

hansgrohe

Seminare 2016

hansgrohe

Hansgrohe Aquademie

Wasser · Wissen · Visionen



Herzlich willkommen in der Hangrohe Aquademie



Aktuelles Fachwissen ist im heutigen Berufsalltag eine der wichtigsten Grundlagen: Es erhöht die Überzeugungskraft, die Souveränität und letztendlich den Erfolg.

Wir laden Sie herzlich ein, an unserem Seminarprogramm 2016 in der Hangrohe Aquademie teilzunehmen. Profitieren Sie von aktuellem Fachwissen zu Themenbereichen rund um Design, Vertrieb und Technik, tauschen Sie sich mit ausgewiesenen Experten und erfahrenen Praktikern aus und lassen Sie sich von den Inhalten inspirieren.

Von Sanitärprofis, Handwerksunternehmern, Ausstellungsberatern und Planern, über Branchenneulinge und Auszubildende, unser Seminarprogramm wurde speziell für Sie konzipiert!

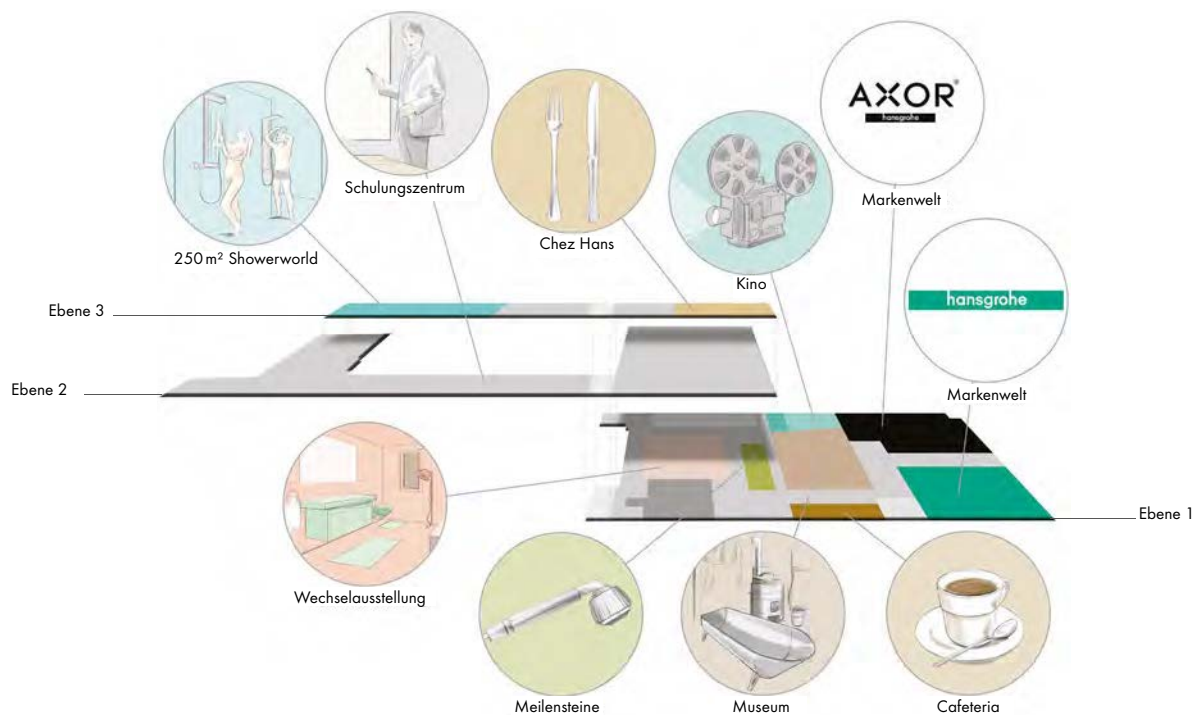
Uns ist es wichtig, dass Sie bei den Seminaren eine klare Orientierung an der Praxis haben und die Inhalte unmittelbar in Ihrem Tagesgeschäft anwenden können.

Seien Sie mit dabei, wir freuen uns auf Sie!

Ihr


Thorsten Klapproth
Vorsitzender des Vorstands
Hangrohe SE

Hansgrohe Aquademie Wasser, Wissen und Visionen



Besucher aus aller Welt lassen sich seit 1994 vom vielfältigen Angebot der Hansgrohe Aquademie in Schiltach inspirieren. Die Themen Wasser, Bad, Design und Innovation stehen im Mittelpunkt des Schulungs- und Erlebniszentrums. Wasser mit allen Sinnen zu erleben, in Bad- und Designräumen zu schwelgen und sich dabei selbst aktiv einzubringen, ist dank des innovativen Nutzungskonzepts mit vielen interaktiven Elementen für unsere Gäste noch einfacher geworden.

Nahezu alle präsentierten Armaturen werden in den großzügigen Badlandschaften der Marken Axor und Hansgrohe in Aktion gezeigt, sodass man Strahlqualität und Technologie live ausprobieren kann. Noch mehr Wassererlebnis bietet die Showerworld, wo Sie sich nach vorheriger Anmeldung – allein für sich oder gemeinsam mit Ihrem Team – einen hautnahen Eindruck vom einzigartigen Duschgefühl mit unseren Brauseinnovationen von der Raindance Select Kopfbrause bis zum gigantischen Axor ShowerHeaven verschaffen können. Von diesem Produktwissen aus eigenem Erleben profitieren Sie ganz unmittelbar, wenn Sie bei Ihrem nächsten Beratungsgespräch eine Duschlösung empfehlen. Dies gilt noch mehr, wenn Sie sich in unserem Hydrotechnikum mit der neusten Brausentechnologie vertraut gemacht haben.

Frische Impulse für Ihr Kundengespräch holen Sie sich aber auch, wenn Sie mit uns in unserem neu gestalteten Museum in die Geschichte des privaten Hausbads seit dem späten 19. Jahrhundert in Mitteleuropa abtauchen. Oder sich aber von den Visionen und besonderen Themen inspirieren lassen, die unsere Wechsausstellungen und der futuristische Wohnwürfel „Loftcube“ von Werner Aisslinger bereithalten.

Unser Kino, die „Meilensteine“, unsere Bibliothek, der Bereich „Unser Wasser“ tragen ebenso dazu bei, dass die Hansgrohe Aquademie ein spannendes Umfeld für Ihren privaten Besuch oder das intensive Erlebnis mit Ihren Kunden direkt beim Hersteller bietet. Für das sinnliche Erleben unserer Produkte genauso wie für die Teilnahme an unseren Seminaren und Workshops, wo wir Sie gemeinsam mit unseren Trainern fit für den Erfolg und die Zukunft Ihres Geschäfts machen. Seien Sie uns alle herzlich willkommen – wir freuen uns auf Sie und die Zusammenarbeit mit Ihnen!

Seminarübersicht



Führung

- Geschäfts-, Finanz- und Kostenplanung **7**
- Fünf Verhaltensqualitäten von Führung
- Projekt „Nachfolge“

Kommunikation

- Verkäufer im Blaumann **9**
- Psychologie des Verkaufens
- Professionelle Gesprächsführung am Telefon
- Grundlagen des Counter-Managements **10**
- Grundlagenseminar „Wertschätzende Kommunikation“
- Aufbau-seminar „Wertschätzende Kommunikation“ **11**
- Grundlagen des Ausstellungs-Managements
- Entdecken und überzeugen: Geschichten und Rituale

Design

- Grundlagen der Badgestaltung **13**
- Finessen der Badgestaltung
- Grundlagen der Architektur-Fotografie
- Feinheiten der Architektur-Fotografie **14**
- Grundlagen der Bildbearbeitung
- Badgestaltung mit Komfort

Technik

- Technisches Basiswissen für Anfänger **19**
- Technisches Basiswissen für Frauen
- Wohlfühlort Bad
- Installationstechnik für Profis **20**
- Bad-Klassiker für Sanitärprofis
- Praxistipps für Installationsprofis
- Auf dem Weg zum SHK-Meister **21**

Architekten und Planer

- Universal Design **23**
- Moderne Bad-Architektur
- Badlösungen aus der Praxis
- Schallschutz bei Sanitärinstallationen **24**

Individuelles Training für Ihr Unternehmen **25**

Impressum

Herausgeber:

Hansgrohe SE
Hansgrohe Aquademie
Austr. 5-9
D-77761 Schiltach

Agentur:

MarGate-MedienDesign, Gengenbach

Druckerei:

Straub Druck + Medien AG, Schramberg

Illustrationen:

Albert Radl
www.radl-animation.com

Texte:

KommunikationsKonsortium
Dr. Carsten Tessmer
www.kommunikationskonsortium.com

Fotos:

Hansgrohe SE

Führung



„Führungsverantwortung zu übernehmen, hat wenig mit einer formalen Position zu tun, sondern ist vielmehr das Resultat einer bewussten Entscheidung“, ist sich Mark McGregor, international gefragter Managementtrainer und erfolgreicher Eishockey-Coach, sicher. Tatsächlich wird kaum jemand als überzeugende Führungspersönlichkeit geboren. Zu einem anerkannten „Leader“ und einer guten Führungskraft werden Sie – in Unternehmen genauso wie im Sport

– in der Regel als Ergebnis eines steten Prozesses der Persönlichkeitsentwicklung, in dem Sie Ihr Führungspotential entdecken und entsprechende Führungsfertigkeiten herausbilden. Solche Fähigkeiten, die in der beruflichen Praxis gute Führung ausmachen, und den erfolgreichen Umgang mit Instrumenten, die Ihre Führung wirksam machen, können Sie erlernen – wir geben Ihnen dabei Starthilfe.

