





die Saison 2015 neigt sich dem Ende und bald ist auch das Jahr vorbei. Dann kommt wieder die Zeit der Lebkuchen und Weihnachtsmärkte. Weihnachten 2014/2015 lag ja optimal, was Feiertage im Verhältnis zu Arbeitstagen zwischen den Feiertagen anbelangt. Da wir unseren Mitarbeitern den 24.12. und den 31.12. als Urlaubstage schenken, mussten sie nur 5 Urlaubstage nehmen, um ganze 2 Wochen Weihnachtsferien zu bekommen. Natürlich wollten das alle nutzen. Da wir aber immer, also bis auf Heiligabend und Silvester, geöffnet haben, fand sich auch dieses Jahr eine Notbesetzung für das Lager und den Vertrieb. In dieser Zeit ist es erfahrungsgemäß ruhig, aber ein paar Ersatzteile werden immer dringend gebraucht. Am 05.01.15 war dann die Mehrheit der Mitarbeiter aus den Weihnachtsferien zurück. Doch es war so still bei uns an diesem Montag, morgens um 8:30 Uhr. Die Tür zu meinem Büro steht regelmäßig offen und es grenzt an das Großraumbüro von Vertrieb und Buchhaltung an, sodass ich mitbekomme, was dort so vor sich geht. Die Telefonanlage

schien noch verschlafen im Urlaubs-

modus stehengeblieben zu sein.

Und auch das Team war ungewöhnlich still.

Keine Gespräche untereinander, kein Gefrotzel, kein Garnichts. Ich fand das merkwürdig, reagierte jedoch nicht sofort, denn auch ich war still. An meinem ersten Arbeitstag im Jahr 2015 guckte ich mir zuallererst die Gesamtumsatzzahlen von 2014 an. Wir vergleichen unsere Umsätze immer mit den Vorjahren. Ja, und da war ich erschlagen. Wenn man erst ein paar hundert Euro Umsatz im Jahr 2015 verbuchen kann, man aber auf die mindestens zu erreichenden Zahlen von 2014 schaut, kommt es einem so vor, als stünde man vor einem riesigen Berg, den es zu erklimmen gilt. Auweia, dachte ich, ist das noch viel Arbeit. Normalerweise analysiere ich mit dem Team Soll-Umsätze und Ist-Zahlen, aber an diesem Tag dachte ich, reicht es, wenn ich alleine in die Knie gehe angesichts des neuen

Also ließ ich meine Zahlen Zahlen sein und sondierte das Jahr. Gedanken wie "Aha, Ostern liegt dieses Jahr früh, hoffentlich spielt das Wetter mit!" kamen mir in den Sinn, aber auch "Bis dahin müssen die Kataloge raus sein!" und "Ach, und guck: Im Oktober ist wieder aquanale: Bloß die Deadline für die Frühbucheraktion zur Standmiete im Auge halten und am besten gleich die Hotelzimmer buchen!". Immer noch war es nebenan gespenstig ruhig. Ich ging zu meinen

Mitarbeitern und fragte, was denn los sei, ob Geschenke nicht gut angekommen seien, ob man selbst nur Müll bekommen oder ob das Weihnachtsessen nicht geschmeckt habe. Erstaunte Gesichter. Als ich dann erklärte, dass mir diese fast kommunikationsfreie Stimmung Angst mache, wurde mir erklärt, dass sie irgendwie noch nicht richtig im neuen Jahr angekommen seien. Also, was fehlte?

Richtig, so etwas wie ein Startschuss für das neue Jahr oder wie es neuerdings heißt: ein Kick-Off. Also rief ich alle zu mir. Wir überblickten das Jahr mit Terminen, wie aquanale etc., wobei bei dem ein oder anderen auch schon Freude aufkam, um uns dann dem Thema "Soll-Umsatz 2015" zu nähern. Nur zu nähern, denn ich hielt es für angebracht, das Team erst einmal für den Erfolg im Jahr 2014 zu loben und beiläufig einfließen zu lassen, dass 2014 plus X % Richtschnur für 2015 sei. Als ich dann die Unterredung damit beendete, dass man sich am besten sofort an die Arbeit machen solle, um nicht umsatzträchtige Minuten zu verpassen, war das Eis gebrochen. Eingehende Anrufe, die Anfang Januar nicht so zahlreich sind, wurden kommentiert mit Ausrufen wie "Horch, den schnappe ich mir!" oder Ähnlichem. Auf einmal war die Stille vorbei und alles war gut. Die üblichen witzigen, weil harmlosen Sticheleien und so mancher Schnack untereinander erfüllten das Großraumbüro. Ich dachte nur erleichtert, dass auch 2015 alles in Ordnung sei. Gut, wenn man ein tüchtiges Team um sich hat. Obwohl jedes Team auch Motivation und Führung braucht, selbst wenn es manchmal schwerfällt. Mitarbeiter zu motivieren, kann aber auch beflügeln. Zumindest blickte ich nach dem Kick-Off ganz anders in die

Ich wünsche Ihnen mit Ihren Mitarbeitern und Kollegen nicht nur tolle Umsätze, sondern auch viele schöne Erlebnisse, über die man vielleicht auch einmal staunen und schmunzeln kann.

hre

Beatrex Flacke

Guten Tag,

eigentlich sollte diese Ausgabe bereits im März erscheinen, aber man kennt es ja: Erst hat man kein Glück und dann kommt auch noch etwas Pech dazu. Es gab viele Gründe, die zu erklären will ich gar nicht erst versuchen. Aber entschuldigen möchte ich mich bei Ihnen.

So, aber jetzt ist die Zeitung endlich

fertig, pünktlich zur "aquanale". Diese Messe hat sich zum Branchentreff gemausert, man trifft seine Kunden, seine Lieferanten und natürlich auch seine verehrten Wettbewerber. Einige mag man, einige mag man nicht so gerne - aus den verschiedensten Gründen – und einige sind einem schnuppe. Man sieht Neuheiten, teilweise auch alte Hüte, frisch angestrichen und poliert. Woher sollen auch immer die sensationellen Neuheiten kommen? Aber kleine Verbesserungen oder Weiterentwicklungen reichen doch auch. Unsere Branche besteht aus einer Menge innovativer, aber eben kleiner Firmen. Einen Entwicklungsetat wie in der Automobilbranche haben wir nicht. Das Jahr 2015 war für uns und unsere Branche ganz erträglich. Wäre das Frühjahr ein richtiges Frühjahr gewesen, würden uns die Zahlen noch sonniger erscheinen. Auch aus Frankreich und Spanien hört man, dass wieder verstärkt Pools gebaut werden und die Gesichtszüge der dortigen Firmen haben sich entspannt und beginnen wieder leicht zu lächeln.

Ein Bereich in unserer Branche ist die Renovierung. Ein Bekannter sprach mich im Frühjahr an: "Dieter, du machst doch Schwimmbecken? Ich habe eine alte Folie, die muss ausgetauscht werden!" Wir sprachen noch etwas über die Beckengröße, über den Gesundheitszustand der Folie und den seiner Frau.



"Ja, so mit € 7.000,- bis € 10.000,musst du wohl rechnen." "Komm doch mal vorbei."

Wir vereinbarten einen Termin. Zum Abendessen gab es Nürnberger Würstchen mit bayrischem Kartoffelsalat. Köstlich. Der Pool war eine einzige Katastrophe. So um die 5 x 9,5 m, aber auch 1,8 m tief, verziert mit scheußlichen Waschbetonplatten und mir unbekannten Einbauteilen aus zerbröseltem Kunststoff und die Folie war bereits gestorben. Traurig traurig. Die Dame des Hauses meinte auch: "Ja, da müssen wir etwas machen - und ich will endlich warmes Wasser im Pool!" Ergebnis: Beckenkopf absägen, Treppe und einen Rollladenschacht mauern, Einbauteile erneuern, neue Folie einschweißen, Wärmepumpe und den Solarrollladen installieren, Granitplatten verlegen, Rollrasen und eine entsprechende automatische Bewässerung kaufen und natürlich auch einen automatischen Rasenmäher. Der bekam eine eigene kleine Hütte und wurde auf den Namen "Fridolin" getauft – ein netter Name für einen Rasenmäher.

Um den Dreck auf dem Beckenboden kümmert sich jetzt erfolgreich ein weiterer Automat, ein Dolphin S300. Es wurden auch ca. 20 Bäume entfernt.

Nach Fertigstellung wurden wir wieder eingeladen. Ein völlig anderer Garten und ein wirklich schöner Pool erfreuten unsere Augen. Es war eine rundum gelungene Renovierung.

"Wieviel bist du denn nun losgeworden? € 100.000,- oder € 200.000,?"
"Also, € 200.000,- waren es nicht, aber jetzt sieht der Garten wieder schön aus und meine Frau und ich schwimmen jetzt jeden Morgen. Das Wasser hat jetzt immer 29 °C und wir fühlen uns wohl."

Langsam werden jetzt die Temperaturen niedriger, der Herbst ist da, und wie man in den Kaufhäusern sehen kann, ist auch bald Weihnachten. Die üblichen Artikel werden schon angeboten. Früher wartete man damit zumindest bis zum November. Weihnachten, das Fest der Geschenke. Wir haben die nettesten Geschenke für Schwimmbadbesitzer im Programm. "Dolphine" für jeden Pool und in den unterschiedlichsten Preisklassen. Oder einen netten Rollladen oder eine Wärmepumpe?

Sie sehen, der B&F-Katalog ist der reinste Weihnachtsgeschenkekatalog. Man sollte auf keinen Fall Angst vor größeren Zahlen haben. Viele Menschen haben ganz viel Geld mit Aktien verdient, das Geld sollte jetzt wieder auf den Markt. Im Geld kann man nicht baden, wohl aber in angenehm warmem Wasser.

aller trese

2



Swim-tec Mess- und Dosieranlage

mit freier Chlormessung

Consulting "Premium"

Microprozessorgesteuerte 2-Kanal Mess-. Regel- und Dosieranlage zur Messung des pH-Wertes und der Konzentration an freiem Chlor.

Messbereich:

pH: 0 - 14, Chlor: 0 - 2,0 ppm Anzeige der Beckenwassertemperatur

Regelcharakteristik:

pH+ und pH- (PID), Chlor (PID)

Bedienung:

Intuitive Benutzerführung mit LC Display beleuchtet, 6 Tasten — einfach und benutzerfreundlich

Kalibrierung:

2 Punkt-Kalibrierung pH, Steilheitsabgleich Chlor

Schutzeinrichtung:

Einschaltzeitverzögerung: 0 – 60 Minuten Einstellbare Dosierzeitbegrenzung: 0 - 240 Minuten

Dosierpumpen:

Schlauchdosierpumpen, extrem leise und robust durch federgelagerte Laufrollen

Lieferumfang:

- Mess-, Regel- und Dosieranlage
- Swim-tec® Professional pH/Chlor
- Temperaturfühler
- pH-Sensor mit Festkabel und Stecker SN6
- Pufferlösung pH 4 und pH 7
- Chlormesszelle mit Anschlusskabel, Elektrolyt und Montageset
- Acryl-Messwasserdurchflusszelle mit 2 Absperrventilen, Schlauchanschlussnippel und 10 m Messwasserleitung
- Durchflussüberwachung für das Messwasser
- Dosierstation für pH und Desinfektion mit je einer Schlauchpumpe 1,6 l/h, Impfventile (VITON) und 6 Dosierleitung PTFE
- 2 Sauglanzen mit Niveauabschaltung (Behälter leer)
- 2 Lagerwannen für Kanister 25 l / 30

Wir hatten immer eine bezahlbare Dosieranlage mit freier Chlormessung besucht. Jetzt können wir Ihnen diese anbieten.

Consulting Premium, kompl. Anlage 416222 F

€ 3.185,00

Sonderpreis bis 31.12.2015

€ 2.998,00

Anlage geprüft und verpackt im Karton





jedes Becken ein passendes Gerät. Auch für Bioteiche.





maytronics www.dolphinpoolrobot.com





Neues Hallenkonzept 2015:

aquanale und FSB ziehen in die Kölner Nordhallen um

- Messeduo auf rund 80.000 Quadratmetern in den Hallen 6, 7, 9, und 10
- Gleiche Tagefolge wird beibehalten
- Praktische Anbindung an die Congress--Centren Nord und Ost

Neuer Schwung für die Schwimmbad- und Wellnessbranche am Standort Köln: Die aquanale, internationale Fachmesse für Sauna, Pool und Ambiente, zieht 2015 gemeinsam mit der zeitgleich stattfindenden FSB (Internationale Fachmesse für Freiraum, Sportund Bäderanlagen) in die modernen Nordhallen der Koelnmesse um. Vom 27. bis 30. Oktober 2015 präsentieren sich die beiden Fachmessen auf rund 80.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche in den Hallen 6, 7, 9 und 10 im komplett neuen Gewand.

Mit dem einem neuen "Themenhallen-Konzept" stellt das Messeduo aquanale und FSB die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft der Branchen am Standort Köln. Aussteller beider Veranstaltungen profitieren von einer verbesserten Infrastruktur im neuen Teil des Kölner Messegeländes. Außerdem garantieren die modernen Tageslichthallen eine optimale Wegeführung für den Besucherstrom über den Messe-Boulevard und verfügen über eine perfekte Anbindung an die Congress-Centren Nord und Ost.

"Mit dem Wechsel in die modernen Nordhallen wird für den privaten und öffentlichen Schwimmbad-, Sauna- und Wellnessbereich ein noch stärkerer Fokus auf die bereits vorhandene Synergien gelegt, die Aufenthaltsqualität für Aussteller und Messebesucher weiter verbessert und schafft damit eine pro-

fessionelle Atmosphäre zum Aufbau von Businessnetzwerken auf nationaler und internationaler Ebene", betont Katharina C. Hamma, Geschäftsführerin der Koelnmesse GmbH.

Die bereits im vergangenen Jahr erfolgreich umgesetzte Zusammenführung der Schwimmbadbereiche aus aquanale und FSB wird auch 2015 beibehalten und ausgebaut.

Zukünftig beherbergt die Halle 6 die privaten und öffentlichen Schwimmbadanlagen wie auch den Sauna-, SPA- und Wellnessbereich und bildet damit einen der größten Marktplätze der Schwimmbadbranche weltweit. Attraktive Themenbereiche wie die Sonderschau Naturpools oder die Präsentation der Brancheninnovationen werden das thematische Angebot der aquanale 2015 abrunden. Nicht zuletzt deshalb ist die Vorfreude auf das Messehighlight 2015 im Schwimmbad- und Wellnessbereich innerhalb der Branche ungebrochen groß. Zahlreiche Anfragen für Standflächen auf der aquanale liegen bereits zum jetzigen Zeitpunkt vor.

Aufgrund der positiven Vorzeichen rechnet die Koelnmesse für die nächste Ausgabe der aquanale mit einer Steigerung des Ausstellerinteresses aus dem In- und Ausland im Vergleich zur bereits sehr erfolgreichen Vorveranstaltung 2013. "Es wird wieder viele thematische Highlights geben, die insbesondere den internationalen Fachbesuchern einen deutlichen

Mehrwert der aquanale aufzeigen", betont Dieter C. Rangol, Geschäftsführer des Bundesverbandes Schwimmbad und Wellness (bsw). "Durch die erfolgreiche Zusammenführung der Schwimmbadbereiche aus aquanale und dem FSB-Bereich "Öffentlicher Bäderbau" haben die beteiligten Branchen bereits 2013 gezeigt, dass gemeinsame Messekonzepte ein Garant für die Zukunft sind und gemeinsam nach vorne gebracht werden müssen."

Damit sind alle Bereiche des privaten und öffentlichen Schwimmbad, Wellness, Sauna- und SPA-Bereichs in Köln komplett

auf einer Plattform und in klar gegliederten Themenwelten vertreten. Die inhaltliche Dachmarke wird erneut das Kölner Schwimmbad- und Wellness Forum sein, das bereits zum 6. Mal in Köln stattfindet und sich als modernes Expertenforum etabliert hat.

