



**Seminare 2011**



# Lernen mit „Hans!“

Man lernt nie aus in unserer schnelllebigen Zeit. Aus Ihrer beruflichen Praxis wissen Sie, dass man nur durch kontinuierliches Lernen auf der Höhe der Zeit bleibt, was technische Neuerungen, die Entwicklung von Standards und Normen, innovative Vermarktungs- und Kommunikationsinstrumente betrifft. Aber auch wenn es um Markttrends und Kundenanforderungen geht, ist es wichtig, ständig up to date zu sein.



Aus diesem Grund haben wir es uns seit mehr als drei Jahrzehnten zur Aufgabe gemacht, unsere Partner und Kunden mit einem umfassenden Weiterbildungsangebot zu unterstützen. Die Hansgrohe Aquademie in Schiltach bietet eine ideale Plattform zur Wissensvermittlung rund um die Themen Wasser, Bad, Design. Hier finden Sie hervorragende Voraussetzungen, damit das Lernen stets einen engen Bezug zu Ihrer Praxis hat und nicht zuletzt auch Spaß macht.

Für 2011 bieten wir Ihnen wieder ein breit gefächertes Seminarangebot. Fachleute aus unterschiedlichen Bereichen und Experten von Hansgrohe vermitteln fundiertes Wissen, das sich an aktuellen Fragestellungen aus Ihrem Berufsalltag und Ihren Bedürfnissen orientiert. Ausgestattet mit einem umfassenden Know-how können Sie durch die exzellenten Serviceleistungen und die kompetente Beratung überzeugen. Dies schafft Mehr-Werte: für Ihre Kunden und für Ihr Geschäft. Dafür wollen wir gemeinsam arbeiten.

In diesem Sinne freuen wir uns wieder auf viele Teilnehmerinnen und Teilnehmer an unseren Seminaren!

Ihr



Siegfried Gänßlen  
Vorstandsvorsitzender  
Hansgrohe AG



## Grundlagen

|                                                            |    |
|------------------------------------------------------------|----|
| Frauen überzeugen durch technisches Basiswissen            | 8  |
| Kompetent beraten: Technik für Anfänger und Quereinsteiger | 9  |
| Erfolgreich verkaufen macht Spaß!                          | 10 |

## Technik

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| Fit für Service und Baustelle                          | 12 |
| Vorsprung durch den Einsatz intelligenter Duschsysteme | 13 |
| Sicheres Planen von Duschanwendungen                   | 14 |
| Hansgrohe Seminar: Fach- und Meisterschulen            | 15 |

## Gestaltung

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| Individualität mit Axor Bouroullec                | 16 |
| Bäder entwerfen und zeichnen                      | 17 |
| Räume durch perspektivisches Zeichnen inszenieren | 18 |
| Sicherer Einsatz von Licht in Bad und Ausstellung | 19 |

## i-Club

|                                                    |    |
|----------------------------------------------------|----|
| i-Club Forum                                       | 22 |
| Reklamationsmanagement                             | 23 |
| Erfolg ist planbar                                 | 24 |
| Fit im Job I                                       | 25 |
| Fit im Job II                                      | 26 |
| Mitarbeiter gewinnen und halten                    | 27 |
| Auszubildende gewinnen und halten                  | 28 |
| Frauenpower im Handwerk – "Fit in jeder Beziehung" | 29 |

## Axor Bad-Designer

|                                             |    |
|---------------------------------------------|----|
| Aufbauworkshop Bäder entwerfen und zeichnen | 32 |
| Ausstellungs- und Kundenbäder fotografieren | 33 |

## Planer

|                                                   |    |
|---------------------------------------------------|----|
| Trinkwasser und Abwasser – gesetzliche Grundlagen | 36 |
| Schallschutznormen sicher beherrschen             | 37 |
| Badarchitektur – Räume zum Leben                  | 38 |
| Design und Effizienz im Hotel                     | 39 |



# Seminarangebot 2011

Die Hansgrohe Aquademie – unser Trainingszentrum für Sie.

Wir pflegen bei Hansgrohe seit jeher eine wahre Leidenschaft für das Lebelement Wasser. Unsere Begeisterung und Faszination für das Wasser finden Sie auch in unseren Seminaren, Workshops und Schulungen wieder.

Wir wollen unsere Erfahrung und unser Wissen mit Ihnen teilen, damit Sie in Ihrer täglichen Arbeit erfolgreich agieren und die unterschiedlichen Herausforderungen des Marktes gut meistern.

Hochqualifizierte und motivierte Trainer vermitteln Ihnen im optimalen Schulungsumfeld der Hansgrohe Aquademie nachhaltige Grundlagen für Technik, Raumkonzeption und Badplanung sowie für Vermarktung und Verkauf.

Nutzen Sie unsere praxisorientierten, zukunftsweisenden Angebote – wir freuen uns auf Sie!

Ihr  
  
Andreas Riese



**Andreas Riese**

Leiter Hansgrohe Aquademie



**Sabrina Berger**

[sabrina.berger@hansgrohe.com](mailto:sabrina.berger@hansgrohe.com)



**Anika Helbig**

[anika.helbig@hansgrohe.com](mailto:anika.helbig@hansgrohe.com)

# Frauen überzeugen durch technisches Basiswissen



## **Zielgruppe:**

Ausstellungsverkäuferinnen  
und Ausstellungsberater-  
innen

Wie funktioniert ein Thermostat? Wie kann man Wasser sparen und trotzdem vollen Duschkomfort genießen? Wann empfiehlt sich welches Ablaufsystem? Wer sich mit der neuesten Sanitärtechnik auskennt, kann auch andere davon begeistern. Dieses Seminar richtet sich speziell an Frauen, die in Beratungs- und Verkaufsgesprächen durch fundierte technische Kenntnisse überzeugen wollen.

