

Paradigma auf Deutschland-Tour

Raus aus der Vergleichbarkeit

Anstelle eines ISH-Messeauftritts hat sich Paradigma, Anbieter von ökologischen Heizsystemen, dafür entschieden, auf die „Natürlich Wärme-Tour 2007“ zu gehen. Ziel der Tour ist es, bestehende Partnerschaften zu intensivieren sowie neue SHK-Betriebe zu gewinnen. Was die (künftigen) Systempartner erwarten können und wie die weiteren Ziele des Unternehmens aussehen, erfahren Sie im folgenden Beitrag.

Paradigma stellte in diesem Jahr nicht auf der ISH aus, sondern begab sich im Rahmen der „Natürlich Wärme-Tour 2007“ direkt zu ihren 700 Systempartnern und interessierten SHK-Betrieben. Unter dem Motto „Heizen, sparen, Umwelt schonen“ findet die letzte der zweitägigen Veranstaltungsreihe am 19./20. April in Dresden statt. Ziel der Tour ist es, bestehende Partnerschaften mit Fachhandwerkern zu intensivieren sowie neue, leistungsstarke Systempartner zu gewinnen. Bis Ende 2007 soll das Netzwerk um 300 ausgewählte SHK-Betriebe auf insgesamt 1000 Partner ausgebaut werden.

Starkes Umsatzwachstum

Der Anbieter von ökologischen Heizsystemen erwartet von diesem Ausbau seines Partnernetzwerkes einen bundesweit flächendeckenden Beratungs- und Installationservice für Endkunden, aber auch eine weitere Steigerung des Unternehmensumsatzes. Dazu Matthias Reitzenstein, Paradigma Geschäftsführer Marketing und Vertrieb: „Paradigma in Deutschland inklusive verbundener Unternehmen verzeichnet jährlich ein enormes Umsatzwachstum. Waren es im Jahr 2005 noch 49 Mio. Euro, lag unser Umsatz 2006 bei ca. 74 Mio. Euro. Dieser Anstieg zeigt sich auch beim durchschnittlichen Einkaufsvolumen der Partner bei Paradigma, das in den letzten beiden Jahren um fast 150 % gestiegen ist. Diese Entwicklung spiegelt die zunehmende Konzentration der Partner auf den Hersteller und Partner Paradigma wi-



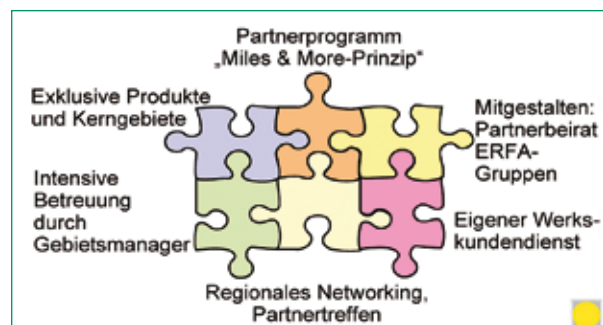
Die Paradigma-Geschäftsführer Klaus Taafel (l.) und Matthias Reitzenstein präsentieren auf der „Natürlich Wärme-Tour 2007“ auch die neue Kompaktheizzentrale ModuVarioAqua

der.“ Laut Reitzenstein kletterte der durchschnittliche Partnerumsatz von 68000 Euro in 2005 auf 100000 Euro in 2006. Eines der wichtigsten Motive für SHK-Betriebe, sich dem Systempartnerprogramm anzuschließen, formuliert Ties Wilckerling, Geschäftsführer der Firma Schlittenhardt aus Keltern, so: „Wir wollten raus aus der Vergleichbarkeit, und vor allem wollten wir ökologische Heizsysteme verkaufen.“ Die Partner bekommen zudem definierte, regionale Kerngebiete, spezielle Einkaufskonditionen sowie einen Bonus. Betreut werden die Betriebe von einem regionalen Gebietsmanager, der sich derzeit um ca. 30 Systempartner kümmert. Dieser Gebietsmanager organisiert u. a. das regionale Networking und unterstützt die SHK-Handwerksunternehmen bei Marketingaktivitäten, Messeauftritten, End-