Führung

Geschäfts-, Finanz- und Kostenplanung Ihr Unternehmen für die Zukunft fit machen

Um zu wissen, wohin Sie Ihren Handwerksbetrieb steuern wollen, benötigen Sie Ziele. Und zwar für alle Bereiche Ihres Unternehmens. Frank Faggio zeigt Ihnen, wie Sie für Ihre Firma den passenden Geschäftsplan entwickeln und ihn so nutzen, dass Sie dabei auch noch Zeit und Geld sparen. Sie lernen, was Sie in Ihrer Planung berücksichtigen sollten und welche Instrumente Ihnen helfen, Umsätze und Kosten zu planen. Zugleich erhalten Sie detaillierte Einblicke in eine erfolgreiche Finanzplanung und in Methoden, die Sie wirksam gegen Zahlungsausfälle schützen und den Umgang mit Ihrer Bank vereinfachen. Machen Sie Ihr Unternehmen fit für die Zukunft – werden Sie zum Planer Ihres eigenen Erfolgs!

Trainer

Frank Faggio

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Zielgruppe

Inhaber/innen,
Führungskräfte,
Existenzgründer/innen

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Fünf Verhaltensqualitäten von Führung Den eigenen Führungsstil finden

Wie Sie als Führungskraft wahrgenommen werden, hat viel mit Ihrem Auftreten zu tun. Michael Wilmes und Ingo Schöne laden Sie daher dazu ein, mit Ihrer Führungsausstrahlung zu experimentieren – probeweise, gefahrlos, aber realitätsnah. Dazu begeben Sie sich auf eine Theaterbühne, wo Sie an Ihrer Körpersprache, Gestik, Stimme, sprachlichen Überzeugungskraft und Präsenz arbeiten. Intensiv trainieren Sie Klarheit, Durchsetzungsvermögen, Improvisationsfähigkeit und Ausstrahlung. Und bekommen dazu unmittelbares Körpersprache-Feedback. Im Fokus stehen die fünf Führungsqualitäten.

Trainer

Michael Wilmes und
Ingo Schöne

Seminargebühr

1.600 Euro oder
1.550 Talismane

Zielgruppe

Führungskräfte,
Inhaber/innen

Dauer

2 Tage
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Projekt „Nachfolge“ Die Firmenübergabe erfolgreich gestalten

Drei Jahre dauert im Durchschnitt in Deutschland der Prozess der Firmenübergabe. Es empfiehlt sich also, sich frühzeitig auf diese komplexe Aufgabe vorzubereiten. Wie Sie den Übergang an der Unternehmensspitze erfolgreich gestalten, erläutern Ihnen Herbert Reithmeir und Han Christian Jung. Sie vermitteln Ihnen ein Gefühl für die Besonderheit der Situation und die spezifischen Interessen der Beteiligten. Dabei lernen Sie auf der Basis von Praxisbeispielen, welche rechtlichen, wirtschaftlichen und psychologischen Herausforderungen mit der Betriebsübergabe verbunden sind und wie Sie diese meistern. Stellen Sie so sicher, dass Ihr Lebenswerk erhalten bleibt – werden Sie zum zufriedenen Ex-Chef!

Trainer

Herbert Reithmeir und
Han Christian Jung

Seminargebühr

350,00 EUR oder
300 Talismane

Zielgruppe:

Inhaber/innen,
Geschäftsführer/innen,
Meister/innen, Prokuristen/in-
nen, leitende Mitarbeiter und
andere, die mehr über dieses
Thema erfahren möchten

Dauer:

2 Tage
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Kommunikation



„Man kann nicht nicht kommunizieren,“ hat der berühmte Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick zu recht festgestellt. Entsprechend bewusst und kompetent sollten Sie Kommunikation als Instrument auch im Geschäfts- und Berufsleben einsetzen. Dies gilt für den Austausch mit Interessenten und Kunden genauso wie für den Kontakt mit Ihren Mitarbeitern und potentiellen Bewerbern, die sich

für einen Arbeits- oder Ausbildungsplatz in Ihrem Unternehmen interessieren könnten. Und Kommunikation ist nicht nur das persönliche Gespräch, sondern umfasst den gesamten Auftritt Ihres Betriebs. Die entsprechenden Kommunikationsfertigkeiten können Sie erlernen – wir helfen Ihnen dabei.

Kommunikation

Verkäufer im Blaumann **Unternehmerisch denken und handeln**

In punkto handwerkliches Können macht Ihnen niemand etwas vor. Entsprechend zufrieden sind die Auftraggeber mit Ihrem Service. Wie sich dies nutzen lässt, um vor Ort zusätzliches Geschäft zu generieren, vermittelt Ihnen Achim Rieker. Sie lernen, Ihren Einsatzort beim Kunden aus der Sicht eines Handwerksunternehmers zu beurteilen. Dazu erfahren Sie, wo Kosten und Gewinne für Ihre Firma entstehen und wie Sie als Monteur dazu beitragen, den Ertrag zu verbessern. Zudem lernen Sie, Kundentypen und ihre Bedürfnisse zu unterscheiden, damit Sie Kunden richtig ansprechen und weitere Aufträge holen. Denken und handeln Sie wie ein Geschäftsmann – werden Sie zum „Unternehmer im Unternehmen“!

Trainer

Achim Rieker

Zielgruppe

Kundendienstmonteure/innen,
Monteure/innen,
Inhaber/innen

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Psychologie des Verkaufens **Kunden richtig verstehen**

Erfolgreich verläuft Ihr Verkaufsgespräch in der Regel dann, wenn Ihnen gelingt herauszufinden, was der Kunde wirklich möchte. Denn dies ist die Basis für ein Angebot, das perfekt zu seinen Wünschen passt. Aber einfach ist dies nicht immer. Schließlich ist Kunde nicht gleich Kunde. Mit welchen Kundentypen Sie es zu tun haben und wie Sie optimal auf Sie eingehen, zeigt Ihnen Achim Rieker. Sie lernen, wie Sie Ihre Gespräche zielführend strukturieren, sich die Psychologie des Verkaufens zunutze machen, mit Einwänden, Zweifeln und Bedenken Ihres Gegenüber umgehen und Verhandlungen zum Abschluss führen. Verbessern Sie so Ihre Quote von Angeboten zu Aufträgen – werden Sie zum „Kunden-Flüsterer“!

Trainer

Achim Rieker

Zielgruppe

Ausstellungsverkäufer/innen,
Kundenberater/innen,
Inhaber/innen

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Professionelle Gesprächsführung am Telefon **Durch Kundenorientierung punkten**

Um mit Ihnen Kontakt aufzunehmen, nutzen Kunden oft das Telefon. Dabei können Sie durch kompetentes und kundenfreundliches Auftreten erste Pluspunkte sammeln. Conny Kozub zeigt Ihnen, wie Sie Gespräche führen, damit sich Ihre Kunden schon am Telefon bestens aufgehoben fühlen. Sie machen sich mit Techniken für eine effektive und souveräne Gesprächsführung vertraut. Zudem üben Sie, am Telefon Sprache bewusst einzusetzen, mit unterschiedlichen Persönlichkeiten umzugehen und stets lösungsorientiert zu agieren. Und so letztlich das Gespräch in der Hand behalten. Beeindrucken Sie durch exzellenten Service schon am Telefon – werden Sie zum „Lieblings-Anrufbeantworter“ Ihrer Kunden!

