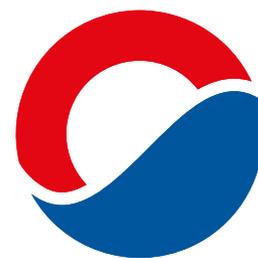


EINBLICK



Das Magazin der LSH - Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG

Ausgabe 1/2015

ES GIBT NICHTS GUTES,
AUßER "WIR" TUN ES!

So geht es mit der Zukunfts-
werkstatt weiter

08

VON DER BÜRDE
ZUM PRUNKSTÜCK

Wolfgang Günther über die
Optimierung seines Lagers

10

AUA! ÜBERLEBEN IM
UNTERNEHMERDSCHUNDEL

Tipps und Know-how für
Chefinnen und Chefs

18



GEORDNETE VERHÄLTNISSSE

Wie Ihr Lager zum Erfolgsfaktor wird

INHALT

Titelthema

Kooperation heißt das Zauberwort 04
Die Zusammenarbeit in den Zukunftswerkstätten

Zusammenarbeit ausbauen – Respekt
und Verständnis als Grundlage 07
Ein Gastbeitrag von Frans Soulier, WIEDEMANN-Gruppe

Es gibt nichts Gutes,
außer "Wir" tun es! 08
So geht es mit der Zukunftswerkstatt weiter

Von der Bürde zum Prunkstück 10
Wolfgang Günther über die Optimierung seines Lagers

Besser Wissen! 14
Neue Seminare in der LSH-Akademie

Blick auf die Vollversammlung 16
Ein Einblick in die Eventplanung von Nelli Kurz-Pletsch

AUA! Überleben
im Unternehmerdschungel 18
Tipps und Know-how für Chefinnen und Chefs

Flash mich nochmal!

Sänger und Songwriter Mark Forster spielt am 31. Juli im Bergtheater Thale – und über die LSH gibt's die letzten Karten. Möglich macht es LSH-Mitglied und Konzert-Organisator Peter Nitschke. Der Geschäftsführer des Handwerksbetriebs Fliesen-Schreiber bringt regelmäßig Stars auf die Harzer Bühnen. Jetzt bei uns melden und Tickets sichern!

Impressum

Herausgeber:

LSH Leistungsgemeinschaft
SANITÄR-HEIZUNG GmbH
Am Boksberg 5
31157 Sarstedt
Tel: +49(0) 5066 90 19 - 0
E-Mail: info@lsh.de
www.lsh.de

Redaktion:

Innoreal
Kommunikationsagentur GmbH

Texte:

Gudrun Jay-Bößl, Tanja Buchwald,
Tim Jauernig, Nelli Kurz-Pletsch,
Frans Soulier, Ralf Thyran
(V.i.S.d.P.)

Gestaltung:

Stammtisch Werbeagentur GmbH

Fotos:

Andreas Bößl,
Ann-Christine Holze,
Wirtschaftshaus Gruppe,
Wolfgang Günther,
Yachthafenresidenz
Hohe Düne GmbH



HANDWERK HAT GOLDENEN BODEN?

Etwas provokant scheint mir diese Aussage in der heutigen Zeit. Aber die intensive Arbeit an aktuellen Themen zeigt, dass diese Aussage immer noch Bestand hat. Man muss nur den Zusatz anhängen: „Wenn man es zeitgemäß betreibt“. Was das im Einzelnen bedeutet, werden wir in nächster Zeit deutlicher in Ihre Richtung kommunizieren.

In dieser Ausgabe des LSH-Einblick finden Sie einen interessanten Bericht über eines unserer Mitglieder, welches gerade erfolgreich das Paulus-Lager® abgeschlossen hat. Seien Sie gespannt auf die vielen O-Töne unseres Mitglieds Wolfgang Günther von der Fa. Elotherm Anderson aus Hänigsen.

Zeitgemäß!

Auch Ihre LSH ist bestrebt, in allen Teilbereichen zeitgemäß dazustehen. So auch die doch schon sehr angestaubten

LSH-Rahmenbedingungen. Mitgliedsbeitrag, Leistungsvergütung und der Mitgliedervertrag, der in Zukunft eine Kooperationsvereinbarung ist, wurden überarbeitet. Alle diese Punkte haben uns einiges an Kopfschmerzen bereitet, aber letztlich haben wir für alle Bereiche eine zeitgemäße und transparente Lösung für Sie erarbeitet.

Nun können wir gemeinsam gestärkt in die Zukunft blicken und weiter an Ihrem und unserem Erfolg arbeiten.

*Herzliche Grüße,
Ihr Ralf Thyran*



Mit kreativen Methoden arbeiten die Teilnehmer der Zukunftswerkstatt ihre Ideen für die Zusammenarbeit mit dem Großhandel aus.

KOOPERATION HEISST DAS ZAUBERWORT

In den Zukunftswerkstätten arbeiten wir an marktgerechten neuen Modellen – für Prozesse, Abläufe und die Zusammenarbeit mit dem Großhandel.

Es war schon eine verdammt gute Idee mit der Zukunftswerkstatt, „damals“, vor einem Jahr im Mai. Mittlerweile hat sie dreimal stattgefunden – im Mai, Oktober und Dezember 2014. Es hat sich herumgesprochen: In den Zukunftswerkstätten werden die Themen, die für das Überleben als Fachhandwerker wichtig sind, angegangen. Wie sichern wir den dreistufigen Vertriebsweg? Welche Rolle nehme ich als Handwerker dabei ein – und was muss der Großhandel (anders) machen? Was heißt es konkret, alle Prozesse vom Kunden her zu durchdenken? Wie komme ich an die richtigen Mitarbeiter und halte sie?

Unser Selbstverständnis: Wir sind bereits A-Fachhandwerker und kennen unsere Stärken!