Erstmals findet 2015 der 8. IOB - Internationale Schwimmteich Kongress parallel zur aquanale im Kongresszentraum statt. Rund 350 Experten aus aller Welt treffen sich zu diesem hochkarätigen Branchenereignis in Köln.

Verkehrsgünstige Lage

In punkto Anreise profitieren die Besucher der aquanale von der verkehrsgünstigen Lage der Messehalle 6. Sie ist perfekt erreichbar über den Eingang Nord, der mit zahlreichen Parkplätzen im nahen Umfeld

ausgestattet ist. Der Messeingang Ost, über den die FSB-Hallen direkt erreichbar sind, und über den Boulevard ebenfalls mit der Halle 6 verbundenen, liegt in kurzer Laufdistanz zum ICE-Bahnhof und Nachverkehrsknotenpunkt Köln Messe/Deutz.

Ein weiterer Pluspunkt der aquanale 2015 ist der neue Termin. Dieser liegt außerhalb der Herbstferien Nordrhein-Westfalens.

Rückblick 2013:

Im Oktober 2013 zählten die aquanale und FSB rund 25.000 Fachbesucher aus 115 Ländern. Sehr deutlich zu legte die Fachmesse für Sauna, Pool und Ambiente auch in punkto Internationalität. Besucherzuwächse



verzeichnete die aquanale besonders bei Messegästen aus Großbritannien, Russland, Frankreich, den Niederlanden, der Türkei und Israel sowie aus Asien, insbesondere Indien.

Ausstellerseitig präsentierten auf der aquanale 256 Unternehmen aus insgesamt 26 Ländern die neuesten Trends des kommenden Jahres. Ergänzend dazu kamen rund 50 in- und ausländische Unternehmen aus dem öffentlichen Schwimmbadbereich der FSB.

State States hatten die gleiche Stand-

Jedes Jahr ruft die Fachmesse nach Lyon. Den Termin kann man sich gut merken. Es ist jeweils die 3. Woche im November. In dieser Woche wird auch traditionell am Donnerstag der junge Beaujolais vorgestellt und verkostet. Aber Vorsicht: Man sollte nicht den ganz billigen trinken – wenig Geld = viel Kopfschmerzen. Guten Durst, natürlich ohne Kater!

Jetzt zur Messe. Die meisten Besucher kommen aus Frankreich oder Spanien leicht und bequem mit dem Auto an, ebenso aus Süddeutschland. Das Messegelände ist von Autobahnen umzingelt. Der Flughafen ist auch nicht weit vom Messegelände entfernt, die Taxi-Fahrt kostet ca.



€ 30,-. Von der Messe in die City sind ca. € 40,- fällig. Die Messe-Gesellschaft bemüht sich um ihre Besucher. Jeder Alt-Besucher bekommt eine E-Mail und wird gebeten, sich erneut zu registrieren. Man bekommt dann eine Rückmail mit dem neuen Eingangscode. Bei der Messe angekommen, braucht man nur die ausgedruckte Mail an einen Leser halten und hat Sekunden später seine persönliche Einlasskarte. Die Messe geht immer von Dienstag bis Freitags. Freitags sind vormittags allerdings noch nicht alle Personen ansprechbar, dafür nachmittags aber schon weg.

Im Eingangsbereich hat die Messe die 100 schönsten und wichtigsten Produkte separat präsentiert. Es waren Produkte aus vielleicht 4 Produktgruppen: Automatische Bodenabsauger, Salz-Elektrolyse, Whirl-Pools und Filter und ein wenig Zubehör. Wirkliche Sensationen? Eher nicht. Was gab es Neues 2014? Viele Stände waren wieder da, wo sie auch zwei Jahre vorher gewesen waren, man fand

sich gut zurecht. Einige Firmen hatten die gleiche Standgröße, einige wenige Firmen hatten vergrößert, etliche Firmen aber auch verkleinert. Bekannte Firmen waren gar nicht mehr da. Dafür gab es aber auch viele neue Firmen, mal sehen, was aus denen wird. Wir wünschen allen viel Glück und Erfolg. Hatten wir bis jetzt ja auch.

Der erste Besuch galt traditionell Speck Pumpen Original. "Was gibt es Neues?" "Wir haben für unsere Espresso-Maschine frische Bohnen gekauft." Gut so! Lieber Pumpen, die schon 10 Jahre lang problemlos laufen, als jedes Jahr eine neue Pumpe, die die Kunden erst einmal ausführlich testen sollen. Lieber ab und zu einen neuen Motor oder



eine neue Reglung. Wenn man sich die Entwicklung der letzten Jahre ansieht, sind doch wirklich genug neue Produkte aus dem Hause Speck in Neuenkirchen gekommen. Nach einem weiteren Espresso begaben wir uns auf die Suche nach den wirklichen Sensationen der Messe. Wir liefen gemütlich die Gänge entlang. Blieben kurz stehen, begrüßten Bekannte und betraten auch Stände von unseren Wettbewerbern. Gut, so ganz tolle, innovative Sensationen werden wohl erst 2015 gezeigt, vielleicht dann auch wieder auf der "aquanale".

Neben den Polyester-Einstückbecken gab es unendlich viele Whirl-Pools zu besichtigen, meist als Portables mit Holz-Verkleidung. Oftmals ist aber das "Holz" nur purer Kunststoff. Auch in Lyon ist der eingelassene Whirl-Pool wohl nur noch für Schiffe oder 5-Sterne-Plus-Hotels reserviert, immer weniger für den Privatbereich. Die Preise der Hersteller, meist aus China, sinken anscheinend wöchentlich. Schade.

Echte Renner sind Salz-Elektrolyse-Geräte. In den südlichen Ländern gibt es eine hohe Sonneneinstrahlung und somit auch eine hohe Chlorzehrung. Metall-Einbauteile sind dort fast unbekannt und Tauscher sowieso. Aus diesen Gründen gibt es auch keine Korrosionsprobleme.



Als "Dolphin"-Importeur schaut man natürlich neugierig auf die Wettbewerbsgeräte. Die Zahl wird immer größer. Tolle und lustige Geräte. Geräte aus Europa, den USA und natürlich aus China. Sensationen? Ich habe keine entdeckt, aber ich bin ja auch befangen. Auf jeden Fall war auf dieser Messe deutlich feststellbar: Ein automatischer Bodenabsauger ist jetzt ein Pflichtprodukt für jedes ordentliche Schwimmbecken! Vielleicht in 2–3 Jahren sogar für jedes Aufstellbecken.

Als nächsten deutschen Aussteller besuchten wir dann UWE-JET. Keine Produktneuheiten, aber die gab es ja in den letzten Jahren auch reichlich. Dafür aber einen neuen Produktkatalog, der wie immer sehr gelungen und informativ ist. Der deutsche Gemeinschaftsstand war auch wieder präsent. Aussteller waren die Firmen Ideal-Eichenwald, MTH-Fluidra, Lahme, Behncke und Granderath – alles Hersteller mit Export-Ambitionen und -Möglichkeiten. Wir wünschen gute Geschäfte!

Lahme stellte zwei neue Gegenstrom-Anlagen vor. – Einzelheiten dazu an einer anderen Stelle im Heft.

Abends gab es immer wieder ein Zeitproblem. Man musste spätestens gegen 17:30 Uhr am Taxi-Stand anstehen, später steht man dort auch, aber stundenlang. Fazit: Lyon ist jetzt die internationale Schwimmbadmesse, die amerikanische Messe nur noch ein Abklatsch der früheren Messen. Europa hat gewonnen!

KREDITKARTEN

Im Frühjahr war ich wieder einmal in Kopenhagen. Es war schön wie immer. Ein Besuch lohnt sich wirklich, allerdings ist Kopenhagen deutlich teurer als Deutschland. So kostete die Übernachtung für mein Auto € 75.-. Trotzdem glaube ich nicht, dass mein liebes Auto mit einer Daunendecke verwöhnt wurde.

An einem Tag war es nicht so ganz warm und so gönnten wir uns nach einem längeren Spaziergang am Wasser, zwei Irish-Coffee. Die Rechnung lautete: DKKR 135.- oder € 19,29. Und genau diesen Betrag wollte der Gastronom auch haben. Also druckte er auf den Bon.
Visa/Master Dkkr. 137.25

 Visa/Master
 Dkkr.
 137,25

 Amex
 138,38

 Diners
 138,65

Kann ich irgendwie verstehen, warum soll der Wirt die Provision der Kreditkarten-Unternehmen zahlen? Mal sehen, ob diese Methode auch in Deutschland Schule macht. Man sieht auch sehr gut, dass im Vergleich mit Visa/Master die Kartenanbieter Amex und Diners recht hohe Provisionen kassieren. Kein Wunder, dass kaum noch ein Unternehmen diese Karten akzeptiert.

Lovibond® Water Testing



Tintometer® Group

Elektronischer Pooltester

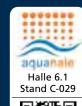
Lovibond® – Das Original



Scuba II

Messgerät für den anspruchsvollen privaten Schwimmbadund Whirl Pool Betreiber

Chlor pH-Wert Cyanursäure Wasserhärte



www.lovibond.com

Dolphin-Reparaturen

Als wir angefangen haben mit den Reparaturen dieser Automaten, hatten wir vielleicht für € 10.000,- Ersatzteile und ein Regal von 6 m Länge.

Vorbei, alles vorbei. Unser Inventurbestand an Ersatzteilen betrug im Dezember 2014 € 135.000,- und einige Teile gingen schon wieder zur Neige.

Wir reparieren alle gängigen Modelle, vom kleinem "Moby" bis zum Modell "2X2". Die großen kommunalen Modelle jedoch nicht, die verkaufen wir auch nicht, sind eigentlich auch nichts für den Schwimmbad-Großhandel. Denn die Dinger müssen vor Ort vorgeführt werden und wenn wir Pech haben in Konstanz am Bodensee. Inzwischen haben wir einen guten Überblick. In den letzten Jahren ist die Qualität der Geräte deutlich besser geworden. Man sieht an allen Stellen kleine, teilweise aber auch erhebliche Verbesserungen. Die Motorboxen halten deutlich länger und bei den Netzteilen sind kaum Ausfälle zu verzeichnen. Schön. Ein Defekt ist für alle Beteiligten ärgerlich. In der Regel tritt dieser aber in der Garantiezeit auf, hat ein Netzteil 24 Monate gehalten, wird es auch noch deutlich länger klaglos seinen Dienst versehen. Bei den Motorboxen sieht es ähnlich aus. Wie lange hält eine Motorbox?

Sehr unterschiedlich, die älteste Motorbox hatte eine Laufzeit von 42.000 Stunden auf dem Betriebsstundenzähler. Bei einer wöchentlichen Laufzeit von 4 Stunden wären das gut 20–30 Jahre. Kann man nichts gegen sagen. Die ältesten Geräte, die wir zur Überprüfung bekamen, hatten schon rund 20 Jahre mit Pausen im Wasser verbracht. Ist nur ein Plastikteil kaputt oder ein Kabel, gibt es gar kein Problem. Nur wenn die Motorbox defekt ist, gibt es ein Problem. Früher waren es 30-V-Wechselstromboxen. Die gibt es aber nicht mehr und dürfen auch nicht mehr verkauft werden. Heute sind nur noch Boxen mit einer Versorgungsspannung bis 29 V Gleichstrom zugelassen. Aber eine neue Box plus Netzteil ist nun doch etwas zu teuer für ein mindestens 10 Jahre altes Gerät.

Was uns aber immer wieder freut, ist die Kontinuität. Es gibt zwar kleine Änderungen bei den Geräten, aber 20 Jahre alte Geräte kann man immer noch überholen. Natürlich haben die erneuerten Plastikteile dann eine leicht andere Farbe – sie sind noch nicht ausgeblichen, denn ausgebleichte Seitenteile führen wir nicht.

In der Saison bekommen wir schon einmal bis zu fünfzehn Geräte an einem Tag zur Reparatur. Wir öffnen die Kartons sofort und kontrollieren, was der Kunde möchte. Garantie-Reparaturen werden auf einem separaten Berg gestapelt – und dann in den nächsten 1–2 Tagen bearbeitet. Um die regulären Überholungen kümmern wir uns anschließend, aber zeitnah. Dabei werden folgende Punkte abgehandelt:

Gerätenummer auslesen und unseren Computer fragen, ob wir das Gerät auch geliefert haben. Gerät an den Computer anschließen und evtl. den Fehler auslesen – ist wie bei einem Neuwagen.

Fehler mit der Fehlermeldung des Kunden vergleichen und dann reparieren. Ist das Kabel durchgescheuert oder sind Plastikteile zerbrochen, fällt das nicht unter die Garantie. Dann wird das Gerät einem Probelauf unterzogen – mindestens 2 ½ Stunden.

Anschließend wird das Gerät getrocknet. Bei Geräten mit Carnebo-Bürsten dauert dies 2–3 Tage.

In diesem Fall erstellen wir einen Kostenvoranschlag und bitten um Auftragserteilung.

Haben wir das Gerät auf Garantie repariert, kommt es wieder in seinen Karton und wird spätestens am nächsten Tag zurückgeschickt. Franko natürlich.

Sind die Garantie-Aufträge abgearbeitet, kümmern wir uns um die anderen Geräte. Die Gerätenummern interessieren uns nicht mehr. Wir lesen den Fehler aus, vergleichen das Ergebnis mit der Kundenmeldung und schreiben einen Kostenvoranschlag. Ist eine Reparatur kaum möglich oder absolut unwirtschaftlich, schreiben wir das auch und raten, das Gerät bei uns verschrotten zu lassen. Gratis, wenn ein neuer Dolphin gekauft wird.

Unser Ziel, das wir fast immer erreichen, ist, jedes Gerät nicht länger als 8 Tage bei uns unbearbeitet zu lagern. Wenn wir einen Kostenvoranschlag erstellt haben, hoffen wir aber auch auf eine zeitnahe Resonanz – egal bei welchem Auftrag. Reparieren? So zurückschicken, wie es ist, also demontiert? Oder verschrotten? Bitte, bitte.



ELEKTRODEN

Elektroden sind Verschleißteile, müssen aber nicht immer direkt ersetzt werden!

Die Messsonden sollten regelmäßig (ca. einmal im Monat) einer Sichtprüfung unterzogen und ggf. gereinigt werden. Ist es nicht möglich Verunreinigungen auf der Glasmembran durch ein weiches, feuchtes Tuch zu entfernen, können folgende Reinigungsmittel verwendet werden.

Allgemeine Ablagerungen:

Biologische Beschichtungen:

Öle und Fette:

Nicht scheuernde Haushaltsreiniger Verdünnte Salzsäure

Kalk oder Metallhydroxide:

(ca. 0,1%-3%) / 1-5 min Lösungsmittel, wie Alkohol

und Aceton

Lösung aus verdünnter Salzsäure und Pepsin /

einige Stunden;

Lösungsmittel (z.B. Aceton) dürfen nicht zur Reinigung von Elektroden mit Kunststoffschaft verwendet werden, da dieser angegriffen werden kann.

Grundsätzlich muss nach jeder Reinigung ausreichend abgespült werden.

Sollte das seitlich angebrachte Keramikdiaphragma des Referenzsystems blockiert sein, kann dieses wie die Glasmembran und zusätzlich durch vorsichtiges Schaben mit dem Fingernagel, einer Rasierklinge oder einer feinen Feile gereinigt werden. Dabei ist unbedingt darauf zu achten, dass die Glasmembran nicht zerkratzt wird.

Die Lagerung

Die Einstabmessketten müssen ausschließlich feucht gelagert werden. Dazu etwas 3-molare KCL-Lösung in die Schutzkappe bzw. den Köcher gießen und auf die Sonde aufschieben bzw. aufschrauben

Achtung: Elektroden sind nur begrenzt lagerfähig, weshalb eine Bevorratung von länger als einem viertel Jahr nicht empfohlen wird.