## **Inhalte**

- Armaturen für Bad und Küche – Modelle und Technik
- Kopf-, Hand- und Seitenbrausen, Brausenstangen, Schläuche
- Brausenhalter für Dusche und Wanne
- Duschsysteme
- Ablaufsysteme für Waschtisch, Dusche und Wanne
- Wassersparen ohne Komfortverlust
- Richtige Reinigung

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Seminargutschein über Hansgrohe Außendienst (einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

**Trainer:**

Jörg Reiff  
Stellv. Leiter Aquademie



# Kompetent beraten: Technik für Anfänger und Quereinsteiger



## Zielgruppe:

Anfänger/innen und  
Quereinsteiger/innen  
in der Sanitärbranche

In diesem Seminar lernen Berufseinsteiger die wesentlichen Grundlagen der Sanitärtechnik in Theorie und Praxis kennen: Wie funktioniert ein Einhebelmischer oder ein Thermostat? Wie kann man mit EcoSmart Produkten Wasser sparen und trotzdem vollen Duschkomfort genießen? Wann empfiehlt sich welches Duschsystem? Wer sich mit der neuesten Sanitärtechnik auskennt, kann auch andere begeistern.

## Inhalte

- Armaturen für Bad und Küche – Modelle und Technik
- Kopf-, Hand- und Seitenbrausen, Brausenstangen, Schläuche
- Brausenhalter für Dusche und Wanne
- Duschsysteme
- Ablaufsysteme für Waschtisch, Dusche und Wanne
- Wassersparen ohne Komfortverlust
- Richtige Reinigung



## Trainer:

Jörg Reiff  
Stellv. Leiter Aquademie

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Seminargutschein über Hansgrohe Außendienst (einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Erfolgreich verkaufen macht Spaß!



## **Zielgruppe:**

Installateure/innen und  
Ausstellungsverkäufer/innen

Wollen Sie zur neuen Handbrause gleich ein komplettes Brausenset verkaufen? In diesem Seminar erhalten Sie jede Menge praktischer Tipps und Ideen für die gezielte Kundenansprache und die erfolgreiche Vermarktung hochwertiger Produkte. Außerdem informieren wir Sie über die aktuellen Vermarktungsangebote von Hansgrohe und wie Sie diese in Ihrem Unternehmen optimal einsetzen können.

## **Inhalte**

- Tipps und Ideen für die erfolgreiche Kundenansprache
- Aktuelle Vermarktungsangebote im Detail
- Vermarktungsangebote erfolgreich in die Praxis umsetzen
- Erfahrungsaustausch mit Kollegen

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Seminargutschein über Hansgrohe Außendienst (einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

## **Trainer:**

Joachim Rieker  
Betriebswirt des Handwerks,  
Training und Beratung im Verkauf,  
Vertrieb und Marketing für Handel,  
Handwerk und Industrie





# Fit für Service und Baustelle



## **Zielgruppe:**

Objektinstallateure/innen,  
Kundendienstmonteure/  
innen, Meisterschulen, und  
Hoteltechniker/innen

Was ist eigentlich beim fachgerechten Einbau eines Unterputz-Sets zu beachten? Wie lässt sich die Wartung größerer Sanitäranlagen effizienter durchführen? Welche Tricks und Kniffe helfen Ihnen bei der Fehlersuche? In diesem Seminar erhalten Sie viele wertvolle Tipps, um Ihr Tagesgeschäft erfolgreicher und effizienter zu gestalten.

## **Inhalte**

- Fachgerechte Handhabung und Wartung von Hansgrohe Produkten
- Wichtige Einbauhinweise
- Fehlersuche am Prüfbrunnen

**Dauer:** 1,5 Tage

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme (einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

## **Trainer:**

Hansgrohe Technisches  
Service Center



# Vorsprung durch den Einsatz intelligenter Duschsysteme



## Zielgruppe:

Objektinstallateure/innen  
und Kundendienstmonteure/  
innen

Technik

Der wachsende Stellenwert, den das Bad in unserer Gesellschaft genießt, geht einher mit individueller werdenden Kundenwünschen. Ob Showerpipe, Brausenfamilie oder freistehende Badewanne – in diesem Seminar lernen Sie, individuelle Lösungen sicher und fachgerecht zu installieren. Für rundum zufriedene Kunden.

## Inhalte

- Einbauvoraussetzungen und Installationsvorgaben
- Wartung und Service
- Welche Produkte für welchen Einsatzzweck
- Schnelle und sichere Montage von Duschsystemen



## Trainer:

Hansgrohe Technisches  
Service Center

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme  
(einschließlich Verpflegung, umfangreiche  
Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Sicheres Planen von Duschanwendungen



## **Zielgruppe:**

Anfänger/innen und  
Quereinsteiger/innen  
in der Sanitärbranche

Welche Einsatzmöglichkeiten habe ich mit der iBox universal? Welche Absperr- bzw. Umstellventile benötige ich für Kopf-, Hand- und Seitenbrausen? Welche Alternativen bietet mir die Axor Starck ShowerCollection? In diesem Seminar erhalten sie die optimal abgestimmte Beratungsinformation von der Technik bis zu allen Anwendungsmöglichkeiten.

## **Inhalte**

- Armaturen für Wanne und Dusche
- Sortiment und Technik
- Funktion und Einsatz der iBox universal mit allen Funktions- und Fertigsets
- Handhabung und Bedienung aller Ab- bzw. Umstellventile
- Anwendungsmöglichkeiten der Axor Starck ShowerCollection
- Praktische Übungen: Einsatz iBox universal und Axor Starck ShowerCollection

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme  
(einschließlich Verpflegung, umfangreiche  
Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

**Trainer:**

Jörg Reiff  
Stellv. Leiter Aquademie



# Hansgrohe Seminar Fach- und Meisterschulen



## **Zielgruppe:**

Meisterschüler/innen  
Handwerk

Technik

Sie lernen, um für die Zukunft gerüstet zu sein? Wir unterstützen Sie dabei.