In den ersten beiden Zukunftswerkstätten erarbeiteten wir darüber hinaus einige zentrale Aussagen, die unser Selbstverständnis und Selbstbewusstsein ausdrücken. Sie verdeutlichen, dass in der Zukunftswerkstatt nicht gejamert wird, sondern dass wir unser „Schicksal“ in die eigene Hand nehmen. Das bedeutet, Verantwortung für sich selbst zu übernehmen – als Unternehmer, nicht als „Lötis“ oder Lohnschrauber.

DIE WICHTIGSTEN AUSSAGEN SIND FÜR UNS:

- ✓ *Wir schauen vom Kunden her auf den dreistufigen Vertriebsweg.*
- ✓ *Nur die FHW kennen den Endkunden, da sie täglich bei ihm sind.*
- ✓ *Die FHW der Zukunftswerkstatt sind bereits sehr gut aufgestellt. Wir sind A-Fachhandwerker.*
- ✓ *Wir nutzen Erfahrungen aus anderen Branchen und freuen uns über Unterstützung.*
- ✓ *Wir nutzen die Möglichkeiten des Internets.*
- ✓ *Wir setzen auf Kooperation.*

Diskussionen auf Augenhöhe

Wie ernst unsere Diskussionen und Workshop-Ergebnisse genommen werden, zeigte sich u.a. daran, dass an der dritten Zukunftswerkstatt ein prominenter Gast teilnahm: Frans Soulier, Geschäftsführer der WIEDEMANN Gruppe und u.a. für Kundenorientierung und Marketing verantwortlich (siehe seinen Gastbeitrag). Wir haben uns darüber sehr gefreut, denn nachdem wir uns in den ersten beiden Zukunftswerkstätten schon sortiert und strukturiert hatten, ging es jetzt um den Austausch mit dem Großhandel bzw. einem seiner führenden Vertreter. Auf der Agenda standen im Dezember drei Themen: Transparenz in der Kalkulation, Prozessoptimierung in der Zusammenarbeit (von der Bestellung über die Auslieferung, Rabattierung und kaufmännischen Abwicklung) und die Kommunikation über das Neue: Denn wenn wir uns verändern bzw. etwas verändern, müssen wir es ja auch kundtun.

Mehr Gemeinsames als Trennendes

In der Zukunftswerkstatt im Dezember wurde deutlich, dass Veränderung nur gemeinsam gehen kann, also mit dem Großhandel. Denn die Prozesse greifen ja eng ineinander. Was vielleicht für einige Leser neu sein wird, ist, dass wir das Ziel haben, überall und immer aus der Sicht des Endkunden zu schauen und sich zu fragen: Bietet das, was wir tun, dem Endkunden einen spürbaren Mehrwert? Nur dann stärkt es auch den Blick auf diesen Prozess vom Kopf auf die Füße gestellt haben – eine wichtige neue Haltung für uns alle: Wir erhalten den dreistufigen Vertriebsweg – wir denken vom Kunden her.

So war ein wichtiges Ergebnis, dass wir exemplarisch die Prozesse bei einigen von uns anschauen wollen. Wir wollen analysieren, welche Wege und Abläufe sinnvoll sind und wo es Doppelarbeiten und Verschwendung gibt. Dies wollen wir mit Frans Soulier besprechen und gemeinsam an Optimierungen arbeiten. Vom Ist zum Soll also. Es wird sicher noch ein Weilchen dauern, bis alles erfasst ist, aber wir sind dran – und das ist entscheidend!

Im offenen Diskurs weiter machen

Beide Seiten, Großhandel und Fachhandwerk, müssen effizient arbeiten, wenn der dreistufige Vertriebsweg bestehen bleiben soll. Dazu müssen wir uns verständigen und lernen, was wir selbst und der Andere brauchen: Mit Transparenz, aufeinander zugehen und erklären, warum wer gerade so handelt, geht es leichter.

WIR ERHALTEN DEN DREISTUFIGEN VERTRIEBSWEG – WIR DENKEN VOM KUNDEN HER.



Heute reicht es längst nicht mehr, in Produkten zu denken, sondern man muss in Lösungen für den Endkunden denken. Das erfordert Neugier und Mut, die Dinge auch mal anders anzugehen. Fähigkeiten, die wir privat doch alle gern und häufig einsetzen. Also, einfach auf den beruflichen Alltag übertragen, um Neues auszuprobieren! Ziel des Miteinanders kann dabei auch sein, die Aufgabenteilung zu überdenken – zum Beispiel bei der Beratung des Endkunden. Wer übernimmt welche Rolle, und welche Auswirkungen hat das? Wie bekommt man einen guten Ausgleich, damit nicht nur einer profitiert, sondern beide Seiten? Was braucht der jeweils eine vom anderen? Wie geht man mit dem Internet um – was ist Bedrohung, wo ist die Chance?

Es gibt noch viele Fragen – in den nächsten Zukunftswerkstätten wollen wir darum weiter an neuen Modellen feilen.

Gudrun Jay-Böhl

"Wir werden die intensive Kommunikation fortführen, um weiter nach vorne zu kommen und die permanente sowie notwendige Weiterentwicklung zu gestalten."

Frans Soulier (WIEDEMANN-Gruppe) über den Austausch mit den Teilnehmern der LSH-Zukunftswerkstatt.



Die Teilnehmer der LSH-Zukunftswerkstatt am 4. Dezember 2014 in Hannover mit WIEDEMANN-Geschäftsführer Frans Soulier.

Zusammenarbeit ausbauen – Respekt und Verständnis als Grundlage

Ein Gastbeitrag von Frans Soulier, WIEDEMANN-Gruppe

Ralf Thyran, Geschäftsführer der LSH, hat mich eingeladen, einen Beitrag für das Magazin LSH-Einblick zu schreiben. Diese Einladung nehme ich gerne an. Erst einmal möchte ich mich bei Ihnen vorstellen: Mein Name ist Frans Soulier und ich bin seit dem 1. Mai 2014 als Geschäftsführer der WIEDEMANN-Gruppe mit den Schwerpunkten Vertrieb, Produktmanagement, Einkauf und Logistik tätig. Demnach liegt auch die LSH in meiner Verantwortung.