Achtung: In destilliertem Wasser darf nicht gewässert werden, da dieses zu vorzeitigem Altern und Defekten am Bezugssystem führen kann.

Durch die Sichtprüfung sind die Sonden auf eingeschlossene Luftblasen zu untersuchen. Falls Luftblasen vorhanden sind, können diese durch nach unten gerichtete Schüttelbewegungen (wie beim Fieberthermometer) entfernt werden.

FitStar D

Gegenschwimm-Anlagen

Die neue Generation

- mit Piezotaster
- mit integriertem
 Zeitschaltrelais:
 ohne Aufpreis









EVOLUTION

mit zwei separaten kraftvollen Ansaugungen



Besuchen Sie uns vom 27. - 30. Okt. 2015 in Köln auf der **AQUANALE Halle 6.1, Stand D020 / E021** Wir freuen uns auf Sie!





Hugo Lahme

Perfektion in jedem Element.

Kahlenbecker Str. 2 · 58256 Ennepetal Telefon +49 (0) 23 33 / 96 96 0 Fax +49 (0) 23 33 / 96 96 46 info@lahme.de





Im letzten Jahr erreichte uns ein Werbe-

schreiben einer Agentur, die demoskopische Leistungen verkaufen wollte, efragungen. Eine gute Idee. Wir griffen diese auf. Wir hatten einige

so Kundenb-Punkte auf dem langen Fragebo-

Schirm, zu denen wir unsere Kunden gerne befragen wollten. Wir stellten einen langen Fragebogen zusammen. Zu lang und zu viele Fragen. Wir setzten uns zusammen und kürzten. Alles sollte auf eine Seite passen. Es wurde umformuliert und den Titel "Kundenbefragung" wollten wir auch vermeiden. Frau Flacke schlug vor, den Fragebogen "Zeugnis" zu nennen. Unsere Kunden sollten uns Zensuren erteilen – von 1 bis 6, wie in der Schule. Der Fragebogen wurde erstellt und mit den 2014er Unterlagen verschickt. Knapp 100 Fragebögen wurden uns zurückgefaxt. Wir hatten mit etwas mehr Resonanz gerechnet – aber immerhin.

Wir wollen die Ergebnisse jetzt bekannt geben:							
Frage:	Wir gefällt Ihnen der B&F-Titel? Übersichtlichkeit der B&F-Liste Produktauswahl bei B&F Preise bei B&F	Ergebnis:	2,14 1,94 1,75 2,61				
	Wie gefällt Ihnen der Rainbow-Titel? Übersichtlichkeit der Rainbow-Liste Produktauswahl bei Rainbow Preise bei Rainbow		2,30 1,98 1,94 2,01	5			
	Auftragsabwicklung bei B&F und Rainbow Lieferzeit von Lagerware Schnelligkeit des Versandes Telefonische Erreichbarkeit Telefonische Beratung/Auftragsannahme Dolphin-Reparaturen Download-Bereich im Internet Zeitung: Poolservice		1,21 1,14 1,18 1,22 1,26 2,34 1,07 1,15				

Mit den uns erteilten Zensuren sind wir eigentlich ganz zufrieden. Wir hatten unsere Kunden aber auch gebeten, uns zu sagen, was wir verbessern sollten. Nachstehend eine kleine Auswahl der Bemerkungen:

"Bitte weiter so – Danke."

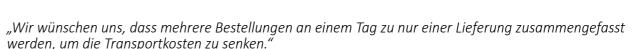
"Nichts, weiter so."

"Schön wäre ein Stichwortverzeichnis. PVC-U-Teile für die Dosiertechnik fehlen."

Bei 12-mm-Fittings endet das Lieferprogramm unserer Lieferanten. Es gibt Spezialfirmen, die auch dünnere Schlauchtüllen liefern. Riesiges Angebot.

"Sie sollten die Preise verbessern. Was fehlt, ist Teich- und Saunazubehör."

Unsere Preise sind eigentlich in Ordnung. Kunden, die für mehr als € 50.000,- kaufen, haben wirklich Superpreise. Bitte beachten Sie unsere Rabatt- und Bonusstaffelung. Teich- und Saunazubehör werden wir nicht aufnehmen. Ist eine andere Welt.



Geht leider nicht. Wir bekommen eine Bestellung und schreiben sofort einen Lieferschein, der geht dann ins Lager und der Auftrag wird gepackt, ein Aufkleber wird gedruckt – fertig. Anders würden wir, besonders in der Saison, die Aufträge nicht bewältigen können. Unser Vorschlag: Aufträge sammeln und um die Mittagszeit an uns schicken.

"Wir hätten gerne sofort eine Auftragsbestätigung per Mail mit genauer Lieferzeitangabe für jede einzelne Position."

Können wir im Moment noch nicht. Vielleicht nach einem Software-Update. Wir bleiben dran.

"Übersichtlichkeit in der B&F-Liste."

Ja, das ist ein Problem. Die Liste wird immer umfangreicher. Wir selbst müssen auch immer noch blättern und suchen. Die neue Liste bekommt ein Register.

"Öffnungszeiten auf 6:00 Uhr vorverlegen."

Unsere Telefone sind ab 7:00 Uhr besetzt. Die Zeit ab 6:00 Uhr, zumindest Saison, werden wir überprüfen. Schauen wir mal.

"Ersatzteile fehlen."

Wahrscheinlich hat der Kunde unsere Ersatzteilliste verlegt.

"Zum Rainbow-Titelbild: Wollt Ihr jetzt auch Frottee-Ware verkaufen?" Nein – wirklich nicht.

"Keine Bayrol-Produkte im Katalog."

Stimmt, kommen auch nie wieder rein. Bitte im Internet oder sonstwo kauf

"GKF-Felsen als Filterverkleidung fehlen."

Stimmt, werden wir auch nicht ins Programm aufnehmen. Zu groß, zu viel Platzbedarf, zu viele Modelle, zu viele Farbkombinationen, zu hohe Versandkosten und Transportbeschädigungen. Nein Danke.

"Preise bitte am Wettbewerb orientieren."

Haben wir. Wir glauben zwar nicht, dass wir bei jedem Artikel jeden Preis unserer verehrten Wettbewerber locker unterbieten – aber unter dem Strich? Wären wir immer die Billigsten, würden alle Kunden nur noch bei uns kaufen – und dann? Wir können jährlich unseren Umsatz um 3–6 % steigern, kein Problem. Aber mehr? Unser Lager wäre zu klein, die Lieferzeiten würden steigen und unsere Kunden würden sagen: "Ihr seid jetzt billiger, aber was nützt es uns, wenn wir jetzt auf eine Speck-Pumpe acht Tage warten müssen. Merde!"

"Whirl-Pools und Portables in ordentlicher Qualität ins Programm aufnehmen!"

Sorry, nie im Leben. Zu viele Modelle, zu viele Farben und zu viele Größen. Unser Lager reicht nicht. Wir kaufen 2–3 Container, ca. 60 Stück. Nach 4 Wochen sind 3 Modelle schon ausverkauft. Wir haben dann aber immer noch 40 Stück am Lager, trotzdem müssten wir nachbestellen! Nein, leider nichts für uns. Hinzu kommt, dass die meisten Modelle auf Verbrauchermessen von Spezialfirmen verkauft werden und nicht über die Schwimmbadbauer-Schiene laufen.

"Die Preise der Ersatzteile sind zu hoch!"

Warum? Wir haben Ersatzteile für ca. € 200.000,- am Lager. Dazu kommt der Druck der Liste und, und …! Eine gründliche Überprüfung eines Unternehmensberaters bei einer Pumpenfabrik ergab, dass der Verkauf von Ersatzteilen nur Geld kostet, aber keinen Ertrag bringt. Wenn ein Siebkorb für eine Pumpe € 25,- kostet, dann ist das eben so. Außerdem verkaufen wir Ersatzteile meist einzeln. Kauft ein Kunde z. B. zum Saisonbeginn für ca. € 1.000,- Ersatzteile, können wir sicherlich einen Mengenrabatt einräumen. Wir bitten um Ihr Verständnis.

"Das Stabform-Thermometer stammt wohl aus den 50er Jahren?"

Ja, das Ding würde heute keinen Preis für modernes Design mehr bekommen.

Soweit zu der ersten Befragung. Das Ergebnis hat uns gefallen und auch geholfen. Einige Anregungen haben wir schon aufgenommen und entweder verbessert oder werden es kurzfristig verbessern. Alles gut, nur die Zahl der Rückmeldungen hat uns etwas enttäuscht. Aber die Hoffnung stirbt zuletzt!

Aus diesem Grunde legen wir nochmals einen Fragebogen bei. Einige Fragen haben wir nicht wiederholt, neue Fragen sind hinzugekommen. Bitte nehmen Sie sich einige Minuten Zeit und beantworten Sie die Fragen. Wir danken Ihnen!





Neue Lahme Gegenstrom-Anlagen

Lahme stellte bereits ein Demo-Modell auf der letzten "Aquanale"2013 vor. Nach einigen kleinen Änderungen ist die Anlage jetzt in der finalen Ausführung lieferbar. Jetzt zu den Einzelheiten:

"Essence"

Optisch gefällt uns die Anlage ganz gut. Die Armatur liegt wieder in der Kombi-Ausführung vor, d. h. die Ansaugung und die zwei 35-mm-Düsen sind in einem Gehäuse untergebracht, ebenso der Piezoschalter, PN-Schalter gehören der Vergangenheit an. Was fehlt, sind drei Funktionen:

- Die Mengenverstellung wurde weggelassen. Eine Mengenverstellung funktioniert in der Regel bei der Inbetriebnahme und der Endkunde spielt auch max. eine Woche damit rum. Danach stellt er nach zwei Jahren durch Zufall fest, dass der Hebel festsitzt. Vielleicht verkalkt, aber er reklamiert. Die Frage ist doch: Hat eine Mengenverstellung überhaupt einen Sinn? In meinen Augen nicht den allergeringsten.
- Das Luftperlbad ist auch verschwunden. Macht außer Lärm auch keinen Sinn. Auch hier ist die Verstellung nach einigen Jahren kaum noch möglich. Will der Kunde dann keinen Lärm mehr in seiner Halle, reklamiert er auch diese Funktion.
- Einen Massageschlauch kann man ebenfalls nicht anschließen. Wunderbar. Ich habe diese Dinger immer für sehr gefährlich ge halten. Ein Mensch verwendet diesen, schaltet die Anlage aus, lässt den Schlauch aber in der Düse. Ein Kind kommt, schaltet die Anlage ein und der Massageschlauch schlägt, da nicht festgehalten, um sich. Wenn es gut geht, hat das Kind vielleicht einige blaue Flecken, wenn es nicht gut geht, kann auch ein Auge fehlen. Eine gute Entscheidung von Lahme – weg mit den Massageschläuchen. Sollte ein Kunde unbedingt so einen Schlauch haben wollen, reden Sie ihm diesen aus.







"Evolution"

Entwickelt auf Basis der neuen "DIN-EN". Diese DIN schreibt verbindlich zwei getrennte Ansaugsiebe vor, ist aber noch nicht in Kraft, dennoch ist es sinnvoll, im öffentlichen Bereich schon nach dem DIN-Entwurf zu verfahren. Ideal für den Einbau in Treppenstufen. Jetzt zu der Anlage:

- Relativ kleine und formschöne rechteckige Armatur mit zwei 35-mm-Düsen. Ebenso ist ein Piezoschalter eingebaut. Auch hier fehlen die überflüssigen Bedienelemente (siehe oben).
- Zwei separate Rotguss-Durchführungen für die 280-mm-Edelstahl-Ansaugsiebe. Diese können unter

- der Anlage installiert werden, aber auch gerne an anderer Stelle, z. B. an der Längsseite des Beckens, aber bitte mit einem Abstand von mindestens 2,0 m.
- Die komplette Verrohrung muss bauseits erfolgen. Man sollte mindestens 90-mm-, besser 110-mm-Rohre verwenden und bitte nur PVC-Bogen, keinesfalls Winkel einsetzen. Rechnen Sie bitte für die Formstücke mit ca. € 600,- inkl. MwSt.

Fazit: Beide Anlagen gefallen uns sehr gut, vor allem weil der überflüssige Schnickschnack fehlt. Denn alles, was fehlt, kann auch nicht reklamiert werden!

PVC-Anbohrschellen

Dieses Produkt verkaufen wir immer besser. Gerade im Bereich der Mess- und Regeltechnik ist es eine ideale Lösung, wenn man nachträglich Impfstellen setzen muss. Der Vorteil ist, dass man diese Schellen auch bei älteren Rohren verwenden kann.

Bislang hatten wir diese Schellen von 40 bis 75 mm am Lager. Immer häufiger wurden wir jedoch nach größeren Dimensionen gefragt. Die gibt es! Deshalb haben wir unser Programm erweitert.

Ab sofort bieten wir auch folgende Schellen an:

90 mm Rohr x ½"

Innengewinde 656380 A

€ 17,00 inkl. MwSt.

Jetzt stellt sich die Frage: Warum keine Schellen in 110

und 315 mm? Weil es sich nicht lohnt. In der Verrohrung sind auch Formstücke verklebt. Die addierte Wandstärke eines Formstückes plus Rohr ergibt mindestens 30 mm Wandstärke. Das reicht völlig aus, um ein ½"-Innengewinde einzuschneiden. Wozu dann eine Schelle kaufen?





Jetzt, Anfang September können wir noch nicht allzu viele Und Preise 2016

können wir noch nicht allzu viele Neuheiten vorstellen. Eigentlich nur zwei erwähnenswerte:

Eine Mess- und Regeltechnik für den privaten Bereich mit freier Chlormessung und der pH-Reglung. Eine Redox-Elektrode fehlt. Wozu auch? Solch einen Regler hatten wir schon immer gesucht zu einem erträglichen Preis. Eine Freichlormessung ist der Redox-Messung doch deutlich



zuverlässiger und präziser. Und der Preis ist auch akzeptabel, bedenken sollte man dabei, dass eine Chlor-Elektrode deutlich teurer ist als eine Redox-Elektrode. Bis zum Ende 2015 beträgt der Preis € 2.998.- inkl. MwSt. Im nächsten Jahr dann nur € 150,00 mehr.



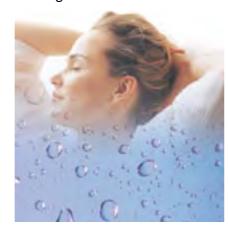
In Lyon sah ich eine komische Abdeckung. So eine Art Traglufthalle, aber extrem flach. Ich schaute mir diese Halle genauer dann. Es war eine Winter-Abdeckung. Zwei sta-

bile Folien waren an den Rändern zusammen geschweißt, mittels eines Gebläses wird Luft eingeblasen und schon hat man eine Konvex-Abdeckung, die nicht so leicht verschmutzte. Blätter und Blütenpollen werden vom Regen abgewaschen. Die Sonne kann nicht auf das Wasser scheinen und so wird sich die Algenbildung in Grenzen halten. Eine echte Innovation. Im nächsten Rainbow-Katalog gelistet. Der Preis liegt bei ca. 49,50 € je m², ohne Gebläse. Lieferbar in 5 Farben. Rechnen sollte man mit 3-4 Wochen Lieferzeit.

Jetzt einige Worte zu den Preisen 2016.

