

Erfahrung zahlt sich aus...

Heinisch seit mehr als 60 Jahren ein Begriff

- Gründung des Großhandelsunternehmens im Mai 1939
- Technische Innovation steht im Vordergrund
- Produktsicherheit und Zuverlässigkeit sind oberstes Gebot
- Qualitätskriterien sind die Basis für unsere Produktauswahl
- Spitzenprodukte von Herstellern aus ganz Europa



Langjähriges Vertrauen der Kunden ist der Beweis

- Kundenvertrauen durch Qualitätsprodukte und modernes Design
- Exzellentes Kundenservice
- Klare Produktinformationen
- Moderne Logistik
- Schnelles Lieferservice
- Der kompetente Partner für einen großen Kundenkreis

Fachorientierte Beratung ist für uns selbstverständlich

- Permanentes Training der Mitarbeiter durch Schulungs- und Informationstage
- Schulung durch Spezialisten vom Hersteller
- Verständliche technische Unterlagen
- Technische, computerunterstützte Planung
- Speziell abgestimmte Seminare für unsere Kunden

Kundendienst - damit Qualität erhalten bleibt

- Unser Kundendienst hat erste Priorität
- Umfassende Verkaufsberatung
- Vorsorgliche Versandkontrolle
- Eine kompetente Unterstützung der Kunden im technischen Bereich
- Rasche Verfügbarkeit von entsprechendem Zubehör und Ersatzteilen
- Sicherheitswartung und im Bedarfsfall schnelle Instandsetzung
- Qualität und Sicherheit für höchste Ansprüche

Vom Radiohändler zum Lüftungs- und Klimaspezialisten

- 1939** Das Handelsunternehmen wird von Dr. Wilhelm Heinisch am 31. Mai 1939 gegründet. Zu dieser Zeit beschränkt sich der Handel ausschliesslich auf Radios und Elektroprodukte mit Firmensitz in Wien 7, Kirchengasse 19.
- 1950** In das umfangreiche Lieferprogramm werden zu den Ventilatoren Ölbrenner, Fussbodenheizungen, Thermostate, Heizkörperregler, Heizungsmischer, Stellmotore u.v.m. aufgenommen.
- 1965** Die beiden Söhne Dkfm. Gerhard und Dkfm. Ing. Klaus Heinisch übernehmen nach dem Tod des Vaters das Unternehmen. Pumpen und Klimageräte ergänzen das Produktsortiment.
- 1970** Das Firmengebäude in der Haydngasse 17 wird angekauft und als Büro und Lager umgebaut. Das 3-stöckige Lagergebäude ermöglicht eine für die damalige Zeit rasche und reibungslose Auslieferung.
- 1980** HEINISCH wird die staatliche Auszeichnung verliehen. Die technischen Artikel werden mit Solartechnik und Schwimmbadtechnik erweitert.
- 1996** Übersiedelung des Bürogebäudes nach Wien 10, Murbangasse 4 mit einem 400 m² Ausstellungsraum und ausreichend Parkplatz im Hof.
- 1998** Übernahme des Unternehmens durch Herrn Brandlmayer, der nach dem Pensionseintritt der Herren Heinisch dieses fortführt.
- 1999** Internet ! Viele sprechen darüber, wir machen es! Sämtliche Produkte sind ab Herbst 1999 im Internet unter www.heinisch.at angeführt.
- 2000** Übersiedelung des Lagers in das zwischenzeitlich angekaufte neue 1.500m² grosse Lager in Wien 10.
- 2004** Nach Erscheinung des umfangreichsten Ventilatorenkatalog und dem Heiz- und Regeltechnikkatalog am Markt erscheint der umfangreichste Wasstertechnikkatalog in der mehr als 60 jährigen Heinisch Geschichte, Sie halten ihn in Händen.....

Ausbildung & Training

Verkaufserfolg durch gut geschulte Mitarbeiter!