Praxiserfahrung im partnerschaftlichem Miteinander

In den vergangenen Monaten habe ich mich auf das Kennenlernen der WIEDEMANN-Gruppe und ihrer Aktivitäten fokussiert. In diesem Zuge habe ich viele Kunden sowie alle Abteilungen und Standorte des Unternehmens besucht, eine Tour mit einem LKW begleitet und viele Lieferanten kennengelernt. Für meine Tätigkeit bringe ich 35 Jahre Erfahrung im Großhandel aus dem Bereich Haus- und Elektrotechnik mit. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Kunden, die sich in einer Leistungsgemeinschaft weiter entwickeln wollen, habe ich ebenfalls viele Jahre initiieren und praktizieren dürfen.

In November letzten Jahres habe ich mich sehr über eine Einladung zur Teilnahme an der LSH-Zukunftswerkstatt gefreut, die im Dezember 2014 stattgefunden hat. Ich habe diese Einladung sehr gerne angenommen. Die Moderation dieser Zukunftswerkstatt lag in den erfahrenen Händen von Gudrun Jay-Bößl von der Kommunikationsagentur Innoreal GmbH. Gudrun Jay-Bößl hat in einer lockeren Atmosphäre, durch eine sehr zielorientierte Moderation, eine Vielzahl wichtiger Themen angesprochen, welche zu interessanten Diskussionen geführt haben.

Respekt und Verständnis als Basis

Mein Fazit dieser Veranstaltung: Es ist nicht immer einfach, gemeinsame Belange in Einklang zu bringen. Respekt und Verständnis für die unterschiedlichen Positionen und Ansichten tragen aber mit Sicherheit zu einer optimalen Zusammenarbeit bei, um maximale

Synergien zwischen den LSH-Mitgliedern und WIEDEMANN als Dienstleister und Lieferant zu realisieren.

Wir werden die intensive Kommunikation fortführen, um weiter nach vorne zu kommen und die permanente sowie notwendige Weiterentwicklung zu gestalten. Dabei wird WIEDEMANN Themen im Fokus haben, die u. a. auf weitere gemeinsame Prozessoptimierungen mit dem Einsatz von online-Lösungen, Baustellenlogistik und andere Logistiklösungen ausgerichtet sind. Ziel hierbei ist es, die gemeinsame Reduzierung von Prozesskosten zu ermöglichen.

WIEDEMANN kann das alles – aber nicht alleine

Nehmen Sie die bereits vorhandenen Dienstleistungen in Anspruch und ich hoffe, dass Sie als Gegenleistung Ihr vorhandenes Umsatzpotential bei WIEDEMANN unterbringen. Ich werde mich anstrengen, die Intensivierung der Zusammenarbeit zwischen den LSH-Handwerkern und WIEDEMANN auszubauen. Ergänzend kann ich sagen: Ich freue mich, Sie auf der LSH-Vollversammlung am 24. und 25. April 2015 begrüßen zu dürfen.



Frans Soulier
Geschäftsführer WIEDEMANN-Gruppe

SELBST BESTIMMEN, WO DIE REISE HINGEHT

**Es gibt nichts Gutes, außer "wir" tun es!
So geht es bei der LSH-Zukunftswerkstatt weiter**

Getreu diesem Motto wollen wir nun der Arbeit in der LSH-Zukunftswerkstatt einen neuen Rahmen geben. Die drei Treffen im Jahr 2014 waren sehr intensiv und arbeitsreich, vor allem unter dem Hinblick auf die viele Zeit, die unsere teilnehmenden Mitglieder investiert haben. Das ist sehr beachtlich und gibt mir ganz persönlich ein sehr gutes Gefühl. Mit solchen Fachhandwerkern im Rücken, ist der Weg in eine erfolgreiche Zukunft auf jeden Fall gesichert. Auch dies sollte ein Signal in Richtung unserer Partner in der Wertschöpfungskette sein – sei es nun der Großhandel oder unsere Endkunden.

Unser letztes Treffen im Dezember fand unter Teilnahme von Frans Soulier, Geschäftsführer der WIEDEMANN-Gruppe und verantwortlich für den gesamten Vertrieb der Standorte Sarstedt, Siek und Burg, statt. Ich bin überzeugt, dieser Tag hat ein sehr positives Licht auf unsere Arbeit und die Themen, die uns wichtig sind, geworfen. Ein Statement von Frans Soulier zu diesem Treffen finden Sie weiter vorne in dieser Ausgabe.

Wie soll der neue Rahmen der LSH-Zukunftswerkstatt aussehen?

Natürlich werden wir uns weiter treffen und in gewohnter Weise am Zeitgeschehen unseres Marktes nicht nur teilnehmen, sondern mehr und mehr für uns bestimmen, wohin die Reise gehen soll. Die Richtung ist klar! Beständig nachhaltiger Erfolg, das versteht sich von selbst! Dies gilt es nun auf die bestmögliche Art und Weise umzusetzen.

*Sie haben Interesse daran, an Themen
der Zukunftswerkstatt mitzuarbeiten?*



Melden Sie sich gern bei Ralf Thyran
Tel.: 05066-90190
ralf.thyran@lsh.de

DIESE THEMEN STEHEN AUF DER AGENDA DER LSH-ZUKUNFTSWERKSTATT

1. OPTIMIERUNG DER PROZESSE UND SOMIT DER PROZESSKOSTEN BEIM FACHHANDWERKER

- *Bessere Verzahnung mit dem Großhandel*

2. PERSONAL-MANAGEMENT

- *Mitarbeiterqualifizierung*
- *Wie finde ich gute Mitarbeiter?*
- *Wie halte ich gute Mitarbeiter?*
- *Rekrutierung von brauchbaren Auszubildenden*

3. STAMMKUNDEN-MANAGEMENT

- *Vom Kunden zum Stammkunden*
 - *Kundenbindung*
 - *CRM- Customer-Relationship-Management*
- *Geschäftsfeld: Wartungskunde*
- *Der demografische Wandel als Umsatzmotor*