Trainer

Conny Kozub

Zielgruppe

Ausstellungsverkäufer/innen,
Kundenberater/innen, kauf-
männische Angestellte,
Inhaber/innen

Seminargebühr

350,00 EUR oder
300 Talismane

Dauer

2 Tage
1. Tag 9:00-17:00 Uhr
2. Tag 8:00-16:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Kommunikation



Grundlagen des Counter-Managements **Eine Willkommensatmosphäre schaffen**

Der erste Eindruck ist oft ausschlaggebend. Die Art und Weise, wie ein Besucher sich bei Ihnen in Empfang genommen fühlt, entscheidet mit darüber, ob sich aus diesem Besuch tatsächlich eine nachhaltige Geschäftsbeziehung entwickeln wird. Dabei ist Ihr persönliches Auftreten genauso wichtig wie das Umfeld Ihres Empfangsbereichs. Roman Passarge zeigt Ihnen, worauf es bei der Begegnung mit Besuchern ankommt. Sie trainieren, wie Sie Menschen begegnen, damit sie sich bei Ihnen gut aufgehoben fühlen. Und zu Ihren Kunden werden. Zudem lernen Sie, wie man Eingangsbereich und Counter einladend gestaltet. Machen Sie aus Besuchern gute Kunden – werden Sie zum Willkommens-Botschafter Ihres Unternehmens!

Trainer

Roman Passarge

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Zielgruppe

Ausstellungsberater/innen,
Kundenberater/innen,
Inhaber/innen,
Empfangsmitarbeiter/innen in
Hotels, Museen,
Touristinformationen u.ä.m.

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Grundlagenseminar **Wertschätzende Kommunikation**

Sie wollen wertschätzender kommunizieren – ohne an Ehrlichkeit und Klarheit zu verlieren? Sie wollen hinter Worten andere tiefer verstehen? An diesen Tagen machen Sie anhand des eigenen Erlebens konkrete Erfahrungen mit der Macht von Empathie und Transparenz. Der Zusammenhang zwischen Gefühlen und Bedürfnissen wird Ihnen hinterher ebenso vertraut sein wie der Unterschied zwischen „frommen Wünschen“ und konkreten Bitten. Besonders auch ihre Fragen werden die Tage maßgeblich mitgestalten.

Trainer

Thomas Stelling
und Roman Passarge

Seminargebühr

350,00 EUR oder
300 Talismane

Zielgruppe

Ausstellungsberater/innen,
Kundenberater/innen,
Inhaber/innen,
Empfangsmitarbeiter/innen in
Hotels, Museen,
Touristinformationen u.ä.m.

Dauer

2 Tage
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Aufbauseminar **Wertschätzende Kommunikation**

Sie wollen Ihre kommunikative Kompetenz weiter steigern, um auch schwierige Situationen souverän zu meistern? Sie wollen sich dazu mit sich selbst und anderen intensiver auseinandersetzen – und erleben, wie Wertschätzung das Miteinander für alle Beteiligten gewinnbringend verändert. Wir machen uns vertrauter mit der Unterscheidung zwischen dem, was wir – oder andere – wollen (und oft im Miteinander nicht bekommen) – und dem was wir wirklich brauchen (und von dem es meist ausreichend gibt). Seien sie überrascht.

Trainer:

Thomas Stelling
und Roman Passarge

Seminargebühr

500,00 EUR oder
450 Talismane

Zielgruppe

Ausstellungsberater/innen,
Kundenberater/innen,
Inhaber/innen,
Empfangsmitarbeiter/innen in
Hotels, Museen,
Touristinformationen u.ä.m.

Dauer:

3 Tage
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Kommunikation

Grundlagen des Ausstellungs-Managements Hochwertige Bad-Welten betreiben

Die Ausstellung ist die Visitenkarte Ihres Unternehmens. Hier vermitteln Sie einen hautnahen Eindruck von Ihrem Können. Deshalb stecken Sie auch viel Aufwand in den Aufbau der Präsentation. Ebenso wichtig ist es, sich um den Betrieb der Ausstellung zu kümmern. Roman Passarge verrät Ihnen, wie ein intelligentes Ausstellungs-Management aussieht. Sie erfahren, wie Sie schon bei Planung und Bau Voraussetzungen dafür schaffen, um Ihre Ausstellung erfolgreich zu führen. In der Bad-Ausstellung der Hansgrohe Aquademie üben Sie, wie Sie mit wenigen Handgriffen für Abwechslung und Aktualität sorgen. Beeindrucken Sie so Ihre Kunden mit Ihrer hochwertigen Bad-Welt – werden Sie zum Ausstellungs-Kurator!

Trainer:

Roman Passarge

Seminargebühr250,00 EUR oder
200 Talismane**Zielgruppe**Badplaner/innen,
Ausstellungsdesigner/innen,
Ausstellungsberater/innen,
Inhaber/innen**Dauer:**1 Tag
9:00-17:00 Uhr**Termine siehe Seite 16/17**

Entdecken und überzeugen Geschichten und Rituale

Wasser spielt schon seit Urzeiten eine zentrale Rolle im Leben der Menschheit: In Form von einer Vielzahl von Ritualen und in unterschiedlichsten Räumen, in allen Kulturen unserer Welt. Obwohl kein Leben ohne Wasser denkbar ist und es uns täglich umgibt, betrachten wir es oft nur als bloßes Konsumgut. Um die Kostbarkeit des Elements Wasser wieder zu entdecken, lernen Sie von Roman Passarge verschiedene Rituale kennen, bei denen das Elixier von besonderer Bedeutung ist. Sie verbinden die Rituale ganz anschaulich beim Rundgang durch die historische Badausstellung und die Markenwelten mit der Geschichte und den aktuellen Konzepten des privaten Hausbades in Europa. Faszinieren Sie sich selbst und Ihre Kunden mit Ihrem umfassenden Wissen rund ums Bad – werden Sie zum Geschichte(n)-Erzähler!

Trainer:

Roman Passarge

Seminargebühr250,00 EUR oder
200 Talismane**Zielgruppe**Ausstellungsberater/innen,
Badplaner/innen, Inhaber/in-
nen, Hotelbetreiber/innen,
Museumspädagogen/innen,
Geschichtsinteressierte**Dauer:**1 Tag
9:00-17:00 Uhr**Termine siehe Seite 16/17**

Design



„Bad-Armaturen sahen aus wie Maschinenteile,“ erinnert sich Klaus Grohe an die Zeit, als er Ende der 1960er Jahre bei Hansgrohe anfing. Heute ist Design im Bad eine Selbstverständlichkeit, die Ihre Kunden erwarten. Dabei geht es schon längst nicht mehr nur um die „gute Form“ einzelner Sanitärprodukte, sondern um die Gestaltung des Raums. Denn das Bad hat sich von der rein funktionalen Nass-

zelle hin zum persönlichen Wohlfühlraum fortentwickelt, der nach ganzheitlicher Gestaltung – abgestimmt auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Kunden – verlangt. In Räumen und Gestaltungslösungen zu denken, können Sie erlernen – wir unterstützen Sie dabei.

Design



Grundlagen der Badgestaltung In Räumen denken

Das Bad ist heute für viele persönliche Wohlfühloase und Rückzugsort. Moderne Badplanung geht daher inzwischen weit über die Auswahl von Produkten hinaus. Im Mittelpunkt steht vielmehr der Raum mit seinen Elementen. Sie lernen, wie Sie die räumlichen Möglichkeiten analysieren und auf dieser Basis ein perfektes Raumkonzept komponieren. Dazu vermittelt Ihnen Christian Wadsack Grundlagen der Raumwahrnehmung und der innenarchitektonischen Planung und Gestaltung. Zudem zeigt er Ihnen, wie Sie Ihre Planungsergebnisse ansprechend zeichnerisch für Ihre Kundenpräsentation darstellen. Begeistern Sie mit Ihrer ganzheitlichen Planung – werden Sie zum Raum-Gestalter!

Trainer

Christian Wadsack

Zielgruppe

Badplaner/innen,
Ausstellungsberater/innen,
Innenarchitekten/innen

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Finessen der Badgestaltung Über den Raum hinaus denken

Mit dem Wandel des Bads von der Nasszelle zum Wohlfühlort sind die einst strikten Grenzen zwischen Baden, Schlafen und Wohnen durchlässig geworden. Entsprechend gilt es, bei der Badgestaltung auch die benachbarten Bereiche zu bedenken. Und im Idealfall als architektonische Einheit mit zu planen. Christian Wadsack zeigt Ihnen, wie Sie Wohnräume strukturieren und miteinander verzahnen. Anhand praktischer Gestaltungsaufgaben entwickeln Sie eigene Lösungen für das Bad und sein wohnliches Umfeld. Sie lernen, wie Sie dabei Möbel und Ausbauelemente einsetzen. Punkten Sie so mit Ihrem innenarchitektonischen Know-how – werden Sie zum Gestaltungsspezialisten für die „vier Wände“ Ihrer Kunden!

