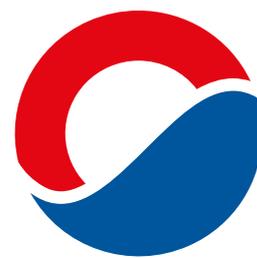


# EINBLICK



Das Magazin der LSH – Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG

Ausgabe Frühjahr/Sommer 2020

Den eigenen Königsweg  
finden

Informierter dank LSH-Seminaren 10

Digitalisierung  
in der Praxis

Regenhardt Haustechnik spart  
mit neuen Prozessen viel Zeit 14

Stabwechsel bei  
WIEDEMANN

Warum die Chefs die LSH  
schätzen 18

## DURCHBLICK BIS INS DETAIL:

**Wer Neues will, muss  
konsequent dranbleiben  
und Kontakte nutzen,  
sagen Helga Regenhardt (l.)  
und Maike Marx.  
Die LSH begleitet sie.**



# INHALT

## Impressum

### Herausgeber:

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

### Redaktion und Layout:

Innoreal  
Kommunikationsagentur GmbH

### Texte:

Gudrun Jay-Böhl  
Peter Schlaad  
Claus Stegmann  
(V.i.S.d.P.)

### Titelfoto:

Andreas Böhl

### Fotos:

Torge Bleicher  
Andreas Böhl  
Duravit AG  
Anja Frick  
Hotel nhow Berlin  
Seminarschiff Fluxservice GmbH  
TOTO GmbH  
Unsplash.com

Vollversammlung 2020  
**in Berlin** 04

Zahlen, bitte!  
**Neuer LSH-Partner: DEUTSCHE VERRECHNUNGSSTELLE** 06

Ob die Botschaft angekommen ist,  
entscheidet der Empfänger 07  
**Seminare der LSH – Rückblick und Ausblick**

Test, Test, TOTO 08  
**TOTO führt eine Verkaufsaktion für Highend-Washlets durch**

Damit Sie Ihren Königsweg finden! 10  
**ieQ-systems und TAIFUN Software präsentierten Praxislösungen**

Duravit ist jüngster Neuzugang 12  
**Premiumpartner-Programm wächst weiter**

„Nicht alles gleichzeitig umstellen!“ 14  
**Betrieb Regenhardt setzt auf Innovation durch TAIFUN und ZUGFeRD**

„LSH-Mitglieder sind für uns etwas  
Besonderes!“ 18  
**Stabwechsel bei WIEDEMANN**

„Der Kontakt zum Handwerker  
ist mir sehr wichtig!“ 22  
**Fürs Digitale gibt es bei WIEDEMANN einen eigenen Chef**

Damit dieses Magazin leichter lesbar ist, verwenden wir bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

**Im Dialog bleiben und digitale Transformation angehen:**

# WIR MACHEN'S MACHBAR!

**Liebe Mitglieder,**

Sie alle sind Frauen und Männer der Tat: Direkt nach einem unserer iPad-Seminare rund um die betriebliche Digitalisierung fuhr ein Teilnehmer gleich zum nächsten Store und kaufte für sein gesamtes Team die Tablets mit dem Apfel drauf. Das nenne ich gelungenen Praxis-Transfer!

Seit einiger Zeit bestimmt Corona unser Leben. Die Gesundheit geht vor: Darum haben wir auch unsere Vollversammlung abgesagt: Ihre Themen - auch hier geht es hauptsächlich um die Digitalisierung und ihre Chancen - bringen wir dennoch: Teils hier im Heft, teils als Videopodcast. Wir sind nicht umsonst die LSH und damit lösungsorientiert :-)

Haben Sie jetzt überhaupt ein Ohr dafür? Ich kann mir vorstellen, dass sich der ein oder andere noch etwas zögerlich verhält. Aber meine Einschätzung ist: Ja, tun Sie etwas. Räumen Sie sich - neben den Herausforderungen durch die Pandemie - auch dafür Zeit frei. Wir von der LSH unterstützen Sie und bieten Dialoge mit Experten und Kollegen.



Denn mit der digitalen Transformation haben Sie den Hebel in der Hand, ihre Geschäftsprozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen. Das hilft gegen Fachkräftemangel. Außerdem gewinnen Sie und Ihre Teams damit Zeit für die Kunden.

In diesem Einblick finden Sie darum jede Menge O-Töne von Entscheidern aus dem Hause WIEDEMANN und von unseren Partnern zum Thema Zukunft, Kundenbedarfe und Digitalisierung. Wir sind tief in die Materie eingestiegen und haben nachgefragt, welche Lösungen die passenden sein können. Freuen Sie sich also auf eine spannende Lektüre.

Viel Spaß beim Lesen des Einblicks!

Auf Wiedersehen Ihr/Euer  
*Claus Stegmann*

**JETZT ANMELDEN UND AUF DEM LAUFENDEN BLEIBEN**

## NEU: MONATLICHER NEWSLETTER UND MITGLIEDER-BEREICH AUF DER WEBSITE

Seit Januar können Sie unseren regelmäßig erscheinenden Newsletter erhalten – sind Sie bereits angemeldet? Hier erhalten Sie frische Impulse und Infos: Kooperationspartner, Premiumpartner und LSH-Aktuelles. Seit März können Sie dort sehen, wo Sie in Sachen Leistungsvergütung stehen. Soll noch jemand aus Ihrem Betrieb den Newsletter erhalten? Dann bitte einfach eine Mail an: [info@lsh.de](mailto:info@lsh.de)

**Neuer Webauftritt mit speziellem Mitglieder-Bereich für Sie!**

Auch hier lohnt sich ein Blick, z.B. um zu sehen, wer die Kooperationspartner genau sind. Wer die LogIn-Daten (noch einmal) benötigt, melde sich bitte ebenfalls bei uns.



Foto: Seminarschiff-Fluxservice GmbH

Lernen mal anders: Auf dem Seminarschiff! Wir werden es ja vielleicht ein andermal nutzen...

## Die Zeichen stehen auf Zukunft

# Die Herausforderungen der digitalen Transformation bleiben bestehen

Trotz Corona möchten wir Sie auf dem Laufenden halten, welche Baustellen es rund um die Digitalisierung handwerklicher Betriebe gibt. Darum lesen Sie hier die Highlights, die wir Ihnen auf der Vollversammlung präsentieren wollten.

Welche unterschiedlichen Herausforderungen bringt die digitale Transformation mit sich? Die Kunden informieren sich im Internet und schauen kritisch auf Angebote und Leistung. Das Mitarbeiter-Thema ist ebenfalls ein Dauerbrenner. Weil die Auftragsbücher voll sind, müssen die Abläufe reibungslos funktionieren. Das A und O sind darum effiziente Geschäftsprozesse. Die Anforderung ist, flexibel und agil zu sein. Wie kriegt man das hin?

Manch ein LSH-Mitglied droht im Tagesgeschäft zu versinken. Doch die „Vogel-Strauß-Methode“ mit Kopf-in-den-Sand-stecken führt nicht ans Ziel, sondern ins Chaos. Darum konzentrieren wir von der LSH uns auf praxistaugliche Lösungen für Ihre Betriebe!

### Auftragsspitzen untereinander abdecken – Zusammenarbeit entdecken – mit „Check and Work“

Martin Holl von der Plattform „Check and Work“ entwickelte ein Kooperations-Modell, um Arbeit gleichmäßiger zu verteilen: Wer mehr Aufträge als Kapazitäten hat, fragt hier bequem Kollegen an. Wer seine Mitarbeitenden aktuell nicht komplett auslasten kann, stellt sie Kollegen zur Verfügung.

„Hier wird es für die LSH-Mitglieder bald einen exklusiven Weg geben, an der Plattform teilzunehmen und sich untereinander zu erkennen“, so Claus Stegmann.

Die Online-Plattform funktioniert zurzeit ohne finanzielles Eigeninteresse; die Kollegen berechnen sich die Arbeit natürlich untereinander. Das Risiko, das Mitarbeiter abgeworben werden, wird zu Beginn der Zusammenarbeit ausgeschlossen – dann läuft das neue Netzwerk-Modell gut!