Des Weiteren werden wir den Dialog bzw. die gemeinsame Arbeit mit WIEDEMANN und anderen relevanten Partnern intensivieren. Dies können, unter Umständen, Hersteller, Dienstleister oder andere Partner sein, die uns hilfreiche und sinnvolle Unterstützung bieten können. Unsere Ziele haben wir dabei immer fest im Blick. Speziell meine und Aufgabe der LSH wird es sein, die richtigen Leute zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort zusammen zu bringen. Eine Zusage aus dem Hause WIEDEMANN für personelle und organisatorische Unterstützung haben wir von Herrn Soulier schon im Dezember 2014 erhalten. Dies wurde von ihm auch nochmals bestätigt. Weitere Arbeitstreffen sind bereits in Planung. Zur sinnvollen Zusammenarbeit werden unsere Themen in kleine Gruppen transferiert, um hier schlagkräftig voran zu kommen. Damit erreichen wir auch eine Reduzierung des zeitlichen Aufwands für unsere engagierten Mitglieder.

Ralf Thyran

VON DER BÜRDE ZUM PRUNKSTÜCK

Wolfgang Günther über die Optimierung seines Lagers

Das Jahr begann hektisch für Wolfgang Günther, Geschäftsführer der Elotherm Anderson GmbH. Seinen Showroom baute er komplett um und dann war da noch die Sache mit seinem Lager. Einige Monate vorher hatte er ein Projekt angestoßen, um dieses neu aufzustellen. Lagerhaltung sei ein heikles Thema bei vielen Handwerksbetrieben – besonders wenn hier Chaos statt Ordnung herrsche, erzählt er. Als Wolfgang Günther in seinem Unternehmen vor einiger Zeit die eigene Firmenphilosophie überarbeitete, ging es auch um die größten Erfolgsbremsen. Schnell war klar: Das Lager kostet nicht nur Zeit und Nerven, es kostet auch Geld. Wie gerufen kam da das LSH-Seminar zum Thema der Lageroptimierung nach dem Paulussystem. Seine Frau Annette und er brauchten nicht lange überlegen, um zu merken: Genau das brauchen wir.

Einfache Prozesse – klare Strukturen

Die Gründerin von Paulus-Lager®, Doris Paulus, kommt aus der Praxis. Sie hatte selbst eine eigene Schreinerei, bis sie 2004 komplett in die Beratung wechselte. Heute bietet sie als einzige dieses System in Deutschland an. Die Anfragen bei ihr sind zahlreich; die Warteliste ist lang. So simpel das System von Paulus-Lager® wirkt, die Effektivität überzeugt. Es ist nicht allein mit Auf- und Umräumen

getan – alle Prozesse rund um das Lager laufen klar strukturiert ab. Jeder Standardartikel hat einen festen Platz im Lager. Kleine Karten an den Lagerplätzen zeigen die minimale und die maximale Stückzahl des jeweiligen Artikels an. Nimmt ein Mitarbeiter einen Artikel aus seinem Fach, prüft er die verbleibende Stückzahl. Liegt diese unter der Mindestmenge, wirft er das Kärtchen in eine dafür vorgesehene Box. Zweimal pro Woche leert ein Mitarbeiter die Box und bestellt die Artikel neu, danach kommen die Karten wieder an ihren jeweiligen Platz. So weiß jeder im Team sofort: Wenn eine Karte nicht am Platz ist, wird der Artikel schon bestellt. Es gibt keine überzähligen oder mehrfachen Bestellungen mehr.

Kommissionsartikel bestellt der Betrieb nach wie vor einzeln für die jeweiligen Aufträge. Anhand der Bestellnummer und nach einer festen Struktur finden diese ihren Platz im Lager. Das lange Suchen nach einer bestimmten Lieferung gehört auch hier der Vergangenheit an. Auf einen Blick können die Mitarbeiter prüfen, ob eine Bestellung pünktlich ist. Im Ablagesystem für die Bestellformulare kann jeder sehen, welche Lieferung gekommen ist und welche nicht.

Preise verhandeln – nur noch einmal pro Quartal

Zusammen mit den veränderten Prozessen lieferte Doris



Wolfgang Günther zeigt Ralf Thyran das Lager der Elotherm Anderson GmbH: „Hier sieht es immer so aus!“ (v. l. n. r.)

Paulus auch eine Software mit, um die Bestellung zu vereinfachen: Alle Artikelkarten haben einen Strichcode. Soll der zuständige Mitarbeiter einen Standardartikel bestellen, scannt er den Code ein. Die Software erstellt automatisch das Bestellformular – mit passender Stückzahl und dem richtigen Händler. Die Voraussetzung dafür ist, dass in der Software hinterlegt ist, welcher Händler welchen Artikel zu welchem Preis und in welcher Menge liefern soll.

1.800 Standardartikel stehen auf der Liste, die Wolfgang Günther für seinen Betrieb zusammengestellt hat. Für diese will er sich maximal einmal pro Quartal Angebote von verschiedenen Händlern holen. Dann entscheidet er, bei wem er im nächsten Zeitraum welchen Artikel kaufen wird. Das spart, vor jeder Bestellung verschiedene Angebote einholen zu müssen. Dazu bekommen sowohl er als auch der Händler ein höheres Maß an Planungssicherheit für die Ausgaben und Absatzmengen. Dass sich so zusätzlich die Anzahl der Rücknahmen verringern lässt, ist auch für den Großhandel von Vorteil.

„Jetzt führen wir unsere Kunden gern durch das Lager.“

Häufig gelte das Lager als Schandfleck in Handwerksbetrieben, sagt Wolfgang Günther. Niemand solle das Chaos sehen, das sich hinter verschlossenen Türen verbirgt. Bei Elotherm Anderson ist das jetzt anders: Fragt ein Kunde vor Ort nach einem Teil, nimmt Wolfgang Günther ihn sehr gern mit ins Lager, um ihm die Teile direkt zu zeigen. „Wir haben nicht extra aufgeräumt. Es sieht hier immer so aus“, betont er gerne in diesen Momenten und berichtet von staunenden Kunden, die von der Ordnung und Sorgfalt überrascht waren. Eine gute Wirkung ist das allemal. „Unsere Kunden denken sich dann: Wenn schon das Lager so strukturiert und sauber ist, dann arbeitet der Betrieb auch

gut“, ergänzt Wolfgang Günther. Das Paulus-Lager® macht Eindruck beim Kunden.

