Ausgabe 24 | Frühling 2019

Das Neueste

für Kunden & Freunde der Firma Hinz

Hinz

WASSER-WÄRME-UMWELT

Liebe Kunden,

auch wir als Firma befinden uns in einem ständigen Wandel: Wir wachsen, verändern uns und blicken trotz aller Tradition auch in die Zukunft. Dabei bleiben wir immer ein Familienunternehmen – besonders deshalb freuen sich meine Frau und ich, dass unsere Tochter Katharina uns noch stärker unterstützt. Sie hat Anfang des Jahres den Bereich Marketing übernommen, unter den auch „Das Neueste“ fällt. Das haben wir gemeinsam zum Anlass genommen, uns hier ebenfalls zu entwickeln und neue Ansätze zu verfolgen.

Deshalb lassen wir ab dieser Ausgabe unsere Mitarbeiter mehr zu Wort kommen und geben tiefere Einblicke in unser Unternehmen. Wir vergrößern den Teil Hinz intern, in dem wir nicht nur Neuanfänge und Abschiede bekannt geben, sondern auch langjährige Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen vorstellen und von aktuellen internen Entwicklungen und Engagements erzählen. Wir möchten Ihnen zeigen, wer wir sind, was uns ausmacht und wie wir Ihnen bei den vielfältigen Themen rund um Ihre Haustechnik helfen können.

Dafür berücksichtigen wir auch die neusten Trends in der Branche. Mit unserem Sohn Philipp, Student der Energie- und Gebäudetechnik, habe ich die ISH, die weltgrößte Messe unserer Branche, besucht. Schon jetzt kann man sagen: Alles soll digitaler, effizienter und energiesparender werden. Ob der Alltag damit auch für Sie, unsere Kunden, wirklich besser und einfacher wird, werden wir – wie immer – kritisch beobachten und testen. Es bleibt also spannend.

Alles Gute und viel Freude beim Lesen
wünscht Ihnen

Ihr Günter Hinz

Die Themen dieser Ausgabe:

- *So gelingt der Heizungsaustausch*
- *Hinz intern*
- *Wie wir uns vernetzen*

So gelingt der Heizungsaustausch

Spätestens alle 30 Jahre sollte die Heizung ausgetauscht werden – so schreibt es die Energie-Einsparverordnung vor. Doch es gibt noch andere gute Gründe für einen Heizungsaustausch, weiß unser Heizungsexperte Kai Forg.

Neue Heizungen sind besser für die Umwelt

Selbst wenn die alte Heizung noch funktioniert, sollte in einigen Fällen überprüft werden, ob ein Austausch sinnvoll ist. Denn eine neue Heizungsanlage funktioniert wirtschaftlicher, indem sie weniger Energie verbraucht und somit weniger CO_2-Emissionen produziert. Mittlerweile gibt es eine Vielzahl von Möglichkeiten auf dem Markt – für eine entscheiden kann sich nur, wer ausreichend informiert ist und das Gebäude sowie die Bedürfnisse kennt. Hierzu ist der Besuch eines Experten nötig, denn das ganze Gebäude muss berücksichtigt werden, um zu entscheiden, welche Technik einsetzbar ist.

„Wir beraten vor Ort erstmal, um zu ermitteln, welche Art von Heizungsanlage zu dem Gebäude passt“, erklärt Kai Forg, Projektleiter im Bereich Heizung. „Daraufhin erstellen wir ein entsprechendes Angebot, das wir mit unseren Kunden in der Firma besprechen. Wichtig ist immer, die Wirtschaftlichkeit für das gesamte Gebäude zu beachten“.

