thermatik nastąpiło już po sezonie letnim. **Już podczas wydania Spartherm Aktuell zostanie osiągnięte 90%.** Jeśli przed ostatecznym końcem dopasowania przeznaczonych modeli wejdzie zamówienie na wariant jeszcze niedostosowany, natychmiastowo dostosujemy go.

Należy zwrócić uwagę, że przy zamówieniu wkładu kominkowego trzeba podać, że ma on być wyposażony we wkład S-Thermatik. Późniejsze dostosowanie na miejscu z reguły jest niemożliwe. Równie ważne jest to przy Aquabox, ponieważ w niektórych przypadkach zmiany wkładu są dokonywane na produkcji, aby umożliwić czyszczenie Aquabox od spodu.

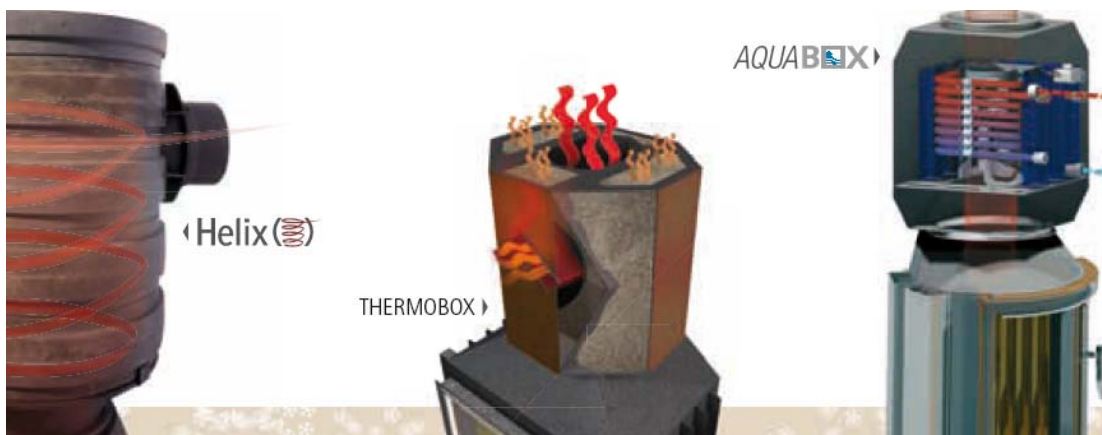
Na życzenie istnieje możliwość zastawania w jednym wkładzie więcej niż jednego modułu dodatkowego. Natomiast na podstawie istotnych rozważań jest zrozumiałe, że kombinacja wielu komponentów do ulepszonoego wykorzystania spalin nie jest rozsądna. W niektórych przypadkach kombinacja taka może funkcjonować pod względem technicznym, ale nie jest praktykowana ze względu na wzrastającą przez to wysokość całego wkładu. W tabeli (na górze po prawej stronie) pokazano możliwości kombinacji opcji dodatkowych.

	AQUABOX	THERMOBOX	Helix	AIRBOX		
AQUABOX	-	☹	☹	☺	☺	☺
THERMOBOX	☹	-	☹	☺	☺	☺
Helix	☹	☹	-	☹	☺	☺
AIRBOX	☺	☺	☹	-	☺	☺
Thermatik	☺	☺	☺	☺	-	☺
S-Thermatik	☺	☺	☺	☺	☺	-

Możliwość kombinacji różnych komponentów dodatkowych:
☺ = wykonalne, ☺ = niestosowane, ☹ = niemożliwe

Helix  zewnętrznie (stan 29.04.2009)			Polecane
Model	Podłączenie-ilość	Polecany zestaw	
Mini			
Mini Z1	K	M	
Mini 2L/2R	E	S	
Speedy			
Speedy K/Kh	K	L	
Speedy M	K	M	
Speedy R/Rh	K	L	
Speedy MR	K	M	
Speedy 1V/1Vh	K	L	
Varia			
Varia 1V/1Vh	K	XL	
Varia 2R/2L	K	XL	
Varia 2Rh/2Lh	K	XL	
Varia 2RRh/2LRh	K	XL	
Varia 2R-100h/2L-100-h	E	XL	
Varia Bh	G	XL	
Varia Bh-120h	G	XL	
Ambiente			
Prismo 550	E	S	
Prismo 650	E	M	
Rundo 550/550h	K	S	
Rundo 650/650h	K	M	
Bravo/Bravo h	E	L	
<i>Przyłącza:</i>			
K = współśrodkowe złącze zaciskowe			
E = niewspółśrodkowe złącze zaciskowe			
G = proste złącze wtykowe			

Montaż Helix musi nastąpić przed ustawieniem paleniska !