Das HEINISCH Seminar-Programm

- Überzeugen kann man nur, wenn man selbst überzeugt ist und keine Angst vor Fragen hat
- Schrittweises Erlernen und Erkennen der einzelnen Arbeitsvorgänge
- Die Produkte kennen, "ergreifen" und selbst bedienen, justieren
- An der richtigen Platzierung und Auswahl der Geräte erkennt man den kompetenten Fachberater
- Mit guten und verständlichen Argumenten erlangen Sie das Vertrauen Ihrer Kunden
- Besondere Merkmale, die einen direkten Kundennutzen darstellen, deutlich hervorheben
- Sie lernen die Kontaktleute kennen, die Sie anrufen können "wenn´s drauf ankommt"
- Tauschen Sie Erfahrung aus, die Anregungen kommen durch das Gespräch
- Geben Sie Ihr Wissen an die Arbeitskollegen weiter, es hilft, die Produkte professionell im Team zu verkaufen oder zu warten
- Umfangreiches Zubehör zu kennen, bringt den Kunden Nutzen und hebt den Umsatz
- Auf jede Frage eine Antwort zu haben, gibt den Käufer das Gefühl, gut beraten zu sein

HEINISCH lernt auch von Ihnen!

Trotz mehr als 60 jähriger Erfahrung lernen auch wir unermüdlich dazu !

- Durch Ihre Fragen können wir das Produktwissen auf beiden Seiten vertiefen
- Anregungen und Projektfragen tragen zur Weiterentwicklung der Produkte bei
- Wir wollen Sie als Partner besonders gut in die Produktpalette einführen und gemeinsam mit Ihnen Erfolge verzeichnen

“SOBALD EINER IN EINER SACHE MEISTER GEWORDEN IST, SOLLTE ER IN EINER NEUEN SACHE SCHÜLER WERDEN”

Gerhard Hauptmann

Ventilatoren und Lüftungstechnik

- Warum Entlüften? Welche Gebläse werden wo eingesetzt?
- Lüftung, Zulufterwärmung, Wärmerückgewinnung
- Rohrberechnung, Montage, Einsatz von Zubehörteilen
- Das Ventilatorenprogramm der einzelnen Lieferanten

Klimatechnik

- Physikalische Grundlagen, Aufbau des Kältekreislaufes, unterschiedliche Kompressortypen, Gerätetypologie, Unterschiede der Kältemittel
- Verschiedene Kühllastberechnungsverfahren, Vergleich Heizlast - Kühllast, Gerätesituierung, Verlegerichtlinien der Kältemittelleitung und des Kondensatablaufes, Kontrolle der Luftwechselrate, Produktpräsentation und Verkaufsargumentation
- Mechanische und elektrische Montage, Herstellen einer Kältemittelleitung, Kondensatabfluss, Evakuieren und Füllen von Splitklimageräten, Demontage und Werkzeugkunde

Wassertechnik

- Die richtige Auswahl der Pumpen und das Geräteprogramm
- Hartes Wasser - teures Wasser, Enthärtungsanlagen Installation, Wartung, Beratung

Heiz- und Regeltechnik

- Wählen Sie die richtige Regelung für Ihren Kunden
- Hometronic - die drahtlose Wohlfühltechnik

Zentralstaubsauger

- Kennenlernen des Geräteprogramms, Zubehörs, Installationsmaterials sowie die Planung der Anlage und die Erstellung und Diskussion von Verkaufsargumenten mit Fallbeispielen
- Richtige Platzierung bei Hotel- und Büro-, Neu- und Umbauten, deren Planung und Überwachung

Marketing und Verkauf

- Marketingplanung, Marketingcontrolling, Marktsegmentierung, Bedarfserhebung, Verkaufsgespräche mit Videoanalyse und Kosten - Nutzen Argumentation
- Ein zweitägiges Spezialtraining - Marketing und Verkauf. Die besten Produkte nützen uns nichts, wenn wir keinen Kunden dafür finden.