Trainer

Christian Wadsack

Zielgruppe

Badplaner/innen,
Ausstellungsberater/innen,
Innenarchitekten/innen

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Grundlagen der Architektur-Fotografie Das Bad im Fokus

Ein Bild sagt mehr als 1.000 Worte. Entsprechend wichtig ist es, dass Sie in Ihrer Eigenvermarktung mit ausgezeichnetem Bildmaterial arbeiten. Dabei ist die Architektur-Fotografie eine Kunst für sich. Wie Sie das Bad ansprechend in Szene setzen und optimal ablichten, demonstriert Ihnen Christian Wadsack. Sie lernen die Grundlagen der Fotografie kennen und bekommen einen Überblick über die gängige Ausrüstung. Zudem üben Sie praktisch mit Ihrer eigenen Kamera, welche Auswirkungen unterschiedliche Einstellungen auf das Bild haben und was gute Architektur-Fotos ausmacht. Machen Sie so das Beste aus Ihren Referenzen – werden Sie zu Ihrem eigenen „Haus- und Hof-Fotografen“!

Trainer

Christian Wadsack

Zielgruppe

Badplaner/innen, Ausstellungs-
berater/innen, Innenarchi-
tecten/innen, Marketing Mit-
arbeiter/innen, Inhaber/innen
und alle anderen, die für die
Kundenansprache aussagestarke
Referenzfotos nutzen möchten

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Design



Feinheiten der Architektur-Fotografie Mit Licht zeichnen

Das Wort „Fotografieren“ stammt aus dem Griechischen und bedeutet: mit Licht zeichnen. In der Tat sind für die Qualität eines Fotos der Umgang mit Licht und die Belichtung von fundamentaler Bedeutung. Dies gilt besonders für die Architektur-Fotografie, denn erst durch das Zusammenspiel von Licht und Schatten nimmt ein Raum überhaupt Gestalt an. Sie trainieren, wie Sie Lichtverhältnisse richtig bewerten und sich zu Nutze machen. Zudem zeigt Ihnen Christian Wadsack, wie Sie Aufsteckblitz und Scheinwerfer einsetzen, um bestehende Lichtverhältnisse zu optimieren oder Spezialeffekte zu erzielen.

Trainer

Christian Wadsack

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Zielgruppe

Badplaner/innen, Ausstellungsberater/innen, Innenarchitekten/innen, Marketing Mitarbeiter/innen, Inhaber/innen und alle anderen, die für die Kundenansprache aussagestarke Referenzfotos nutzen möchten

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Grundlagen der Bildbearbeitung Bis ins Detail verfeinern

In Zeiten der digitalen Fotografie ist das Schießen der Bilder nur die „halbe Miete“. Genauso wichtig ist die Nachbearbeitung der Bilddaten. Denn hier können Sie Fehler korrigieren und Ihren Aufnahmen den letzten Feinschliff verpassen. In die Funktionen und Geheimnisse des Bildbearbeitungs- und Katalogisierungsprogramms „Adobe Lightroom“ führt Sie Christian Wadsack ein. In praktischen Übungen erlernen Sie, wie Sie die einzelnen Werkzeuge einsetzen, um die Bildqualität zu optimieren. Darüber hinaus üben Sie, wie Sie Ihre Fotos katalogisieren, um stets den Überblick über Ihr Bildarchiv zu behalten. Holen Sie so das Optimum aus Ihren Fotos heraus – werden Sie zum wahren „Aufnahme-Künstler“!

Trainer

Christian Wadsack

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Zielgruppe

Badplaner/innen, Ausstellungsberater/innen, Innenarchitekten/innen, Marketing-Mitarbeiter/innen, Inhaber/innen und alle anderen, die für die Kundenansprache aussagestarke Referenzfotos nutzen möchten

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Badgestaltung mit Komfort Räume für alle Generationen schaffen

Die demographische Entwicklung unserer Gesellschaft und die sich verändernden eigenen Ansprüche an das Wohnen und Leben machen ein Umdenken in der Badgestaltung notwendig. Erleben Sie hautnah durch den Einsatz von verschiedenen Hilfsmitteln, welche Einschränkungen und Handicaps das Älterwerden mit sich bringen kann.

Wir zeigen Ihnen mit technisch ausgereiften Duschlösungen und verschiedenen Varianten der Armaturenausstattung Lösungen, die die Anforderungen einer Barrierefreiheit mit zeitgemäßer, guter Gestaltung und dem Wunsch nach größtmöglichem Komfort vereinen.

Trainer

Jörg Reiff und
Christian Wadsack

Seminargebühr

250,00 EUR oder
200 Talismane

Zielgruppe

Badplaner/innen, Ausstellungsberater/innen, Innenarchitekten/innen, Marketing Mitarbeiter/innen, Inhaber/innen und andere, die sich für mehr Komfort im Bad interessieren.

Dauer

1 Tag
9:00-17:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

WASSER- BRUNCH

Kulinarisches und Spannendes für Groß und Klein beim »Wasser-Brunch« in der Hansgrohe Aquademie im Restaurant »Chez Hans«.
Einfach kommen und erfrischen lassen!

Weitere Infos: www.hansgrohe.de/wasserbrunch

Jeden letzten Sonntag im Monat, 10.00 bis 14.00 Uhr
Erwachsene 25,- € (inkl. Getränke) · Kinder 7-11 Jahre 9,50 €
Kinder unter 7 Jahren frei

Hansgrohe Aquademie · Auestraße 9 · 77761 Schiltach



Seminar-Kalendarium 2016 | Veranstaltungsort Hansgrohe Aquademie Schiltach

Seminar		Seite	Januar	Februar	März	April
Führung	Geschäfts-, Finanz- und Kostenplanung	7		02.		
	Fünf Verhaltensqualitäten von Führung	7				
	Projekt „Nachfolge“	7			14./15.	
Kommunikation	Verkäufer im Blaumann	9	29.			
	Psychologie des Verkaufens	9			11.	22.
	Professionelle Gesprächsführung am Telefon	9				
	Grundlagen des Counter-Managements	10				
	Grundlagenseminar, Wertschätzende Kommunikation	10			15./16.	04./05.
	Aufbauseminar, Wertschätzende Kommunikation	10				
	Grundlagen des Ausstellungs-Managements	11				
	Entdecken und überzeugen	11				23.
	Grundlagen der Badgestaltung	13		22.		
Design	Finessen der Badgestaltung	13				
	Grundlagen der Architektur-Fotografie	13				11.
	Feinheiten der Architektur-Fotografie	14				
	Grundlagen der Bildbearbeitung	14				
	Badgestaltung mit Komfort	14		15.		
	Technisches Basiswissen für Anfänger	19			18.	
Technik	Technisches Basiswissen für Frauen	19	29.			
	Wohlfühlort Bad	19	22.			
	Installationstechnik für Profis	20				
	Bad-Klassiker für Sanitärprofis	20				28.
	Praxistipps für Installationsprofis	20	29.	26.	18.	
	Auf dem Weg zum SHK-Meister	21				
	Seminartermine und Veranstaltungsorte für „Planer und Architekten“					
Architekten u. Planer	Universal Design	23				
	Moderne Bad-Architektur	23				
	Badlösungen aus der Praxis	23				
	Schallschutz bei Sanitärinstallationen	24				

Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
				21.			
				26./27.			
					25./26.		
12.				30.			
					04.		
		07./08.					
		07.					
					24./25./26.		
		08.				07.	
						09.	
		11.					
11.						16.	
	29.						
				21.			
					12.		
13.	24.	08.			27.	11.	02.
						18.	
							09.
04.					07.		
	03./23.			16.			09.
	02., 24.			22.	28.	25.	01., 15.

finden Sie im Internet unter pro.hansgrohe.de/seminare.

Technik



„Wir reden hier von einigen Tausend Armaturen, Brausen, Duschsystemen und Zubehörteilen“, erläutert Alois Schönweger, Leiter des Technischen Service Centers, allein die Hansgrohe Dimension, die das Technikwissen eines Sanitär-Profis heute umfassen soll. Beherrschen müssen Sie aber nicht nur Produktneuheiten und -klassiker im Bad, sondern zudem auch die einschlägigen Normen und Vorschriften. Und natürlich Spezialkniffe, wenn Sie mit

Standardlösungen auf der Baustelle nicht weiterkommen. Aber auch wenn Ihr Arbeitsplatz in der Ausstellung oder im Büro Ihres SHK-Betriebs ist, ist grundlegendes Know-how in punkto Sanitärtechnik wichtig, damit Sie Ihre Kunden kompetent beraten. Tipps und Tricks für Service und Baustelle können Sie erlernen – wir geben Ihnen dabei die nötige Unterstützung.