Wir hatten dieses Jahr eine pauschale Preiserhöhung von 2,5% vorgenommen. Im nächsten Jahr rechnen wir mit z.Z. deutlich höheren Aufschlägen. Die Löhne sind kräftig gestiegen. Dann hat der € an Wert gegenüber dem US-\$ deutlich verloren. Hatten wir 2014 noch Kurse von 1,35 zu 1,0 bekommt man heute nur noch \$ 1.12 für einen Euro. D.h. eine 20%ig Steigerung. Und ein schwacher Dollar ist nicht in Sicht, eher noch ein weiter sinkender Euro. Also werden wohl alle Artikel die aus China, Kanada oder den USA kommen um eben diese 20% teurer. Es sind hauptsächlich Chlor-Produkte, Wärmepumpen, Billigst-Pumpen, Bodenabsaug-Zubehör, LED-Billig-Lampen usw. Also im Mittel rechnen wir mit ca. 3,5 - 4%. D.d. wenn man die 2014er Preisliste nimmt sollte man vielleicht 5-6% aufschlagen um auf die 16er Preise

zu kommen. Aber es wird Ausnahmen geben. Nur welche? Keine Ahnung.



Auf der "aquanale" werden wir wohl von unseren Lieferanten genauere Zahlen oder Prognosen bekommen. Ob wir auch schon 2016er Preislisten mit exakten Preisen erhalten? Wenn ja, bestimmt nur sehr wenige.

Mitte März werden wir Ihnen vier Listen mit dann aktuellen Preisen zusenden:

B&F Preisliste 2016/17 mit Register

Rainbow-Preisliste 2016

Rainbow-Frühkauf- und Mengenliste 2016

B&F Ersatzteil-Preisliste 2016/17

Zusammen sind es rund 500 Seiten geballte Informationen mit netten Fotos und Super-Preisen. Behaupten wir einfach mal so.

Dolphin-Wartungsvertra

Ein neues Angebot von der Bünger & Frese GmbH und vom Rainbow-Pool-Shop:

In der Saison, so ab März, werden wir mit defekten "Dolphin"-Geräten überschüttet. Eine hohe Zahl, die sich aber relativiert, wenn man bedenkt, dass mittlerweile sicherlich 20.000–30.000 Geräte fleißig in deutschen Pools für Sauberkeit sorgen. An manchen Tagen bekommen wir bis zu 15 Stück. Dabei sind einige wenige Garantiefälle, jedoch hauptsächlich Geräte, die schon im Herbst nicht mehr so ganz in Ordnung waren. Man hätte diese also auch schon im November schicken können.

Da hatte Andree Lancker, Leiter der "Dolphin"-Werkstatt, eine Idee: Warum keinen Wartungsvertrag für "Dolphin"-Geräte? Eine gute Idee, die uns in den Sommermonaten auch entlasten könnte.

Nachstehend unser Angebot:

Herbst- und Winterangebot

gültig vom 1. Oktober bis 28. Februar

Wir warten jeden "Dolphin", egal wo bezogen, zu einem Pauschalpreis von € 90.- inkl. MwSt. PG: F.

Im Preis sind eine ausführliche Inspektion enthalten und die Hin- und Rückfrachtkosten innerhalb der BRD, außer Inseln. D. h., Sie nennen uns die Abholadresse und wir lassen durch UPS das Gerät abholen und wieder zurück-

liefern. Bitte aber erstklassig verpackt und unbedingt den Trafo mit Luftpolsterfolie oder Wellpappe umwickeln. Transportschäden, sofern von UPS abgelehnt, gehen zu Lasten des Absenders. 10 bis 15 Jahre alte Plastikteile zerbrechen leicht und gerne.

Stellen wir Defekte fest, wie z. B.

- defekte Walzen,
- abgenutzte Raupenbänder,
- Kabel, die die n\u00e4chste Saison nicht \u00fcberleben werden,
- defekte Netzteile,
- defekte Motorboxen,
- kaputte Kunststoffteile,

dann schreiben wir einen Kostenvoranschlag und schicken Ihnen diesen zu. Sie müssen dann der Reparatur zustim-

Die Arbeitszeiten für den Austausch der defekten Teile sind im Pauschalpreis bereits enthalten. Lohnt sich eine Reparatur nicht, verschrotten wir das Gerät kostenlos oder schicken es demontiert an den Kunden zurück - nach Abstimmung mit Ihnen. Die € 90,- sind aber auf jeden Fall zu zahlen – außer bei Neukauf eines Gerätes nach Wahl.

Wir würden uns freuen, wenn Sie von diesem Angebot vielfältig Gebrauch machen würden. Sie helfen uns, aber auch sich selbst. Vielleicht bieten Sie diesen Wartungsvertrag in einem Herbst-Rundschreiben an.

Manche der hier abgebildeten Geräte sind ca. 10 Jahre alt und erreichten uns erst kürzlich. Eine Reparatur war möglich und lohnte sich auch noch.







Petra- und Dieter Frese Stiftung 2012

Im Herbst 2012 feierten wir uns 40-jähriges Jubiläum. Wir baten unsere Gäste statt Blumen um eine Spende zu Gunsten der Petra – und Dieter Frese Stiftung.

Da wir keine Kinder haben, sollte ein Großteil unseres Ersparten in eine Stiftung wandern. War eine lobenswerte Idee meiner Frau. Und da ich selbst nicht an meine eigene Unsterblichkeit glaube, wurde dann auch aleich ein Testament aufgesetzt. So sind die Chancen recht aut, dass die Firma *B&F* noch sehr lange existieren kann. – Natürlich nur mit Ihrer Hilfe und Unterstützung.

Frau Beatrix Flacke, Gesellschafterin und Geschäftsführerin hat sich in den letzten 6 Jahren sehr gut eingearbeitet und ist bei vielen Kunden und Lieferanten deutlich beliebter als ich. Ich bin über diese Entwicklung sehr erfreut und kümmere mich eigentlich gar nicht mehr um Alltagsgeschäfte. Frau Flacke und das Team. kommen eigentlich ganz gut ohne mich aus. Ist das nicht herrlich? Im letzten Jahr konnten wir. in Zusammenarbeit mit der "Hochschule für Künste" den ersten Preis für gelungenes Design verleihen.

Natürlich wurde dieser Preis auch wieder 2015 verliehen. Nachstehend zwei Presse-Mitteilungen. Sie sehen, die Spenden wurden sachgerecht investiert.

Presseinformation

Hochschule für Künste University of the Arts **Bremen**



Design-Preis für Bremen begründet

Petra und Dieter Frese-Stiftung will in Kooperation mit der HfK Bremen junge Gestalterinnen und Gestalter fördern und lobt jährliches Preisgeld in Hähe von 10.000 € aus.

Bremen bekommt einen Design-Preis! Der neue Preis wird möglich durch eine Kooperation der Hochschule für Künste Bremen mit der Petra und Dieter Frese-Stiftung, die das Projekt finanziell großzügig fördert. Der Preis richtet sich an junge Gestalterinnen und Gestalter, die an der HfK in den Studiengängen Integriertes Design bzw. Digitale Medien studieren. Der Preis wird den Namen der Stifter tragen und den künstlerischen Nachwuchs unterstützten. Er will einen Beitrag leisten, um Engagement und Kreativität junger Designerinnen und Designern in Bremen und der Region sichtbar zu machen, zu fördern und anzuerkennen. Der Design-Preis der Petra und Dieter-Frese-Stiftung ist mit insgesamt 10.000 € Preisgeld dotiert und wird künftig jährlich vergeben. Die erste Preisverleihung wird im Herbst 2014 im Kontext der diesjährigen Ausstellung "Best of HfK-Design" stattfinden, die das Wilhelm Wagenfeld Haus erneut in Zusammenarbeit mit der HfK ausrichten und damit die erfolgreiche Kooperation der letzten Jahre fortsetzen will. Unter den eingereichten Arbeiten ermittelt eine Jury von Angehörigen der HfK sowie externen Expert_innen den bzw. die Preisträger innen.

"Ich freue mich sehr über diese attraktive Chance, herausragende gestalterische Leistungen unserer Studierenden zu würdigen. Der Petra und Dieter-Frese-Stiftung danke ich ganz herzlich, dass sie den neuen Bremer Design-Preis möglich macht. Studierende der HfK nehmen schon lange und mit großem Erfolg an renommierten nationalen und internationalen Design-Wettbewerben teil und

werden für ihre kreativen und innovativen Ideen Jahr für Jahr mit bedeutenden Preisen ausgezeichnet. Es ist eine wunderbare Ergänzung dieser Erfolgsgeschichten, wenn dank des neuen Preises künftig auch in Bremen die Leistungen unserer Studierenden noch deutlicher sichtbar gemacht und gefördert werden", erklärte HfK-Rektor Prof. Dr. Herbert Grüner anlässlich der heutigen (10. 4. 2014) Vertragsunterzeichnung zur Gründung des neuen Bremer Design-Preises. Grüner ergänzte: "Ich bin überzeugt: Unsere Gesellschaft braucht innovative und verantwortungsbewusste Gestalter, die neue Antworten auf aktuelle Fragen und Herausforderungen für Gegenwart und Zukunft suchen seien es beispielweise die Chancen und Risiken der weltweiten digitalen Vernetzung, die ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit von Produktionsprozessen, die Nutzerfreundlichkeit neuer Produkte, die Weiterentwicklung von digitalen oder analogen Kommunikationsprozessen oder die Entwicklung integrativer Konzepte der Mobilität. Ich bin sicher: Es ist eine Bereicherung der kulturellen Vielfalt in unserer Stadt und der Region, die Ideen junger Gestalter innen zu solchen Fragen herauszustellen und sich mit ihnen auseinanderzusetzen. Der Design-Preis der Petra und Dieter Frese-Stiftung wird dazu künftig ein fruchtbarer und wichtiger Beitrag sein."

BREMEN

Für die Petra und Dieter Frese-Stiftung, die 2012 in Bremen gegründet wurde und Kunst und Kultur fördern will, erklärte Wedige von der Schulenburg als geschäftsführendes Vorstandsmitglied: "Wir freuen uns,

mit der Auslobung des neuen Preises einen Beitrag zur Förderung junger Designerinnen und Designer in unserer Stadt leisten und mithelfen zu können, Bremen als Standort junger, guter und neuer Ideen zu profilieren. Bremen hat – insbesondere aber längst nicht nur dank Wilhelm Wagenfeld - einen guten Namen in der Geschichte des Designs." Und der frühere langjährige Abgeordnete und Vizepräsident der Bremischen Bürgerschaft ergänzte: "Traditionen muss man pflegen, aber auch weiterentwickeln und neu erfinden. Für unsere Stiftung ist das eine reizvolle und lohnende Aufgabe und die HfK mit ihren jungen und kreativen Köpfen ist dafür der richtige Partner. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit."

An der HfK Bremen studieren derzeit über 400 junge Gestalterinnen und Gestalter in den Studiengängen Integriertes Design und Digitale Medien. Viele von ihnen kommen aus der ganzen Welt nach Bremen, um nach bestandener Aufnahmeprüfung an der HfK ihre Talente und Fähigkeiten zu entfalten. Im Studiengang Integriertes Design der HfK werden die Studienabschlüsse Bachelor. Master sowie derzeit noch (auslaufend) Diplom angeboten. Im Studiengang Digitale Medien, den die HfK gemeinsam mit der Universität Bremen anbietet, können Bachelor- und Masterabschlüsse erworben werden.

Mit dem im Jahr 2000 begründeten Studienangebot "Integriertes Design" verfolgt die Hochschule für Künste Bremen - seinerzeit als Pionier und nach wie vor nahezu einzigartig in Deutschland - ein besonderes Konzept des Design-Studiums, das den heutigen gesellschaftlichen Anforderungen an Gestalterinnen und Gestaltern Rechnung trägt. Es überwindet bewusst die traditionellen Grenzen verschiedener Design-Disziplinen (Typographie und Print, Web-Design, Produktgestaltung, Mode-Design

usw.), stellt vielmehr projektorientiertes und interdisziplinäres Arbeiten in den Vordergrund und interpretiert Gestaltungsprozesse als ganzheitliche strategische und kreative Lösungskompetenz komplexer Herausforderungen. Bildungsziel des Studiums "Integriertes Design" an der HfK sind verantwortungsbewusste, fächerübergreifend qualifizierte Gestalterinnen und Gestalter mit umfassenden Fähigkeiten zur selbstständigen Lösung heutiger und zukünftiger Gestaltungsaufgaben. Das hervorragende Niveau

regelmäßig durch eine Vielzahl internationaler Preise für Studierende und Lehrende der HfK unterstrichen. So wurden und werden Angehörige der HfK in den letzten Jahren immer wieder u.a. mit dem Designpreis der Bundesrepublik Deutschland, dem red dot award, dem Certificate of Typographic Excellence, dem European Fashion Award, dem Best of Corporate Publishing-Award, dem IF Communication Award oder beim Wettbewerb Schönste Deutsche Bücher ausgezeichnet.

der Studienangebote der HfK wird

PRESSESPIEGEL

Barrikaden und Flip-Flops aus Beton

Weser-Kurier, 29.06.2015

HOCHSCHULE FÜR KÜNSTE BREMEN



Tagebuch eines Schwimmbad-Großhändlers

20. Februar 2014

Die B&F-Liste ist fertig, zumindest liegt sie in Form von Druckdaten und einer PDF-Fassung vor. Der Auftrag wurde bereits Anfang des Monats platziert, nur wussten wir da noch nicht die genaue Seitenzahl. Jetzt kennen wir sie.

"Ja", sagte der Drucker, "dann will ich mich mal um das Papier kümmern." Nach drei Tagen rief er zurück. "Mit dem Papier haben wir ein Problem. Die Lieferzeit beträgt zurzeit 3 Wochen." Es wurde etwas rumtelefoniert, was aber nichts half, denn es wurden ja nicht nur einige hundert Blätter gebraucht, sondern runde 22.000 kg. Aus diesem Grund ist die Liste leider erst mit einer kleinen Verspätung erschienen.

7. März 2014

Heute saß ich eine oder anderthalb Stunden auf dem Balkon. Sie Sonne lachte und ich freute mich. Es war schön. Ich war etwas erstaunt, denn ich konnte mich nicht erinnern, dass ich jemals so früh im Jahr ohne Wintermantel auf dem Balkon gesessen hatte. Sollte das Wetter anhalten, wird es wohl ein Superjahr. Würde auch mal wieder Zeit. Ich ging dann wieder in die Wohnung. Nach einer Stunde bekam ich Kopfschmerzen und ich fühlte mich auch nicht so gut. Nach zwei Stunden ging ich ins Bett mit Schüttelfrost.

Meine Ärztin meinte wissend und ganz lapidar: "Du hast einen Sonnenstich!" Ja, das war wohl so. Einen dauerhaften Schaden habe ich nicht davongetragen. Aber einen Sonnenstich schon am 7. März? Toll!

10. Juli 2014

Ich bekam einige Tage Urlaub und fuhr mit meiner Frau nach Prag, sie wollte Prag schon immer einmal kennenlernen. Die Fahrt war schön und erfolgte bei bestem Wetter. Bremen, Magdeburg, Dresden und dann schon Prag, knapp 700 km. Prag klingt weiter, als es wirklich ist. Die Stadt war voll, richtig voll. Ein Bierlokal mit Außenplätzen ist wie eine Lizenz zum Gelddrucken. Aus Prag ist wieder eine schöne Stadt geworden, mit wunderschönen, komplett renovierten Jugendstilhäusern, neuen und modernen Hotels, netten Parkanlagen, einer Vielfalt an unterschiedlichsten Lokalen und eindrucksvollen öffentlichen Bauten wie die Burg, das Rathaus, Kirchen, Theater usw. Super!

Am 13. Juli saßen wir in der Hotelbar vor dem Fernseher. In der Bar lief das Programm in deutscher Sprache, in einem Nachbarraum saß eine größere Gruppe aus Argentinien. In der 113. Minute schoss dann Götze sein Super-Tor. Deutschland war Weltmeister. 1:0. Das Bier floss in











Strömen. Nach einer Anstandspause kamen auch die Argentinier an die Bar. Sie gratulierten den Deutschen höflich, waren traurig, hatten aber trotzdem Durst. Wir Deutsche trösteten und gaben auch mal ein Bier aus. Es war ein netter und absolut friedlicher Abend. Gut so. Ein Besuch von Prag lohnt sich.