Das Motto der Kooperations-Plattform "Check and Work" lautet „Als einzelnes Unternehmen sind wir stark. Zusammen sind wir eine Macht. Das Handwerk unterstützt sich. Mach mit!“

Martin Holl: „In Zukunft wird es noch mehr um Kooperation statt Konkurrenz gehen. So bekommen wir auch den Fachkräftemangel in den Griff!“



### Die digitale Bauakte fürs einfache Dokumentieren – Schluss mit unübersichtlichen Messenger-Diensten!

Achim Maisenbacher ist einer der Gründer von MemoMeister, der Firma, die eine digitale Bauakte entwickelt hat.

Er weiß: Im Handwerk läuft immer noch viel auf Zuruf. Oder auf irgendeinem Zettel – oder in einem Messenger. „Aber dafür sind die Informationen viel zu wichtig. Und die Kunden haben zunehmend weniger Verständnis dafür, wenn Absprachen nicht eingehalten werden!“ Professionell und trotzdem einfach hingegen, läuft die Zusammenarbeit und Dokumentation mit der Cloud-basierten Software MemoMeister. Und zwar unabhängig vom Softwarehersteller.

„Hier gibt es eine Struktur für den Handwerker, damit er der Informationsflut Herr werden kann,“ meint Achim Maisenbacher.

In der übersichtlichen Software können Sie alle Informationen an einer Stelle ablegen und verwalten. Projektspezifisch und übergreifend. Es gibt eine Echtzeit-Synchronisation, damit jedes Team-Mitglied auf dem neusten Stand ist. Über Schlagwörter lassen sich Dinge suchen und finden. Dank der Offline-Funktion kann man die digitale Bauakte sogar im Keller nutzen – das Wichtigste läuft weiter. LSH-Mitglieder sollten sich die kostenlose App herunterladen und es ausprobieren!

### Digital vom Büro bis zur Baustelle – mit betriebswirtschaftlicher Software von TAIFUN

Ob mobil oder am PC im Büro: TAIFUN-Software hilft Fachhandwerkern, sich in der digitalen Welt so aufzustellen, dass die Geschäftsprozesse einfacher und schnell-

er ablaufen. „Je nach Betrieb gibt es Zeiteinsparungen zwischen 15 und 25 %, verrät Michael Falke, stellvertretender Vertriebsleiter der TAIFUN Software AG mit Sitz in Hannover. Wer auch die elektronische Rechnungslegung mit ZUGFeRD mit einbaut, kann noch mehr Ressourcen sparen: „Wenn die Prozesse durchgängig digital ablaufen, entfallen nervige Routineaufgaben und die Kollegen können effizienter arbeiten. Über die TAIFUN-App ist sogar die Verbindung zur Baustelle digital – in Echtzeit.“

TAIFUN bietet auch Module, um für die Prüfung durchs Finanzamt gerüstet zu sein: Rechtssicheres Dokumentenmanagement und die E-Mail-Archivierung leisten hier nützliche Dienste. „Mit unserer Software bleibt der Fachhandwerker Herr der Lage. Er kann sich um die Kundenberatung und die Weiterentwicklung des Betriebs kümmern“, so Michael Falke.

TAIFUN hat mittlerweile Lösungen bei 7.500 Kunden in Deutschland im Einsatz – über 110 Mitarbeiter kümmern sich um die Software-Entwicklung, Kundenbetreuung und den wichtigen Service vor Ort.

### Petra Sujatta von TOTO: Wie Sie der Internet-Konkurrenz Paroli bieten

Die erfahrene Sales Managerin Petra Sujatta des Markenherstellers TOTO weiß: Schnäppchenjäger bedrängen das Fachhandwerk mit kritischen Fragen und „unschlagbar günstigen Angeboten“, die sie im Netz aufgespürt haben. Reine Online-Anbieter führen plötzlich Marken im Programm, die es gestern noch nicht frei auf dem Markt gab.

Wer als Fachhandwerker bestehen will, muss sein Verhalten umstellen: Raus aus der Rechtfertigungsfalle und hin zum offensiven Auftritt mit attraktiven Mehrwert-Angeboten, die es im Internet nicht gibt. Verlässliche Infos, zuvorkommender, mitdenkender Service und besondere Dienstleistungen sind Wege, auch im Internet-Zeitalter seinen Platz zu behaupten!



# Neuer LSH-Partner DEUTSCHE VERRECHNUNGSSTELLE für reibungsloses Rechnungsmanagement

## ZAHLEN, BITTE!

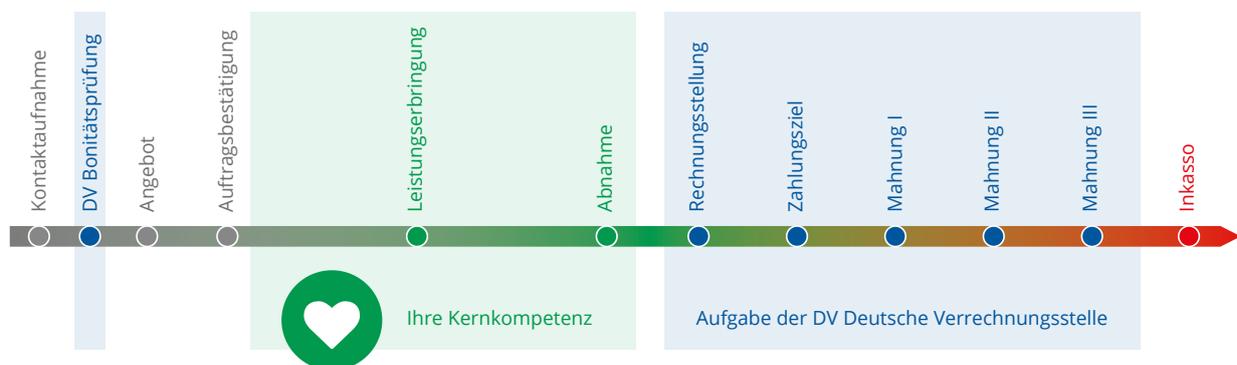
Viele von Ihnen sind selbständig, weil Sie Ihr Handwerk lieben. Und nicht, weil Sie sich so gerne um Rechnungen und säumige Kunden kümmern. Trotzdem ist ein funktionierendes Rechnungsmanagement ein entscheidender Erfolgsfaktor: Denn Liquidität zählt.

Eine Alternative zum „Selbermachen“ ist es, das Forderungsmanagement abzugeben – an einen Profi: „Seit Herbst 2019 können LSH-Mitglieder die DEUTSCHE VERRECHNUNGSSTELLE (DV) als unseren Partner nutzen. Als Fachhandwerker schreiben Sie wie bisher Ihre Rechnung. Sie scannen sie ein und senden Sie an das DV-Online-Portal. Fertig!“ umreißt unser Geschäftsführer Claus Stegmann die vereinfachte Arbeit. Wir haben diesen Provider ausgewählt, weil er sich auf kleine und mittelständische Unternehmen spezialisiert hat.

### Volle Konzentration auf Ihr Kerngeschäft

Sie sehen: Wenn Sie das Debitorenmanagement an einen Profi übergeben, können Sie Risiken reduzieren. Sie kommen schneller und einfacher an Ihr Geld. Sie geben die Forderungen an Ihre Kunden einfach ab und sparen so Zeit fürs Wesentliche: Ihre Aufträge und Kunden, Ihre Mitarbeiter und die Weiterentwicklung Ihres Betriebs. Wir stellen gern einen Kontakt her!

### MEHR ZEIT GEWINNEN FÜR IHRE KERNKOMPETENZEN



- Sie möchten nicht für Kunden arbeiten, die Ihre Rechnung nicht bezahlen?
- Ihr Beruf ist Ihre Leidenschaft – nicht aber Verwaltung und Buchhaltung?
- Ihre Kunden mögen Sie – nicht aber Ihre Rechnungen?
- Ihre Zeit ist kostbar – Sie wollen sie für neue Aufträge verwenden?
- Liquidität ist wichtig – Sie wollen nicht lange auf Ihr Geld warten?