Technik

Technisches Basiswissen für Anfänger Das sanitärtechnische 1x1 beherrschen

Die Sanitärbranche ist für Sie noch Neuland. Die Installationstechnik vor und in der Wand ist für Sie ein Buch mit sieben Siegeln. Ihre Aufgaben im Unternehmen liegen schließlich in anderen Bereichen. Doch im Kundengespräch geht es auch darum, technisch praktikable Lösungen zu empfehlen. Damit Ihnen dies gelingt, bringt Ihnen Jörg Reiff das A und O moderner Sanitärtechnik nahe – in Theorie und Praxis. Von der Herstellung über die Installation und Funktion bis zu Wartung und Pflege erhalten Sie grundlegendes Know-how rund um Armaturen und Brausen. Dabei trainieren Sie u.a., wie Sie eine Kartusche wechseln. Machen Sie sich schlau – werden Sie zum „sanitärtechnischen Besserwisser“!

Trainer

Jörg Reiff

Zielgruppe

Ausstellungsverkäufer/innen,
Kundenberater/innen,
Badplaner/innen,
Innenarchitekten/innen, kaufmännische Angestellte,
Inhaber/innen

Seminargebühr

kostenfrei

Dauer

1 Tag
9:00-18:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Technisches Basiswissen für Frauen Sanitärtechnik besser verstehen

Sie sind kein Installationsprofi. Denn in Ihrem Betrieb sind Sie für andere Aufgaben zuständig. Gleichwohl werden Sie immer wieder mit sanitärtechnischen Fragen konfrontiert. Damit Sie auch hier kompetent antworten können, vermittelt Jörg Reiff Ihnen grundlegendes Technikwissen rund um moderne Sanitärprodukte. Sie lernen, wie Armaturen und Brausen hergestellt werden, und bekommen Einblicke in die Funktionsweise komplexer Duschsysteme und Thermostate. Sie üben u.a., einen Mischer auseinanderzubauen und wieder zusammensetzen. Überzeugen Sie Ihre Kunden durch Ihre umfassende Beratungskompetenz – werden Sie zur „Armaturen- und Brausen-Versteherin“!

Trainer

Jörg Reiff

Zielgruppe

Ausstellungsverkäuferinnen,
Kundenberaterinnen,
Badplanerinnen,
Innenarchitektinnen, kaufmännische Angestellte,
Inhaberinnen

Seminargebühr

kostenfrei

Dauer

1 Tag
9:00-18:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Wohlfühlort Bad Mit Wasser entspannen und genießen

Dass Wasser einen therapeutischen Nutzen hat, wissen wir spätestens seit Sebastian Kneipp. Diese besondere Qualität des Wassers liefert Ihnen auch für Ihr Verkaufsgespräch zusätzliche Argumente, um für das Bad als Wohlfühlort zu werben. Passende Argumentationshilfen gibt Ihnen Jörg Reiff an die Hand. Sie lernen unterschiedliche Strahlarten und ihre jeweiligen Wirkungen kennen. Zudem üben Sie in der Showerworld, wie Kneippsche Anwendungen funktionieren und wie Sie den Brausestrahl ähnlich wie bei der Akupressur einsetzen, um den Energiefluss im Körper zu beleben. Bringen Sie Ihren Kunden diesen Wohlfühlfaktor des Wassers nahe – werden Sie zum „Duschtyp-Berater“!

Trainer

Jörg Reiff

Zielgruppe

Ausstellungsverkäufer/innen,
Kundenberater/innen,
Badplaner/innen,
Innenarchitekten/innen,
Monteure/innen, Inhaber/innen

Seminargebühr

kostenfrei

Dauer

1 Tag
9:00-18:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Technik



Installationstechnik für Profis Mit der iBox universal „zaubern“

Sie sind ein echter Installationsprofi. Egal ob Sie noch nie mit unserer iBox universal gearbeitet oder sie schon zigmal verbaut haben – für Sie gibt es auf der Baustelle immer wieder knifflige Situationen, die sich nicht mit Standardlösungen meistern lassen. Etwa wenn Sie es mit einer schrägen Wand zu tun haben oder die Installationseinheit zu tief eingebaut ist. Die Sanitärmeister des Technischen Service Centers von Hansgrohe, wo die Idee zur iBox universal entstand, zeigen Ihnen Tricks, damit Sie auch schwierige Installationsaufgaben zuverlässig lösen. Und diese Spezialkniffe können Sie gleich praktisch ausprobieren. Lernen Sie die iBox universal noch einmal neu kennen – werden Sie zum „iBox-Zauberer“!

Trainer
SHK-Meister von Hansgrohe

Seminargebühr
kostenfrei

Zielgruppe
Monteure/innen,
Objektinstallateure/innen,
Meisterschüler/innen,
Inhaber/innen

Dauer
1 Tag
9:00-14:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Bad-Klassiker für Sanitär-Profis Produktkompetenz ausbauen

Rund 25 Jahre beträgt in Deutschland die durchschnittliche Lebensdauer eines Badezimmers. Kein Wunder also, wenn Sie immer wieder auf Armaturen, Brausen und Wellness-Systeme von Hansgrohe und Axor treffen, die schon gar nicht mehr im Programm sind. Die Sanitärmeister des Technischen Service Centers von Hansgrohe machen Sie vertraut mit solchen Produkt-Klassikern und inzwischen überkommenen Technologien. Sie üben anhand gängiger Reparatur- und Wartungsaufgaben den Umgang mit unseren meistverkauften Armaturen- und Brausen-„Oldies“. Zudem lernen Sie, wie Sie zügig die passenden Ersatzteile und Service-Unterlagen finden. Punkten Sie bei Ihren Kunden mit Ihrer umfassenden Produktkompetenz – werden Sie zum Klassiker-Experten!

Trainer
SHK-Meister von Hansgrohe

Seminargebühr
kostenfrei

Zielgruppe
Objektinstallateure/innen,
Kundendienstmonteure/innen,
Meisterschüler/innen und
Hoteltechniker/innen

Dauer
1 Tag
9:00-18:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Praxistipps für Installationsprofis Herausforderungen clever lösen

Sie beherrschen Ihr Handwerk. Allerdings werden auch Sie im Kundenbad und auf der Baustelle immer wieder mit außergewöhnlichen Herausforderungen konfrontiert, die sich nur mit viel Aufwand, Tüftelei und notwendigem Hintergrundwissen bewältigen lassen. Praktische Lösungen für solche Spezialfälle demonstrieren Ihnen die Sanitärmeister des Technischen Service Centers von Hansgrohe. Und in praktischen Übungen lernen Sie selbst gleich, wie Sie diese Tipps und Tricks anwenden, egal ob es um die Wartung komplexer Sanitäranlagen oder den Einbau eines Unterputzsets geht. Machen Sie sich topfit für Service und Baustelle – werden Sie zum cleveren Problemlöser!

Trainer
SHK-Meister von Hansgrohe

Seminargebühr
kostenfrei

Zielgruppe
Monteure/innen,
Objektinstallateure/innen,
Meisterschüler/innen,
Hoteltechniker/innen,
Inhaber/innen

Dauer
1 Tag
9:00-18:00 Uhr

Termine siehe Seite 16/17

Technik



Auf dem Weg zum SHK-Meister Für's Berufsleben lernen

Als Handwerksmeister übernehmen Sie im beruflichen Alltag mehr Verantwortung als bisher: gegenüber Ihren Kollegen, Ihrem Chef und natürlich auch Ihren Kunden. Um Sie dafür fit zu machen, vermitteln Ihnen die Sanitärmeister des Technischen Service Centers von Hansgrohe wichtiges Rüstzeug. Sie werden auf den neusten Stand einschlägiger Normvorschriften und moderner Sanitärtechnik gebracht, egal ob es um die Select- oder Energiespartetechnologien im Bad geht. Sie trainieren zudem, mit diesen Innovationen im Alltag zu arbeiten. Schließlich erleben Sie hautnah, wie unsere Designarmaturen entstehen. Machen Sie Ihren nächsten Schritt auf dem Weg zum Meister - werden Sie zum echten „Sanitär-Champion“!