Die Preise sind ähnlich, teilweise auch unter unserem Niveau. Nach 5 Tagen ging es zurück. Kurz hinter Dresden musste ich tanken. Knapp 1.000 km mit einer Tankfüllung. Toll, so ein Diesel. Mit meinem alten Benziner hätte ich mindestens zweimal tanken müssen.

19. Dezember 2014

Heute hatten wir unsere Firmen-Weihnachtsfeier. Das Essen war nicht ganz so gut. Zum Zerteilen der Gänsebraten hätte eine Kettensäge gut helfen können und die Suppe war völlig versalzen. Mal hat man Glück, heute hatten wir Pech

Aber das Dessert war super, der Weißwein kalt, der Rotwein wohl temperiert und das beliebte Becks vom Fass kam schnell und ebenfalls kalt. – Am Vormittag um 11:00 Uhr hatte ich noch geheiratet und bin jetzt Stiefvater von zwei 22-jährigen Töchtern. Auch ein nettes Weihnachtsgeschenk.

15. April 2015

Heute kam unser Steuerberater zur Jahresbesprechung. Dabei hatte er ca. 10 kg Bilanzen – für B&F, für Rainbow und für die Grundstücksgemeinschaft. Wir brauchen eine Menge Bilanzen: für die Banken, für die Bundesbank aus traditionellen Gründen, fürs Finanzamt und für uns. Von der Bundesbank bekommen wir nach einigen Wochen eine Auswertung mit Bonitätsanalyse. Die letzte lautete "BBB" mit der Bemerkung: Besser als Russland und Griechenland, aber noch schlechter als die BRD und Österreich. – Wir arbeiten dran.

20. Mai 2015

Es ist Ende Mai und wirklich saukalt und es regnet. Was denkt Petrus sich bei diesem Wetter? Denkt er denn gar nicht an unsere Branche? Was mich als Bremer etwas freut: Im Rest der Republik ist es auch nicht wesentlich wärmer. Im Fußball steht Werder auf Platz 10 – wer hätte das zur Zeit der Herbstmeisterschaft gedacht? Ich nicht – ich sah Werder in der 2. Liga. Ich hoffe, der HSV schafft es doch noch, was wäre die Bundesliga ohne den Lieblingsgegner der Werder-Mannschaft und deren Anhänger?

29. Juni 2015

Heute ging es wieder für 5 Tage nach Mallorca. Ich freute mich, obwohl wir in Bremen auch herrliches Wetter hatten. Auf Malle angekommen, bekamen wir einen Hitzeschock. Die Temperatur betrug + 40 °C und auch abends kühlte es nicht so richtig ab.

Es war zu warm. Wir wollten eigentlich in die Innenstadt von Palma, um in den Markthallen etwas Leckeres zu essen und zu trinken. Gestrichen. Schade. Am Freitag ging es dann zurück nach Bremen. Herrlich, dieser gekühlte Jet. Nach knapp zwei Stunden Landung in Bremen – und wieder + 40 ©C.

2. September 2015

An diesem Wochenende hatte ich einen Ausflug in die Umgebung geplant. Komisch, wie schön und interessant unsere Umgebung ist. Zunächst ging es auf der Autobahn bis zur Rattenfänger-Stadt Hameln. Dort war gerade ein Fest. Zig Buden luden zum Kauf und Verzehr ein. Eine kleine Weserrundfahrt sorgte für die Erholung der geplagten Füße. Am nächsten Tag standen Höxter und das Schloss Corvey auf dem Plan. Es war ein netter Ausflug und die Temperaturen zwischen 32 und 35 °C waren auch nicht zu niedrig.

27. Oktober 2015

Vier Tage Köln. Wir sind Aussteller auf der "aquanale", unserer Hauptmesse. Alles war, wie immer, gut. In diesem Heft finden Sie noch einen ausführlichen Bericht. Nur noch ein Tipp für die Zukunft: Zimmer in Köln, auch in Messenähe, gibt es in allen Preisklassen genug.

Trotzdem sollte man rund ein Jahr im Voraus reservieren – stornieren kann man immer noch, aber die Preise sind erheblich günstiger. Die "koelnmesse" hilft gerne.





och lieber bronz

Die von Lahme gefertigten Rotguss-Einbauteile bestehen aus der Legierung RG 5: Im kalten Nordseewasser ist diese Legierung sogar salzwasserbeständig. Im sehr warmen Schwimmbadwasser sinkt die Beständigkeit jedoch erheblich. Lahme legt folgende Grenzwerte für RG und Bronze fest:

Rotguss: Chlorgehalt bis 1,0 mg/l – Chloridgehalt bis 500 mg/l – pH-Wert 6,5–9,5 Bronze: Salzgehalt bis max. 6 % – für alle Geräte ausreichend – pH-Wert 6,5–9,5

In der letzten Liste gaben wir den Mehrpreis für Bronze-Einbauteile mit 25–30 % an. Uns liegt jetzt eine komplette Preisliste mit allen Einbauteilen aus Bronze vor. Wir haben einmal die wichtigsten Preise gegenübergestellt:

		Rotguss	Bronze	Diff.
301914 C	Skimmer ohne Ventil	795,00	925,00	16 %
302228 C	Flanschsatz für Skimmer, Bronze	48,00	48,00	0 %
324612 C	Mauerdurchführung 2"x1/2" – 240 mm	118,00	135,00	14 %
324655 C	Flanschteile	82,00	92,00	12 %
324736 C	Bodenablauf 2" waagerecht	168,00	190,00	12 %
324800 C	Flanschsatz für Bodenablauf, Bronze	48,00	48,00	0 %
314196 C	Scheinwerfer Nische	215,00	240,00	11 %
314115 C	Scheinwerfer-Einsatz 12V – 300 W	345,00	390,00	13 %
314110 C	Flanschsatz für Folie, Bronze	89,00	89,00	0 %
374710 C	Rohbausatz "Taifun-Duo"	775,00	870,00	12 %
374210 C	Flanschsatz, Bronze	75,00	75,00	0 %
374222 C	Fertigbausatz 3,4 kW – 400 V	3.795,00	4.255,00	12 %
	Total	6.553,00	7.357,00	12 %

Alle Preise verstehen sich als UVP inkl. MwSt., Stand per 1. April 2016. Die Preisdifferenz beträgt im Schnitt also nicht 25 %, sondern nur 12 %. Generell gilt, je höher der eigentliche Material-Anteil, desto höher der Mehrpreis. Aber wenn Sie mit 15 % rechnen, werden Sie richtig liegen. Da wir eine Werksliste vorliegen haben, können wir Ihnen aber auch den jeweiligen exakten Preis nennen.

Flansche für Einbauteile werden generell in Bronze gefertigt. Rotguss ist das weichere Material und die Flansche haben sich beim Anziehen der Schrauben bei Folienauskleidungen schon mal verzogen. Bronze ist das wesentlich härtere Material und die Gefahr einer Verformung ist deutlich geringer. Trotzdem sollten die Schrauben immer über Kreuz und bei Folienauskleidungen nicht zu







Rechnungen und Skonto

Ein Kunde bestellt etwas bei Bünger & Frese und gleichzeitig bei Rainbow. Am nächsten Tag vielleicht wieder und am übernächsten Tag auch. Lieferscheine schreiben wir für jeden Vorgang, Rechnungen aber nicht. Sammelrechnungen erstellen wir nur einmal in der Woche, in der Regel am Freitag. Natürlich freuen wir uns, wenn unsere verehrten Kunden genauso schnell zahlen, wie wir geliefert haben.

Früher spielte der Scheck eine wichtige Rolle im Zahlungsverkehr. Heute, Gott sei gedankt, praktisch gar keine mehr. Eine Scheckzahlung ist die unsicherste Zahlungsart, die es gibt. Und bei den heutigen Zinsen spielt es auch keine Rolle mehr, ob der Betrag nun 48 Stunden später oder früher vom Konto abgebucht wird. Aber ein Scheck kann verloren gehen und auch gestohlen werden. Der Kunde sieht die Belastung – alles in Ordnung, denkt er. Wir schicken dann nach einigen Wochen eine Mahnung. Der Kunde sieht diese, sagt sich: "Ist doch bezahlt!" – und legt die Mahnung im Papierkorb ab. Weitere Mahnungen werden gedruckt. Neuere Rechnungen werden wieder per Scheck bezahlt, den wir auch bekommen, und wir wundern uns, warum drei ältere Rechnungen noch offen sind. Wir rufen unseren Kunden an. "Habe ich bezahlt und mein Konto wurde mit dem Betrag auch belastet." "Aber uns wurde er nicht gutgeschrieben." Der Kunde erkundigt sich bei seiner Bank, auf welchem Konto der Betrag gutgeschrieben wurde.

Ergebnis:

Ein unbekanntes Konto von einem unbekannten Inhaber mit einem leichten Minus-Saldo. Und nun? Wir hatten geliefert, aber nachweislich kein Geld bekommen. Nun muss der Kunde zusehen, dass er sein Geld von dem Betrüger zurückbekommt. Viel Glück. Wir bekommen dann auch noch unser Geld, per Überweisung. Eine Story? Nein, ist uns schon mehrfach passiert. Fazit: Schecks entsorgen, nicht mehr verwenden. Die Dinger sind unnütz und unsicher und machen nur Arbeit. Wir selbst haben vor 4 oder 5 Jahren die letzten Schecks in den Schredder gesteckt.

Wir bekommen immer noch die meisten Zahlungen per Überweisung. Halbwegs sicher, schnell und gut automatisierbar. Warum nur halbwegs sicher? Wir selbst haben zwei Lieferanten mit dem Namen "Georg Fischer". Einmal den Lieferanten von Tangit – Kleber und Fittings. Dann eine Firma Georg Fischer, eine kleinere Firma, bei der wir Papprohre als Verpackung für Telestangen kauften. Wir überwiesen noch halbautomatisch. Die kleinere Firma konnte sich über den Zahlungseingang von € 35.000,- freuen und wir kamen erst nach etlichen Wochen hinter diese Verwechslung, nämlich als eine Mahnung eintraf. Wir riefen dann die andere Firma an. Drei Tage später war

das Geld wieder auf unserem Konto. Danke. Unsere Lieblingszahlungsart ist die Lastschrift. Wir selbst begleichen so ca. 90 % unserer Verbindlichkeiten. Firmen wie Speck Pumpen, Hugo Lahme, Ideal-Eichenwald usw. buchen seit Jahren ihre Forderungen von unserem Bankkonto ab. Diese Zahlungsart ist fast absolut sicher. Die beteiligten Banken prüfen vorher, ob der Empfänger über eine ausreichende Bonität verfügt. Buchen wir z. B. in einem Monat € 200.000,- von Kundenkonten ab, belastet unsere Bank intern unser Konto mit diesen € 200.000,-.

Denn die Kunden könnten, zumindest theoretisch, der Abbuchung widersprechen und ihr Geld zurückfordern. Man versäumt auch nie einen Skonto-Termin. Bucht der Lieferant erst nach sechs Wochen ab, hat er Pech gehabt. Ein weiterer Vorteil: Man bekommt einen höheren Skontosatz – bei uns satte 3 % statt der üblichen 2 %, immerhin 50 % mehr Skonto. Läppert sich auch in einem Jahr.

Wir haben den Vorteil, dass wir keine einzelnen Zahlungen mehr buchen müssen. Einmal in der Woche sucht der Computer alle fälligen Zahlungen aus dem System, druckt eine Liste und sendet die Daten als geschlossene Datei an unsere Bank. Der addierte Betrag wird in einer Summe unserem Konto gutgeschrieben. Mit einer einzelnen Buchung werden dann die angesprochenen Kundenkonten entlastet und die Skonto-Beträge entsprechend verbucht. Fertig.

Unsere Bitte: Gehen auch Sie über zur Banklastschrift. Sicher und gut. Ach so, unsere eigene Bonität ist absolut ausreichend, wir arbeiten noch immer ohne Bankkredite. Auf den nächsten Seiten finden Sie zwei Formulare. Bitte kopieren, ausfüllen und uns zuschicken. Wir ergänzen die Formulare dann mit weiteren Daten und senden diese an Sie zurück. Sie müssen sie dann nur noch bei Ihrer Bank abgeben. Ihre Bank prüft die Formulare, evtl. auch unsere Bonität, und gibt sie Ihnen dann unterschrieben zurück. Die Kopien mit den Original-Unterschriften dann wieder an uns zurückschicken.



SEPA – Firmenlastschrift – Mandat

Straße und Hausnummer:

PLZ und Ort:

Name des Zahlungsempfängers:

Bünger & Frese GmbH In den Ellern 1 28832 Achim Gläubiger-Identifikationsnummer: DE61ZZZ00000049214 Mandatsreferenz (vom Zahlungsempfänger auszufüllen): Zahlungsbedingungen: 3% Skonto 8 Tage / 14 Tage Netto Ich ermächtige/Wir ermächtigen Sie, Zahlungen von meinem/unserem Konto mittels Lastschrift einzuziehen. Zugleich weise ich meinen/weisen wir unseren unten genannten Zahlungsdienstleister an, die von Ihnen auf mein/unser Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Hinweis: Dieses Lastschriftmandat dient nur dem Einzug von Lastschriften, die auf Konten von Unternehmen gezogen sind. Ich bin/Wir sind nicht berechtigt, nach der erfolgten Einlösung eine Erstattung des belasteten Betrages zu verlangen. Ich bin/Wir sind berechtigt, meinen/unseren Zahlungsdienstleister bis zum Fälligkeitstag anzuweisen, Lastschriften nicht einzulösen. X Wiederkehrende Zahlung Einmalige Zahlung Zahlungsart: Name des Zahlungspflichtigen: Anschrift des Zahlungspflichtigen: IBAN des Zahlungspflichtigen: D E BIC (8 oder 11 Stellen): Name und Ort der Bank: Ort: Datum (TTMMJJJJ): 2 0 1 5 Stempel und Unterschrift: Sichtvermerk der Bank:

SEPA – Firmenlastschrift – Mandat

Name des Zahlungsempfängers: Rainbow Pool-Shop GmbH & Co. KG	Straße und Hausnummer: PLZ und Ort: In den Ellern 1 28832 Achim				
Gläubiger-Identifikationsnummer: DE17ZZZ00000049230					
Mandatsreferenz (vom Zahlungsempfänger auszufüllen):	Zahlungsbedingungen: 3% Skonto 8 Tage / 14 Tage Netto				
	n von meinem/unserem Konto mittels Lastschrift n wir unseren unten genannten Zahlungsdienstleister enen Lastschriften einzulösen.				
Zahlungsart: X Wiederkehrende Zahlu	ung Einmalige Zahlung				
Name des Zahlungspflichtigen:					
Anschrift des Zahlungspflichtigen:					
IBAN des Zahlungspflichtigen: D E					
BIC (8 oder 11 Stellen):	Name und Ort der Bank:				
Ort:	Datum (TTMMJJJJ): 2 0 1 5				
Stempel und Unterschrift:	Sichtvermerk der Bank:				



Fest- und Feiertage

Wir möchten nun einen neuen Gedenktag initiieren!

"Den Jeburtstag Schwimmbeckens"

Jedes Schwimmbecken erlebt einmal seine Geburt. Ist es der Tag, an dem es in Betrieb genommen wurde? Oder der Tag, an dem es vom Schwimmbadbauer übergeben wurde? Oder der Tag, an dem es endgültig bezahlt wurde? Egal, irgendwann hat auch ein Schwimmbecken Geburtstag.

Unsere Idee: Legen Sie eine Liste mit den Kundenadressen und dem Tag der Fertigstellung an und gratulieren Sie dem Besitzer zum Geburtstag seines Schwimmbeckens. Ganz schnell und einfach mit einer Excel-Tabelle zu erstellen. Der Besitzer freut sich und wird auf jeden Fall an Sie denken. Vielleicht braucht er ja auch gerade etwas?