Ein Heizungsaustausch dauert je nach Anlage und Gegebenheiten zwischen drei Tagen und zwei Wochen. Damit während dieser Zeit beim Duschen keiner frieren muss, haben wir die Möglichkeit, die Warmwasseraufbereitung während des Austausches aufrechtzuerhalten. Dies funktioniert mit einem elektrischen Durchlauferhitzer, der an Stelle des Kessels gesetzt wird und so das Gebäude weiterhin mit warmem Wasser versorgen kann. Zudem werden auch die Anforderungen an das Heizungswasser genau überprüft und eingehalten: Alle Kesselhersteller schreiben das so genannte Qualitätsheizungswasser vor. Dabei müssen bestimmte Parameter, wie der pH-Wert, die Leitfähigkeit und der Härtegrad des Wassers eingehalten werden. Nur so können später etwaige Gewährleistungsansprüche gegenüber den Herstellern durchgesetzt werden. Beim Austausch und jeder Wartung überprüfen wir, ob das Heizungswasser diese Ansprüche erfüllt.

Was wir für unsere Kunden tun:

Doch was ist für unsere Kunden bei der Zusammenarbeit mit uns bei einem Heizungsaustausch am wichtigsten? „Unsere Kunden möchten grundsätzlich immer einen Partner haben, der sauber arbeitet, ein vertrauenswürdiges Produkt anbietet und den Austausch von Anfang bis Ende mit einem festen Ansprechpartner begleitet“, weiß Kai Forg. Da eine Heizungsanlage eine langfristige Investition ist, muss auch die Beratung fundiert und gründlich sein. Besonders im Dschungel der Finanzierungen und Förderungen stehen wir hilfreich zur Seite und arbeiten mit Partnern zusammen, die zum einen günstige Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung stellen und zum anderen Formulare ausfüllen sowie Anträge stellen, um die richtigen Förderungen zu erhalten. Mehr dazu finden Sie auf unserer Website www.hinz-koeln.de/foerderungen.

Im Falle einer Störung oder eines Defekts ist nicht nur unser Kundendienst 24 Stunden erreichbar, sondern Kunden können sich auch durch unseren Heizungs-Schutzbrief absichern: Mit diesem lassen sich zehn Jahre lang acht Komponenten der Heizungsanlage gegen Totalausfall versichern, so dass diese kostenneutral ersetzt werden. So begleiten wir nicht nur den eigentlichen Austausch der Heizungsanlage, sondern auch die darauffolgende Wartung und Instandhaltung.

Bei Fragen rund um das Thema Heizungsaustausch steht Ihnen unser Kundenberater und Projektleiter für den Bereich Heizung, Kai Forg, unter der Telefonnummer (0221) 94 40 42-50 gerne zur Verfügung.

Hinz *intern*

Gemeinsames Lernen für die Ausbildung

Einmal im Monat treffen sich unsere Auszubildenden und lernen zusammen Inhalte für ihre Ausbildung. Unterstützt werden sie dabei von Lothar Krause. Der Diplom-Ingenieur für Allgemeine Elektrotechnik hat in der Betreuung und Nachhilfe von Azubis in seinem Berufsleben bereits viele Erfahrungen gesammelt. „Meine Motivation ist die Freude an meinem Beruf und an der Zusammenarbeit mit Menschen“, begründet Krause sein Engagement. Dabei möchte er besonders denjenigen helfen, die nicht zu den Besten in ihrem Fach gehören, da diese auf mehr Unterstützung angewiesen sind.

Bei der ersten Nachhilfeeinheit stellten sich die Azubis zunächst persönlich vor und bewerteten ihre Stärken und Schwächen. Regelmäßig werden aktuelle Probleme besprochen und gegebenenfalls kurzfristig gelöst. So möchte Lothar Krause den Auszubildenden langfristig dabei helfen, ihre Ausbildungen erfolgreich abzuschließen und voll ins Berufsleben einzusteigen.

Abschiede und Neuanfänge

Immer wieder müssen wir uns von geschätzten Mitarbeitern verabschieden. Aus gesundheitlichen Gründen hat sich Klaus Dietrich beruflich umorientiert. Auch unsere Assistentin der Geschäftsführung sucht neue Wege. Kathrin Koch stellt sich, sicherlich auch schweren Herzens, einer neuen beruflichen Herausforderung mit Führungsverantwortung im Bereich Marketing. Wir wünschen beiden weiterhin alles Gute in ihrem beruflichen und privaten Leben.