Trainer

SHK-Meister von Hansgrohe

Seminargebühr

kostenfrei

Zielgruppe

Fach- und Meisterschüler/in-
nen

Termine auf Anfrage

WECHSELAUSSTELLUNG Das Bad der 70er Jahre



18.06.2015 bis 03.04.2016, Hansgrohe Aquademie

Öffnungszeiten: Mo.-Fr. 07.30 – 19.00 Uhr, Sa/So, Feiertage 10.00 – 16.00 Uhr

Architekten und Planer



„Der Wandel des Bads von der Nasszelle zum persönlichen Wohlfühlort eröffnet enorme Spielräume für neuartige Ansätze und Lösungen“, ist sich Philippe Grohe, Leiter der Marke Axor sicher. Mit dem gewachsenen Stellenwert des Bads in der Architektur des Wohnens hat sich auch für Sie als Architekten und Planer die Gestaltungsaufgabe grundlegend verändert. Es geht für Sie darum, vielfältige und individuelle, aber in sich stimmige Raumlösungen

für das Bad und angrenzende Wohnbereiche zu entwickeln. Und dabei dem persönlichen Geschmack Ihres Kunden und seinen Bedürfnissen Rechnung zu tragen. Wie Sie dabei den Zusammenhang „Wasser – Mensch – Raum“ in maßgeschneiderte Architektur- und Nutzungskonzepte umsetzen, können Sie erlernen – wir unterstützen Sie dabei.

Architekten und Planer

Universal Design Bäder für alle gestalten

„Universal Design“ steht für ein Gestaltungskonzept, das Produkte und Räume für jedermann ohne Rücksicht auf Alter und Fähigkeiten nutzbar macht. Ein idealer Ansatz auch für die Badgestaltung. Christian Wadsack bringt Ihnen näher, wie Sie mögliche Einschränkungen in der körperlichen Leistungs- und Wahrnehmungsfähigkeit vorausschauend durch eine barrierefreie oder -arme Gestaltung berücksichtigen, ohne den Anspruch auf Wohnlichkeit aufzugeben. Dazu machen Sie sich mit den einschlägigen Normvorgaben vertraut und erfahren, wie Sie diese bei Beratung und Planung optimal einsetzen. Denken Sie beim Planen an alle – werden Sie zum Bad-Gestalter für jedermann!

Trainer
Christian Wadsack

Zielgruppe
Architekten/innen,
Innenarchitekten/innen,
Fachplaner/innen,
Mitarbeiter/innen von
Bauträgern

Seminargebühr
kostenfrei

Dauer
1 Tag
09:00-17:00 Uhr

Die aktuellen Seminartermine für „Planer und Architekten“ finden Sie im Internet unter pro.hansgrohe.de/seminare

Moderne Bad-Architektur Mit Ihrer Planung Trends setzen

Das Bad verändert sich: Die funktionale Nasszelle von früher wird zunehmend ersetzt durch das Bad als persönlicher Wohlfühl- und Lebensraum. Welche neuen Anforderungen und Chancen daraus erwachsen, verdeutlichen Ihnen Uta Kurz und Christian Wadsack. Sie erfahren, welche architektonischen Veränderungen der Wandel des Bads mit sich bringt. Planungsbeispiele veranschaulichen Ihnen, welche Gestaltungsfaktoren dabei jeweils eine Rolle spielen. Sie lernen, wie Sie mit Farben, Formen, Oberflächen und Materialien das Wohn- und Wohlfühlgefühl im Bad beeinflussen. Bringen Sie sich in Sachen Bad-Architektur auf den neusten Stand – werden Sie zum Trendsetter rund ums Bad!

Trainer
Uta Kurz und Christian
Wadsack

Zielgruppe
Architekten/innen,
Innenarchitekten/innen,
Projekteinrichter/innen

Seminargebühr
kostenfrei

Dauer
1 Tag
09:00-17:00 Uhr

Die aktuellen Seminartermine für „Planer und Architekten“ finden Sie im Internet unter pro.hansgrohe.de/seminare

Badlösungen aus der Praxis Traumbäder entwerfen und bauen

Das Bad gilt als der technisch anspruchsvollste Raum in der Architektur des Wohnens. Schon deswegen lohnt es, sich intensiv mit den Anforderungen an eine fachgerechte Badplanung zu beschäftigen. Wie Sie Ihren Kunden zum Traumbad verhelfen, vermitteln Ihnen Jörg Reiff und Christian Wadsack. Sie erhalten einen Überblick über die umfangreiche Palette an unterschiedlichen Installationslösungen. Sie lernen, wie Sie die jeweils geeigneten Produkte auswählen. Zudem setzen Sie sich mit praktischen Planungslösungen für unterschiedliche Raumvorgaben und für die verschiedenen Bereiche im Bad auseinander. Schenken Sie dem Wohnraum Bad Ihre ganze Aufmerksamkeit – werden Sie zum Traumbad-Planer!

Trainer
Jörg Reiff und
Christian Wadsack

Zielgruppe
Architekten/innen,
Innenarchitekten/innen,
Projekteinrichter/innen,
Mitarbeiter/innen von
Bauträgern

Seminargebühr
kostenfrei

Dauer
1 Tag
09:00-17:00 Uhr

Die aktuellen Seminartermine für „Planer und Architekten“ finden Sie im Internet unter pro.hansgrohe.de/seminare

Architekten und Planer



Schallschutz bei Sanitärinstallationen Normen sicher beherrschen

Die zunehmende Belästigung von Mensch und Umwelt durch Lärm erfordert effektive Schallschutzmaßnahmen. In Gebäuden betreffen diese auch Sanitärinstallationen. Christian Halbe bringt Sie in punkto Schallschutznormen auf den neusten Stand. Nach einer kurzen Einführung in die Akustik erfahren Sie, welche Geräusche Sanitäranlagen verursachen und was zu Beanstandungen führen kann. Für Ihre Planungstätigkeit erhalten Sie praktische Hinweise zum Schallschutz und erfahren anhand von Schadensfällen, welche Fehler auftreten können und wie man diese durch eine sorgfältige Planung und Ausführung vermeiden kann. Sagen Sie den Krachmachern im Bad den Kampf an – werden Sie zum erfolgreichen „Ruhestifter“!

Trainer

Christian Halbe

Zielgruppe

Architekten/innen,
Innenarchitekten/innen,
Fachplaner/innen,
Mitarbeiter/innen von
Bauträgern

Seminargebühr

kostenfrei

Dauer

½ Tag
14:30-17:45 Uhr

Die aktuellen Seminartermine für „Planer und Architekten“ finden Sie im Internet unter pro.hansgrohe.de/seminare



Individuelles Training für Ihr Unternehmen



Möchten Sie eines oder mehrere Seminare für Ihr Unternehmen buchen, anstatt für einzelne Mitarbeiter? Wir bieten für eine Gruppe von mindestens 7 Personen folgendes Angebot:



Sie buchen eines unserer Seminare aus den Bereichen Kommunikation, Design oder Technik. Wir organisieren für Sie, bei Interesse, weitere Bausteine unseres Angebotes um das Seminar herum.

Verbinden Sie so Ihre fachliche Weiterbildung mit einer Werksbesichtigung bei Hansgrohe.

- Zielgruppe:** Unternehmen, Betriebe, Organisationen, Ausbildungsklassen
- Termin:** Ihr individueller Terminwunsch
- Seminarinhalte:** Ihr individueller Seminar-Themenwunsch
- Optionale Bausteine:**
- **Armaturenwerk Schiltach-West**
„Vom Messingbarren zur hochwertigen Designarmatur“
Erfahren Sie mehr über die Entstehung unserer Produkte im Armaturenwerk Schiltach-West
 - **Hansgrohe und Axor Markenwelten**
Lassen Sie sich inspirieren von zukunftsweisenden Technologien, Produkt- und Stilwelten von Hansgrohe und Designerbädern von Axor
 - **Duschvergnügen XXL in der Showerworld**
Testen Sie eine Auswahl unserer Produkte im wohl größten Badezimmer Deutschlands
 - **Museum für Wasser, Bad und Design**
Erleben Sie die Entwicklung des privaten Hausbades in den letzten 100 Jahren in Europa.
 - **Wechselausstellung**
Blicken Sie über den „Wasserrand“. In unseren aktuellen Wechselausstellungen erfahren Sie Interessantes rund um die Themen Wasser, Bad, Design, Architektur, Kultur uvm.
 - **Rahmenprogramm im Schwarzwald**
inkl. max. einer Übernachtung/Frühstück (zzgl. zu den Übernachtungen während des Seminars)

Sprechen Sie uns mit Ihren Wünschen zu Seminarthemen und Ihrem Besuch bei uns einfach an.