Są miesiące, w których nasze ciężarówki ekspozycyjne są kompletnie wybukowane i są miesiące spokojniejsze. Nie jest to żadną niespodzianką, ponieważ wszyscy znamy nasz sezonowy biznes.

Aby także na tym polu stworzyć bodźce i też w „słabszych miesiącach” wystawić u Państwa nasze ciężarówki ekspozycyjne, chcemy wynagrodzić Państwa zaangażowanie poprzez obrót osiągnięty z nami.

* Akcja Kamin2Go obowiązuje na dwie ciężarówki ekspozycyjne – KaminGo i Kamin-2Go i dotyczy na razie roku 2010.

Wykorzystajcie Państwo **SZANSĘ!**

Obrót	Zapisanie na dobro rachunku		
	marzec	luty / maj	grudzień /styczeń
	październik	czerwiec / sierpień	lipiec/ listopad
500 €	20 €	40 €	60 €
1.000 €	40 €	80 €	120 €
1.500 €	60 €	120 €	180 €
2.000 €	80 €	160 €	240 €
2.500 €	100 €	200 €	300 €
5.000 €	200 €	400 €	600 €
10.000 €	400 €	800 €	1.200 €

Reguły:

- Maksymalnym zapisem na dobro rachunku mogą być całkowite koszty wynajmu ciężarówek ekspozycyjnych.
- W zależności od tego jak bardzo obfity lub jak łagodny jest miesiąc, tym mniejsza lub większa jest kwota zapisu na dobro rachunku za każde Euro obrotu. Miesiące kwiecień i wrzesień są tak popularne, że nie możemy zaproponować zapisu na dobro rachunku.
- Zgłoszenie obrotu z rynkiem hurtowym bezpośrednio od początku imprezy względnie 14 dni po jej zakończeniu.
- Wystawienie rachunku za ciężarówki ekspozycyjne po powrocie ciężarówek. Zapis na dobro rachunku po dostarczeniu dowodów

Terminy

2009/2010

Rok zbliża się ku końcowi, przed nami planowanie na następny rok.

Zespół firmy Spartherm pozostaje do 22.12.09 do Państwa dyspozycji i po przerwie od 4.01.10.

Ostatnia zaplanowana runda naszych kierowców przypada na tydzień 51 w roku 2009, a pierwsza w nowym roku przypada na drugi tydzień 2010 roku.

Oczywiście także w nadchodzącym roku możecie Państwo odwiedzić nas na targach.

Terminy targów 2010

KOK (Europejskie targi branżowe pieców kaflowych i ceramiki mieszkalnej)

27. – 29.01.2010 Wels / Austria

Progetto Fuoco

24. – 28.02.2010 Verona / Włochy

Targi Hagos

11. – 13.03.2010 Stuttgart

DRU

Przewody dymowe

W ostatnim czasie często dochodziło do tego, że klienci w trosce o bezpieczeństwo do wkładów kominkowych na gaz zamawiali więcej przewodów dymowych niż to konieczne. Te z kolei po zakończeniu budowy zostawały zwracane pracownikom sprzedaży w terenie lub kierowcom do rozliczenia na zapis na dobro rachunku.

Od zaraz taka praktyka nie jest możliwa. W zakresie wkładów gazowych DRU nie prowadzimy już magazynu i ponieważ są to części, które sami musimy zakupić nie możemy przyjmować zwrotów bez uzasadnionego powodu.

Dlatego prosimy Państwa o precyzyjne planowanie, aby uniknąć ewentualnych zwrotów.

Anegdota

Palenie i jego skutki uboczne.

Z pewnością jest to najlepsza opowieść obrońcy jak również najlepsza opowieść stulecia! Jest ona prawdziwa i zdobyła pierwsze miejsce w amerykańskim konkursie obrońców (Criminal Lawyer Award Contest):

W mieście Charlotte, North Caroline, USA pewien prawnik kupił skrzynkę bardzo rzadkich, drogich cygar i następnie ubezpieczył je od szkód ogniowych. Przez następne miesiące spalił wszystkie cygara i pozwał ubezpieczenie do pokrycia strat (pierwsza składka ubezpieczeniowa jeszcze nawet nie była zapłacona).