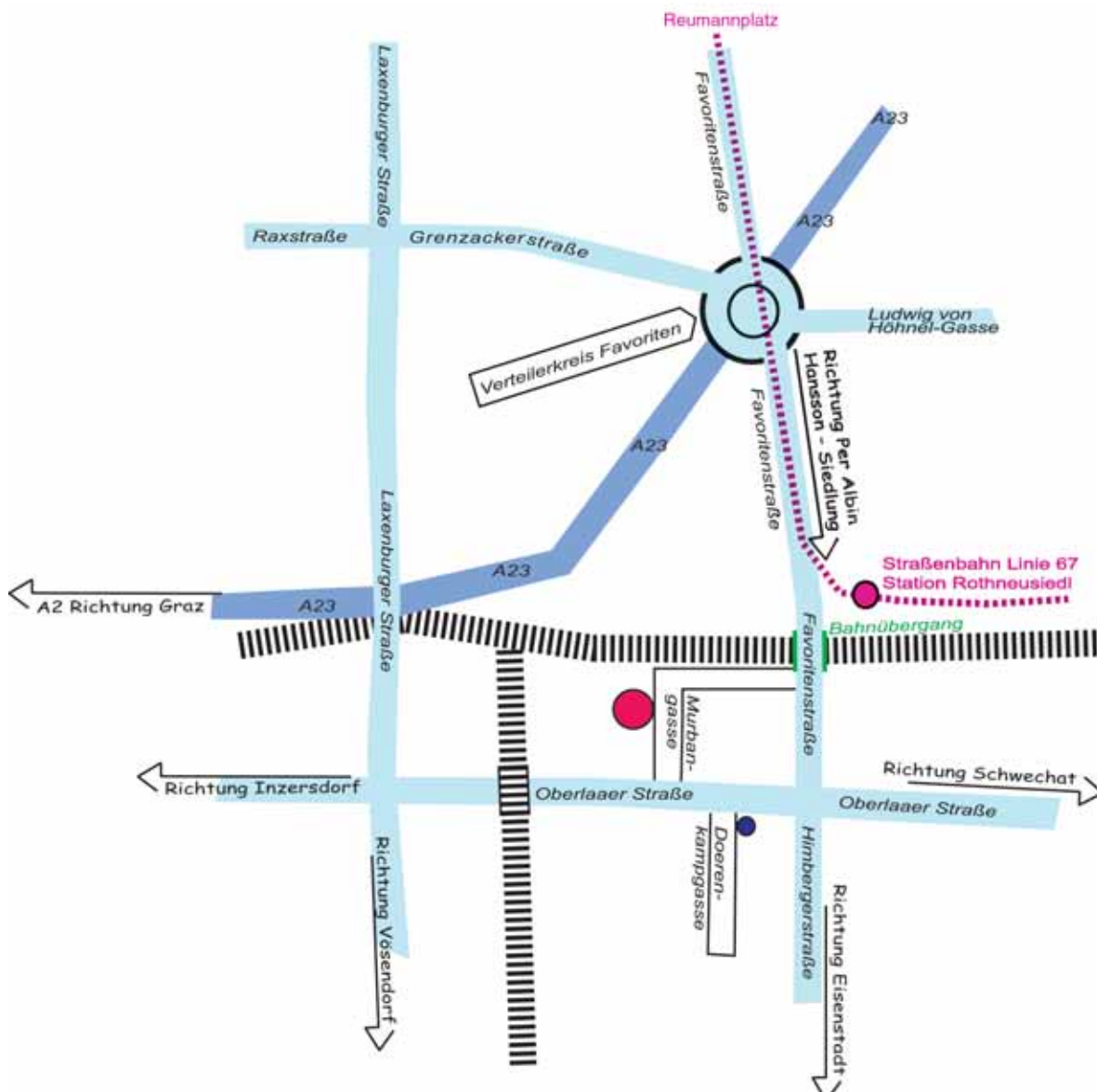
...weitere interessante Seminare:

- Entfeuchtung von Keller, Lagerräumen, Archive, Wäschereien, Wohnräumen bis zu Schwimmhallen
- Elektro - Heizung, Dachrinnenheizung usw.
- Glasheizkörper: Verkaufen Sie Design & Wohlbefinden

So finden Sie uns...

HEINISCH

☎ 01/68007 - 0*



Heinisch Ges.m.b.H
Schauroom - Beratung - Verkauf
A-1100 Wien, Murbangasse 4

Telefon: 01/68007 - 0
Telefax: 01/68007 - 710

internet: www.heinisch.at
e-mail: info@heinisch.at

Mo bis Do: 7:30 Uhr bis 16:30 Uhr

Fr: 7:30 Uhr bis 12:00 Uhr

oder...



*RUND UM DIE UHR
RUND UM DIE WELT
sind wir für Sie da*

www.heinisch.at/shop