Die Mitarbeiter müssen von Anfang an mitziehen

Worauf kommt es beim Paulus-Lager® an? Für Wolfgang Günther gibt es einen wesentlichen Erfolgsaspekt für das Projekt: „Das A und O ist, dass die Mitarbeiter mitziehen.“ Soll heißen: Das System kann noch so gut sein, wenn die Mitarbeiter es nicht richtig umsetzen, funktioniert es auch nicht. Daher war er von Anfang an darum bemüht, seinen Mitarbeitern klar zu machen, warum das Thema für den ganzen Betrieb von Bedeutung ist. „Es geht darum, das Projekt für die Mitarbeiter transparent zu gestalten. Jeder soll wissen, wozu es gut ist“, sagt er. Auch dabei hat ihn Doris Paulus unterstützt. In ihrem System geht es nicht einfach darum, das Lager umzukrempeln. Neben dem Projekt schult sie die Mitarbeiter zum neuen Lagerprinzip, damit sich das Team schnell zurechtfindet und es auch eigenständig weiterführen kann. Um ihren Kunden auch nach dem eigentlichen Projekt zur Seite zu stehen, besucht Doris Paulus sie etwa zweimal im Jahr zum Wartungstermin – irgendwann geht es aber auch komplett alleine.

„Eigenverantwortung und gegenseitige Hilfe – aus den Mitarbeitern wird ein Team.“

Die größte Wirkung hatte das Projekt intern. Als eine gewisse Art von Teambuilding bezeichnet Wolfgang Günther die Einführung des neuen Lagersystems – alle ziehen an einem Strang. Was im Laufe des Projekts begann, zeigt sich auch noch Wochen später: Aus den Mitarbeitern wurde ein starkes Team. Jeder der Mitarbeiter hat die Verantwortung



Alles, was ein Jahr lang nicht gebraucht wurde, flog raus.

über einen Teil des Lagers übernommen. „Jeder weiß, wer für welchen Bereich im Lager verantwortlich ist. Also wollen auch alle, dass es ordentlich ist“, erzählt Wolfgang Günther. Bei Elotherm Anderson hat sich gezeigt, dass es nicht bei der Kontrolle bleibt: Die Mitarbeiter unterstützen sich gegenseitig darin, ihre Bereiche sauber zu halten. Laut Wolfgang Günther beschränkt sich das nicht mehr allein auf das Lager – die Arbeit als Team ist bei allen Aufgaben deutlich besser geworden. Die eigene Verantwortung und die gegenseitige Hilfe funktionieren, die Kontrolle untereinander greift. Als zusätzliches Instrument hat das gesamte Team gemeinsam einen Strafenkatalog entwickelt: Der Chef zahlt einen Betrag in eine Kasse. Für jeden Verstoß gegen das Regelwerk zieht er etwas Geld ab. Machen er oder das Büro etwas falsch, kommt wieder Geld dazu. Von dem, was am Ende übrig bleibt, feiert das ganze Team zusammen. Ein Zigarettenstummel im Hof kostet zum Beispiel einen Euro. „Es sieht hier jetzt richtig gut aus

und wir hatten noch nie so eine gute Stimmung wie jetzt“, ist Wolfgang Günther stolz.

*"Vom Chaos zum System,
vom Stress zur Entspannung."*

So hektisch das Jahr auch begann: Heute ist Wolfgang Günther die Entspannung anzumerken, wenn er über sein Lager spricht. Er selbst hat sich nicht mehr um das Lager gekümmert, seitdem er das neue System im Betrieb eingeführt hat. Alles liegt in der Hand seiner Mitarbeiter. Für die ist es längst alltäglich, nach den neuen Vorgaben zu arbeiten. Die Einführung von Paulus-Lager® war für Wolfgang Günther ein voller Erfolg. Er selbst und jeder seiner Mitarbeiter hat mehr Zeit, sich um das wesentliche Geschäft zu kümmern. Nur eine Sache bereut Wolfgang Günther an dem Projekt: „Ich bedaure, dass ich es nicht schon vor Jahren gemacht habe.“

*Jeder Mitarbeiter ist für seinen Teil
des Lagers verantwortlich.*



*So sieht das Lager von Wolfgang Günther heute aus:
Strukturiert und aufgeräumt. Alles hat seinen festen Platz.*

DAS LAGER-PROJEKT BEGINNT SCHON VOR DEM AUFRÄUMEN

In vier Schritten zum Paulus-Lager®

1. VORBEREITUNG

Ein großer Teil der Arbeit läuft schon im Vorfeld ab. Alles beginnt mit der richtigen Vorbereitung: Der Chef muss seine Mitarbeiter auf das, was kommt, vorbereiten – schließlich sind sie während des ganzen Projekts aktiv eingebunden. Eine große Herausforderung ist die Auswahl der Standardartikel und der minimalen bzw. maximalen Stückmengen. „Wir haben so geplant, dass immer was da ist. Wir wollten nicht zu viel haben, aber immer genug, damit wir handlungsfähig sind“, erklärt Wolfgang Günther diesen Schritt. Ist das einmal getan, geht es an die Software. In ihr erfasst der Betrieb, welcher Artikel in welcher Anzahl vorrätig sein soll und welcher Händler sie zu welchem Preis liefert. Die ersten Preisverhandlungen mit den Händlern finden schon während des Projekts statt.

2. ANALYSE

Im nächsten Schritt geht es an die Lagerplanung. Auf Basis des aktuellen Lagergrundrisses entwickeln der Betrieb und Doris Paulus gemeinsam den neuen Lagerplan: Welche Artikel bleiben drin und wo kommen sie hin? Zum Teil haben Händler auch alte Ware zurückgenommen und gegen neue ausgetauscht. Sobald der Plan stand, konnte Wolfgang Günther die neuen Lagermöbel bestellen.