Meraus mit dem Frauenwahlrecht

FRAUEN TAC

Der Jamen, die als Inderterinsen, Mitter und Gemeindebürgerinnen ihre volle Pficht erfüllen, die im Staat trie in der Gemeinde ihre Staaten entrichten millen, hat Deveingenemmenheit und reaftionäre Gefinnung des volle Staatsbürgerrecht bis jetz verrosigen.

Dojns rathrische Menschenrocht zu erfürzpfen, muß der unerschützerliche, folle Wille jeder Gran, jede Arbeitzein fein. Dier berf as fein Stuben fein Steßen geben, Bounnt daber elle, ihr freuum und Mähden in die ent

Conntag den 8. Märs 1914 nachmittage 3 Uhr fatfindenten

9 öffentl. Frauen-Versammlungen

Es gibt die nettesten Feier- und Gedenktage, ich meine damit nicht Silvester oder den zweiten Ostertag, ich denke eher an den "Tag des Baumes", den "Tag des Wachhundes", den Valentinstag und den jetzt auch in Deutschland immer populäreren "Tag der Frau".

Immer am 8. März. In den neuen Bundesländern ist dieser Tag immer noch sehr populär und bei uns gewinnt er nach den ganzen amerikanischen Feiertagen auch langsam an Bedeutung. Traditionell schenkt man seiner Frau einen Strauß mit roten Nelken. Vergisst man den Blumenstrauß, zumindest in den neuen Bundesländern, gibt es bestimmt keinen Nachtisch. Vielleicht aber auch gar nichts zu essen. – Na, dann Mahlzeit.



Vassen – 1992

Es war im Zeitraum der rot-grünen Regierung. Ob es nun eine politische Wasserknappheit war oder ob diese tatsächlich existierte, weiß ich nicht. Es gibt da unterschiedliche Meinungen. In dieser Zeit durften Autos nicht gewaschen, Rasen nicht bewässert und Pools nicht befüllt werden. Joschka Fischer forderte zum sparsamen Umgang mit Wasser auf und trank dann selbst wahrscheinlich nur

noch Wein.



Die Informationen gingen um die Welt und jedermann in der Bundesrepublik begann, über seinen Wasserverbrauch nachzudenken. Bei den Toiletten wurde die Pippi-Taste am Spülkasten eingeführt und beworben, genauso wie der Wassersparduschkopf in der Dusche.

Nur noch 4 l/min statt 6–8 l/min und die Industrie und die Umweltverbände sprachen von einem Durchbruch beim Wassersparen. Man wurde zwar nicht richtig sauber, der Schaum blieb lange am Körper und man musste immer sehr lange duschen ...

In Wirklichkeit ist das doch alles weitgehend dummes Zeug. Wenn ich im Garten mit dem Spaten ein Loch grabe, stoße ich nach 30 cm Tiefe auf Wasser und in unserer Umgebung sieht es ähnlich aus. Keller werden kaum gebaut – zu teuer.

Wenn es wirklich in Deutschland in irgendeiner Gegend eine Wasserknappheit geben sollte, warum wird die Werbung nicht auf diese Gegend konzentriert? Und dem spanischen Hochland oder der Sahelzone wird es auch nicht helfen, wenn wir in Bremen, Thüringen oder Schleswig-Holstein Wasser sparen.

Die Wasserkosten sind Fixkosten. Das Rohrleitungsnetz muss unterhalten werden. Die Förderpumpen müssen laufen. Die Abwasseranlagen müssen unterhalten werden. Das sind die Kosten. Diese Kosten werden dann durch die verkaufte Menge Wasser geteilt und schon hat man einen Preis. Der Preis ist hoch und die Verbraucher sparen noch mehr, die Blumen verdursten und der Rasen bekommt eine schöne Terrakotta-Farbe. Die verkaufte Menge Wasser wird noch weniger und der Preis steigt wieder, denn die Fixkosten bleiben ja gleich, zuzüglich Gehaltserhöhungen der Mitarbeiter.

Nachts werden die Mitarbeiter der Abwasserwerke immer aktiver. Feuerwehrschläuche werden an Hydranten angeschlossen und die Kanäle mit ganz, ganz viel Wasser und ganz lange gespült. Es kommt ja nicht genug Wasser aus den Haushalten. Dort wird ja Wasser gespart und die Pippi-Taste betätigt.

Ja, der "Wassernotstand" in Hessen und das dümmliche Gerede der Umweltverbände hatte und hat seine Folgen. Und es soll tatsächlich Familien geben, die kaufen bewusst kein Schwimmbecken, um die Umwelt zu schonen. – Sie wollen ja Wasser sparen.



Produzieren aus Leidenschaft.

Durch eine Vielzahl von Wärmetauschern sind wir in der Lage nahezu jeder Anforderung im Pool- und Wellnessbereich sowie im Bereich der technischen Gebäudeausrüstung gerecht zu werden:

- 1,5 kW Elektrowärmetauscher bis hin zum 1000 kW Plattenwärmetauscher
- Wärmetauscher in Edelstahl, Titan oder Kunststoff, geschweißt, gelötet oder geschraubt
- Wärmetauscher mit Glattrohr oder Wellrohr
- Kompaktwärmetauscher vormontiert mit Pumpe, Rückflussverhinderung und digitaler Temperaturregelung
- doppelwandige Sicherheits-Plattenwärmetauscher, um die Vermischung der Medien im Falle von Korrosion oder Beschädigung zu vermeiden

max daprà KG daprà andreas & Co. Grafenweg 2 I-39050 Völs am Schlern Tel. +39 0471 72 50 57 Fax +39 0471 72 54 44 info@maxdapra.com www.maxdapra.com



27







Randsteine.— und passen diese

Ein Kunde hatte bei dem Schwimmbadbauer X ein Schwimmbecken mit Randsteinen gekauft. Der Schwimmbadbauer X kaufte die Produkte leider nicht bei uns, sondern bei einem unserer Wettbewerber. Irgendwann mochte der Endkunde seine Schwimmbadfirma X nicht mehr warum auch immer.

Drei Jahre später ging der Kunde zu dem Schwimmbadbauer Z und dieser sollte weitere Terrassenplatten liefern, natürlich passend zu den bereits vorhandenen Randsteinen.

Z ist ein treuer Kunde von uns und so schnappte er sich den B&F-Katalog und fuhr zum Kunden. Beide waren der Meinung, dass die von uns angebotenen Randsteine mit den vorhandenen Steinen identisch seien, sie wurden folglich bestellt. Wir packten zwei Paletten und schickten diese, wie gewünscht, an den Endkunden der Schwimmbadfirma Z.

Einige Tage später kam der Anruf, dass die gelieferten Steine doch nicht mit den vorhandenen Steinen identisch seien und der Endkunde unsere Steine nicht haben möchte. Was war zu machen? Wir nahmen diese natürlich zurück, wenn auch ungerne. Z ist ja ein guter Kunde. Nur die Frachtkosten musste der Endkunde übernehmen. Das Hauptproblem bei Randsteinen ist, dass diese alle ähnlich aussehen. zumindest auf den Fotos im Katalog. Alle Abbildungen in Katalogen sind nicht farbverbindlich. Was kann man machen? Vielleicht vor dem Kauf ein Muster anfordern.

Dieses gilt nicht nur für Beton- oder Marmor-Randsteine, sondern auch für Granit-Steine. Hier kommt auch noch hinzu, dass jede Charge Granit-Steine zwar ähnlich aussieht, aber trotzdem oft sichtbar anders. Im Steinbruch

werden große Steinbrocken gefördert, dann bearbeitet und so z. B. auf eine Stärke von 40 mm zersägt. Daraus werden dann die eigentlichen Randsteine geschnitten oder gefräst. Wenn diese Platten verarbeitet sind, kommt ein anderer Stein in die Verarbeitung. Das Muster wird ähnlich sein, aber doch etwas anders. Granit ist halt ein Naturprodukt. Hinzu kommt, dass es 40, 30 und 20 mm starke Steine gibt. Bei Granit gibt es zudem das Problem mit den Mustersteinen. Die Mustersteine, die wir im Lager haben. müssen nicht unbedingt eine absolute Ähnlichkeit mit den dann gelieferten Platten haben.

Deshalb bitte unbedingt den Endkunden auf diese kleinen Problemchen aufmerksam machen!

Ein Kunde fragte uns, warum wir unsere Paletten so aufwendig verpacken? "Ich brauche zwei Mann mit Cutter und 10 Minuten, um endlich einmal an die Ware zu kommen, und habe dann noch einen kompletten Karton mit Altfolie!"

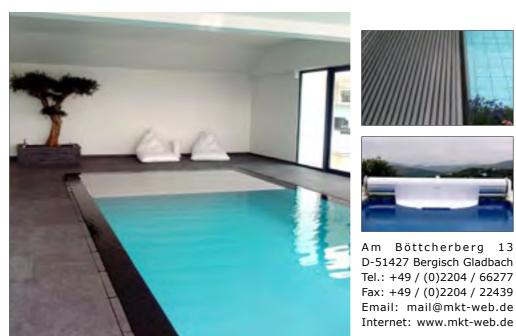
Na ja, man könnte sich das einfacher machen, aber? Viele Paletten stehen bei uns oder auch bei einem Spediteur nicht immer in der Halle, sondern auch einmal im Frei-

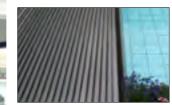
en. Ohne Folie würden die Paletten schön nass, wenn es regnet. Außerdem kann unser Kunde schnell sehen, ob die Verpackung beschädigt ist.

Früher wurde ab und zu eine Pumpe oder ein Dolphin von der Palette geklaut – vorbei. Jetzt bekommt der Kunde, bis auf ganz, ganz wenige Ausnahmen, alle Artikel, die auf dem Lieferschein stehen.

Die Klaurate ist nur noch verschwindend gering.



























Schwimmbadabdeckungen

Komfort - Sicherheit - Energieeinsparungen



augschläuche





Ein Kunde bestellte bei uns vier Saugschläuche mit je 10 m Länge. Wir schickten diese raus. Nach drei Tagen rief der Kunde an und reklamierte, dass die Schläuche nicht dicht seien. So eine Reklamation hatten wir noch nie gehört.

"Ich wollte mit den Schläuchen Filterkessel und Pumpe verbinden und das geht nicht. Die eine Muffe ist drehbar und da tropft es." Gut, die drehbare Muffe gehört an den Bodenabsauger und soll verhindern, dass sich der Schlauch verdreht. Ob dann an der Muffe seitlich etwas Wasser angesaugt wird, ist egal. Diese Schläuche eignen sich generell nicht für irgendwelche Montageeinsätze, es ist ein reiner Saugschlauch, kein Bastelschlauch. Steht auch auf dem Karton.

> Für Montagen haben wir Rollenschläuche in 100 m Länge am Lager. Das Material ist etwas starrer, daher eignet es sich nicht besonders gut als Saugschlauch, aber zur flexiblen Verbindung zwischen Pumpe und Kessel hervorragend.

US-Umsätze der Top 10 Schwimmbadbauer



Die Zahlen haben wir der "Pool & Spa"-News-Ausgabe vom 12. Juni 2015 entnommen. Alle Zahlen beziehen sich auf das Jahr 2014. Da die Amerikaner in diesen Dingen sehr ehrlich und offen sind, kann man von der Richtigkeit der Angaben ausgehen.

Name Firma	Zahl Pools	Zahl Standorte	\$ GesamtUmsatz	Preise Ø je Pool
All Seasons Pool	953	3	35.842.352,00	37.610,02
PresidenIal Pool and Spa	938	4	35.403.771,00	37.743,89
Shasta Industries	734	1	56.600.000,00	77.111,72
Condy Pool Inc.	694	9	52.051.768,00	75.002,55
Premier Pool of Sacramento	456	1	25.762.437,00	56.496,57
Riverbend Sandler Pools	412	2	32.679.570,00	79.319,34
Plainum Pools	375	3	22.750.000,00	60.666,67
Keith Zars Pools	333	1	42.995.000,00	129.114,11
Coast to Coast Pools	315	1	12.243.792,00	38.869,18

Die Zahlen zeigen eigentlich nur, dass Schwimmbäder in Amerika zu sehr unterschiedlichen Preisen gehandelt werden. Leider sind keine Zahlen über die Anzahl der Mitarbeiter veröffentlicht. Dann hätte man auch den Umsatz in S ie Mitarbeiter. Aber so weit geht auch bei den Amerikanern die Begeisterung für die Offenlegung von internen Zahlen nicht. Und welche Zahlen haben wir aus Deutschland, Österreich oder der Schweiz? Gar keine!

Vor einigen Jahren stellte "Pentair" ein neues Verteilersystem vor. Statt der traditionellen Schlitzröhrchen wurden "ClearPro"-Hartschaum-Elemente eingesetzt. Der Vorteil lag in der größeren Filtrationsschärfe.



- Quarzsand filtriert Partikel zwischen 100 und max. 30 μ
- Kartuschenfilter zwischen 35 und 20 μ
- ClearPro zwischen 15 und 8 μ



Klang sehr überzeugend. Nach unseren Erfahrungen stimmt diese Aussage auch völlig. Nur nicht, wenn ... - ja, wenn das böse Wort "wenn" nicht wäre! Nur nicht, wenn sich durch zu viel Kalk im Wasser die Elemente sehr früh zusetzen. Einige Kunden, vor allem aus dem Industriebe reich, wollten wieder die Kessel mit den Schlitzröhrchen haben. Wir hatten gehofft, in Zukunft die alten Schlitzrohrkessel aus dem Programm nehmen zu können. Aber wenn die Kunden anderer Meinung sind? Ab sofort haben wir alle Kessel in beiden Ausführungen am Lager. Die in der Preisliste genannten Preise gelten für die Ausführung mit Schlitzröhrchen. Für Kessel oder Filteranlagen mit dem "ClearPro"-System berechnen wir einen Aufpreis.

TRITON-FILTER Energiest

Ein Kunde fragte uns. welchem der diversen Energiespar-Aufkleber man denn nun trauen

Wir blätterten die diversen Kataloge durch, die wir so in unseren Schränken lagerten. Gleich auf einem Umschlag sahen wir dann den ersten Aufkleber. Beworben wurde damit eine Wärmepumpe – in unseren Augen absolut zu Recht. Tatsächlich spart man ca. 75–80 % Strom durch die Erwärmung des Beckenwassers im Vergleich zu einer Beheizung mittels eines E-Durchlauferhitzers. In vielen weiteren Katalogen wurden diese Wärmepumpen mit den nettesten Zeichnungen versehen. Bei Solaranlagen sahen wir ebenfalls zig verschiedene Spar-Logos. Alle zu Recht und zum Teil sehr ansprechende Logos. Natürlich kann man auch auf alle Abdeckungen ein Spar-Logo kleben. Selbst die billigste Abdeckung reduziert die Verdunstungskälte und spart Energie.

In den letzten Jahren sind dann die Energiespar-Pumpen auf den Markt gekommen. Vorreiter für diese Pumpen--Typen sind die Firmen "Pentair" und "Speck Pumpen". Andere Firmen sind gefolgt. Dieser Pumpen-Typ hat eigentlich das schönste Label verdient. Diese Pumpen sparen nicht nur Energie, man kann auch endlich die jeweilig erforderlichen Betriebszustände erreichen: die richtige Menge Wasser zum Filtern, den richtigen Wasserdruck für die Solaranlage oder auch zum Rückspülen.

Unserer Meinung nach sind die meisten Label zu Recht vergeben. Natürlich gibt es auch Spaßvögel, so klebte auch auf einem Elektro-Rohrheizer solch ein Label. Warum? Ein einheitliches Label gibt es unseres Wissens nicht. Wer sollte das auch initiieren, die Kriterien festlegen und die Einhaltung überwachen? Der TÜV – lieber nicht.





