

**Presseinformation**  
**26.11.08**

## **Kupferindustrie startet Endverbraucherkampagne: „Mein Haus kriegt Kupfer“**

**Seit Ende Oktober diesen Jahres wird in einer Endverbraucherkampagne auf die Einsatzmöglichkeiten und Vorteile von Kupfer in der Hausinstallation im Rahmen einer Anzeigen- und Onlinekampagne hingewiesen. „Wir wollen mit der neuen Kampagne Endverbraucher - und hier speziell Bauherren - für das Thema sensibilisieren“, so Christoph Geyer, Vorsitzender der European Copper Plumbing Promotion Campaign, ein Zusammenschluss von europaweit agierenden Unternehmen der Kupferrohr- und Fittingindustrie. „Überall spricht man vom ‚mündigen Verbraucher‘, doch gerade Bauherren wird es sehr schwer gemacht, sich zum Thema Hausinstallation umfassend zu informieren. Wir wollen hier Abhilfe schaffen.“**

Getragen wird die Aktion von der International Copper Association, New York, und dem European Copper Institute mit Sitz in Brüssel. Dies nicht zuletzt deshalb, da es sich um eine übergeordnete europäische Kampagne handelt, wobei Deutschland aufgrund der Bedeutung seines Marktes als Pilotland ausgewählt worden ist.

Die genannten Unternehmen sind außerdem eine Teilgruppe der Initiative Kupfer, die sich seit Jahren intensiv für den Einsatz von Kupfer in der Hausinstallation stark macht und sich dabei schwerpunktmäßig an den Installateur und Planer wendet. Nun werden erstmals durch konzertierte Marketing- und PR-Aktivitäten speziell die Endverbraucher über die Vorteile von Kupfer informiert.

Die renommierte Agentur Scholz & Friends hat dazu im Auftrag der beteiligten Unternehmen verschiedene Tools entwickelt, die sich unter der Überschrift „Mein-Haus-kriegt-Kupfer“ unterhaltsam und informativ an den Endverbraucher, aber auch an den Handwerker, richtet.

### **Zukunftssicheres Bauen mit Kupfer**

„Kupfer bietet gerade für den Bereich der Hausinstallation eine große Bandbreite von Anwendungsfeldern,“ führt Christoph Geyer weiter aus. „Der Werkstoff lässt sich sowohl für Trinkwasser-, Heizungs-, Gas- und Solarthermie-Installationen verwenden. Aber auch im Bereich der Klimatechnik und Regenwassernutzung hat er seine Berechtigung, ebenso wie bei den aktuell diskutierten Sprinkleranlagen im Wohnbereich.“

Während man sich jedoch in der Vergangenheit darauf beschränkte, diese Thematik schwerpunktmäßig in der Handwerkerschaft zu kommunizieren, sollen nun auch die Endverbraucher darüber informiert werden. „Schließlich bietet das Material einzigartige Vorteile und gilt als besonders sicher, hygienisch, langlebig und flexibel –

Argumente, die auch für Bauherren bei ihrer Materialauswahl maßgeblich sein sollten,“ so Geyer weiter.

Untersuchungen belegen, dass sich Bauherren dank moderner Medien und einem veränderten Verbraucherverhalten heutzutage stärker in Entscheidungsprozesse einbringen können und wollen bevor sie eine Investition tätigen. Oftmals trägt die Fülle der Informationen jedoch auch dazu bei, dass die Verunsicherung beim Bauherren wächst und eine zusätzliche Stresssituation entsteht. Geyer dazu: „Leider haben unsere Umfragen auch gezeigt, dass der Bauherr damit irgendwann überfordert ist. Die richtige Werkstoffwahl für die Hausinstallation wird daher nach wie vor dem Installateur oder Planer überlassen. Gleichzeitig misstraut der Bauherr dem Handwerker, weil er dessen Arbeit nicht wirklich beurteilen kann.“

### **Durch Information Vertrauen schaffen**

Die Kupfer-Kampagne für Endverbraucher hat sich zum Ziel gesetzt, den Bauherren durch kompetente Informationen zu entlasten und zu stärken, gleichwohl aber auch, die Beziehung von Handwerker und Bauherr auf eine neue Ebene zu bringen. Handwerker und Bauherren sollen sich als Partner verstehen, ganz unter der Maßgabe „beratender Handwerker“ trifft „mündigen Verbraucher“. Was für dem täglichen Einkauf gilt, nämlich die ausführliche Produktinformation, sollte auch für den Hausbau gelten.

„Als Hersteller von Kupferprodukten für die Hausinstallation glauben wir, dass Kupfer ein Material ist, in das Bauherren vertrauen können“, begründet Geyer die Endverbraucherkampagne. „Kupfer in der Hausinstallation gibt dem Bauherren und seiner Familie Sicherheit, entspannt den Stress in der Bauphase und gewährleistet in seinem Nutzen aus Sicherheit und Verlässlichkeit eine hohe Lebensqualität. Wenn Bauherren sich dank unserer Kampagne besser informiert fühlen, haben wir unser Ziel erreicht.“

Wer mehr über die neue Kupfer-Endverbraucherkampagne erfahren will, findet unter „[www.mein-haus-kriegt-kupfer](http://www.mein-haus-kriegt-kupfer)“ zahlreiche Anwendungsbeispiele, eine Bauherren-Checkliste und einen Installateur-Finder zur Suche nach einem Installateur seines Vertrauens. Und für Handwerker bietet sich hier auch die Möglichkeit, sich für diese Installateursuche kostenlos registrieren zu lassen. Außerdem werden den Handwerkern demnächst Banner und Teaser zur Verlinkung mit der Kampagne als Download zur Verfügung gestellt.