### Vorteile und viele Leistungen – das tut die DEUTSCHE VERRECHNUNGSSTELLE für Sie:

Der Spezial-Anbieter übernimmt die Bonitätsprüfung Ihrer Kunden und den Rechnungsversand, genauso wie die Zahlungseingangs-Kontrolle und das ungeliebte Mahnwesen. Ihre Vorteile sind:

- ✓ Alles läuft online. Sie haben 24/7 vollen Überblick und Zugriff, ohne extra Software
- ✓ Ein persönlicher Ansprechpartner berät Sie
- ✓ Einsparungen bei Rechnungsdruck und Versand
- ✓ Übernahme des Mahnwesens mit drei Mahnungen (ca. 98 % aller Rechnungen werden laut DV hier bezahlt) bis inkl. Übergabe an einen Inkasso-Dienstleister
- ✓ Emotionsfreies Managen bei Rückfragen und Reklamationen
- ✓ Digitaler und sicherer Belegtransfer zum Steuerberater
- ✓ Sichere Speicherung der Daten in deutschen Rechenzentren
- ✓ Einfache All-in-Gebühr

Ein Wort noch zum Inkasso: Wir wissen, dass manch ein LSH-Mitglied sich Gedanken um die Qualität macht: Wer ruft bei Ihren Kunden an – mit welcher Tonalität? Die DEUTSCHE VERRECHNUNGSSTELLE setzt nur deutschsprachige Dienstleister ein, die speziell ausgebildet sind, sensibel agieren und sich lösungsorientiert und fair verhalten.

## Seminare der LSH – Rückblick und Ausblick

# OB DIE BOTSCHAFT ANGEKOMMEN IST, ENTSCHEIDET DER EMPFÄNGER

Bewusst konzentrieren wir uns bei unseren Seminaren auf Themen, die unseren Mitgliedern unter den Nägeln brennen: Praxistauglich muss so eine Veranstaltung sein, bodenständig, auf den Punkt und zugleich auf dem neusten Stand der Technik oder Erkenntnis. Und regional – damit Sie möglichst wenig Zeit mit An- und Abreise verbringen.

In diesem Jahr werden wir von unserem neuen Premiumpartner Duravit mit wertvollem Wissen versorgt: Es geht um das erfolgreiche Führen von Gesprächen. Denn Sie wissen ja wahrscheinlich: Nicht der Sender einer Botschaft entscheidet, ob und wie sie beim Gegenüber ankommt, sondern der Empfänger. Das gilt für alle Formen von Gesprächen. Im Fokus der neuen Seminare sollen zunächst die Mitarbeitenden stehen!

### Powertraining: Mitarbeitergespräche führen

Mal ehrlich: Wie vorbereitet gehen Sie in Ihre Mitarbeitergespräche? Oder finden Sie bei Ihnen zwischen Tür und Angel statt? Oder wenn es einen Grund zur Kritik gab? Das ist auf Dauer nicht hilfreich – weder für den Betroffenen noch für Sie.

Wie läuft es besser? Die Seminarexperten von Duravit haben ein praxiserprobtes Powertraining für Chefinnen und Chefs entwickelt. Ab Juni, so ist es geplant, wollen wir das eintägige Seminar für LSH-Mitglieder durchführen.

In diesem Powertraining lernen Sie, ein Mitarbeitergespräch so konstruktiv und leicht zu führen, dass es erfolgreich verläuft – für beide Seiten. Das ist eine Chance für ein verbessertes Miteinander und das gemeinsame Erreichen von Zielen. Hier die Inhalte:

- Vorbereitung und stimmiger Rahmen
- Abgleich von beidseitigen Erwartungen und deren Erfüllungsgrad
- Möglichkeiten, um die Loyalität des Mitarbeitenden zu schaffen bzw. zu steigern
- Reflexion und Feedback lernen
- Last but not least: die Beziehung zu Ihrem Mitarbeiter kann sich verbessern

#### Interesse am Powertraining?

**Melden Sie sich gern bei uns, damit wir Ihnen weitere Informationen und aktuelle Termine nennen können.**



### Rückblick: Ausgebuchte iPad-Seminare mit Thorsten Moortz im letzten Herbst

„Wir haben 4 Seminare veranstaltet, in Siek, Berlin, Hannover und Osnabrück. Jedes Mal hatten wir ein mehr als volles Haus mit 12 bis 15 Entscheidern aus den Betrieben.“

Am ersten Nachmittag ging es um die Grundfunktionen des iPads; am zweiten Tag ans Eingemachte, je nach Teilnehmerinteresse. Im Mittelpunkt standen Apps. Zum Beispiel, um 360 Grad Fotos von der Baustelle zu machen. Damit können sich Monteur, Meister und Chef so miteinander austauschen, als ob sie im Keller nebeneinanderstünden. Auch Formulare mit dem eigenen Logo zu erstellen, war ein Thema. Die Teilnehmer hatten also einen konkreten Nutzen und waren begeistert!

**Innovation ist angesagt: TOTO führt eine bundesweite Verkaufsaktion für Highend-Washlets durch. Dabei ziehen Hersteller, Großhandel und Fachhandwerk an einem Strang. Es geht um attraktive Chancen auf einem jungen Markt. LSH-Betriebe können bei der Aktion noch einsteigen!**

## TEST, TEST, TOTO

Faszination Wasser, Reinheit und Duschen: Die hochwertigen Washlets RW/RX (EWATER+) der Marke TOTO liegen voll im Trend. Aber noch nicht jeder Endverbraucher kennt die moderne Technik rund um Hygiene und Wohlfühlgefühl. Darum führt TOTO vom 1. April bis 31. Dezember 2020 eine Verkaufsaktion durch, bei der die Kunden die Dusch-WCs vier Wochen lang bei sich zuhause testen können! Auch Sie als LSH-Mitglied können davon deutlich profitieren.

Es gibt einen weiteren guten Grund, bei der Aktion mitzumachen: WIEDEMANN führt das Markenprodukt unter der Hausmarke Sanibel. „Für die LSH-Mitglieder, die bei der Aktion mitmachen, ist die Rückvergütung doppelt interessant“, meint unser Geschäftsführer Claus Stegmann.

Wie hoch ist das Risiko, dass sich ein Kunde nach dem Test gegen das moderne Washlet entscheidet? Aus Sicht der TOTO-Verantwortlichen „wird man es nie mehr hergeben und es zukünftig Tag für Tag genießen“.

Und auch Claus Stegmann sieht das Risiko für den Fachhandwerker bei quasi Null. Er meint dazu: „Die entsprechende Kundenklientel wird das neue Wohlfühl-Erlebnis nicht mehr missen wollen – die Produkte setzen einfach

Maßstäbe in Sachen Hygiene und Erfrischung.“ TOTO organisiert die Rückholung beim Fachhandwerker und bezahlt den Umbau des Washlets auf ein normales WC.

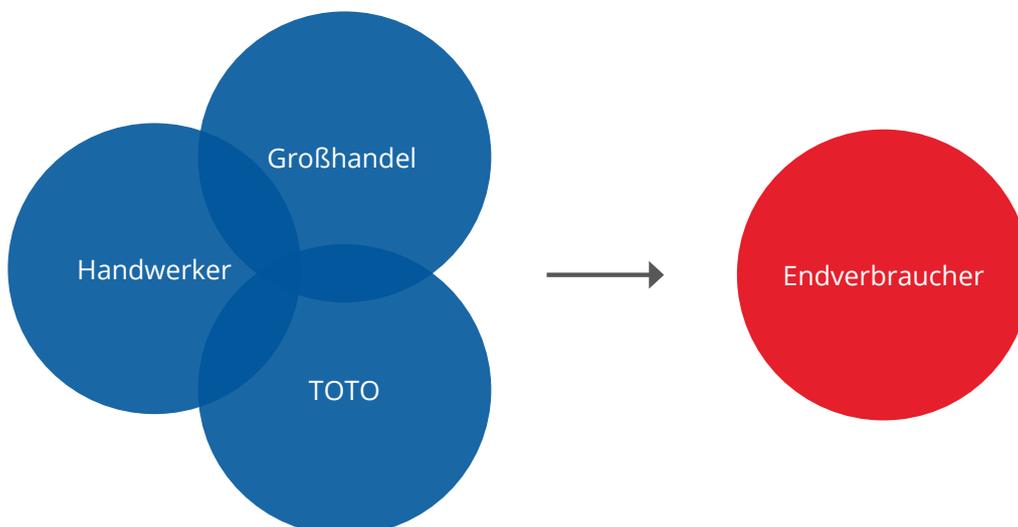
### **So reagierten Kollegen auf die aktuelle Verkaufsaktion „testen und genießen“:**

„Ich werde die TOTO-Washlet-Flyer als Rechnungsbeileger für meine Kunden nutzen,“ verriet ein Kollege, der bei der Schulung in Hannover dabei war: Speziell bei den Kunden, die ihre Bäder schon saniert haben, und jetzt noch einmal upgraden wollen.