Wir freuen uns sehr, dass unsere Büromitarbeiterin **Indra Brüßeler** (links) die Assistenz der Geschäftsführung übernimmt und wünschen ihr viel Erfolg bei der neuen Herausforderung.

Eine neu geschaffene Stelle bekleidet seit Februar **Birte Gehrig** (rechts), als Teamassistenz des Kundendienstes. Sie hilft unserem Kundendienst bei administrativen Anfragen, wie Angebotserstellung, Abrechnung und organisatorisch im Hintergrund, damit dieser sich noch mehr auf die Kundendienstannahme konzentrieren kann.

Verstärkung aus der eigenen Familie: **Katharina Hinz** übernimmt den Bereich Marketing. Mit einem abgeschlossenen Bachelor-Studium in „Medienkommunikation & Journalismus“ und einem baldigen Mastertitel in „Crossmedia & Communication Management“ bringt sie neue Impulse ein und kümmert sich neben dem Newsletter auch um die Pflege unserer Website und Social-Media-Kanäle.

Verstärkung gefunden!

Wir freuen uns über neue Mitglieder im Hinz-Team: Seit September ist der gelernte Maler und Lackierer **Sascha Kellerhofen** (rechts) bei uns, der unseren Bereich Fliesen- und Malerarbeiten verstärkt und somit unseren langjährigen Mitarbeiter Peter Küster unterstützt. Als Sohn von Dirk Kellerhofen hat er bereits einen persönlichen Bezug zu uns und bringt diesen voll ein.

Ebenfalls neu dabei ist **Sven Binnberg** (links). Seit November ist er im Bereich Sanitär bei uns und unterstützt damit das Team der hochwertigen Badsanierungen rund um Projektleiter Thomas Hermann. Wir heißen die neuen Kolleginnen und Kollegen ganz herzlich im Hinz-Team willkommen und freuen uns auf die Zusammenarbeit.

Was macht eigentlich Stefan Hermann?

Viele unserer Kunden kennen **Stefan Hermann** noch aus seiner Zeit als Kundendienst-Techniker mit dem Schwerpunkt Öl- und Gasförderung. Schon seit 1991 ist er bei uns im Unternehmen, 2017 hat er sein Aufgabengebiet gewechselt. Als Ausbildungsleiter kümmert er sich jetzt um die Betreuung und Förderung der Auszubildenden. Dabei geht es aber nicht nur um interne Fortbildung, sondern auch um die persönliche Ebene: „Wenn die Azubis Probleme haben, kommen sie zu mir“, beschreibt Stefan Hermann. „Dabei kann es um die Schule, die Innung, aber auch um persönliche Probleme gehen. Ich helfe, indem ich mich mit Lehrern treffe oder in Ruhe mit den Azubis spreche.“ Kommen neue Auszubildende in unseren Betrieb, werden sie einem Monteur zugeordnet – dieser fungiert dann als Pate und nimmt den Azubi mit zu verschiedenen Baustellen.

Neben der Betreuung der Auszubildenden leitet Stefan Hermann den Bereich Materialwirtschaft und ist Sicherheitsbeauftragter. Besonders interessant findet er die Organisation der Werkzeuge: „Ich veranlasse Reparaturen, Neubeschaffungen und regle die Nachhaltung der Werkzeuge, also wo sich diese befinden. Das Schöne daran ist, dass ich so trotz meines Büroalltags immer noch mit dem Handwerk zu tun habe und wir gemeinsam an modernen technischen Lager- und Materiallösungen arbeiten können.“

Wie wir uns vernetzen

2goldfisch.de

Sich austauschen, einbringen und voneinander lernen – das sind nur einige der positiven Effekte von Netzwerken. Wir sind davon überzeugt, dass Unternehmen aus verschiedenen Branchen sich gegenseitig unterstützen und somit langfristig voneinander profitieren können. Auch für unsere Mitarbeiter ist es ein guter Weg, um sich und ihre Fähigkeiten einzubringen.