## **Inhalte**

- Seminar in Workshop-Form für optimale Trainingseffekte
- Neueste Produktions- und Fertigungstechnologien
- Informationen über neueste Normen und Normänderungen
- Arbeiten unter praxisgerechten Bedingungen
- Neueste Energie- und Wassersparmethoden



## **Trainer:**

Hansgrohe Technisches  
Service Center

**Dauer:** 1,5 Tage

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme  
(einschließlich Verpflegung, umfangreiche  
Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Individualität im Bad mit Axor Bouroullec



## **Zielgruppe:**

Ausstellungsberater/innen,  
Badplaner/innen,  
Objektinstallateure/innen

Mit der neuen Badkollektion Axor Bouroullec wird die Individualisierung im Bad neu definiert. Einem Spiel gleich lassen sich die Armaturen mit den Ablagen auf noch nie dagewesene Weise vielfältig kombinieren. Axor Bouroullec ist eine Einladung an den Planer und Nutzer perfekte Lösungen für unterschiedliche Kundenanforderungen zu schaffen. Es eröffnen sich neue Chancen durch hohe Beratungskompetenz Kunden an sich zu binden. Differenzieren Sie sich von Ihrem Wettbewerb und nutzen Sie die vielfältigen Chancen mit Axor Bouroullec. In diesem Seminar erhalten Sie umfassende Informationen rund um Planung, Technik und Vermarktung.

## **Inhalte**

- Welche Vorteile und Chancen bietet Axor Bouroullec?
- Wie nutze ich das Prinzip „Feel Free to Compose“ in Planung und Beratung?
- Welche Hilfsmittel stehen mir zur Verfügung?
- Eigenständiges Planen
- Materialkunde und Technik – Selbstständiges Bohren und Besonderheiten
- Wie nutze ich Axor Bouroullec in der Vermarktung?

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme (einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

## **Trainer:**

Aquademie-Team und  
Hansgrohe Technisches  
Service Center



# Bäder entwerfen und zeichnen



## Zielgruppe:

Ausstellungsberater/innen  
und Badplaner/innen

Kennen Sie das – Sie haben die perfekte Badlösung im Kopf, können diese Ihren Kunden aber nicht deutlich genug veranschaulichen? In diesem Seminar lernen Sie Schritt für Schritt, individuelle Badgrundrisse und -ansichten verständlich und attraktiv aufzuzeichnen.

**Einlösbar mit Talismane**

## Inhalte

- Axor Kollektionen und Einrichtungsstile
- Axor Raumkonzepte und deren Umsetzung in die Praxis
- Ordnung des Raumes – die Anleitung für den kreativen Entwurf
- Aufzeichnen des Grundrisses



## Trainer:

Christian Wadsack  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA,  
Ganzheitliche Wohnraumplanungen,  
Planung von Ausstellungen

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** 500 Euro oder 300 Talismane  
(einschließlich Verpflegung, umfangreiche  
Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Räume durch perspektivisches Zeichnen inszenieren



## Zielgruppe:

Ausstellungsverkäufer/innen mit guten planerischen Kenntnissen (aufbauend auf dem Seminar „Bäder entwerfen und zeichnen“)

Wer hochwertige, anspruchsvolle Bäder vermarkten will, sollte diese auch anschaulich und attraktiv entwerfen können. In diesem Seminar lernen Sie, zweidimensionale Grundrisse zu dreidimensionalen Ansichten weiterzuentwickeln und diese Ihren Kunden perfekt zu präsentieren.

Einlösbar mit Talismane

## Inhalte

- Zusammenhang der Darstellung und Nutzung von Grundriss, Ansicht und Perspektive
- Analyse der Perspektivgesetze
- Grundriss, Ansicht, Perspektive – wie hängen diese zusammen
- Perspektivische Konstruktion – Grundwissen am Beispiel Bad
- Von der Skizze zur fertigen Zeichnung

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** 500 Euro oder 300 Talismane (einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## Trainer:

Christian Wadsack  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA,  
Ganzheitliche Wohnraumplanungen,  
Planung von Ausstellungen



## Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Sicherer Einsatz von Licht in Bad und Ausstellung



## Zielgruppe:

Ausstellungsberater/innen,  
Architekten/innen

Einzelne Spots und sanfte Lichtfluten, direkt in den Fliesen verlegte LED-Leuchten und moderne Neonimpressionen – noch nie gab es so viele Möglichkeiten, in Bad und Ausstellung mit Licht Akzente zu setzen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie durch den gekonnten Einsatz von Licht das Raumklima und das Wohlbefinden von Menschen positiv beeinflussen.

**Einlösbar mit Talismane**

## Inhalte

- Grundlagen der Beleuchtung
- Lichtwirkung und -positionierung
- Wirkung von Licht auf die Raumzonen
- Lichtfarbigkeit
- Lichttechnik
- Leuchtenarten und Bezugsquellen



## Trainer:

Christian Wadsack  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA,  
Ganzheitliche Wohnraumplanungen,  
Planung von Ausstellungen

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** 500 Euro oder 300 Talismane  
(einschließlich Verpflegung, umfangreiche  
Seminarunterlagen und zwei Übernachtungen)

## Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)



**INSPIRATIONEN 2011**

# i-Club Seminare 2011



Um in Zeiten des kontinuierlichen Wandels erfolgreich am Markt zu agieren, muss sich auch das Sanitär-Handwerk ständig neuen Herausforderungen stellen.