„Für ältere Kunden, die sich länger ein selbstbestimmtes Leben leisten wollen, ist die Aktion ideal,“ so ein anderer teilnehmender Chef eines SHK-Betriebs.

### **Haben wir Sie neugierig gemacht?**

Wenn Sie an der Aktion noch teilnehmen möchten, melden Sie sich bei uns. Die LSH stellt als Mittler gern den Kontakt zu TOTO her. Sprechen Sie uns einfach an!



Grafik in Anlehnung an TOTO

MIT VEREINTEN KRÄFTEN DEN ENDVERBRAUCHER ANSPRECHEN!

## GEEINTES VORGEHEN VON HERSTELLER, GROSSHANDEL UND IHNEN – FÜR DEN KUNDEN

So funktioniert die Aktion „Washlet™ – testen und genießen“:

- ✓ Endkunden, die eines der beiden beworbenen Washlets bei sich zuhause einbauen lassen, können diese 4 Wochen testen. Bei Nichtgefallen können sie ihr Modell wieder vom teilnehmenden Fachhandwerker ausbauen lassen und erhalten ein normales WC.
- ✓ Die Aufmerksamkeit für das innovative Thema wird ab April 2020 über eine bundesweite E-Marketing-Kampagne des Herstellers gestärkt. Es gibt z.B. Google Adwords und Facebook-Anzeigen. Die Kunden werden so z.B. in die WIEDEMANN-Ausstellungen gelotst und an unsere teilnehmenden LSH-Mitglieder empfohlen.
- ✓ Fachhandwerker, die an der Aktion teilnehmen, können große Verkaufschancen nutzen. Sie erklären sich damit einverstanden, bei Nichtgefallen eines Kunden das Washlet für 150 Euro wieder auszubauen und dem Kunden ein anderes WC zu installieren. Für die Differenz erhält der Kunde eine Gutschrift.
- ✓ WIEDEMANN hält die Lagerkapazitäten bereit, damit ist die Ware sofort für Sie verfügbar. Außerdem soll jeder Fachhandwerker geschult werden. Dazu gab es bis zum 31. März mehrere Termine unter dem Motto „Lunch & Learn“, damit möglichst viele Betriebe schon an einer dieser Veranstaltungen teilnehmen konnten. Wollen Sie als Betrieb auch danach noch geschult werden, melden Sie sich bitte.
- ✓ Teilnehmende Fachhandwerker werden mit Werbematerial wie Flyern unterstützt.

## WASHLET™ – EINMAL BENUTZT, WOLLEN SIE ES NIE MEHR HERGEBEN.





*Claus Stegmann (rechts) begrüßt die Teilnehmer. Hier im Bild (v.l.): Martin Hackl (WIEDEMANN Niederlassungsleiter Hannover-Vinnhorst), Stefan Zimmermann und Bettina Nagel (Zimmermann Haustechnik) und Kai-Eric Zimmermann (WIEDEMANN Vertriebsaußendienst)*

Foto: Inmoreal GmbH

## DAMIT SIE IHREN KÖNIGSWEG FINDEN!

### WIEDEMANN Themennachmittag „Digitalisierung im Handwerk“ zeigte Wege in die Zukunft auf – unsere Partner ieQ-systems und TAIFUN Software präsentierten Praxislösungen

Hendrik Wöhle bringt die Dinge auf den Punkt: Er ist Regionalvertriebsleiter Mitte und Prokurist der WIEDEMANN Dienstleistungs- und Verwaltungs GmbH – darum speziell bei der erstgenannten Tätigkeit nah am Kunden.

Bei der Veranstaltung am 5. März 2020 in den Ausstellungsräumen unserer Muttergesellschaft in Hannover-Vinnhorst legte er großen Wert darauf, dass unsere LSH-Mitglieder praktische Tipps für die Digitalisierung ihrer Betriebe erhalten. Es muss direkt anwendbar sein.

Bei dem Event ging es erstens um Websites – das ist heute mehr als eine Visitenkarte! Hier präsentierte ieQ-Systems eine passende Lösung. Zweitens standen reibungslose, gesicherte Geschäftsprozesse rund um die Betriebswirtschaft im Fokus – mit Software von TAIFUN.

#### „Beide Themen sind extrem wichtig“

Hendrik Wöhle führte weiter aus: „In den Fachhandwerksbetrieben geht es darum, die Abläufe zu verbessern“, verriet er uns. „Wer papierlos, schlank und schnell arbeiten will, braucht in seiner IT funktionierende Tools. Vor allem müssen Schnittstellen da sein, dank derer Medienbrüche und damit Doppelarbeit vermieden werden. Eine reibungslose Kommunikation zwischen Baustelle und Büro lässt viele Probleme gar nicht erst entstehen.“

Effizienz ist entscheidend, gerade bei dem Fachkräftemangel heute. Die richtige Software kann hier helfen. Eine andere Baustelle ist die Firmenwebsite – sie ist sowohl wichtig, um dem Kunden die eigene Kompetenz zu zeigen als auch potenziellen Bewerbern zu signalisieren, dass man ein moderner Betrieb sei. Veraltete Inhalte gehen nicht – und relevanter Content ist entscheidend“, so die WIEDEMANN Führungskraft.

*Hendrik Wöhle (l.) und Jürgen Gatzemeier (r.) freuen sich über ein volles Haus (siehe Foto rechte Seite).*



Foto: Inmoreal GmbH

### Thema Website: „Zu 99% geht es darum, sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren“

Thomas Petersen ist Senior Sales Manager beim Münsteraner Full-Service-Anbieter ieQ-systems. Seine Kollegen und er haben bereits für viele LSH-Betriebe Homepages entwickelt. Insgesamt haben sie mehr als die Hälfte unserer LSH-Mitglieder als Kunden.

Der große Vorteil ist, dass es bei ieQ-systems einen persönlichen Ansprechpartner gibt, über den die Pflege der Website läuft: Neues einstellen und für aktuellen Content sorgen. „Das beherrschende Thema ist aber seit einiger Zeit die Suche nach Mitarbeitern. Heute muss sich der Handwerksbetrieb um Bewerber bewerben. So ist es, ob man will oder nicht. Man muss sich als attraktiver Arbeitgeber positionieren – die Website ist ein bedeutender Kanal dafür,“ meint Thomas Petersen.



Foto: Innoreal GmbH

Thomas Petersen weiß, dass eine gute Website hilfreich ist, um Fachkräfte zu gewinnen.



Foto: Innoreal GmbH

Marcel Jünemann von TAIFUN erklärt die Vorteile der Digitalisierung in den betriebswirtschaftlichen Abläufen.

### Thema Handwerker-Software für die Betriebswirtschaft: Am besten digital vom Büro bis zur Baustelle

Marcel Jünemann von TAIFUN Software berät viele Betriebe, die von analog auf digital umstellen – oder von Insellösungen zu einer durchgängigen Software wechseln wollen. Sei es für's Büro oder die Baustelle mit mobilen Geräten. Was bringt's? Jede Menge Zeitersparnis und die Arbeit wird leichter. Daneben geht es Marcel Jünemann darum, die Verantwortlichen dafür zu sensibilisieren, wo es gefährlich werden kann. Etwa, wenn Dokumentationspflichten bei den Daten verletzt werden.

Im Mittelpunkt stand bei ihm darum die Verbindung von Tools wie ZUGFeRD (für die elektronische Rechnung) mit Modulen zur Dokumentenverwaltung und dem E-Mailmanagement. „Damit lassen sich Kosten und Aufwände senken – und der Fachhandwerker ist auf der sicheren Seite!“ Fazit: Es kommt auf Ihren Betrieb und Ihr Ziel im Umgang mit der Digitalisierung an. Hier gilt es, Ihren Königsweg, also den besten und kürzesten Weg, zu finden.



Foto: Innoreal GmbH

## Premiumpartner-Programm wächst weiter

# DURAVIT IST JÜNGSTER NEUZUGANG

Hand aufs Herz: Wie gut kennen Sie unser Premiumpartner-Programm (PPP)? Viele LSH-Mitglieder nutzen die Vorteile unserer Hersteller-Kooperation bereits, andere noch nicht oder selten. Und dann gibt es ja auch immer neue LSH-Mitglieder, die wir auf den aktuellen Stand bringen möchten! Sie alle laden wir ein, sich noch intensiver mit dem PPP zu beschäftigen, denn es lohnt sich auf verschiedenen Ebenen...