W swoim piśmie roszczeniowym adwokat wyjaśniał, że cygara uległy zniszczeniu w wyniku drobnego szkód ogniowych.

Internet



Ogień spotyka wodę

Rozpowszechnienie ogrzewających wkładów z wymiennikiem ciepła wody jest względnie rzadkie. Także, gdyby było to rozpowszechnione, tylko z niewielu urzędzeń można

odczytać, jaką wydajność ogrzewania wody one wykazują.

Aby Państwo mogli coś takiego zaprezentować swoim klientom w godzinach między 8 a 17 należy wejść na naszą stronę internetową (www.spartherm.com) i kliknąć okienko „woda“ a wtedy połączy się Państwo z naszą kamerą online w recepcji firmy Spartherm.

Ubezpieczenie odmówiło wypłaty ubezpieczenia jasno argumentując, że on sam zużył cygara zgodnie z ich przeznaczeniem.

Adwokat zaskarżył..... i wygrał! Sąd zgodził się z ubezpieczycielem, że roszczenie jest bezcelne, ale z polisy ubezpieczeniowej wynikało, że cygara są ubezpieczone przeciwko jakiegokolwiek rodzajowi ognia, a postanowienia odpowiedzialności nie istniały. W następstwie ubezpieczyciel musiał zapłacić, co sam ustalił i podpisał.

Zamiast wytoczyć długi i drogi proces odwoławczy firma ubezpieczeniowa zaakceptowała wyrok sądu i wypłaciła odszkodowanie w wysokości 15 tys. dolarów amerykańskich prawnikowi, który stracił swoje cygara w wyniku wielokrotnych „szkód ogniowych“.

A teraz puenta! Po tym, jak prawnik zrealizował czek od firmy ubezpieczeniowej został aresztowany na jej zlecenie za dwudziestoczerokrotne podłożenie ognia. W odniesieniu do jego pozwu w procesie cywilnym i jego zeznania przed sądem został skazany za umyślne podpalenie ubezpieczonej własności na 24 miesiące kary pozbawienia wolności (bez zawieszenia) i karę grzywny w wysokości 24 tys. dolarów amerykańskich.

Marketing

Nowy kalendarz 2010 firmy Spartherm już jest!

Już po raz siódmy firma Spartherm zebrała najlepsze zdjęcia instalacji kominkowych z roku 2009 i przygotowała na rok 2010. W międzyczasie nakład kalendarza wzrósł z początkowych 3000 sztuk w roku 2003 na obecnie 7500 sztuk. Niektórzy klienci zbierają kalendarze albo wykorzystują pojedyncze zdjęcia wycinając, oprawiając w ramki i wieszając.

Nasze podziękowania kierujemy do klientów detalicznych, którzy pozwolili nam opublikować zdjęcia swojego kominka, a także tym klientom czy też firmom, które użyczyły nam zdjęć.

Jeśli nie chcielibyście Państwo otrzymać kalendarza bezpośrednio ani przez rynek hurtowy proszę się do nas zwrócić, dostarczymy go chętnie do wyczerpania zapasów.

Są Państwo zainteresowani?

Proszę zamawiać do wyczerpania zapasów



Bestseller Sino & Senso

Nowości kominkowe całkiem na czasie.

Firma Spartherm jest bardzo zadowolona z dotychczasowego przebiegu sezonu sprzedaży kominków oraz mebli kominkowych.

„Nowe modele „Senso“ i „Sino“ stały się bestsellerami w programie. Jeszcze nigdy nowe modele kominków naszej firmy po wprowadzeniu na rynek nie odniosły takiego sukcesu. Wzornictwo i nowe powierzchnie z piaskowca, szkła i perły (mat jedwabisty) są całkowicie na czasie. W aktualnej palecie modeli można znaleźć coś na każdy gust i każdą kieszeń.” – powiadamia dyrektor sprzedaży Ronald Goergen.

Z dużym oddźwiękiem w handlu spotkała się akcja promocyjna „Spartherm Extra – Sino dla wszystkich zmysłów” z ulotkami reklamowymi i plakatami.