Für Sie als **Fachhandwerker in der Sanitärbranche** bietet der i-Club eine **zeitgemäße Plattform**, um sich mit den täglichen Aufgaben aktiv auseinander zu setzen. Der i-Club ist die **Basis für ein offenes und ehrliches Miteinander** und gibt Ihnen die Möglichkeit, sich gemeinsam für die Aufgaben der Zukunft zu rüsten.

Im i-Club erhalten Sie Informationen, können Ideen in erfahrenen Gruppen entwickeln und Innovationen bedürfnisorientiert mitgestalten. Sie erhalten **Impulse** für die berufliche und persönliche Lebensgestaltung. Sie schließen Freundschaften unter Kollegen und erleben jede Menge Spaß in der Gemeinschaft.

Das sind nur einige von vielen Gründen, die für Ihre Mitgliedschaft sprechen. Wollen auch Sie Mitglied dieser starken und motivierten Gemeinschaft werden? Wenden Sie sich einfach an Ihren Hansgrohe Außendienst oder an das i-Club Team.



**Friederike Schemel**

Leitung i-Club  
i-club@hansgrohe.de



**Ingo Franz**

i-club@hansgrohe.de

**Zielgruppe:**

Unternehmer/innen,  
Unternehmerpaare und  
Führungskräfte im Handwerk

Marketing im Handwerk umfasst eine ganzheitliche, marktorientierte Unternehmensführung und ist der zentrale Erfolgsfaktor für die langfristige Überlebensfähigkeit im Zukunftsmarkt Handwerk. Besonders in kleinen und mittelständischen Betrieben muss das Marketing in die täglichen Unternehmensprozesse von Chef und Chefin eingebunden werden. Dieses Seminar beleuchtet die Erfolgsfaktoren internen und externen Marketings und gibt den Teilnehmern ein persönliches Marketingkonzept zur direkten Umsetzung inklusive Nachbetreuung an die Hand.

**Inhalte**

- die Innenwirkung des Unternehmens
- die Außenwirkung des Unternehmens
- die Erfolgsfaktoren des internen Marketings
- die Erfolgsfaktoren des externen Marketings

**Teilnahmebedingung**

- i-Club Mitgliedschaft

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

**Trainer:**

Klaus Steinseifer  
Schwerpunkt: Referent,  
Berater und Moderator  
im Handwerk sowie Autor

**Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Reklamationsmanagement



## **Zielgruppe:**

Unternehmer/innen,  
Unternehmerpaare und  
Führungskräfte im Handwerk

Reklamationen kommen auch in den besten Unternehmen vor. Entscheidend ist, wie man damit umgeht und die negativen Eindrücke des Kunden in positives Image umwandelt. Dieser Workshop vermittelt Kenntnisse, die ein Handwerksunternehmen in die Lage versetzen, souverän mit Reklamationen umzugehen. Das erfordert zunächst die gründliche Analyse der Reklamationsursachen und führt über das Erarbeiten von Lösungsansätzen zum Erstellen eines Aktionsplans, der Unzufriedenheit in Begeisterung verwandelt.

## **Inhalte**

- Souveräner Umgang mit Reklamationen
- Analyse von Reklamationsursachen
- Erarbeitung von Lösungsansätzen
- Erstellung von Aktionsplänen

## **Teilnahmebedingung**

- i-Club Mitgliedschaft



## **Trainer:**

Joachim Rieker  
Betriebswirt des Handwerks,  
Training und Beratung im Verkauf,  
Vertrieb und Marketing für Handel,  
Handwerk und Industrie

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)



## **Zielgruppe:**

Unternehmer/innen,  
Unternehmerpaare und  
Führungskräfte im Handwerk

Begeisterte Kunden sind das Ziel einer jeden Strategie in einem Handwerksunternehmen. Doch wie lässt sich dieses Ziel auf Dauer erreichen? Entscheidend ist eine zielgerichtete Finanz- und Zukunftsplanung. Die Inhalte dieses i-Club Seminars vermitteln eine speziell auf Handwerksunternehmen zugeschnittene Geschäfts-, Liquiditäts- und Kostenplanung, die zudem auch noch Zeit und Geld spart. Mit Ihrem individuellen Geschäftsplan unterscheiden Sie sich vom Wettbewerb und gewinnen Freiraum, Ziele und Vorgaben Ihres Unternehmens zu entwickeln und diese erfolgreich umzusetzen.

## **Inhalte**

- Geschäftsplan
- Liquiditätsplan
- Wie komme ich an mein Geld?
- Kostenplanung
- Basel II
- Umgang mit Banken

## **Teilnahmebedingung**

- i-Club Mitgliedschaft

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

## **Trainer:**

Frank Faggo  
Betriebswirt

Schwerpunkt: Zahlen und  
Fakten in Handwerksbetrieben,  
wie zum Beispiel Bankenratings



## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

**Zielgruppe:**

Alle, die mehr inneren Antrieb, mehr Power, mehr Dynamik und mehr Lebensfreude verspüren wollen.

Mehr Antrieb, Dynamik, Leichtigkeit und Lebensfreude – wer wünscht sich das nicht? In diesem i-Club Seminar entdecken Sie das Geheimnis ganzheitlicher Fitness und finden Ihren Weg zu Kreativität und Höchstleistung durch richtige Ernährung und Bewegung.

**Inhalte**

- Der Weg zur biologischen Leistungsmaximierung
- Aktive Fettverbrennung
- Nordic Walking
- Bodyscan
- Cardioscan
- Vitalitätscheck

**Teilnahmebedingung**

- i-Club Mitgliedschaft

**Trainer:**

Rolf Eberhardt  
Ernährungs- und  
Sportwissenschaftler

**Dauer:** 2 Tage

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

**Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

**Zielgruppe:**

Alle, die bereits das Seminar "Fit im Job I" besucht haben.