Beim PPP erhalten LSH-Mitglieder eine Rückvergütung, wenn sie die Produkte oder Lösungen eines LSH-Premiumpartners über unsere Muttergesellschaft WIEDEMANN bestellen. Es geht uns also einerseits um einen monetären Vorteil für Sie, andererseits schauen wir auf den Imagefaktor für Ihren Betrieb: Wir möchten, dass Sie Ihre Kunden mit erstklassigen Markenprodukten überzeugen. Auch die umfassende und verlässliche Serviceleistung der ausgewählten namhaften Hersteller ist wichtig. Sie sollen damit besonders glänzen können! Denn mit Qualität, Innovation und Nachhaltigkeit gewinnen Sie an Reputation beim Kunden.

### Die Idee entstand vor einem Jahr – die Umsetzung startete im Juli 2019

„Unser Ziel ist es, aus jedem Segment einen Partner zu haben. Dieser Partner soll 1A-Produkte im Angebot

haben. Der Hersteller sollte innovativ und digital vorne dabei sein: Mit Web-Services und Apps für die mobile Nutzung, mit 24/7 Erreichbarkeit und vernünftigen, engagierten Ansprechpartnern, die ein ähnlich individuelles und lösungsorientiertes Vorgehen zeigen wie wir. Natürlich greifen wir bei der Auswahl auf unsere Kontakte über WIEDEMANN und Erfahrungen aus Ihrem Kreis zurück. Wir haben im Juli 2019 mit dem Highend-Pumpenhersteller WILO begonnen. Hier erhalten LSH-Mitglieder zurzeit eine Vergütung von 1 Prozent vom Nettopreis der Produkte. Mittlerweile haben wir sechs Partner an Bord,“ erzählt unser Geschäftsführer Claus Stegmann. „Produkte der Premiumpartner können Sie über unsere Lagerpartner der WIEDEMANN-Gruppe bestellen.“

### Langfristiges Miteinander bringt allen am meisten

Die Premiumpartner sind auf den LSH-Events dabei und schulen unsere Mitglieder rund um aktuelle Markttrends. Sie zeigen, wie man die Produkte zielführend einsetzt, mit allen Funktionen und Features. „Was wir nicht wollen, sind ‚platte Verkaufsshows‘, dafür ist uns die Zeit unserer Mitglieder zu schade,“ meint Claus Stegmann. Die Hersteller, mit denen wir zusammenarbeiten, sehen das ähnlich: Auch sie setzen auf ein langfristiges Miteinander. Es ist ein Geben und Nehmen.

## DAS FEEDBACK ZUM PREMIUMPARTNERPROGRAMM AUS DER LSH-MITLIEDSCHAFT IST POSITIV - HIER EIN BEISPIEL:

### Gute Gründe für WILO – Rückvergütung ist das i-Tüpfelchen

Konstantin Jipp vom Berliner SHK-Betrieb Rapid ist von WILO überzeugt. Der Prokurist und Bauleiter nennt mehrere Gründe, mit WILO-Produkten zu arbeiten – und damit auch die Premiumpartnerschaft von WILO und der LSH zu nutzen:

„Erstens ist es die sehr gute Betreuung durch den Außendienst. Er ist sehr entgegenkommend, immer erreichbar und guckt sich die größeren Objekte auch vor Ort an, um herauszufinden, welche Pumpe optimal passt. Auch bei der Auslegung der Pumpe werden wir unterstützt. Diese gute Betreuung ist besonders wichtig bei Bestandsanlagen,

wo vielleicht vorher eine andere Pumpe drin war oder ein älteres WILO-Modell. Zweitens ist die Qualität sehr gut. Wir haben mit WILO noch nie schlechte Erfahrungen gemacht. Es sind langlebige Produkte,“ meint Konstantin Jipp. Seit circa 8 Jahren baut Rapid bereits die Produkte der Weltmarke mit Zentrale in Dortmund ein.

„Der dritte Grund ist die Benutzerfreundlichkeit für die Monteure. Es gibt eine gute Anleitung und vor Ort eine intuitive Bedienbarkeit. Das macht es leicht. Der vierte Grund ist für uns die attraktive Rückvergütung – das lockt!“, freut sich Konstantin Jipp: „Aber das hat nichts mit dem Produkt zu tun, es ist ein Pluspunkt im Gesamtgeschehen – es ist das i-Tüpfelchen.“

### Duravit besetzt das Segment Sanitär vor der Wand

Für Duravit bietet die Premiumpartnerschaft noch mehr Nähe zum Fachhandwerk. Sie ist dem Hersteller nach eigener Aussage seit jeher besonders wichtig. "Wir bieten unseren Kunden am Point of Sale jederzeit die bestmögliche Leistung. Mit perfekt aufeinander abgestimmten Elementen vor und hinter der Wand liefern wir die komplette Badausstattung aus einer Hand. Das perfekte Zusammenspiel von höchster Produktqualität, Original-Design und komfortstiftender Technologie ist einzigartig," erklärt Peter Schlaad, Key Account Manager für das Handwerk bei Duravit und unser Ansprechpartner für die Premiumpartnerschaft.

Exzellenter Kundenservice bedeutet für Duravit höchste Kompetenz, Schnelligkeit und Freundlichkeit vom Erstkontakt bis zum After Sales Service.

"Die Betreuung vor Ort sowie telefonischen Support garantiert unser flächendeckender Außendienst. Darüber hinaus unterstützen wir das Fachhandwerk bei der Umsetzung von Projekten, z.B. bei der Digitalisierung oder der Rekrutierung von Auszubildenden, mit Planungs- und Verkaufsunterlagen, Fachseminaren oder Marketingmaßnahmen," so Peter Schlaad.



*Optisch perfekte Einheit: der Happy D.2 Plus c-bonded Waschplatz.  
Design by sieger design*

### Das sind die Premiumpartner der LSH (Stand März 2020):

- ✓ Für Pumpen: Wilo
- ✓ Für Stahlwannen: Kaldewei
- ✓ Für Washlets und Dusch-WCs: TOTO
- ✓ Für Heizkörper und Komfortlüftungen: Zehnder
- ✓ Für Duschen und Wandverkleidungen: Hüppe
- ✓ Für Sanitärkeramik und Bäder: Duravit

**Was sind Ihre Erfahrungen mit den Premiumpartnern?  
Melden Sie sich gerne direkt bei uns!**

**wilo**

always the  
best climate

**zehnder**

**KALDEWEI**

**HÜPPE**  
SHOWER AND SOUL

**TOTO**

**DURAVIT**



## „Nicht alles gleichzeitig umstellen!“

### Regenhardt Haustechnik setzt auf systematische Innovation – doch eins nach dem anderen

Es ist die zweite große Welle der Innovation, die die Chefin Helga Regenhardt gerade durchlebt. Zusammen mit ihrem Mann Wolfgang und Tochter Maike Marx leitet sie den SHK-Betrieb mit 13 Mitarbeitern in Seulingen nahe Göttingen. Aktuell führen sie die systematische Digitalisierung in ihrem Fachbetrieb ein: Sie nutzen seit Anfang 2019 die ERP-Software von TAIFUN. Anfang 2020 kam ZUGFeRD für die elektronische Rechnungslegung hinzu. Wir diskutierten mit Helga Regenhardt und der Juniorchefin Maike Marx über die Vorteile, aber auch die Tücken der Digitalisierung.

Regenhardt gehört zu den Gründungsmitgliedern der LSH. Der Betrieb wurde bereits 1950 vom Großvater Paul gegründet; schon der Urgroßvater besaß neben der Landwirtschaft eine Klempnerei. 1980 übernahmen mit Wolfgang und Helga der Sohn und die Schwiegertochter das Geschehen.

#### Von Beginn an für moderne Lösungen gekämpft

Regenhardt baut Bäder barrierefrei. Weitere Schwerpunkte sind Heizungen und regenerative Energie. „Wir arbeiten für private Kunden. Wir sanieren und bauen die Bäder der zweiten Generation“, erklärt Helga Regenhardt. „Im Eichsfeld gibt es viele Handwerker“, schmunzelt sie. Als sie damals im Büro begann, hatte die frisch gebackene Unternehmerfrau, aus einer anderen Branche kommend, bei ihren ersten Innovationen mit dem Widerstand der damaligen Sekretärin und der Monteure zu kämpfen. Aber sie setzte sich durch: Es ging weg von der Olympia-Schreibmaschine und einem System mit farbigen Pappkarten für Lieferanten, Projekte und Kunden hin zum ersten Computer. „Dafür hättet ihr euch einen Mercedes kaufen können,“ war der Kommentar des Schwiegervaters.