3. CLEAN UP (AUFRÄUMEN)

Ist der Plan fertig und die neuen Möbel da, geht es ans Aufräumen – das sogenannte Clean up. Im Betrieb von Wolfgang Günther haben alle Mitarbeiter schon zwei Wochen vor dem offiziellen Beginn das Lager an den Wochenenden ausgeräumt. Drei- bis viermal pro Woche gab es einen neuen Müllcontainer. Wenn alles leer ist, kommen die Lagerartikel an ihre neuen Plätze. Jeder Mitarbeiter ist dabei für einen Bereich im Lager zuständig. „Das Einräumen ist gar nicht so einfach. Man überlegt immer, das muss rein und hier muss noch Platz bleiben, weil ein Artikel erst später kommt“, erzählt Wolfgang Günther. In seinem Betrieb hing eine Liste an der Wand: Jeden Abend trugen die Mitarbeiter dort ein, wie viel Prozent sie in ihrem Teil schon geschafft haben. War ein Bereich komplett, haben sich die Mitarbeiter von selbst gegenseitig geholfen. „In meinem Bereich hat es mit am längsten gedauert, bis er fertig war“, erzählt Wolfgang Günther mit einem Augenzwinkern.

4. KONTROLLE

Als letzten Step bekommen die Mitarbeiter die Verantwortung für das Lager: Wieder gibt es verschiedene Bereiche. Für jeden der Bereiche erhält jeweils ein Mitarbeiter die Aufsicht. Er achtet darauf, dass die Ordnung eingehalten wird – z.B. die Bestellkarten richtig einsortiert sind oder nur die vorgesehenen Artikel in dem Bereich lagern. „Das System ist so genial, man braucht keinen Lageristen mehr. Jeder ist sein eigener Lagerist. Ich selbst brauche mich nicht mehr um das Lager kümmern“, erklärt Wolfgang Günther begeistert.

BESSER WISSEN!

Neue Seminare in der LSH-Akademie



In den letzten Jahren haben wir viele Veranstaltungen geplant, vorbereitet und durchgeführt – meist Weiterbildungen zu verschiedensten Themen. Viele Rückmeldungen aus Ihren Reihen zeigen: Davon brauchen wir mehr! So haben wir beschlossen, die LSH-Akademie mit Schwung und Elan zu erweitern. In den letzten Monaten haben wir unser Know-how und unsere Kontakte zu passenden Referenten genutzt und bereits einige WIEDEMANN-Mitarbeiter in unterschiedlichen Anwendungsbereichen geschult. Und nun bereiten wir für Sie, liebe LSH-Mitglieder, einige weitere spannende Themen vor. Diese möchten wir mit Ihnen im Rahmen der „neuen“ LSH-Akademie gemeinsam angehen. Mit eigenem Logo und den ersten Veranstaltungen starten wir jetzt durch.

So funktioniert es

Wir haben für Sie unsere geplanten Maßnahmen der kommenden 14 Monate zusammengestellt – diese finden Sie in Kürze auf unserer Webseite. Somit können Sie in Ruhe entscheiden, woran Sie interessiert sind und sich den Termin frühzeitig freihalten. Sollten Sie noch weitere Ideen für spannende und wichtige Themen haben, teilen Sie uns diese einfach mit.

Alle Maßnahmen sind natürlich auch bei Ihnen vor Ort als sogenannte Inhouse Schulung möglich. Wenn Sie daran Interesse haben, sprechen Sie mich bitte an.

Vorerst werden wir Veranstaltungen der LSH-Akademie bis Juni 2016 anbieten, denn eine langfristige Planung ist das A und O. Ein Termin stand schon vor Redaktionsschluss fest: So findet am 20. Mai 2015 in Sarstedt das Seminar „Das Lager – Ihre vergessene Schatzkammer“ (nach dem Paulus-Lager® System) statt. Wenn Sie wissen möchten, was daraus entstehen kann, lesen Sie bitte den Erfahrungsbericht in dieser Ausgabe.

Über die weiteren Themen und Termine der LSH-Akademie werden wir Sie wie gewohnt rechtzeitig informieren. Ich freue mich darauf, Sie schon bald bei einer der Veranstaltungen der LSH-Akademie begrüßen zu können.

Ihre Nelli Kurz-Pletsch

Sie möchten immer frühzeitig informiert werden? Dann melden Sie sich gern bei:

Nelli Kurz-Pletsch
Tel.: 05066 90 19 -10
nelly.kurz-pletsch@lsh.de



MITARBEITER-QUALIFIKATION

- **Monteurschulung**
Auf Augenhöhe beim Endkunden
- **Office-Anwendungen**
- **Telefontraining**



BETRIEBSORGANISATION

- **„Das Lager – Ihre vergessene Schatzkammer“**
Nach dem Paulus-Lager® System, Termin 20.Mai 2015
- **Stammkunden – Management**
Gewinnung und Bindung



ERFOLG IM VERKAUF

- **Mit dem Wartungsvertrag zum Erfolg**
Gewinnung und Bindung
- **Neukundengewinnung**

VORSCHAU AUF DIE SEMINARTHEMEN



ZEITGEMÄSSE BETRIEBSFÜHRUNG

Chef sein und Chef bleiben

- **Mitarbeitermotivation durch zeitgemäße Führung, bzw. Kommunikation**
- **Notfallplan**
Unterlagenmanagement, Vollmachten, etc.



REKRUTIERUNG

- **Gewerbliche und kaufmännische Mitarbeiter**
- **Azubis**



BLICK AUF DIE VOLLVERSAMMLUNG

Liebe LSH Mitglieder, jetzt ist es wieder soweit – die Vollversammlung 2015 steht vor der Tür! Ein Einblick in die Eventplanung von Nelli Kurz-Pletsch.