Dieses Aufbauseminar richtet sich an Teilnehmer, die bereits das i-Club Seminar „Fit im Job I“ besucht haben oder über entsprechende Erfahrungen mit richtiger Bewegung und Ernährung verfügen. Die individuelle Situationsbestimmung und Interpretation während dieser zwei Tage trägt zur Weiterentwicklung Ihrer persönlichen Ziele bei.

**Inhalte**

- Individuelle Situationsbestimmung + Interpretation
- Bioenergetische Funktionsprüfung, Freie Radikalmessung, Blutdruckmessung, Innerscan
- Nordic Walking in der Praxis
- Wasser und seine therapeutische Wirkung
- Bausteine dauerhafter Selbstmotivation
- Stress lass nach! Effizientes Stressmanagement

**Teilnahmebedingung**

- i-Club Mitgliedschaft

**Dauer:** 2 Tage

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

**Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

**Trainer:**

Rolf Eberhardt  
Erährungs- und  
Sportwissenschaftler



# Mitarbeiter gewinnen und halten



## **Zielgruppe:**

Unternehmer/innen,  
Unternehmerpaare und  
Führungskräfte im Handwerk

Wie gewinnt man die richtigen Mitarbeiter und begeistert diese im Unternehmen zu bleiben? Dieser Frage spürt dieses zweitägige Praxisseminar nach. Ein zentrales Thema ist das Finden der geeigneten Bewerber, auch mit Nutzung moderner Kommunikationsmethoden, z. B. den sozialen Communities. Es geht um die richtige Ansprache bei der Mitarbeitersuche sowie um die Kommunikation in Bewerbungsgesprächen. Die richtige Führungskompetenz des Unternehmers ist grundlegend für eine lange Partnerschaft. In diesem Seminar wird aktiv an der Praxissituation der Teilnehmer gearbeitet und bereits vor Seminarbeginn werden die Teilnehmer zu ihren Schwerpunktthemen befragt.

## **Inhalte**

- Wie gewinnt man die richtigen Mitarbeiter?
- Wie begeistere ich meine Mitarbeiter?
- Führung eines Bewerbungsgesprächs
- Training der Führungskompetenz

## **Teilnahmebedingung**

- i-Club Mitgliedschaft



## **Trainer:**

Horst Schneider  
Dipl. Ing. Agrarwissenschaft  
Schwerpunkt: Zusammenarbeit  
und das Training mit und  
von Menschen

**Dauer:** 2 Tage

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Auszubildende gewinnen und halten



## **Zielgruppe:**

Unternehmer/innen,  
Unternehmerpaare und  
Führungskräfte im Handwerk

Mehr denn je setzt die Suche nach passenden Auszubildenden das Verständnis von heutiger Jugendkultur und den Wertvorstellungen der potenziellen Bewerber voraus. Wie gewinnt man die richtigen Menschen, fördert ihre Entwicklung und behält sie im Unternehmen, ohne dass sie zu Konkurrenten werden? Themeninhalte sind Motivation und Konfliktlösung, sowie Förderung von Eigenverantwortung und Leistungsbereitschaft. Ziel ist ein motivierendes Gleichgewicht zwischen Fordern und Fördern sowie ein souveräner Umgang mit Konflikten. Um effizient die Praxissituation zu behandeln, erhalten die Teilnehmer vorab Aufgaben. Neben intensiver Übung steht der konstruktive Gedankenaustausch im Zentrum des Seminars.

## **Inhalte**

- Wie gewinnt man die richtigen Auszubildenden?
- Wie fördert man deren Entwicklung?
- Motivation von Mitarbeitern
- Konfliktlösung mit und zwischen Mitarbeitern

## **Teilnahmebedingung**

- i-Club Mitgliedschaft

**Dauer:** 2 Tage

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

## **Trainer:**

Horst Schneider  
Dipl. Ing. Agrarwissenschaft  
Schwerpunkt: Zusammenarbeit  
und das Training mit und  
von Menschen



## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Frauenpower im Handwerk – Fit in jeder Beziehung



## **Zielgruppe:**

Unternehmerinnen,  
Ausstellungsverkäuferinnen,  
und Bürokräfte im Handwerk

„Fit in jeder Beziehung“ muss eine Unternehmerfrau heute die vielfältigen Herausforderungen des Alltags meistern. In diesem Seminar werden drei unterschiedliche Ebenen der Management-Fitness beleuchtet. Im Beziehungsmanagement geht es um die Einordnung der eigenen Rolle, um den Einklang von Anforderungen und Bedürfnissen sowie um professionelle Kommunikation. Im Energiemanagement identifizieren die Teilnehmer Energiefresser und Energiequellen und erlernen den gesunden Umgang mit der persönlichen Energie. Das Unternehmensmanagement beleuchtet praxisorientierte Methoden und Techniken und gibt Einblicke in die Zusammenhänge der verschiedenen Ebenen der souveränen Unternehmensführung.