## Anlass für die aktuelle Digitalisierung: Es muss einfacher und leichter werden

Tochter Maike ist die jüngste von drei Kindern der Regenhards und seit 2005 im elterlichen Betrieb tätig. Sie lernte beim SHK-Betrieb Wode-Unger am Harz. Ihren Installateur- und Heizungsbaumeister machte sie in Hildesheim. Sie fuchste sich in die Buchführung ein und managt, nach dem Weggang eines Technikers und chronischem Mitarbeitermangel, jetzt beides – die Arbeit auf der Baustelle und das Kaufmännische. Ihre Mutter Helga unterstützt sie dabei, macht das Controlling und die Steuersachen.

Maike Marx hat selbst 3 Kinder im Alter von 3, 6 und 9 Jahren. Als wir sie interviewten, hatte sie gerade eine 53-Stunden Woche hinter sich. Ihre Mutter Helga Reghardt denkt bereits an die Zeit nach der täglichen vielen Büroarbeit. „Dadurch ist ZUGFeRD entstanden“, meint die Juniorchefin. „Es musste anders werden. Wir haben mit dem Großhandel gesprochen und es dann gewagt.“

### „TAIFUN und ZUGFeRD, das klappt!“

Bereits davor hatten sie die Handwerkssoftware gewechselt. Sie schauten sich 3 Anbieter an und entschieden sich aufgrund der übersichtlichen Struktur für TAIFUN. Die Ziele: Prozesse vereinfachen, Übersicht behalten und eine leichtere Zuordnung von Lieferantenrechnungen zu Projekten. Die Nachkalkulation von Projekten war ihnen ebenfalls sehr wichtig. Perspektivisch haben die Frauen vor, alle Monteure mit Tablets auszustatten, damit sie vom Büro bis zur Baustelle durchgängig digital arbeiten können. Doch der Umstieg vom alten IT-System zum Neuen fiel zu Beginn schwer. Parallel stellten sie nämlich 2019 bei der Steuer von Datev auf Datev online um. Und jetzt ZUGFeRD...



Foto: Inmoreal GmbH

*Noch stehen hier viele Aktenordner - dank der Digitalisierung haben sie vielleicht bald ausgedient...*

*„Man sollte die LSH mehr nutzen. Wir haben sofort eine Antwort bekommen.“*

Helga Reghardt

*Vnr: Juniorchefin Maike Marx, Bürokauffrau Sabine Senger, ChefIn Helga Reghardt und Techniker Lukas Engelhardt*



Foto: Inmoreal GmbH

## Hindernisse und Highlights

„Mein Tipp an die Kollegen ist, nicht zwei Dinge auf einmal zu ändern“, verrät Chefin Helga Regenhardt. Bei der Datev-Umstellung mussten sie sich allein durchkämpfen, weil das Thema für den Steuerberater ebenfalls neu war. Auch bei der TAIFUN Software gab es immer noch viele offene Fragen – aber dank der guten Betreuung durch Marcel Jünemann und seinem Kollegen Nils Brandt lässt sich alles nach und nach klären. „Das hat uns sehr viel gebracht“, lobt Maike Marx das Engagement der TAIFUN-Leute.

Maike Marx berichtet von den Vorteilen der Innovation: Sie legt die Aufträge an, diese erscheinen im Terminkalender. Auch die Rechnungslegung geht jetzt viel einfacher. Was waren entscheidende Erfolgsfaktoren bei der Einführung? „Am Ball bleiben und das Neue konsequent durchziehen. Wir haben jetzt eine viel größere Transparenz und können dank der Software bei jedem Kunden sehen, wo wir stehen“, meint sie. „Wir sind weg vom Durchschreibeblock!“ Auch Helga Regenhardt ergänzt: „Das Alte war alt und jetzt gehen wir in Richtung Zukunft.“

## Der Beitrag der LSH: Sofort da sein und helfen, Probleme zu lösen

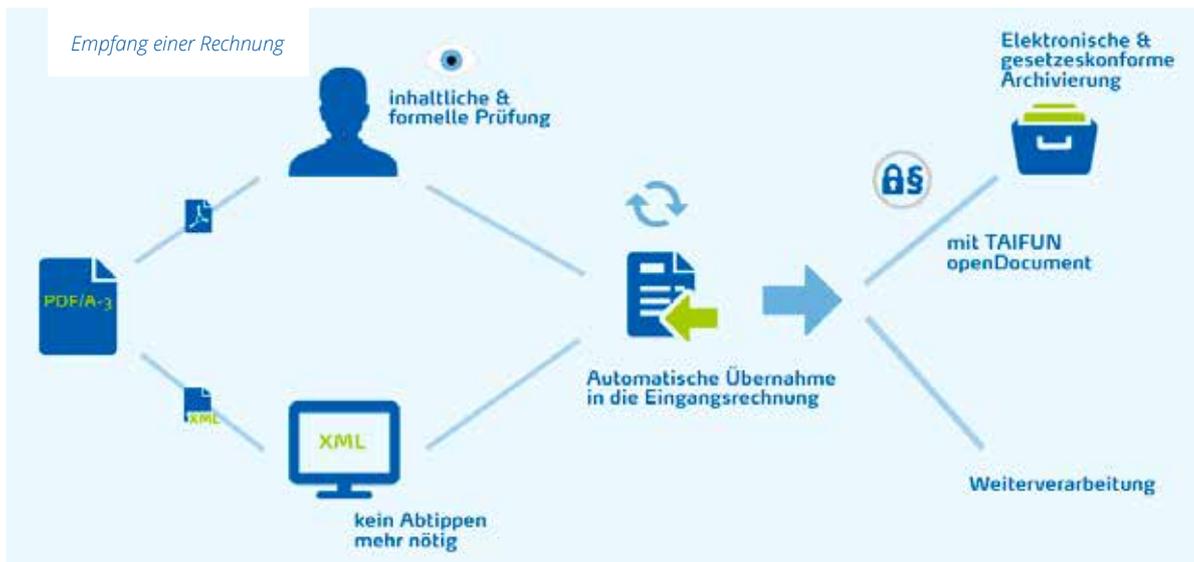
Die Frauen von Regenhardt hatten eine Zeit lang nicht so viel Kontakt zur LSH. Das ist jetzt anders – im Kontext der TAIFUN-Einführung sprachen sie mit unserem Geschäftsführer Claus Stegmann. Der kam gleich raus gefahren und stellte dann einen weiteren wertvollen Kontakt zum WIEDEMANN-Spezialisten in Sachen Software und Schnittstellen her. „In Zukunft rufen wir gleich bei der LSH an, wenn wir ein Problem haben“, erklären die beiden Chefinnen einstimmig. Denn Netzwerken und Austausch führen weiter, das wissen sie auch aus ihrer Arbeit bei den Unternehmerfrauen im Handwerk.

Ihr Fazit ist: Die Digitalisierung ist ein wichtiger Schritt in die Zukunft. Gerade, weil es auch im Eichsfeld schwierig ist, Fachkräfte zu gewinnen. Göttingen ist als Stadt mit attraktiven großen Arbeitgebern und Universitäten halt sehr nah – das zieht Techniker an.

Aber mit kollegialer Unterstützung und der richtigen IT-Lösung gelingt es. „Es gibt überall Hilfe, bei Verbänden, der LSH und dem Großhandel. Man muss nicht im eigenen Saft schmoren“, resümiert Helga Regenhardt.

*Die Softwarespezialisten von TAIFUN, Marcel Jünemann (2. v. rechts) und Nils Brandt, beraten ausführlich vor Ort - hier mit den beiden Chefinnen.*





## „2000 Rechnungen sind ein Baum!“

### Schnell und komfortabel geht's mit der elektronische Rechnung ZUGFeRD

Es wird schlanker und leichter, genauer und einfacher: Fachhandwerker, die das neue ZUGFeRD-Format für ihre elektronischen Rechnungen nutzen, sparen an vielen Stellen: Vom Rechnungseingang übers Archivieren, Wiederfinden und Weiterverarbeiten der Daten läuft alles digital. Keiner muss mehr in Aktenordnern herumsuchen. Auch die Post an den Steuerberater funktioniert so reibungslos und schnell. Die Umwelt gewinnt ebenfalls: „2000 Rechnungen sind ein Baum“, freut sich einer der Anwender aus dem LSH-Kreis, Martin Deppner, Geschäftsführer des gleichnamigen Betriebs aus Lachendorf bei Celle.