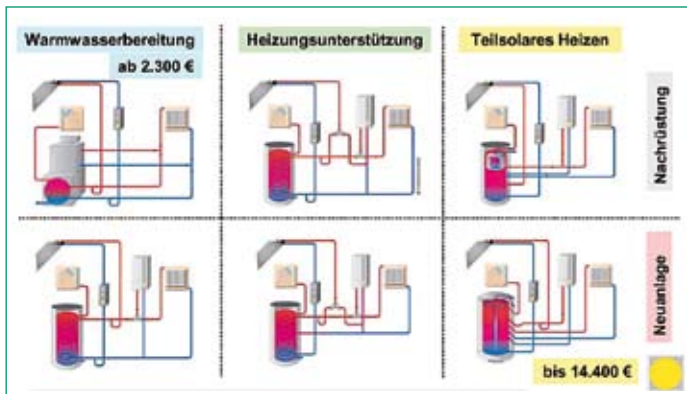
kunden-Infoabenden und anderen verkaufsfördernden Maßnahmen. Viele dieser Elemente werden über ein Wertpunktesystem, nach dem „Miles & More“-Prinzip, abgerechnet.

Exklusive Produkte

Paradigma gewährt seinen Systempartnern Produkt-Exklusivität für die AquaSysteme, mit denen erstmals Solarwärmeanlagen zu meist ohne weitere Umbauten an bestehende Heizungsanlagen anschließbar sind. Die wichtigsten Kennzeichen der AquaSysteme, die in Verbindung mit den CPC Vakuum-Röhrenkollektoren von Paradigma angeboten werden, sind:
 – direkte Einspeisefunktion in die Heizungsanlage mit Vorlauftemperaturen über 60 °C



Zentrale Elemente der Paradigma Systempartnerschaft mit SHK-Betrieben



Das AquaSystem, bei dem Heizwasser direkt durch den Kollektor gepumpt wird, gibt es in verschiedenen Paketen

- das Heizungswasser wird direkt durch den Kollektor gepumpt
- Verzicht auf ein Glykolegemisch
- innovative Frostschutzfunktion mit minimalem Energiebedarf (ca. 20 bis 250 kWh/a; Strombedarf ca. 2 kWh/a)
- automatische Funktionskontrolle sowie Weiterleitung von Störmeldungen an den Heizungsregler
- der vorhandene WW-Speicher lässt sich weiter verwenden.

Laut Klaus Taafel, Geschäftsführer Forschung und Entwicklung, laufen die über 15000 seit der Markteinführung im Jahr 2004 installierten Anlagen ohne Probleme. Als exklusives Neuprodukt für die Systempartner wurde auf der „Natürlich Wärme-Tour 2007“ das komplett vormontierte ModuVarioAqua vorgestellt. Diese Kompaktheizzentrale ist u. a. bestückt mit einem Gas-Brennwertkessel (5–20 kW), mit einem 180 l Edelstahl-Trinkwasserspeicher sowie mit So-

larstation, Solar- und Heizungsregelung. Ein weiteres Kernelement des Paradigma-Produktprogramms sind Pelletheizsysteme. Hier dürfte es wohl irgendwann auch einen Pelletkessel zur Aufstellung im Wohnraum sowie ein Modell mit Brennwertnutzung im Lieferprogramm geben. Geschäftsführer Taafel äußerte sich im Rahmen eines Pressegesprächs hierzu allerdings nicht. Er deutete lediglich an, dass im Bereich der Speichertechnik neue Produkte zu erwarten seien. Eine klare Absage erteilte Taafel einer Sortimentserweiterung in Richtung Wärmepumpe, Flachkollektor und Photovoltaik. Das Unternehmen wolle bei seiner Kernkompetenz bleiben. JW

SHK-Fachbetriebe, die an einer Zusammenarbeit mit Paradigma interessiert sind, können sich an Ursula Bähr wenden: Telefon (0 72 02) 92 22 06, E-Mail: u.baehr@paradigma.de