Ausschnitte in Aufstellbecken

Ausschnitte in den kanadischen Becken, wie "Symphonie", sind seit Jahren Standard. Jedes Becken, egal welcher Größe, verfügt über einen Ausschnitt für einen Breitmaul-Skimmer und eine Bohrung für eine 2"-Düse.

Soll ein Scheinwerfer eingebaut werden oder eine zweite Düse, muss man zur Säge bzw. zum Kronenbohrer greifen. Beckenwände ohne Ausschnitte haben wir nicht und werden uns diese auch nicht hinlegen.

Die deutschen Hersteller sind dem Trend der Ausschnitte gefolgt.
Unsere Stahlmäntel aus deutscher Produktion verfügen ebenfalls über zwei Ausschnitte: ein Ausschnitt für einen Mini-Skimmer und ein Ausschnitt für eine 2"-Einlaufdüse.
Weitere Ausschnitte müssen vor Ort erfolgen. Diese Becken können wir, mit einer etwas längeren Lieferzeit, auch ohne jegliche Ausschnitte liefern. Bitte unbedingt bei einer Bestellung vermerken.

Wir halten die Lösung mit den werksseitigen Ausschnitten für sinnvoll.

Früher kaufte man ein Becken, natürlich nur ohne Ausschnitte, hängte einen MTH-Einhängefilter IS 6 ein und fertig war die Anlage. Aus preislichen Gründen lohnt sich ein Einhängefilter aber nicht mehr, zumal man keine Solaranlage installieren kann.

AFM® - Filtermaterial

Dieses Filtermaterial haben wir jetzt seit zwei Jahren im Programm. Wir verkaufen es immer besser. Viele Schwimmbad-Fachfirmen haben erkannt, dass

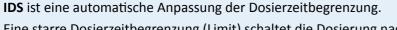
der Profit deutlich größer ist als bei einem Sack Sand. Hinzu kommt, Sand bekommt man in jedem Baumarkt oder Gartencenter. AFM nicht – und wir hoffen, dass das auch so bleibt.

Die Firma hat jetzt die Verpackungsgröße verändert. Bislang hatten wir 25kg Säcke am Lager, Ab Februar/März liefern wir jetzt 21kg Säcke. Warum? – Keine Ahnung.

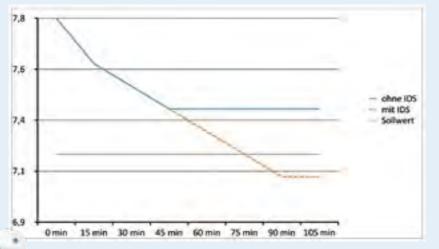
Der Preis hat sich natürlich auch reduziert. Der neue Preis beträgt inkl. MwSt. € 42,50.



Mess-, Regel- und Dosiertechnik mit Intelligent **D**osing **S**ystem **(IDS)**



Eine starre Dosierzeitbegrenzung (Limit) schaltet die Dosierung nach der vorgegebenen Zeit aus Sicherheitsgründen ab. Mit IDS registriert das



Gerät, dass sich die Werte einpendeln und verlängert die Dosierzeitbegrenzung automatisch. Damit wird eine vorzeitige Sicherheitsabschaltung in den

Es stehen folgende mögliche Einstellungen je nach Becken zur Auswahl:

IDS AUS

meisten Fällen vermieden.

IDS 1

IDS 2

Es stehen 3 mögliche Einstellungen je nach Becken zur Auswahl:

IDS 1 Hallenbad

IDS 2 < 45 m³ IDS 3 > 45 m³

IDS 3



Die Zeitung war für uns fertig und wurde zusammen geheftet unserem Grafiker übergeben. Er begann mit der Arbeit und schickte uns nach einigen Tagen eine PDF-Datei mit dem Rohentwurf. Man freut sich und beginnt die Seiten zu begutachten. Man ist zufrieden und geht dann ins Detail.

Dort fehlt ein Foto – hatte man vergessen, es mitzuschicken. Dort sieht man eine verkehrte Überschrift und dort eine leere Seite mit der Bemerkung: "Dieter, habe ich nichts für – was soll da hin?" Mein Grafiker wusste es nicht und ich leider auch nicht. Und ich dachte schon, dass ich fertig wäre. Also wieder an den Computer setzen und tippen. Man überlegte, was evtl. noch fehlte, was man schreiben könnte und womit man seine verehrten Leser unterhalten könnte. Ja womit?

Beim Durchblättern der Zeitung fiel uns auf, dass eine Bemerkung fehlt:

"Schwimmbäder bauen, entwerfen und montieren, macht Spaß." Ja und die Teile liefern, macht auch Spaß – zumindest uns. Und man ist auch das ganze Jahr schön beschäftigt.

Im Herbst kann man mit den Katalogen für das nächste Jahr beginnen. Bei Mitarbeitertreffen wird besprochen, welche Artikel bleiben, welche uns leider verlassen müssen, welche Produkte von welchen Lieferanten wir forcieren wollen und von welchen Lieferanten wir uns lieber trennen sollten. Firmen und deren Politik können sich ändern, aber keiner kann von uns erwarten, dass wir immer mit Beifall reagieren. Natürlich wird auch über neue Artikel gesprochen und manchmal engagiert kontrovers diskutiert. Komisch, die Geschäftsleitung gewinnt oft, aber auch nicht immer. Neue Seiten werden grob erstellt – der Rest ist Arbeit für unseren Grafiker.

Neue Preise werden eingepflegt und neue Fotos im Computer abgelegt. Die Umsatzzahlen sinken und man denkt mit Wehmut an den Sommer. Die Winterjacken wärmen, sind aber deutlich schwerer als die im Sommer nicht benötigte Jacke. Alle Mitarbeiter zählen alle Artikel für die Inventur. Es tauchen immer wieder in den hintersten Ecken der Regale Artikel auf, die keiner mehr kennt. Auf die Frage: "Was ist das?", kann man oftmals nur mit den Schultern zucken und die Anregung geben: "Schmeiß den Müll dahin, wo er hingehört – in den Container."

Im Dezember haben wir unsere Firmen-Weihnachtsfeier. Wie es so bei diesen Feiern ist, bekommt man mal ein Super-Futter, oder auch nicht. Je nach Qualität merkt man sich das Lokal und kommt wieder, oder eben nicht. Im Büro steht ein geschmückter Weihnachtsbaum und irgendwann werden die erhaltenen Weihnachtsgeschenke unter den Mitarbeitern verlost.

Zwischen Weihnachten und den "Heiligen Drei Könige" ist fast Ruhe. Zwei oder drei Mitarbeiter machen Notdienst. Komisch, einige Pumpen der Hotel-Schwimmbäder geben ihren Geist gerne in den Feiertagen auf. Die Zahlen liegen vor. Na ja, ganz so schlecht sind diese dann doch nicht. Sylvester wird Sekt getrunken, auf das neue Jahr angestoßen und natürlich auch auf das Wohl unserer Kunden.

Das Neue Jahr beginnt und wir freuen uns auf den Sommer. Die Tage werden wieder langsam heller. Am 10. Januar ist es schon merklich länger hell als noch zu Weihnachten. Ab und zu spuckt das Fax eine Frühkaufbestellung aus. Freude und Jubel – die Branche lebt noch. Hurra!

Auch kaputte Dolphine treffen zur Reparatur wieder verstärkt ein. Garantie-Reparaturen nicht. Dolphine gehen in der Regel in den ersten drei Monaten nach Inbetriebnahme kaputt oder sie säubern etliche Jahre fleißig und problemlos. Die Anzahl der Garantiereparaturen ist sowieso deutlich geringer geworden.

Erste Werkslieferungen treffen ein

und wollen eingeräumt werden. Die Arbeit wird nicht weniger, nur statt raus geht es jetzt rein. Muss auch sein.

Angebote werden geschrieben, nicht alle Artikel, die wir liefern können sind in den Katalogen zu finden. Schiebehallen wollen kalkuliert werden, ebenso Abdeckungen oder komplette Riviera-Pools.

Nun, man ist das ganze Jahr gut beschäftigt – natürlich in manchen Wochen weniger als in der absoluten Hochsaison.

Im Februar und März liefern wir die Frühkaufbestellungen aus. Vielen Dank für die Bestellungen, es hilft uns sehr. Das normale Geschäft läuft auch langsam an. Die Zahlen werden mit denen des Vorjahres verglichen. Entweder gibt es dann Sekt oder Selters.

Die Winterjacke kommt wieder in den Schrank, die Tage werden immer länger und wärmer. Das erste Grün erfreut unsere Augen und das Herz. Unser Paketdienst und der Spediteur freuen sich, grüßen fröhlicher und auch wir beginnen mehr zu lächeln. Die ersten Dolphine verlassen uns und auch die ersten losen Pumpen. Ein Zeichen, dass die Endkunden beginnen die Becken in Betrieb zu nehmen.

Der Alltag hat uns wieder, die Arbeit wird mehr und die Zahlen immer freundlicher. Irgendwann beginnen wir uns auf die Herbstmessen zu freuen, irgendwo ist ja ab Oktober immer eine Messe. Wir sehen uns vielleicht und darauf freuen wir uns alle.

Wir freuen uns – die Welt ist schön und unsere Branche sowieso.

"Schwimmbäder bauen, entwerfen und montieren, macht Spaß."



SPECK-PUMPEN

Nachstehend möchten wir Ihnen einige Informationen zu den unterschiedlichen Speck-Pumpen geben.

"ECO"-Serie – die Energiesparpumpen

Der Trend geht unaufhaltsam in Richtung der intelligenten Energieeffizienzpumpen. Die neuesten Modelle verfügen über mindestens drei programmierbare Tasten für verschiedene Drehzahlen. Die unterschiedlichen Laufzeiten werden von einem speziellen Schaltkasten angesteuert. Muss eine alte Pumpe ersetzt werden, ist eine dieser Pumpen die beste Wahl. Bei richtiger Argumentation sind fast alle Kunden bereit, den Mehrpreis zu akzeptieren.

- Erhebliche Energieersparnis durch geringeren Strombedarf.
- Genauere Anpassung der Pumpenlaufzahl an den Kesseldurchmesser und an die gewünschten Betriebszustände.
- Obwohl dieses Pumpenserie sehr leise läuft, wird durch die reduzierte Drehzahl das Laufgeräusch nochmals erheblich reduziert. So kann die Filterpumpe auch in der Mittagszeit laufen, ohne die Mittagsruhe zu stören.



Sicherlich die Standardpumpe. Ausreichend für die meisten Privatschwimmbäder.

Eco-Touch-Pro B&F 182300 D

Gut für eine Kesselgröße bis 550 mm. Regelbar für eine Leistung von 1,0 bis 14 m³/h, je Kanal.

Badu 90 Eco VS

Mit dem Gehäuse der 90er-Serie.

Badu 90 Eco VS B&F 182313 D

Gut geeignet für eine Kesselgröße bis 600 mm. Regelbar für eine Leistung von 1,5 bis 17 m³/h, j

Badu Eco-Motion

Mit großem Gehäuse und jeweils 90-mm-Anschluss.

Badu Eco-Motion B&F 182315 D

Gut geeignet für eine Kesselgröße bis 1.000 mn Regelbar für eine Leistung von 5 bis 40 m³/h, je







Badu 90er-Serie – hochwertige Umwälzpumpe mit 5-Jahre-Premium-Garantie

Seit Jahren bewährte Standardpumpe. Durch das große Gehäuse sehr gutes Ansaugverhalten bis max. 3 m.

Typ 9/7	B&F 182201 D	Gut geeignet für Kessel bis 450 mm.
Typ 90/11	B&F 182012 D	Gut geeignet für Kessel bis 550 mm.
Typ 90/13	B&F 182215 D	Gut geeignet für Kessel bis 600 mm, auch mit Solarbetrieb
Typ 90/15	B&F 182221 D	Gut geeignet für Kessel bis 640 mm,
,, ,		auch mit Solarbetrieb.
Typ 90/20	B&F 182231 D	Gut geeignet für Kessel bis 760 mm,

Wir empfehlen daher die Badu "Eco-Motion."



"Trend"

Eine sehr preiswerte Pumpe, die speziell für kleine Filter im Aufstellbecken-Bereich konzipiert wurde. Obwohl diese Pumpe preislich im unteren Level liegt, haben wir mit dem Modell nur sehr, sehr geringe Probleme. Die Pumpe ist zu empfehlen.

•		
Тур 5	Rainbow 10051 D	Gut geeignet für Kessel bis 400 mm, Bodenabsaugen ist problematisch.
Typ 7	Rainbow 10052 D	Gut geeignet für Kessel bis 450 mm.
Typ 9	Rainbow 10053 D	Gut, aber doch recht laut.
Besser ist eine "S oder "Superpump I also nicht unbeding empfehlenswert.	Premium",	



Wasserpflege mit System

SWIM-TEC® POOLCONSULTING PREMIUM

ENERGIESPAREN

Digitale Filter-, Heizungs- und Solarsteuerung für "Swim-tec® Super Pump Premium Eco Pro" mit drei individuell programmierbaren Leistungsbereichen.

Je nach Filterlaufzeit oder Betriebsart erfolgt die Auswahl der einzelnen Leistungsstufen.



- Wahlweise 4 programmierbare Filterlaufzeiten.
- Den einzelnen Betriebsarten wie Heizung, Solar oder Rückspülen kann eine Leistungsstufe zugeordnet werden.
- Programmautomatik für automatisches Rückspülen und Klarspülen mit Stangenventilen.



E-Mail: info@aquacontrol-gmbh.de Web: www.aquacontrol-gmbh.de



E,,Magic"

Eine bewährte Pumpe. Gut, problemlos und servicefreundlich.

Rainbow 10032 C Magic 4

Gut, aber doch sehr klein. Für Kessel bis max. 300 mm. Ein Bodenabsauger kann kaum arbeiten, ein automatischer Bodenabsauger wird nicht arbeiten. Diese Pumpe sollte man nicht verkaufen, außer vielleicht für industrielle Anwendungen oder als Förderpumpe für Wasserläufe etc.

Rainbow 10033 C Magic 6 Gut, minimale Größe für Automaten, für Kessel bis 400 mm.

Magic 8 Rainbow 10037 C Sehr gut, für Kessel bis 450 mm.

Rainbow 10040 C Magic 11 Gut, aber sehr laut, besser eine "Superpump" einsetzen.



"Superpump"

Eine bewährte Pumpe mit Klebeverschraubungen. Auch als "Eco"-Ausführung lieferbar.

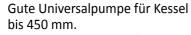
Superpump 8 Rainbow 10002 C

Superpump 12 Rainbow 10022 C

Superpump 14 Rainbow 10024 C

S-P "ECO" Rainbow 10035 C

Auch ideal für Schwimmbecken mit Solaranlage oder als Ersatzpumpe.



Gute Universalpumpe für Kessel

bis 550 mm.

Doch etwas laut, lieber die "Superpump Premium" einsetzen. Deren Gehäuse ist deutlich größer und die Pumpe dadurch leiser. Ideal für alle Kessel zwischen 400

und 550 mm.





Eine ältere und bewährte Pumpe mit zwei Innengewinden.

Ebenfalls mit "ECO"-Motor lieferbar. Weitere Daten: Siehe Superpump.



"Superpump Premium"

Ein neueres Modell. Bewährt und robust. Sehr großes Gehäuse und dadurch sehr leise. Sehr großer Siebkorb. Speziell ab 12 m³/h Leistung sehr zu empfehlen. Bei einer Leistung von 6 m³/t ist die Pumpe fast größer als der Kessel und lässt sich nur schwer montieren.

Premium 6 Premium 8 Premium 12 Rainbow 09994 C Premium 15 Rainbow 09996 C Ideal für Kessel ab 600 mm recht leise, ist der "Superpump 14" oder "Bettar 14" vorzuziehen.