#### Jetzt umsatteln!

Technische Voraussetzung für ZUGFeRD ist ein funktionierendes Internet und eine Handwerkersoftware mit einer entsprechenden Schnittstelle. Ansprechpartner für Interessierte sind der WIEDEMANN Innen- oder Außendienst oder wir von der LSH. Mehr Infos über ZUGFeRD finden Sie auch in unserem Blog oder auf dem Youtube-Channel unseres Kooperationspartners ieQ-systems.

#### Woher kommt der Name?

Das Akronym steht für „Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland“. ZUGFeRD wurde von Verbänden, Politik und Verwaltung 2014 entwickelt und im Jahr 2019 aktualisiert, um den Datenaustausch effizienter zu machen.

## DIGITALISIERUNG MIT SOFTWARE VON TAIFUN

### Zeit sparen und Abläufe verschlanken

Regenhardt geht die Digitalisierung der Geschäftsprozesse im Büro mit der Software von TAIFUN an. Das IT-Unternehmen ist Spezialist für betriebswirtschaftliche Lösungen (ERP-Software) in den Handwerksbranchen Sanitär, Heizung, Klima und Elektro. Bereits in der Basis-Software ist die E-Rechnungsstellung mit ZUGFeRD enthalten – dafür braucht es bei anderen Anbietern u.U. ein Zusatzmodul. Der Vorteil ist, dass die Digitalisierung wirklich zu Beginn des Geschäftsprozesses starten kann: Mit dem automatisierten Einlesen der Eingangsrechnung des Großhandels. Gewerbliche Kunden können auch die Ausgangsrechnung des Handwerkers digital entwickelt erhalten.

### Rechtssicher arbeiten – mit der Dokumenten- und der Email-Archivierung von TAIFUN

„Struktur und Transparenz werden für Handwerksbetriebe immer wichtiger. Für das Finanzamt müssen Dokumente, je nach Art, bis zu 10 Jahre aufbewahrt werden. D.h., bei einer Prüfung muss man sie auch wiederfinden,“ erklärt der stellvertretende Vertriebsleiter von TAIFUN, Michael Falke.

Dabei hilft die GoBD-konforme Dokumenten- und Emailarchivierung. GoBD heißt: Getreu den Grundsätzen des Bundesministeriums für Finanzen zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff. Auch in diesen Bereichen arbeitet Regenhardt jetzt mit den modularen Lösungen von TAIFUN.



Im Gespräch (vlnr.): Jürgen Gatzemeier, Claus Stegmann, Sebastian Becker und Frans Soulier

**Stabwechsel bei WIEDEMANN:  
Sebastian Becker folgt auf Frans Soulier – neuer Geschäftsführer Vertrieb in Sarstedt ist Jürgen Gatzemeier – LSH wird weiter gestärkt.**

*„LSH-Mitglieder sind für uns etwas  
Besonderes!“*

Bei unserer Muttergesellschaft WIEDEMANN gibt es einen Stabwechsel. Frans Soulier wechselt in den neu geschaffenen Beirat. Er übergibt seine Position als Geschäftsführer Vertrieb der Gruppe an Sebastian Becker. Ihm wiederum folgt Jürgen Gatzemeier als neuer Geschäftsführer Vertrieb in Sarstedt bei Hannover.

Wir von der Einblick-Redaktion fragten im Interview nach, was sich damit ändert – speziell mit Blick auf unsere LSH: Wie sehen die drei Führungskräfte die Rolle unserer Leistungsgemeinschaft – und wie profitieren die Mitglieder von der Neuaufstellung?

Einblick: Herr Soulier, geben Sie uns bitte ein kurzes Fazit Ihrer bisherigen Tätigkeit mit Blick auf die LSH!

## Wirtschaftlichkeit zählt – für alle Beteiligten!

**Frans Soulier:** In den letzten 6 Jahren hat sich WIEDEMANN rasant in Richtung Dienstleistungen entwickelt. Außerdem haben wir bei der Basis, also z.B. der Warenverfügbarkeit und Lieferqualität, deutlich eins heraufgesetzt! Die Fehlerquote in der Logistik ist mit 0,3 Prozent minimal. Wir sind deutlich schneller geworden und liefern immer tagfertig.

Außerdem stärkten wir das Online-Geschäft massiv und haben die technische Beratung in den Vordergrund gestellt. Unsere Vision ist, Partner, Problemlöser und Prozessbegleiter zu sein. Wir wollen Wirtschaftlichkeit – und zwar für alle Beteiligten. Fairness und gemeinsames Wachstum; das zählt!

Für die LSH ging es uns darum, aufzuräumen: Aus einem Wust von Dienstleistungen hat Claus Stegmann eine transparente Struktur gemacht. Es gibt jetzt 4 Säulen mit den Aufgabenbereichen. Jedes LSH-Mitglied kann dort eine passende Lösung für sein Problem finden. Das ist transparent. Die LSH ist damit viel näher an ihren Mitgliedern dran!



Frans Soulier freut sich über das Erreichte und seine neue Rolle im Beirat: „Aber es gibt noch viel zu tun!“

### Einblick: Welche Herausforderungen sehen Sie?

**Frans Soulier:** Der demografische Wandel betrifft uns alle. Es herrscht Fachkräftemangel! Unsere LSH-Mitglieder und auch wir müssen attraktiv für Bewerber sein. Zweiter Punkt ist die Digitalisierung – damit meine ich nicht nur interne Prozesse oder die Logistik zum Handwerker, nein auch Data Management. Wir behalten andere Modelle vom Markt im Auge und sind hellwach. Die dritte Herausforderung betrifft unser Tagesgeschäft. Wir wollen den Dialog mit dem Kunden noch weiter ausbauen und nachfragen, was wer braucht. Ziel ist, maßgeschneiderte Lösungen für unsere Fachhandwerker anzubieten! Mein letzter Punkt ist, dass wir noch schneller werden müssen.

### Einblick: Herr Becker, ab Mai sind Sie im Lead. Was ändert sich, was bleibt?

„Kontinuität und Veränderung unter einen Hut bekommen“

**Sebastian Becker:** Wir als Geschäftsführung wollen gemeinsam für Kontinuität und Veränderung sorgen. WIEDEMANN ist ein Familienunternehmen und z.B. schon 75 Jahre am Standort in Hannover Sarstedt! Sie sehen, wir stehen für beides – wir sind ein flexibler Mittelständler! Für die LSH wollen wir die Dienstleistungen nach vorne stellen, die dem Handwerker helfen, seine Zukunft zu gestalten. Zum Beispiel mit ZUGFeRD. Es geht uns um maßgeschneiderte Lösungen. Wir wollen mit dem Kunden über seine Themen, aber auch seine Sorgen und Ängste sprechen. Nur wenn wir das genaue Anliegen oder Problem des Betriebes kennen, können wir den Kunden so begleiten, dass es ihm am meisten bringt.



Sebastian Becker will die Zukunft gemeinsam mit den Kunden gestalten.



Jürgen Gatzemeier bringt viele Jahre Markterfahrung mit ein.

### Einblick: Herr Gatzemeier, wie ist Ihre Einschätzung, wo geht es hin?

**Jürgen Gatzemeier:** Der Fachhandwerker will letztlich seine eigene Struktur umsetzen und als Leistung auf die Straße bringen. Wir von WIEDEMANN haben super Features, um ihn so zu unterstützen, dass es passt. Das sehe ich ganzheitlich: Von den Produkten über z.B. eine eigene Luftkanalfertigung bis zu den individuellen Lösungen. Außerdem liefern wir über die HBG, unseren Großhandel-Netzwerkpartnern, bundesweit. Dies kann für das ein oder andere LSH-Mitglied auch spannend sein!

### Einblick: Mit welchen Ideen und Vorstellungen starten Sie?

**Sebastian Becker:** Unsere Vision – Partner, Problemlöser und Prozessbegleiter – bringt das Ganze auf den Punkt. Dabei wollen wir effizient sein und keine Aufgaben dop-

eln. Im Bereich der digitalen Transformation denken wir Prozesse neu, damit der Kunde davon profitiert. In unseren Ausstellungen bieten wir dem Fachhandwerker eine Komplettleistung, die er nehmen und verbauen kann.