Kontaktieren Sie auch gern Ihren Hansgrohe Außendienstmitarbeiter.

Ihre Ansprechpartner



Haben Sie Fragen, Wünsche oder Anregungen zu unserem Seminarprogramm?
Wir haben gern ein offenes Ohr und unterstützen Sie bei Fragen rund um Ihre Anmeldung,
bei der Planung und Organisation Ihres Aufenthalts vor Ort
und stehen Ihnen auch als Ansprechpartner während des Seminars zur Verfügung.



Roman Passarge

Leiter Hansgrohe Aquademie

Tel.: 07836 51-1482

E-Mail: Roman.Passarge@hansgrohe.com



Jörg Reiff

Stellv. Leiter Hansgrohe Aquademie

Ansprechpartner für technische Seminare

Tel.: 07836 51-1291

E-Mail: Joerg.Reiff@hansgrohe.com



Anika Helbig

Hansgrohe Aquademie

Leiterin Fachbereich Veranstaltungen

Tel.: 07836 51-1475

E-Mail: Anika.Helbig@hansgrohe.com



Karin Seeger

Hansgrohe Aquademie

Seminarorganisation

Tel.: 07836 51-3511

E-Mail: Karin.Seeger@hansgrohe.com

Sind Sie Architekt/in, Innenarchitekt/in, Fachplaner/in, Projekteinrichter/in oder Mitarbeiter/in von Bauträgern?
Dann beantworten wir gern Ihre Fragen zu unseren Seminaren für
„Architekten und Planer“.



Christina Römer

Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH

Marketing

Tel.: 07836 51-3065

E-Mail: Christina.Roemer@hansgrohe.de



Jasmin Harter

Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH

Marketing

Tel.: 07836 51-1326

E-Mail: Jasmin.Harter@hansgrohe.de

Seminaranmeldung

Hiermit melde ich mich/uns verbindlich zu folgendem/n Seminar/en an:

1. Seminar: _____

Termin: _____

1. Person: _____

2. Person: _____

2. Seminar: _____

Termin: _____

1. Person: _____

2. Person: _____

Name Ihres Hansgrohe Außendienstmitarbeiters: _____

Ich/wir benötigen ein Hotelzimmer:

Anreise am: _____

Abreise am: _____

DZ DZ mit getrennten Betten EZ

(Die Kosten für Übernachtung inkl. Frühstück und Abendessen im Hotel übernimmt Hansgrohe für Sie bzw. ist in der Seminargebühr enthalten).

Wie möchten Sie bezahlen?* auf Rechnung mit Talismane (Teilzahlung ist nicht möglich)

**Sie möchten sich zu weiteren Seminaren anmelden oder mit weiteren Personen teilnehmen?
Nutzen Sie unser Online-Anmeldeformular unter pro.hansgrohe.de/seminare**

Ihre Kontaktdaten

Firma: _____

Straße, Hausnummer: _____

PLZ, Ort: _____

Bitte geben Sie Ihre E-Mailadresse und/oder Telefonnummer für Rückfragen an

E-Mail: _____

Telefon: _____

Begrenzte Teilnehmerzahl. Ihre Anmeldung registrieren wir nach Fax- bzw. Posteingang.

Ich habe die **Allgemeinen Geschäftsbedingungen für die Buchung von Seminaren** gelesen und erkläre mich damit einverstanden.

Unterschrift: _____

*nur bei kostenpflichtigen Seminaren relevant

Unsere Faxnummer: 07836 51-1505 | Unsere E-Mail-Adresse: seminare@hansgrohe.de

Unsere Trainer/-innen



Frank Faggo

Er ist Diplom-Betriebswirt, Bankkaufmann, Unternehmer, Referent, Berater und Trainer – vor allem für Handwerksbetriebe. Neben seinen Tätigkeiten als Geschäftsführer seines eigenen Unternehmens und als Leiter des Steinseifer-Partnerbüros in Düsseldorf widmet er sich Zahlen und Fakten in Handwerksunternehmen – als Basis für deren gesunde Geschäfts-, Finanz- und Zukunftsplanung.



Hansgrohe TSC-Team

Es besteht ausschließlich aus Installateursmeistern, die über ausgeprägte Praxiserfahrungen im Sanitärhandwerk verfügen und seit langem im Technischen Service Center von Hansgrohe tätig sind – im Meisterservice und in der Anwendungstechnik. Topfit in Sachen Produkte und aktuelle Normen sind die SHK-Meister zudem, weil sie regelmäßig an den Prüfständen Armaturen und Brausen auf Herz und Nieren untersuchen.



Christian Halbe

Er hat Physikalische Technik an der Fachhochschule Wedel studiert und ist seit 2004 öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Schallschutz und Raumakustik. Für die Taubert und Ruhe GmbH ist er seit mehr als 30 Jahren als Mess- und Projektingenieur tätig. Zudem ist er als Gerichtsgutachter, Trainer und Fachautor gefragt.



Han Christian Jung

Er studierte in Marburg und Augsburg Rechtswissenschaften und Volkswirtschaftslehre. Der Anwalt und ehemalige Insolvenzverwalter ist Mitbegründer, Gesellschafter und Geschäftsführer der Anwaltssozietät Putsche & Jung. Seine Arbeitsschwerpunkte liegen in Problembereichen von Handwerksunternehmen und umfassen u.a. die Unternehmensnachfolge und -sanierung.



Roman Passarge

Er war schon für Hunderttausende Menschen Gastgeber gewesen, bevor er 2012 die Leitung der Hansgrohe Aquademie übernahm. Nach Stationen als Geschäftsführer des Mainfrankentheaters in Würzburg, des Vitra Design Museums in Weil am Rhein und der Hamburger Kunsthalle zeigt der studierte Volkswirt auch in der Hansgrohe Aquademie, wie man ein Publikum aus aller Welt begeistert.



Uta Kurz

Sie ist Designerin aus Leidenschaft. Dabei präsentiert sie mit ihren mehrfach ausgezeichneten Entwürfen Design aus Sicht des Verbrauchers. Sie berät Unternehmen in Fragen von kundenorientierter Gestaltung. In ihren praxisorientierten Seminaren informiert sie regelmäßig über aktuelle Wohntrends und schult Planer im richtigen Umgang mit Materialien und Farben.



Ingo Schöne

Er ist seit seiner Ausbildung zum Schauspieler in Stuttgart und Paris als Schauspiellehrer, Bühnendarsteller und Regisseur tätig. Gelehrt hat er an den Schauspielschulen in Stuttgart, Berlin und Hamburg. Seit 2003 trainiert er als Bühnen-Coach Führungskräfte, um deren Präsenz und Auftreten zu optimieren.



Jörg Reiff

Er ist seit 1993 bei Hansgrohe und gewissermaßen einer der „Gründungsväter“ der Hansgrohe Aquademie. Denn am Aufbau des ersten Hansgrohe Kunden- und Schulungszentrums in Schiltach war er maßgeblich beteiligt. Als stellvertretender Leiter der Hansgrohe Aquademie trägt er seit ihrer Neueröffnung Anfang 2007 die technische Verantwortung.

Unsere Trainer/-innen



Herbert Reithmeir

Er legte den Grundstein für die Gründung der DLS Unternehmensberatung im Jahr 1999 mit seiner leitenden kaufmännischen Tätigkeit in einem mittelständischen Handwerksbetrieb. Der Betriebswirt, Ratinganalyst und Unternehmenscoach gibt sein Wissen rund um Liquiditätsbeschaffung, Bankgespräche, Erstellung von Businessplänen und Unternehmensnachfolge an Handwerksunternehmen weiter.



Christian Wadsack

Er legt Wert auf Kreativität und praktische Umsetzbarkeit, wenn er seine Gestaltungsideen per Hand zeichnet. Die Basis dafür hat seine Ausbildung zum Bau- und Möbeltischler gelegt, der ein Studium der Innenarchitektur folgte. Das gemeinsam mit Anne Hofmann geführte Innenarchitekturbüro in Bad Oeynhausen hat sich auf die Planung und Gestaltung von Wohnarchitektur und Sanitärausstellungen spezialisiert.



Achim Rieker

Er weiß als gelernter Fliesenleger und staatlich geprüfter Betriebswirt des Handwerks, wovon er spricht, wenn er Mitarbeiter von Handwerksbetrieben in Sachen Verkauf schult. Schließlich kann er auf mehr als 30 Jahre eigene Erfahrungen im Vertrieb zurückschauen. Seit 1989 ist er als selbstständiger Trainer speziell für Handel, Handwerk und Industrie tätig.