„Na targach w Wels w styczniu 2010 zaprezentujemy nowe trendy!” tymi słowami budzi ciekawość Ronald Goergen na nowe kominki i meble kominkowych w nowym sezonie.

**„Mamy do wszystkiego szczęśliwą rękę!”
Nowe uchwyty w kominkach firmy Spartherm**

Poczynając od modelu „Cubo“ w wielu kominkach dotychczasowe uchwyty zostaną zastąpione nowymi w nowym sezonie.

„Uchwyt drzwiczek jest ważną cechą funkcjonalną cechą rozpoznawczą. W prawdziwym słowa znaczeniu ma swoje własne pismo. Dlatego także w przyszłości nasze kominki Spartherm i meble kominkowe będą się znacznie odróżniać od konkurencji dzięki swojemu szczególnemu uchwytowi w ergonomicznej formie i w nowej pozycji! Kobieta czy mężczyzna muszą to po prostu odczuć.” – zapowiada dyrektor sprzedaży Ronald Goergen podczas prezentacji nowych uchwytów.

„Mamy do wszystkiego szczęśliwą rękę!” – Proszę wypróbować!





Przegląd

FD wkłady z podwójną szybą.

Coraz częściej Klient detaliczny życzy sobie szczególnie przy wkładach przezroczystych mniej promieniowania przez szybę. Tę słuszną potrzebę chcielibyśmy zaspokoić i oferujemy Państwu od zaraz nasze modele FD z podwójną szybą.

Należy zaznaczyć to w pierwszym zamówieniu, ponieważ rama szyby musi być odpowiednio przygotowana.

Linear Mini S

Oprócz Linear Mini Sh i Mini S-FDh najwyższy czas do rozszerzenia programu o wariant składany Linear Mini S. Wkład ze znamionową wydajnością ciepła 7 kW i oczywiście mimo Ustawy federalnej o stężeniu zanieczyszczeń w powietrzu atmosferycznym (BimSchV) bez ograniczenia czasu eksploatacji, ponieważ wszystkie wartości spełniają poziom pierwszy.

Pomiary proszę pobrać z opisu technicznego. *

Cena katalogowa:

1.342€ bez podatku VAT.

NOWE

Animacja Mini S

* W modelach Linear Mini Sh 4S und 3S wymiar odprowadzenia nie jest taki sam. Nie jest to 1160 mm, ale 1180 mm. Dołączyliśmy skorygowane załączniki.

Model					Wys. szkła	Cena katalogowa	Podwójna szyba pojedyncze drzwi	Podwójna szyba dwoje drzwi
							Większe ilości	Większe ilości
Mini	S	FD	h	4S	51,3	2.369,00 €	135,00 €	270,00 €
					57,3	2.524,00 €	160,00 €	320,00 €
Varia	1V	FD		4S	51,0	2.014,00 €	160,00 €	320,00 €
					57,0	2.117,00 €	180,00 €	360,00 €
Varia	1V	FD	h	4S	51,3	2.543,00 €	160,00 €	320,00 €
					57,3	2.645,00 €	180,00 €	360,00 €
Varia	A	FD	h	4S	43,8	3.367,00 €	195,00 €	390,00 €
					52,3	3.963,00 €	260,00 €	520,00 €

Szeroki Thermobox - Prestige Varia 2Rh lub 2Lh

Poprzez zmianę modelu Prestige Varia 2Lh lub 2Rh na ramę dociskową szeroki Thermobox nie pasuje jak podano w cenniku wkładów z 07/2009. Jeśli życzą sobie Państwo Thermobox, należy go skąpo w kalkulować.

Moduł 2 zmienia się w Varia M

Jak zapowiedziano właśnie w Spartherm aktuell 02/09 przyporządkowaliśmy program Loftline Moduł 2 do linii Linear i zmieniliśmy nazwę na Varia M. Poniżej zbiór danych. Proszę wpinać je w swoim katalogu roboczym Spartherm pod nazwą Varia i usunąć kompletnie dane opisane jako Loftline Moduł 2. Bardzo dziękujemy!



Maschweg 38 · 49324 Melle · Tel. 05422/94 41-0 · Fax 05422/9441-14
info@spartherm.com · www.spartherm.com