

Geberit On Tour 2011

Das Praxistraining für mehr Gewinn im Handwerk

Geberit Vertriebs GmbH, Pfullendorf, im November 2010

Know How Installed - seit Jahren Programm von Geberit. Um Systemtechnik und Kompetenz bei Rohrleitungssystemen geht es in einer neuen Veranstaltungsreihe für Installateure, die in der dritten Kalenderwoche 2011 mit 52 Einzelterminen startet. Flächendeckend von Hamburg bis München, von Koblenz bis Dresden wird das „Praxistraining für mehr Gewinn im Handwerk“ angeboten. Hauptzielgruppe sind die Entscheider im Sanitärfachhandwerk, aber auch für Monteure bieten die rund 3 ½ stündigen Seminare mit Trainingsmodulen viel Neues zu den Themenfeldern Trinkwasserhygiene, Brand- und Schallschutz sowie rund um Aspekte heutigen Designs. Alle Veranstaltungstermine zwischen dem 17. Januar und dem 11. Februar sowie Anmeldeformulare stehen auf www.geberit.de/ontour2011.

Systemtechnik erfährt heute eine neue Wertigkeit, denn mehr denn je ist es für Handwerksbetriebe wichtig, die Wertschöpfungskette möglichst optimal zu gestalten. Nutzenargumentationen für die Geberit Systemtechnik stehen ebenso im Zentrum der Installateur Veranstaltungen wie die Montagepraxis anhand von vier prototypischen Bauaufgaben. „So wollen wir zudem Geberit Neuheiten erlebbar machen“, erläutert Dr. Karl Spachmann, Geschäftsführer der Geberit Vertriebs GmbH. Von der dritten bis zur sechsten Kalenderwoche ist Geberit On Tour, um die Aspekte erfolgreicher Geschäftstätigkeit mittels innovativer Produkte und Techniken von Geberit an Praxisbeispielen aufzuzeigen. Produkt und System, Montage und Aufwand, die Erhöhung des Anteils der eigenen Leistung und die maximal erreichbare Sicherheit sind die Seminarthemen rund um Trinkwasserhygiene, Schall- und Brandschutz sowie die steigende Bedeutung von Design als Verkaufsargument.

Im Themenfeld eins, Trinkwasserhygiene werden optimierte Leitungsführungen gezeigt, die Montagezeiten verkürzen und Material einsparen helfen. Das Ganze in einem Musterbad mit Dusche, Waschtisch und WC. Im Modul Brandschutz werden Einzel- und Systemlösungen verglichen, die Möglichkeiten in einem vorbereiteten Haus mit mehreren Stockwerken vorgeführt. Schall hat viel mit Komfort zu tun - was bedeutet Schallschutz im Bad, im Haus? Diesen Fragen geht die dritte Bausituation auf den Grund. Mehrwert schaffen bei der Modernisierung von Bädern, das zeigt der vierte Praxismodul. Neugierig geworden? Dann nichts wie anmelden, wohnortnahe Termine und die Anmeldeformulare stehen auf der Geberit-Homepage unter www.geberit.de/ontour2011.

Pressekontakt:

Geberit Vertriebs GmbH, Theuerbachstraße 1, D-88630 Pfullendorf

Karin Degner

Leiterin PR & Media Relations

Telefon +49 7552 934-274, Telefax +49 7552 934-99274,

karin.degner@geberit.com, www.geberit.de, www.i-love-water.de