Premium ECO Rainbow 09998 C Ideal für Kessel von 450 bis 600 mm.

Rainbow 09990 C Vielfach zu groß für einen Kessel.

Rainbow 09992 C Gut, aber eben groß.





RENOLIT ALKORPLAN hat jetzt einen Blog

www.alkorplan.de

Besuchen Sie ihn!





Die neue Generation von Dolphinen aus dem Hause Maytronics

Maytronics, der weltweite Marktführer in Sachen Unterwassersauger entwickelt konstant die in den Saugern steckende Technik und das Design der Dolphine weiter. 2010 waren wir begeistert von der neuen Supreme-Fachhandelsserie.

Der M3 als reiner Bodensauger nun mit Kartuschen, die viel einfacher gesäubert werden können, als es bei den herkömmlichen Filtersäcken der Fall war. Der M4 und der M5 als Wandkletterer ohne bzw mit Fernbedienung überzeugten darüber hinaus als Top-Loader, bei denen die Kartuschen bequem von oben entnommen und wieder

eingesetzt werden. Und dann noch die "activ-brush", eine zusätzliche, vom Antrieb unabhängige Reinigungsbürste. Heute, nach 5 Jahren Erfahrung mit der Supreme-Serie wissen wir, dass die Geräte in jeder Hinsicht Standards gesetzt haben, die einzigartig auf dem Markt sind.

Maytronics hat sich aber in der Zwischenzeit nicht auf den Lorbeeren ausgeruht, sondern weitergedacht und dementsprechend neue Geräte entwickelt, die E-Serie und die S-Serie.

Hier ein Überblick:

Modell		Wand	Gewicht	Betriebs- zyklus	Filter- medium	Kabellänge	Anzahl Bürsten	Caddy
E10		nein	6,3 Kg	1,5h		12m	1	nein
E20		ja	6,5 Kg	2h		15m	1	nein
S100		ja	6,5 Kg	2h		15m	1	nein
S200*	0	ja	7,5 Kg	2h		18m	2	nein
S300i*	0	ja	7,5 Kg	1.5,2.0, 2.5 h		18m	2	ja

^{*} identisches Gehäuse



"Einen Dolphin für jeden Pool" ist ein Anspruch, dem Maytronics gerecht werden will. Viele, vor allem ältere Endkunden fragten nach Saugern, die leichter sind als die herkömmlichen. Nun, der neue, reine Bodensauger, der E10, wiegt nur noch 6,3Kg. Im Vergleich zum M3, der bei 8,5Kg liegt, also ca. 25% leichter. Auch der E20 und die S-Serie als Wandkletterer liegen bei 6,5 bis 7,5Kg im Vergleich zum M4 und M5, die bei 11Kg liegen, also ein um

Mit Fokus auf das Gewicht der Geräte sind nun durch die Weiterentwicklung gelungene Verbesserungen realisiert worden, wodurch auch neue Käufer, vor allem ältere Menschen, angezogen werden. Da die Geräte alle über Raupenbänder angetrieben werden, reicht auch die eine Bürste bei dem E10 und E20 und dem S100, da sie ja vom Antrieb unabhängig ist und dadurch optimal reinigen kann.

ca. 30% reduziertes Gewicht.

Also das "activ-brushing" bei allen neuen Geräten. Auffallend sind sowohl kürzere Kabel (der E10 liegt bei 12m) als die Standard-Länge von 18m, die man bei den Dolphinen gewohnt war, als auch kürzere Betriebszyklen. Es liegt auf der Hand, dass die Geräte für kleinere Becken gedacht sind. Alle sind Top-Loader und verfügen über große Filterkanister oder –behälter, die teilweise auch optional noch mit Zusatzeinsätzen ausstaffiert werden können. Einzig auf dem Markt der Bodensauger ist es beim S300i, dass das Gerät über eine APP für Smart- oder IPhones gesteuert und Funktionen wie "weekly-timer" oder "delay" (Verzögertes Starten des gewählten Reinigungsprogrammes) abgerufen werden können.

Wir verkaufen die Geräte seit 2015 und haben ausschließlich positive Resonanz erhalten. Auch für das solide Preis-Leistungs-Verhältnis. Jetzt gibt es preislich auch Sauger, die zu Becken passen, die im unteren Budget liegen. Die Supremes sind immer noch die ungeschlagene Fachhandelsserie, aber die neuen Geräte der E-Linie oder S-Linie verblüffen wirklich.

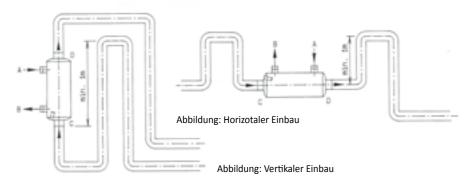




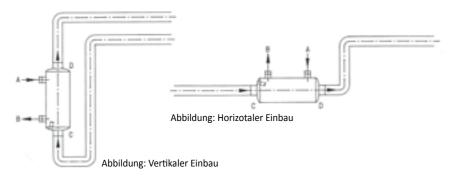
Wir lieferten einen liegenden Tauscher. Nach einem Jahr dann die Reklamation: "Der Tauscher hat ein Loch und das Wasser tropft!" Na ja, aber an eine Reklamation glaubten wir nicht so recht, denn wir haben eigentlich keinerlei Ärger mehr mit Tauschern. Wir vereinbarten mit dem Kunden, dass wir einen neuen Tauscher liefern und wir den defekten zurückbekommen. Außerdem wollten wir gerne ein Foto von der Anlage und der Einbausituation haben. Nach einigen Tagen kamen der Tauscher und auch die Fotos. Hurra, keine Reklamation, ein einfacher Montagefehler! Die Filteranlage stand über Wasserniveau, aber es wurde keine Schleife eingebaut.

Jedem Tauscher liegt eine Einbauanleitung bei. Es muss immer sichergestellt werden, dass das gesamte System mit Wasser gefüllt ist. Baut man keine Schleife ein, entsteht mit absoluter Sicherheit im Inneren des Tauschers eine Chlorgas-Atmosphäre. Und dieses Chlorgas zerstört den Tauscher garantiert in relativ kurzer Zeit. Selbst ein Tauscher aus Titan würde nicht sehr lange halten. – Fazit: Der Schwimmbadbauer bekam keinen Gratis-Tauscher und die Verrohrung musste er zum Teil erneuern.

Installationsanordnung oberhalb des Wasserspiegels



Installationsanordnung unterhalb des Wasserspiegels



Ein Kunde rief an: "Eure Steuerung und das Stangenventil funktionieren nicht." Wir gingen dann mit dem Elektriker den Klemmenplan durch. Alles in bester Ordnung. "Kommt bitte her und bringt den Murks in Ordnung." Zum Endkunden waren es nur ein paar Kilometer, also los. Beim Kunden angekommen, hatten wir mit einem Blick den Fehler gefunden. Das Stangenventil hatte weder eine Luftdruck-, noch eine Wasserversorgung und das Magnetventil und ein Schmutzfänger fehlten auch – und uns die Sprache. Wozu legen alle Hersteller umfangreiche Installationshinweise bei? Unsere dringendste Bitte: Unbedingt lesen – und wenn es nicht auf Anhieb funktioniert, bitte mithilfe dieser Informationen nochmal alles kontrollieren.

Little Pümpchen

Ein Eigenheimbesitzer geht mit seiner Familie in ein Gartencenter. Es sollen Stauden und ein Vertikutierer gekauft werden. In einer Ecke werden auch Aufstellbecken angeboten. 3,6 x 0,9m mit Leiter, Vlies, Sand-Filteranlage usw. für 249,- inkl. MwSt. Der 6-jährige Sohn war sofort begeistert. Also kaufen. Zuhause sofort aufgebaut und mit Wasser gefüllt. Machte Spaß – den Nachbarkindern auch – und man lernte die nette Nachbarn besser kennen. Weil die Kinder baden durften, durften die Eltern zum Grillen kommen. Wein und Bier war inkludiert.

Dann ging im nächsten Jahr die Pumpe kaputt. Der Besitzer baute sie aus und fuhr zum Gartencenter. Schwimmbecken waren nicht mehr im Angebot. Die Pumpe könnte man sicherlich ersetzen, aber wahrscheinlich nicht mehr in dieser Saison. Der Kunde erinnerte sich, dass nur wenige km weiter ein Schwimmbad-Geschäft war.

Der Fachmann sah sich die Pumpe interessiert an, so ein kleines Pümpchen hatte er noch nie gesehen. "Hab ich noch nie gesehen." Der Endkunde guckte betrübt und fragte dann nach einer neuen Filteranlage. "Na, so ab € 400.- können wir Ihnen eine liefern." Der Kunde war noch betrübter und ging.

Im Internet wurde er fündig. Es war wohl nicht die gleiche, aber eine sehr leistungsstarke und sogar selbstansaugende Pumpe, mit Kabel und CE-Zeichen. Klick, klick und nach einigen Tagen kam die Pumpe. Doch, sie war deutlich größer und machte auch einen vergleichsweise guten Eindruck. Also, ab in den Garten. Leider passten die Anschlüsse gar nicht. Ab zum Schwimmbadbauer. Es war Saison und der Poolbauer freute sich riesig als nun zwei Pumpen vor ihm lagen. Es wurde etwas geredet und der Schwimmbadbauer sagte:

Ich schätze so 2-3 Arbeitsstunden und PVC-Fittings für ca. € 100. Wenn Sie die Pumpe bei uns gekauft hätten, würden wir einen Stundenlohn von € 60,- berechnen, aber bei Waren aus dem Internet berechnen wir € 90,-. Sorry. Ja, das Leben ist hart. Wenn man so mit Internet-Firmen redet hört, man immer wieder: "In 5-10 Jahren aibt es keinen Schwimmbadbauer mehr und den Großhandel gibt es dann auch nicht mehr. Braucht kein Mensch." Komisch, ich glaube den Internet-Firmen nicht Alles. Bei den aktuellen Preisen im Internet-Bereich habe ich eher das Gefühl, dass die Internet-Firmen sich gerade selbst

"Können wir natürlich austauschen.



Die "Interbad" fand wie geplant statt. Die Messe hat sich als Leitmesse für den öffentlichen Bereich etabliert und das ist gut so. Laut Messegesellschaft wurden rund 15.000 Besucher gezählt. Der Anteil der ausländischen Besucher lag bei rund 30 %.

Von den Besuchern kamen

46 % aus Baden-Württemberg, 21 % aus Bayern, 18 % aus der Schweiz, also 85 % aus Stuttgart und Umgebung

- und mindestens zwei Personen aus Bremen!

Die Ausstellerliste sah etwas anders aus als noch vor



2 Jahren. Lieferanten aus dem Privatbereich waren kaum zu sehen. Natürlich gibt es eine Reihe von Firmen, die zwangsläufig sowohl auf der "Interbad" als auch auf der "aquanale" ausstellen müssen, sie sind in beiden Welten zu Hause. Wenn man Pumpen oder Testgeräte oder Schaltkästen herstellt, die im gesamten Spektrum des Schwimmbadbereiches benötigt werden, muss man auf beiden Messen präsent sein.

Wir, B&F, verkaufen auch hin und wieder etwas für den öffentlichen Bereich, aber deswegen müssen wir auf der "Interbad" nicht ausstellen. So spart man auch Geld.

Es ist viel zu tun – packen wir es an.

Interhad

2014









Messetermine in dem Jahr 2016

Atlantic City Pool + Spa

Atlantic City (New Jersey) www.acpoolspashow.com/ 26. – 28. Jan. 2016

SPATEX – England

Coventry www.spatex.co.uk 31. Jan. – 2. Februar 2016

Aqua-Therm Moskau

Russland www.aquatherm-moscow.com 2. – 5. Februar 2016

Forumpiscine 2014

Bologna – Italien www.ilcampo.it 18. – 20. Febr. 2016

Agua Salon

Moscow – Crocus-Expocenter www.aquasalon-expo.ru/en/ as2016/ 24. – 27. März 2016

QPS Pool and Sauna

Katar www.htsexpo.com 13. - 16. April 2016

Piscine Middle East 2016

Abu Dhabi www.piccine-middleeast.com 19. – 21. April 2016

Pool Expo 2016 Istanbul

Fuar Merkezi www.sodex.com.tr 4. – 7. Mai 2016

PISCINE SPLASH Australien

Jupiters Gold Coast www.splashexpo.com.au 17. - 18. Aug. 2016

Interbad 2016

Stuttgart www.interbad.de 27. – 30. September 2016

Piscina Global

Lyon - Frankreich www.piscine-expo.com 15. – 18. Nov. 2016

IMPRESSUM

Redaktion und Geschäftsführung: Bünger & Frese GmbH In den Ellern 1 · D28832 Achim Telefon: +49 421 48 59 10 Fax: +49 421 48 18 00

-Mail: info@schwimmbad-technik.de

Herausgeber: Dieter Frese Verantwortlich für den redaktionellen Teil dieser Ausgabe:Dieter Frese Erscheinungsweise: Unregelmäßig, meist im Oktober/November eines jeden Jahres.

Verbreitungsbereich: Deutschland, Niederlande, Österreich und Schweiz

Anzeigenpreisliste: Es gilt die Anzeigenpreisliste 1/2015

Vertriebsort: Achim

RAINBOW-SAND-AIR

Eine neue Winterabdeckung. Von der Form her, erinnert diese Abdeckung an eine sehr flache Traglufthalle.

Hier in kurzen Sätzen die Pluspunkte dieser Abdeckung:

- Bietet einen effizienten Schutz vor Verunreinigungen des Wassers im Winter
- Die einzigartige Konvexform verhindert das Regenwasser und Schmutz ins Becken gelangen
- Die PVC-Doppelplane ist Anti-UV behandelt, pilzabweisend und schützt auch gegen Algenbildung
- Lieferbar in 5 verschiedenen Farben.

Material + Verarbeitung: Blickdichte PVC Doppelplane 580 g/m². Mit angeschweißtem Saum über den gesamten Umfang.

Durchschnittsgewicht: Gesamt 1.200 g/m²

Randbefestigung: Gurte und Dynamofedern. Herausziehbare Edelstahlstift

mit Hülsen

Ausführung: Rechteckig – abgeschrägte Ecken gegen Mehrpreis auf

Anfrage

Treppen: Treppen an der Stirnseite ohne Ausschnitt. Die Abde-

ckung bleibt rechteckig und überdeckt die Treppe

Überstand: 35 cm über den gesamten Umfang

Rainbow-Sand-Air in allen lieferbaren Farben je m² € 49,50

Preisbeispiele für Rechteckbecken

Beckenmaß	Abdeckungsmaß	m²	
6,0 x 3,0 m	6,70 x 3,70 m	24,80	€ 1.227,60
7,0 x 3,5 m	7,70 x 4,20 m	32,40	€ 1.603,80
8,0 x 4,0 m	8,70 x 4,70 m	40,90	€ 2.024,55
10,0 x 5,0 m	10,70 x 5,70 m	61,00	€ 3.019,50



hth® Chlor Shock Pulver

(Anorganisch 75%)



HTH HTH HTH SHOCK CHLOR STABILISIERT Granulat

 Calciumhypochlorit ohne Stabilisatoren

- keine Überstabilisierung
 Einzigartiger Aktivchlorgehalt: 75%
- Höchste am Markt erhältliche Konzentration
- Super schnell lösliche Pulverform, schneller als Granulat
- Kann direkt ins Becken gestreut werden
- Sofortige Wirkung









www.hthpool.eu

43



Die Sonne genießen. Schwimmen. Im warmen Nass entspannen.
Und alles mit reinem Gewissen – weil Sie Energie sparen und die Umwelt schonen.
BADU macht's möglich. Mit effizienten und intelligenten BADU GREEN Produkten.
Für den Einsteiger-Privatpool im Garten bis zu öffentlichen Großanlagen.
letzt im Fachhandel. Worauf warten Sie noch...