## **Inhalte**

- Beziehungsmanagement
- Energiemanagement
- Unternehmensmanagement

## **Teilnahmebedingung**

- i-Club Mitgliedschaft



## **Trainer:**

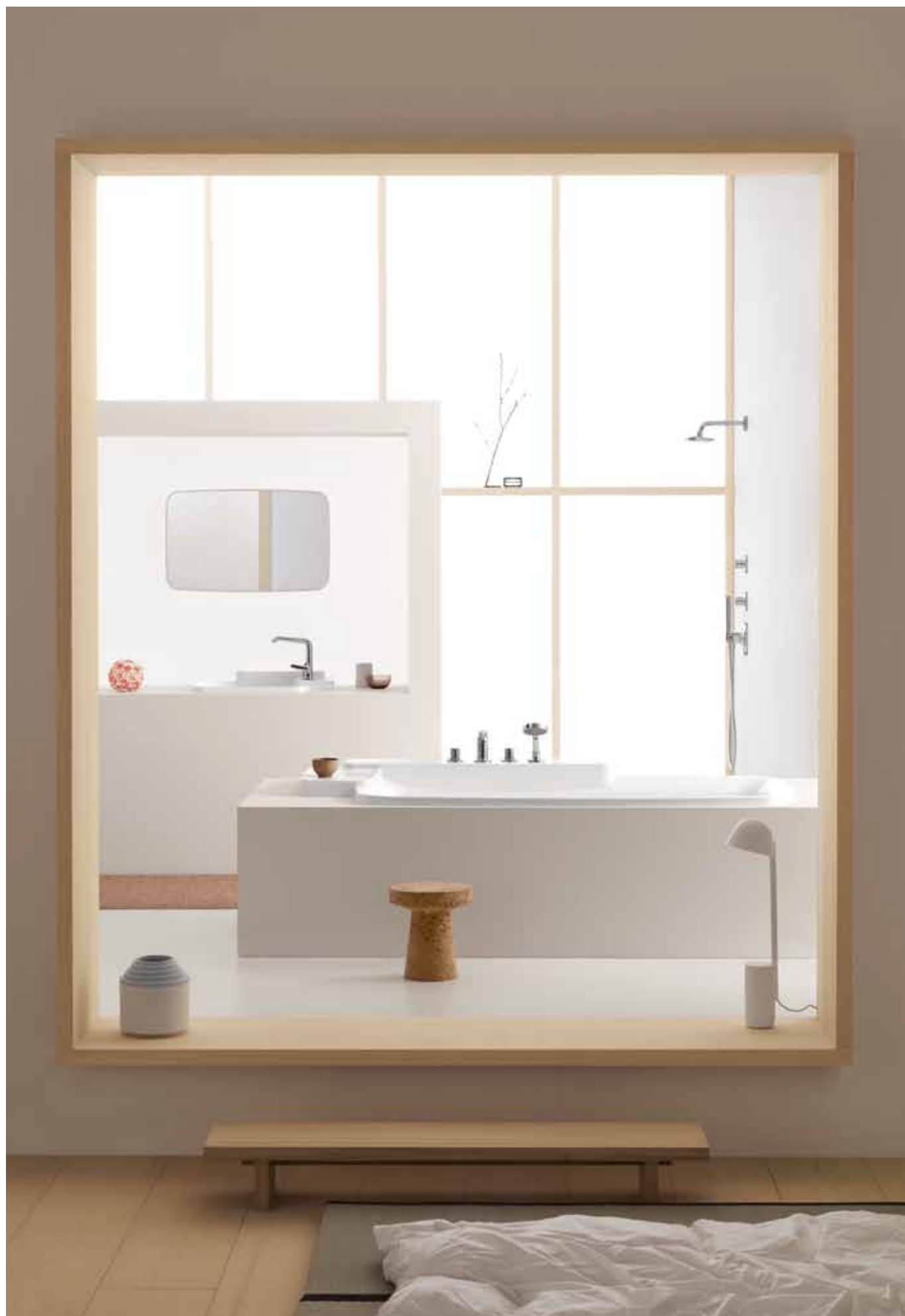
Margit Gätjens-Reuter  
Diplom-Kauffrau  
Schwerpunkt: Projektmanagement,  
Produktivitätssteigerung, Organisations-  
entwicklung, Kommunikation und  
individuelle Potenzialentwicklung

**Dauer:** 2 Tage

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)



# Axor Bad-Designer Seminare 2011

Visionär denken – bleibende Werte erschaffen.

Wertvolles übernehmen – Lösungen für morgen entwickeln.

Bei Axor denken wir stets über die einzelnen Produkte hinaus und gestalten so die Zukunft des Badezimmers.

Axor Bad-Designer sind ein Kreis ausgewählter Einzelhändler mit designorientierter Ausstellung, die hochwertige Axor Komplettbäder mithilfe eines hohen Vermarktungseinsatzes umsetzen.

Im Rahmen der Partnerschaft mit dieser selektiven Kundschaft bieten wir – zusätzlich zu den zuvor beschriebenen Seminaren – einen Wissensvorsprung durch exklusive Seminare in verschiedenen Regionen Deutschlands.



**Yvonne Huber**

yvonne.huber@hansgrohe.de



# Aufbauworkshop

## Bäder entwerfen und zeichnen



### Zielgruppe:

Axor Bad-Designer

Kreative und von Hand gezeichnete Badentwürfe zeigen Ihr individuelles Können und begeistern Ihre Kunden. Mit lockerem Strich in Grundriss und Ansicht dargestellt, ergänzt mit passenden Accessoires, kleinen perspektivischen Effekten und einer gelungenen Coloration machen den Unterschied.

Aufbauend auf das Grundseminar „Bäder entwerfen und zeichnen“ ist dieser 1-tägige Workshop angelegt. Es werden Bäder entworfen und zeichnerische Fähigkeiten trainiert.

### Inhalte

- Strukturen im Raum für den Entwurf erkennen und zeichnerisch umsetzen
- Attraktive Schnellentwürfe skizzenhaft üben
- Ergänzende Wandansichten, Tipps für perspektivische Inhalte
- Verfeinerung der Zeichnungen durch Accessoires, Dekorationen und Beleuchtung
- Farbiges Anlegen der Zeichnungen – Tipps zum Umgang mit verschiedenen Colorierungsmitteln (Copic Markern, Buntstiften, Ölkreiden)
- Layout und Präsentation

Mit zu bringen sind: Zeichenstifte, insbesondere Farbstifte (Copic Marker, Buntstifte, Filzstifte, etc.)