Für mich bedeutet das: Die Mitglieder sind eingeladen, die Kinderbetreuung organisiert und jetzt noch schnell Koffer packen. Wir haben uns diesmal wieder ins Zeug gelegt, um Ihnen neben der Tagung etwas Besonderes zu bieten. Aber werfen wir zunächst einen Blick auf die Veranstaltung.

Spannende Themen erwarten Sie

Den Auftakt macht wie immer unser Geschäftsführer Ralf Thyran. Er hat uns zum vergangenen Jahr einige Zahlen, Daten und Fakten vorbereitet und wird diese auf seine gewohnt lockere Art und Weise präsentieren. Ganz besonders freue ich mich auf den Vortrag von Gudrun Jay-Böhl, Geschäftsführerin der Kommunikationsagentur Innoreal aus Hannover. Es geht um das Thema Kommunikation in Unternehmen und was man dazu beitragen kann, dass sie

gelingt. Was für ein spannendes Thema! Wir kennen Gudrun Jay-Böhl schon, weil sie von Beginn an die LSH-Zukunftswerkstatt moderiert und begleitet. Passend dazu informiert uns danach ein Teilnehmer der LSH-Zukunftswerkstatt über den aktuellen Stand der Dinge.

Als weiterer interessanter Punkt für diesen Tag kommt das Thema Lageroptimierung auf den Tisch. Es wird von einem ehemaligen LSH-Mitglied vorgetragen. Ehemalig? Mehr dazu von Nicole Reinhold im Auftrag von Paulus-Lager®.

Damit nicht genug, wird ein weiteres Mitglied aus der Harz-Region seine eigene höchst interessante Erfolgsstory präsentieren. Nach einer abschließenden Diskussionsrunde ist der formale Teil beendet und Sie können sich auf das Abendprogramm vorbereiten.

Rahmenprogramm mit maritimem Flair

Der Abend wird ganz im Zeichen der See stehen: Lassen Sie sich überraschen. Wir werden an dem Abend im Ballsaal des Kongresszentrums ganz unter uns sein. Uns erwartet ein tolles Buffet und wir werden Ihre wissenschaftlich-analytischen Fähigkeiten brauchen.

Ein witziger Abend mit Musik, buntem Licht zum Tanzen und leckeren Cocktails steht uns bevor.

Am nächsten Tag haben wir Großes mit Ihnen vor. Angekündigt waren ganz offiziell maritime Erlebnisse auf dem Wasser. So kurz vor der Veranstaltung kann ich es Ihnen schon verraten: Wir stechen in See. Ein Großsegler wartet auf uns. Zusammen mit Ihnen werden wir zwar nicht alle sieben Weltmeere erobern, aber zumindest die See vor Warnemünde ist nicht vor uns sicher.

Ich hoffe, Sie sind seefest!

Aber zur Not werde ich ein paar Medikamente dabei haben. Nur für den Notfall versteht sich. Liebe Mitglieder, packen Sie Ihre Sachen und los geht's in den hohen Norden mit Ihrer LSH! Wir freuen uns schon, Sie begrüßen zu dürfen. Ich wünsche Ihnen eine gute Anreise.



Nelli Kurz-Pletsch
LSH - Leistungsgemeinschaft
SANITÄR-HEIZUNG GmbH



Die Yachthafenresidenz und das Hotel Hohe Düne an der Ostsee locken wieder zu einem inspirierenden Besuch. Dieses Mal dürfen wir auch beim 10-jährigen Jubiläum der Hohen Düne dabei sein: 2005 wurde der Yachthafen mit dem dazugehörigen Hotelgebäude gebaut.



Das Segelschiff Mercedes fasst bis zu 140 Passagiere und wurde im Jahr 2005 gebaut. Heimathafen des Zweimasters ist Amsterdam.

An dieser Stelle bedankt sich das LSH-Team auch bei den Sponsoren, die uns diesen Segeltörn ermöglicht haben. Vielen Dank für Ihren Beitrag!

AUA! ÜBERLEBEN IM UNTERNEHMERDSCHUNDEL

Tipps und Know-how für Chefinnen und Chefs

Wie gehe ich mit meinen Finanzen um? Wie motiviere ich meine Mitarbeiter? Wie meistere ich die täglichen unternehmerischen Herausforderungen? In unserer neuen Rubrik „Aua! Überleben im Unternehmerschunzel“ geht es um Antworten auf diese Fragen. Wir stellen Ihnen regelmäßig neue Angebote und Dienstleister vor, die Sie bei Ihrer Unternehmensführung unterstützen können.

"Sichere Geldanlagen mit Pflegeimmobilien"

Die WirtschaftsHaus Service GmbH verspricht hohe Erträge und niedriges Risiko

Rundum sorglos investieren, und gut dabei verdienen – wer würde das nicht gerne tun? Genau dieses große Versprechen macht die WirtschaftsHaus AG ihren Kunden. Diesen bietet das Unternehmen Zugang zum lukrativen Markt für Pflegeimmobilien, auf dem sich eigentlich nur Großinvestoren tummeln. Es lässt sie teilhaben an dem wachsenden Bedarf an seniorengerechtem Wohnraum: Als Käufer eines vermieteten Apartments, in einer von seriösen Anbietern betriebenen Einrichtung. Zudem erstellt die WirtschaftsHaus AG ein Paket an Maßnahmen, um Kaufabwicklung, Finanzierung und Verwaltung der Immobilie so angenehm wie möglich zu gestalten.

Ein Produkt, das großen Nutzen zum kleinen Preis und Sicherheit noch dazu bietet, kann das überhaupt funktionieren? Ja – denn nach eigener Aussage bietet das WirtschaftsHaus vernünftige Rendite bei minimiertem Risiko. Wie das geht, davon könnten die Besitzer von mehr als 5.700 Wohneinheiten berichten, die seit Einführung der „Sorglos-Immobilie“ 2001 beim WirtschaftsHaus ein

Pflegeapartment gekauft hätten. Sie profitierten von sicheren Renditen zwischen fünf und sechs Prozent, verspricht das Unternehmen. Knapp 32,8 Millionen Euro Miete würden bundesweit jedes Jahr an WirtschaftsHaus-Investoren ausgezahlt. Und bis heute sei nach Unternehmensangaben nicht eine dieser Zahlungen ausgefallen.