Seit Gründung bei BNI Melchior in Köln

Einmal die Woche heißt es für uns früh aufstehen und beim gemeinsamen Frühstück des Unternehmernetzwerkes BNI Melchior immer neue Aspekte der anderen Unternehmen kennenzulernen und selbst etwas vorzutragen. Ulrich Vitsch besucht als Vertreter der Firma Hinz regelmäßig die Treffen: „Jeden Mittwochmorgen besprechen wir Aktuelles und präsentieren relevante Themen. Ziel ist es, sich gegenseitig zu unterstützen und weiterzuempfehlen."

Dass aus den regelmäßigen Treffen mehr als eine berufliche Kooperation und Zusammenarbeit entsteht, sehen wir nach 13 Jahren deutlich. Denn wir werden von unserem Mitarbeiter nicht nur als Firma vertreten, sondern bringen uns auch darüber hinaus in das Unternehmernetzwerk ein. Im April wechselte Ulli Vitsch vom Trainingsbeauftragten zum Chapterdirektor – jetzt führt er durch das Programm der wöchentlichen Treffen: „Mich hier weiter einzubringen ist toll und ich werde für meine Arbeit von den Netzwerkern und der Firma Hinz wertgeschätzt."

Als Gesicht des Handwerks im Wirtschaftsclub Köln

Noch nicht ganz so lang aktiv sind wir im Wirtschaftsclub Köln: Nämlich seit wir 2016 den Kölner Unternehmerpreis erhielten (siehe Bild). Die Hauptanliegen des Wirtschaftsclubs liegen in den Bereichen Innovation und Nachhaltigkeit, der Schaffung und dem Erhalt von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, aber auch sozialer Kompetenz und Ethik im Wirtschaftsleben. Dies spiegelt unsere Firmenphilosophie wider, so dass wir die Werte gerne mittragen und verbreiten. Dabei hilft der Wirtschaftsclub, denn hier können wir uns mit Unternehmen aus verschiedenen Branchen über aktuelle Entwicklungen und Herausforderungen austauschen.

Und auch hier gibt es eine Neuigkeit: Unser Geschäftsführer Günter Hinz soll für die nächsten drei Jahre als repräsentativer Beisitzer des Vorstandes den Bereich Unternehmen und Handwerk vertreten und nach außen hin stärken.

Ganz neu: Mitglied im Marketingkreis der Innung

Ein weiterer und neuer Programmpunkt steht alle sechs bis acht Wochen auf dem Plan: die Treffen mit dem Innungsarbeitskreis zum Thema Marketing. An diesen nehmen nicht nur wir, sondern unter anderen auch der Obermeister und der Geschäftsführer der Innung teil. Dabei wird gemeinsam über Themen wie die Gewinnung neuer Auszubildender für unsere Branche gesprochen. Unser Mitarbeiter Ulrich Vitsch kann hier Kenntnisse aus seiner Ausbildung als Betriebswirt mit dem Schwerpunkt Marketing auffrischen und eigene Ideen einbringen: „Es ist toll, mit Unternehmen verschiedener Größe und Präsenz zusammenzuarbeiten. Wir sind als Firma Hinz ein aktives Innungsmitglied und können einiges an Expertise zum Thema Marketing beisteuern." Dies führt dazu, dass Unternehmen, die sich normalerweise im Wettbewerb befinden, zusammenarbeiten und gemeinsame Ziele verfolgen. Auch so kann voneinander gelernt und miteinander gewachsen werden.

WASSER-WÄRME-UMWELT

Helmut Hinz GmbH & Co.
Sülzgürtel 6-8
50937 Köln

Tel.: (0221) 94 40 42-20
Fax: (0221) 94 40 42-21

post@hinz-koeln.de
www.hinz-koeln.de