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

### Trainer:

Christian Wadsack  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA,  
Ganzheitliche Wohnraumplanungen,  
Planung von Ausstellungen



### Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Ausstellungs- und Kundenbäder fotografieren



## Zielgruppe:

Axor Bad-Designer

Referenzen wecken Interesse bei Ihren Kunden und schaffen Vertrauen. Referenzen spiegeln Ihr Können wieder und heben Sie von der Masse ab. Sie benötigen Tipps, um Ihre Bäder noch ansprechender zu präsentieren und insgesamt bessere Badfotos zu realisieren? Das Seminar ist auf Axor Bad-Designer ausgerichtet, die im Rahmen der Eigenvermarktung Referenzfotos noch stärker nutzen wollen.

## Inhalte

- Was macht gute Bilder aus?
- Referenzfotos und Erfahrungen aus dem Fotostudio
- Tipps um Bäder „in das richtige Licht zu rücken“
- Besuch einer Ausstellung, um Bäder selbst zu fotografieren
- Analyse ausgewählter Fotos
- Grundlagen der Fotografie und das notwendige Equipment
- Digitale Bearbeitung der Bilder: Programme und die wichtigsten Funktionen
- Tipps für den Einsatz von Bäderfotos im Referenzmarketing

Mit zu bringen sind: Digitaler Fotoapparat, bestenfalls Spiegelreflex, USB-Stick, optional: Laptop und Stativ



## Trainer:

Christian Wadsack  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA,  
Ganzheitliche Wohnraumplanungen,  
Planung von Ausstellungen

**Dauer:** 2 Tage

**Seminargebühr:** Auf Anfrage

## Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)



# Planer Seminare 2011

## **Mit Hansgrohe auf dem neuesten Stand**

Mit ausgewählten Schulungsthemen aus der Sanitärbranche bietet Hansgrohe eine ideale Weiterbildungs- und Informationsplattform für Architekten, Innenarchitekten und Planer. Neben gestalterischen Themen stehen Normen und Richtlinien im Fokus der Seminare.

## **Profiwissen von Insidern**

Für die Qualität der einzelnen Schulungsinhalte stehen die Fachreferenten – jeder ein Spezialist mit langjähriger Erfahrung in seinem Themenbereich. Informativ, kompetent und immer mit dem überzeugenden Praxisbezug.

## **Wissensvermittlung im Fokus**

Hansgrohe Seminare sind anerkannte Veranstaltungen der Architekten- und Stadtplanerkammer Hessen, der Architektenkammer Nordrhein-Westfalen, der Brandenburgischen Architektenkammer sowie der Architektenkammer Baden-Württemberg.

## **Veranstaltungsorte und Termine**

Informationen zu aktuellen Seminarterminen und Veranstaltungsorten finden Sie auf unserer Webseite [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)



**Christina Hezel**

[christina.hezel@hansgrohe.de](mailto:christina.hezel@hansgrohe.de)

# Trinkwasser und Abwasser – gesetzliche Grundlagen



## **Zielgruppe:**

Architekten, Architektinnen  
und Planer/innen

Einwandfreies Trinkwasser muss jederzeit an allen Entnahmestellen zur Verfügung stehen. Nur wenn Planung, Ausführung, Betrieb und Instandhaltung fachgerecht durchgeführt werden, kann der Schutz vor Legionellen in den Versorgungsanlagen für Trinkwasser sichergestellt werden.

Dieses Seminar vermittelt die entscheidenden Verordnungen und Normen – verständlich und praxisbezogen.

## **Inhalte**

*Normen und Vorschriften für Bäder im Projektgeschäft*

- DIN Normen und ihre Anwendung
- Trinkwasserverordnung
- Legionellen

**Dauer:** 1/2 Tag

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme (einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen)

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

**Trainer:**  
Hansgrohe Technisches  
Service Center



# Schallschutznormen sicher beherrschen



## Zielgruppe:

Planer/innen

Die ständige Lärmbelästigung der Menschen durch die Umwelt fordert Schallschutzmaßnahmen – vor allem in Wohn-, Schlaf- und Arbeitsbereichen. Dies erfordert umfangreichen Schallschutz im Gebäude, besonders in Hinblick auf Sanitärinstallationen.

Dieses Seminar vermittelt die entscheidenden Verordnungen und Normen – verständlich und praxisbezogen.

## Inhalte

*Schallschutz bei Sanitärinstallationen*

- Aktuelle Normen und Vorschriften
- Fehleranalyse
- Neueste Messergebnisse



## Trainer:

Christian Halbe  
Dipl.-Ing. für Akustik  
Bau- und Raumakustik,  
Geräusch-Immissionsschutz,  
Schallmessungen

**Dauer:** 1/2 Tag

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme  
(einschließlich Verpflegung, umfangreiche  
Seminarunterlagen)

## Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

# Badarchitektur – Räume zum Leben



## **Zielgruppe:**

Architekten, Architektinnen,  
Innenarchitekten und Innen-  
architektinnen

Die Gestaltung und Realisierung eines Bad- oder Wellnessraumes wird durch viele Faktoren geprägt: Raumvorgaben, Kundenprägung und Kundenwünsche, technische Möglichkeiten, Art und Besonderheiten des eingesetzten Materials, Trends, etc. Das Seminar „Badarchitektur“ vermittelt, wie Kundenvorgaben und Raumarchitektur zu einem idealen Entwurf miteinander verwoben werden. Technische Möglichkeiten zur Realisierbarkeit stehen ebenso auf der Agenda, wie die besondere Stellung des Bades in neuzeitlicher Wohnungsarchitektur und Produktangebot der Hersteller. In Übungen werden Bäder gemeinsam entworfen und gezeichnet.