Kapitalanlage
Altersvorsorge
Vermögenssicherung
Vermögensaufbau

Die Finanzdienstleistungs-Gruppe aus Garbsen bei Hannover ist in den letzten Jahren zum Marktführer im Bereich der Pflegeimmobilie als Kapitalanlage geworden – davon zeugt ein Umsatzvolumen von nahezu einer dreiviertel Milliarde Euro. Die WirtschaftsHaus-Gruppe bietet ein umfassendes Dienstleistungsangebot vor, während und nach dem Verkauf.



WirtschaftsHaus-Gruppe
Tel.: 05131 4611-0
info@wirtschaftshaus.de
www.wirtschaftshaus.de



Anlagevorteile mit WirtschaftsHaus kurz zusammen gefasst:

- 5 - 6 % GESICHERTE RENDITE PRO JAHR
- 20 JAHRE GARANTIERTE MIETEINNAHMEN
- SICHERHEIT DURCH BETREIBER (DIAKONIE)
- BÖRSEN- UND FINANZKRISEN UNABHÄNGIG
- MONATLICHER AUFWAND AB CA. 30 EUR

Mit Kreditgebern auf Augenhöhe kommunizieren

Kredite gehören in vielen Betrieben zum Alltag. Bei großen Investitionen, Existenzgründungen oder Übernahmen geht es kaum ohne. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen (Stichwort Rating und Basel III) machen es oft komplex und intransparent: Die richtige Vorbereitung auf das Bankgespräch und ein aktueller Überblick über die Verträge. Das sind die Schlüssel für eine gute künftige Beziehung zwischen Unternehmen und Bank – und somit auch für den langfristigen Unternehmenserfolg.

Praxisnah und unabhängig: Überblick über Bankgeschäfte erhalten

Ann-Christine Holze von der Unternehmensberatung „BankVerstand“ unterstützt Handwerker, mittelständische Unternehmer, Gewerbetreibende und Freiberufler dabei, zu den richtigen Entscheidungen zu kommen und das Kleingedruckte zu verstehen. Die Gründerin von BankVerstand kommt aus der Praxis: Fünfzehn Jahre lang war sie selbst Firmenkundenbetreuerin auf Bankseite. Heute liegt ihr Fokus bei der Beratung darauf, im Sinne ihrer Kunden auf Banken zuzugehen, zu verhandeln und Ergebnisse zu bewerten – um so die beste Finanzierungs-Lösung zu finden. „Mein Ziel ist es, meine Kunden in der Zusammenarbeit mit Banken zu unterstützen und meine Erfahrungen gewinnbringend einzusetzen. Meine Kenntnisse aus der Tätigkeit als Firmenkundenbetreuerin bilden dafür die Basis und sind der Schlüssel einer praxisnahen und unabhängigen Beratungsleistung“, sagt sie.

BankVerstand mit speziellem Angebot für LSH-Mitglieder

Viele Betriebe haben im Laufe der Zeit nicht nur einen Kredit aufgenommen, sondern müssen mitunter gleich mehrere abzahlen. „Hier den Überblick zu behalten, kostet Unternehmer Zeit und oftmals Nerven. Das kann belastend sein“, weiß Ann-Christine Holze.

Für LSH-Mitglieder gibt es deshalb den persönlichen Vertrags-Check: ein exklusives Angebot zum Fixpreis. Bei diesem Check werden in zwei-drei Stunden alle aktuellen Verträge durchleuchtet, ähnlich einer Inventur. Das Ergebnis ist ein detaillierter Überblick über die Kredite (Höhe, Fälligkeiten, Zinsen, Tilgungsraten) und Hinweise zur Optimierung. Das strukturierte Wissen ist eine gute Grundlage für das nächste Bankgespräch.

Ann-Christine Holze von BankVerstand unterstützt bei der Zusammenarbeit mit der eigenen Bank.

Die Leistungen im Überblick:

- Kreditvertrags-Check
- Erstellen von Finanzierungskonzepten und zielgerichteten Finanzierungsstrategien
- Begleitung bei Bankgesprächen
- Suche und Auswahl geeigneter Finanzierungspartnern und -formen
- Vorbereitung auf das Ratinggespräch
- Aufbau einer neuen Bankbeziehung
- Erläuterung der Entscheidungsinstrumente der Bank (Prozess der Kreditentscheidung, Bedeutung von Rating und Sicherheiten)
- Übernahme der laufenden Bankkommunikation
- Bewertung von Businessplänen auf Finanzierungschancen

BankVerstand

Kontakt



Ann-Christine Holze

Tel.: 0163 7639 499
E-Mail: info@bankverstand.de
www.bankverstand.de

ÜBER DIE LSH GMBH

Die LSH-Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG GmbH (LSH) wurde am 09.01.1986 gegründet. Ihre Aufgabe ist die Unterstützung der Fachhandwerker bei der Optimierung von Geschäftsprozessen und bei der Professionalisierung von Marketing- und Serviceleistungen.

Ein weiteres Ziel ist die Vernetzung untereinander: Über 200 innovative Fachhandwerker der SHK-Branche sind in der LSH zu einer starken Gemeinschaft zusammengewachsen.

Das LSH Team unter Leitung von Geschäftsführer Ralf Thyraann sorgt für wirkungsvolle, kreative und praxisgerechte Unterstützung in allen relevanten unternehmerischen Bereichen. Rahmenabkommen, kompetente Dienstleister und ein Vergütungsmodell runden die Leistungen der LSH ab. Die LSH hat ihren Sitz in Sarstedt, direkt am Hauptstandort der WIEDEMANN-Gruppe.

LSH - Leistungsgemeinschaft
SANITÄR-HEIZUNG GmbH
Am Boksberg 5
31157 Sarstedt
Tel: 05066 90 19 - 0
Fax: 05066 90 19 - 19
www.lsh.de