Thomas Stelling

Er ist seit 10 Jahren selbstständig tätig als Coach, Berater und Trainer für Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung. Heute bildet er in Ausbildungen immer mehr Führungskräfte auf der Grundlage des Kommunikationsmodells von Dr. Marshall B. Rosenberg aus. Sein Interesse gilt besonders dem Kulturwandel in Firmen und Organisationen, in denen Menschen wertschätzen und offener kooperieren wollen.



Conny Kozub

Sie ist Diplom-Ingenieurin (FH), Fachfrau für PR und Marketing und Managementtrainerin. Als langjährige Telefonberaterin bei der Siemens AG und anderen Unternehmen weiß sie aus eigener Erfahrung, worauf es bei professioneller Gesprächsführung am Telefon ankommt – auch in Konfliktsituationen. Gutes Serviceverhalten und erfolgreiches Verkaufen am Telefon sind daher Schwerpunkte Ihres Trainingsangebots.



Michael Wilmes

Er hat nach dem Studium der Theaterwissenschaften, Sozialwissenschaften und Germanistik 15 Jahre lang als Lehrer, Schulberater und Dozent gearbeitet. Seit 1994 ist er als selbstständiger Berater, Konfliktmoderator und Coach tätig. Hier engagiert er sich u.a. in der Weiterbildung von Führungskräften und hält Vorträge zum Wandel in der Führungsrolle.

Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Buchung von Seminaren

1. Geltungsbereich

Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen dem Teilnehmer an Seminaren und der Hansgrohe SE. Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

2. Anmeldung

Ihre Anmeldung kann über Internet oder Telefax erfolgen. Die Anmeldung wird durch unsere schriftliche Kurzbestätigung rechtsverbindlich. Bitte beachten Sie die Hinweise zum Anmeldeprozess pro Seminar im Internet unter pro.hansgrohe.de/seminare.

3. Leistung

Hansgrohe behält sich vor, notwendige Änderungen des Seminarprogramms unter Wahrung des Gesamtcharakters des Seminars vorzunehmen. Ist die Durchführung des Seminars aufgrund höherer Gewalt, wegen Verhinderung eines Referenten, wegen Störungen am Veranstaltungsort oder aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert. Die Absage wegen zu geringer Teilnehmerzahl erfolgt nicht später als 2 Wochen vor der Veranstaltung. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall ist ausgeschlossen, es sei denn, solche Kosten entstehen aufgrund grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Verhaltens seitens Hansgrohe.

4. Fälligkeit und Zahlung, Verzug

Spätestens zwei Wochen vor Seminartermin erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail und bei kostenpflichtigen Seminaren eine Rechnung über die Seminargebühr auf dem Postweg. Die Gebühr für das Seminar inklusive des Trainerhonorars, umfangreicher Seminarunterlagen, Pausenverpflegung, Übernachtung/Frühstück und Abendessen im Hotel, gilt pro Person und Seminartermin und ist nach Erhalt der Rechnung sofort fällig. Kommt der Teilnehmer in Zahlungsverzug, ist Hansgrohe berechtigt, seine Seminarteilnahme zu stornieren. Die Bezahlung erfolgt auf Rechnung. Die Bezahlung durch Übersendung von Bargeld oder Schecks ist nicht möglich; bei Verlust übernimmt Hansgrohe keine Haftung.

Neben der Bezahlung per Rechnung besteht auch die Möglichkeit, das Seminar mit Talismanen zu bezahlen. Teilnahmeberechtigt ist hierbei jeder selbstständige Handwerksmeister oder Inhaber eines Sanitär Einzelhandels oder -handwerksbetriebes mit Wohnsitz in Deutschland, welcher durch den Kauf von ausgewählten Hansgrohe Produkten Talismane erwirbt. Großhändler und deren Mitarbeiter sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Im übrigen gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen unseres Talisman Prämienprogrammes welche unter <https://pro.hansgrohe.de/18337.htm> eingesehen werden können.

5. Abmeldung / Kostenrückerstattung

Eine Abmeldung ist für uns immer mit administrativem Aufwand und Kosten verbunden. Sollte sie unumgänglich sein, besteht die Möglichkeit, einer Ersatzperson die Teilnahme zu ermöglichen. Die Stornierung (nur schriftlich und mit Angabe der Bankverbindung) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird der gesamte Kursbetrag zur Zahlung fällig, bzw. es besteht kein Anspruch auf Rückerstattung. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird ebenfalls der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Bei Krankheit oder Unfall wird das Kursgeld zurückerstattet, sofern ein ärztliches Attest vorgelegt wird. Bei Kursabbruch durch den Teilnehmenden erfolgt keine Rückerstattung des Kursgeldes.

6. Urheberrechte

Die Seminarunterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Die Vervielfältigung, Weitergabe oder anderweitige Nutzung der Tagungsunterlagen ist nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung von Hansgrohe gestattet.

7. Haftung

Die Veranstaltungen werden von qualifizierten Referenten sorgfältig vorbereitet und durchgeführt. Hansgrohe übernimmt keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit in Bezug auf die Seminarunterlagen und die Durchführung des Seminars.

8. Anwendbares Recht, Gerichtsstand

Es gilt deutsches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts. Soweit gesetzlich zulässig, wird als Gerichtsstand Rottweil vereinbart.

9. Widerrufsrecht für Verbraucher

Sie haben das Recht, die Anmeldung innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Kurzbestätigung ohne Begründung schriftlich zu widerrufen. Stornierungsgebühren werden nicht erhoben. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs an folgende Adresse: Hansgrohe SE - Aquademie, Austraße 5-9, 77761 Schiltach. Dieses Widerrufsrecht besteht nicht, wenn das gebuchte Seminar stattgefunden und der Teilnehmer hieran teilgenommen hat.

10. Video-, Audio- und Fotoaufnahmen

Der Veranstalter beabsichtigt, im Zusammenhang mit der Veranstaltung erstellte Video-, Audio- und Fotoaufnahmen der Teilnehmer ohne Anspruch auf Vergütung zu Werbezwecken zu verwenden. Hierzu behält er sich das Recht vor, sämtliches Material z.B. im Radio, im TV, bei Events, im Internet usw. zu benutzen, auszustrahlen, abzubilden, zu vervielfältigen oder anderweitig zu veröffentlichen. Der Veranstalter ist ferner berechtigt, diese Rechte an Dritte zu übertragen. Soweit Sie einer Verwendung von Video-, Audio- und Fotoaufnahmen widersprechen möchten, teilen Sie dies bitte dem Seminarleiter unmittelbar nach Ende der Veranstaltung mit.

11. Datenschutz

Die Hansgrohe SE schützt Ihre personenbezogenen Daten und trifft angemessene Maßnahmen für deren Sicherheit. Sofern Sie persönliche Informationen wie z.B. Name, Adresse oder Telefonnummer angeben, werden diese Daten zum Zweck des Marketings der Hansgrohe SE verwendet. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nicht. Als Ausnahme gelten hier Dienstleister, die im Auftrag der Hansgrohe SE handeln sowie Dritte wie z.B. die mit der Hansgrohe SE gemäß §§ 15 ff. AktG verbundenen Unternehmen. Sie können jederzeit schriftlich gemäß geltendem Recht nachfragen, ob und welche persönlichen Daten über Sie bei uns gespeichert sind. Wir werden Ihnen dann eine entsprechende Mitteilung zusenden. Bitte richten Sie Ihre Anfragen an Hansgrohe SE - Aquademie, Datenauskunft, Austraße 5-9, 77761 Schiltach. Gleiches gilt für die Löschung Ihrer Daten.



Hansgrohe Aquademie

Wasser · Wissen · Visionen



Museum und Markenwelten Schiltach
Austraße 9 · T 07836/51-3272
hansgrohe-aquademie.de

Öffnungszeiten:
Mo-Fr 7.30-19.00 Uhr
Sa+So 10.00-16.00 Uhr



Noch mehr Know-how und Informationen zu den
Seminaren gibt's online!

pro.hansgrohe.de



Seminarbroschüre 2016 · Technische Änderungen sowie Farbabweichungen aus drucktechnischen Gründen vorbehalten.
Form-Nr. 84 001 089 · 01/16/5 · Printed in Germany

Hansgrohe SE · Postfach 1145 · D-77757 Schiltach · Telefon +49 7836 51-0
Telefax + 49 7836 51-1300 · info@hansgrohe.de · pro.hansgrohe.de