## **Inhalte**

- Einordnung des Bades im Zeichen der Zeit
- Trendentwicklung und Marktvelfalt
- Bedarf und Wunsch des Kunden erkennen und erarbeiten
- Raumstrukturen und Möglichkeiten erkennen
- Vielfältige Gestaltungsbeispiele unterschiedlicher Bad(t)räume
- Umsetzung in einen Entwurf und Erarbeiten einer idealen Lösung
- Begleitende Informationen über: Lichtgestaltung, Materialien, Produkte, Platzanforderungen
- Installationstechnik, etc.
- Die ideale Darstellung eines Badentwurfes

**Dauer:** 1 Tag

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme (einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen)

## **Termine und Veranstaltungsorte**

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)

## **Trainer:**

Christian Wadsack  
Dipl.-Ing. Innenarchitekt BDIA,  
Ganzheitliche Wohnraumplanungen,  
Planung von Ausstellungen



# Design und Effizienz im Hotel



## Zielgruppe:

Hotels und Privatvermieter

Jeder Deutsche verbraucht rund 60 Liter Trinkwasser für die tägliche Körperpflege. Hotelgäste verbrauchen pro Person und Übernachtung fast dreimal so viel. Besonders die rasant steigenden Energie- und Wasserkosten machen effektive Maßnahmen zur Senkung der Betriebskosten erforderlich. Der Einsatz wassersparender Armaturen und Brausen bietet gleich mehrere Vorteile: reduzierte Wasserkosten, Abwasserkosten und einen reduzierten Energieverbrauch. Doch auch andere Faktoren sind mit entscheidend für Ihren Erfolg. Erfahren Sie in dieser Informationsveranstaltung, auf was Ihre Hotelgäste wert legen und wie sich die Umsetzung dieser Anforderungen in der Praxis auswirken.

## Inhalte

- "Story of Success": Vorstellung eines erfolgreichen Hotelkonzepts
- Das Hotelbad der Zukunft: Aktuelle Trends in der Badgestaltung
- Innovative Technologie im Bad: Energie- und Wasserkosten senken dank EcoSmart Technologie, strahlende Armaturen und Brausen dank richtiger Pflege

## Trainer:

Hansgrohe Team  
wechselnde externe Referenten zu aktuellen Themen

**Dauer:** 1/2 Tag

**Seminargebühr:** Kostenfreie Teilnahme  
(einschließlich Verpflegung, umfangreiche Seminarunterlagen)

## Termine und Veranstaltungsorte

finden Sie aktuell im Internet unter [www.pro.hansgrohe.de/seminare](http://www.pro.hansgrohe.de/seminare)



# Das Hansgrohe Aquademie Erlebniszentrum

## Wasser – Wissen – Wohlfühlwelt

Tauchen Sie in die Hansgrohe Welt ein, und erleben Sie, was Wasser für uns bedeutet. Diesem Leberelement gehört seit mehr als 100 Jahren unsere Leidenschaft – teilen Sie sie mit uns!

Schauen und Staunen am Unternehmensstammsitz Schiltach im Schwarzwald:

- **Badausstellung** – Mehr als eine informative Produktübersicht.
- **Unser Wasser** – Faszination Wasser interaktiv erleben.
- **Museum für Wasser, Bad und Design** – 700 Jahre Bad- und Badehistorie warten auf Sie.
- **Showerworld** – Testen Sie unsere Produktpalette.

## Wir öffnen Ihnen unsere Pforten

Blicken Sie hinter die Kulissen von Hansgrohe und lernen Sie unsere Produktion „Made in Germany“ bei Werksführungen in Schiltach und Offenburg hautnah kennen.

Wir laden Sie herzlich zu einem Besuch unserer Aquademie in Schiltach ein. Wir bei Hansgrohe freuen uns auf Sie.

Besuchen Sie uns auch auf [www.aquademie.de](http://www.aquademie.de).



### Adresse Aquademie

Hansgrohe AG – Aquademie  
Auestraße 9, 77761 Schiltach  
Telefon: +49 7836 51-3272  
Telefax: +49 7836 51-1505  
[aquademie@hansgrohe.com](mailto:aquademie@hansgrohe.com)  
[www.aquademie.de](http://www.aquademie.de)

### Öffnungszeiten

#### Aquademie

Mo. – Fr. 7.30 – 19.00 Uhr  
Sa. – So. 10.00 – 16.00 Uhr  
Feiertag 10.00 – 16.00 Uhr

Ohne Anmeldung  
Eintritt frei

## Allgemeine Geschäftsbedingungen für die Buchung von Seminaren

### 1. Geltungsbereich

Die folgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen dem Teilnehmer an Seminaren und der Hansgrohe AG. 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 [www.pro.hansgrohe.com/seminare](http://www.pro.hansgrohe.com/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

Zwei Wochen vor Seminartermin erhalten Sie eine Anmeldebestätigung inkl. einer Rechnung über die Seminargebühr. Die Gebühr für das Seminar inklusive umfangreicher Seminarunterlagen, Mittagessen, Pausenverpflegung und zwei Übernachtungen inkl. MwSt. pro Person und Seminartermin 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 über das Talisman-Programm zu buchen. Teilnahmeberechtigt ist hierbei jeder selbständige Handwerksmeister oder Inhaber eines Sanitäreinzelhandels 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 einsehbar unter [www.hansgrohe.de/talisman](http://www.hansgrohe.de/talisman).

### 5. Abmeldung / Kostenrückerstattung

Eine Abmeldung ist für uns immer mit administrativem Aufwand und Kosten verbunden. Sollten Sie unumgänglich sein, besteht die Möglichkeit, einer Ersatzperson die Teilnahme zu ermöglichen. Die Stornierung (nur schriftlich und mit Angabe der Bankverbindung) ist bis 7 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 AG - 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 AG 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 AG verwendet. Eine Weitergabe Ihrer Daten an Dritte erfolgt nicht. Als Ausnahme gelten hier Dienstleister, die im Auftrag der Hansgrohe AG handeln sowie Dritte wie z.B. die mit der Hansgrohe AG 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 AG - Aquademie, Datenauskunft, Austraße 5-9, 77761 Schiltach. Gleiches gilt für die Löschung Ihrer Daten.