### Einblick: Wie sehen Sie die Rolle der LSH dabei?

**Jürgen Gatzemeier:** Die LSH ist eine verbindende Klammer zwischen uns und den Kunden. Es geht nicht primär um Produkte und Preise, die jeder hat. Wir wollen in Zukunft noch intensiver fragen und mit den Mitgliedern austauschen, wo der Schuh drückt. Ich komme vom Wettbewerb und war früher immer neidisch darauf, dass WIEDEMANN diese LSH hat. Es ist etwas komplett anderes als eine Einkaufskooperation.

**Sebastian Becker:** Die LSH bietet ihren Mitgliedern eine systematische und strukturierte Organisationsentwicklung. Mit unseren Dienstleistungen unterstützen wir z.B. auch, wie sich die Verkaufsprozesse verbessern lassen.

## Synergien und Austausch zählen

### Einblick: Was ist aus Ihrer Sicht das Besondere an dieser Gemeinschaft?

**Frans Soulier:** Es ist wie eine Familie, man gehört zusammen, trifft sich und findet passende Lösungen!

**Jürgen Gatzemeier:** Ja, man spürt die Vertrautheit miteinander und das Partnerschaftliche. Der Handwerker kann sich bei uns öffnen. Es geht auch um Treue.

**Sebastian Becker:** Und um die emotionale Bindung – um den Austausch. Auf den vielen Veranstaltungen der LSH

Im roten Salon (vlnr.): Gudrun Jay-Bösl (Einblick Redakteurin), Sebastian Becker, Jürgen Gatzemeier, Frans A. Soulier, Claus Stegmann



hören wir, was den Handwerker als Unternehmer bewegt. Zum Beispiel der Umgang mit der digitalen Transformation. Auch Ängste und Hemmnisse kommen da auf den Tisch – und dann können wir sie besprechen. Wir, also WIEDEMANN und die LSH – wollen hier in Zukunft noch stärker Hand in Hand mit dem Fachhandwerker zusammenarbeiten. Darum ist es nur logisch, dass die LSH-Mitglieder auch für uns etwas Besonderes sind. Wir empfehlen sie in unseren Ausstellungen und wir bieten ihnen spezielle Dienstleistungen an, wie z.B. die eigene Lageroptimierung.

**Claus Stegmann:** Das erlebe ich auch so. Die Events sind für unsere Mitglieder die Möglichkeit, sich unabhängig vom Tagesgeschäft auszutauschen und frischen Input zu holen!

### Einblick: Was sind die wichtigsten drei Eigenschaften der LSH?

**Sebastian Becker:** Es sind die Lösungskompetenz bei der Weiterentwicklung des Betriebs, der kollegiale Austausch und auch die Einkaufsvorteile. Die LSH ist beweglich, schnell und umsichtig.

**Jürgen Gatzemeier:** Und es ist die Langfristigkeit der Beziehung und Begleitung – so entsteht Qualität.



In der WIEDEMANN-Ausstellung: Sebastian Becker, Frans A. Soulier und Jürgen Gatzemeier

**Frans Soulier:** Der Markt ist schnell und uns geht es darum, permanent auf die Chancen zu schauen, die sich hier bieten. So gestalten wir die gemeinsame Beziehung!

## Unsere Interviewpartner kurz vorgestellt

Der Niederländer **Frans Soulier** ist seit 2014 bei der WIEDEMANN Gruppe – und verantwortete hier bisher als Geschäftsführer die Bereiche Vertrieb, Produkte, Einkauf und Logistik. Zukünftig wird er im neu geschaffenen Beirat des Hauses mitwirken, um weiterhin Impulse zu setzen.

Den Großhandel kennt Frans Soulier international und national aus dem EffEff: Er bringt über 40 Jahre Erfahrung aus allen Bereichen mit ein, davon 20 Jahre im Management. Seine Leidenschaft ist die Arbeit: Menschen mit Innovation zu verbinden und dabei stets auf die Chancen zu schauen, treibt ihn an. Wenn er mal nicht für WIEDEMANN unterwegs ist, spielt er Golf.

Der 43jährige **Sebastian Becker** hat 1992 bei WIEDEMANN begonnen und das Geschäft von der Pike auf gelernt: Start als Groß- und Außenhandelskaufmann, bis 2005 im Projektgeschäft, dann die Übernahme der Abteilung Indus-

trie- und Anlagenbau: Das war damals „komplettes Neuland“, blickt er zurück. Er prägte den Bereich 10 Jahre und übernahm 2015 die Vertriebsleitung in Sarstedt. Von 2017 an war er Geschäftsführer Vertrieb in Sarstedt.

2020 wird der strategisch ausgerichtete WIEDEMANN Insider Sebastian Becker Geschäftsführer für Vertrieb, Marketing und Produktmanagement der gesamten Gruppe. Er ist gut mit Kunden, Industrie und Lieferanten der Branche vernetzt. Auch er spielt Golf – ein Ausgleich zum Tagesgeschäft!

Mit **Jürgen Gatzemeier** holte Barbara Wiedemann einen Vertriebsprofi an Bord, der in seinem bisherigem Leben immer der Branche treu blieb. Der zweifache Familienvater war nach der Ausbildung für einige Jahre in Süddeutschland. Von 1990-92 arbeitete er bereits einmal für Wiedemann in der Ausstellung. 26 Jahre bekleidete er bis Ende 2018 verschiedene Leitungsposition bei einem Wettbewerbshaus, davon die letzten zehn Jahre als Geschäftsführer Vertrieb. Dem 53jährigen geht es darum, seinen guten Blick auf den Markt mit dem starken Leistungsspektrum von WIEDEMANN zum Kundennutzen zu verbinden.



Fotos auf dieser Seite: Innoport/ST

Thorsten Meier ist der neue WIEDEMANN Geschäftsführer für digitale Transformation, Logistik und IT.

## „Der Kontakt zum Handwerker ist mir sehr wichtig!“

**Fürs Digitale gibt es bei WIEDEMANN seit Dezember einen eigenen Chef. Wie profitiert die LSH?**

Thorsten Meier ist der neue WIEDEMANN Geschäftsführer für digitale Transformation, Logistik und IT. Der studierte Wirtschaftsinformatiker und erfahrene Unternehmenslenker will moderne Technik bei WIEDEMANN so einsetzen, dass sie den LSH-Mitgliedern in ihren täglichen Abläufen hilft. Er verantwortet bei unserer Muttergesellschaft drei Bereiche: Die IT und Logistik sowie das neue Feld der digitalen Transformation. Wir sprachen mit ihm über seine erste Analyse der Situation, aktuelle „Baustellen“ und Vorhaben.

## „Digitale Transformation ist viel mehr als Digitalisierung“

„Digitalisierung ist für mich als Schlagwort nicht hilfreich. Uns geht es um die Veränderung der Abläufe und Strukturen im Kundensinne – darum ist der Begriff „digitale Transformation“ passender. Denn ein Geschäftsprozess, der analog schon umständlich und nicht effizient war, wird allein durch Digitalisierung ja nicht besser. Wir wollen stattdessen gemeinsam mit unseren Kunden dahinter

schauen, nach dem Nutzen fragen und den Prozess dann entsprechend digital neugestalten“, erklärt Thorsten Meier die Herangehensweise.

**Der neue Chef für die technischen Themen ist seit Dezember 2019 mit an Bord der neu formierten WIEDEMANN Geschäftsführung. Was waren bisher seine wichtigsten beruflichen Stationen?**

In Detmold lernte er Datenverarbeitungskaufmann bei der Weidmüller Interface GmbH & Co. KG: Das ist ein international tätiger Spezialist für elektrische Verbindungstechnik und Elektronik – ein großes Familienunternehmen mit rund 5.000 Mitarbeitern. Mit dem Schwerpunkt IT arbeitete er hier zuerst im Controlling. Neben diesem Fulltime-Job wurde Wirtschaftsinformatik studiert. Mitte des Studiums wechselte er zu BOGE Kompressoren in Bielefeld: Er startete als IT-Leiter, führte als Projektleiter SAP ein, war für das Controlling verantwortlich und anschließend kaufmännischer Leiter. Die letzten 7 Jahre verantwortete er als Geschäftsführer bei BOGE das Gesamtgeschehen.

## Warum zu WIEDEMANN?

„Mich reizt die Kombination der digitalen Geschäftsentwicklung mit der Management-Aufgabe, das liegt mir“, kommentiert er seinen Schritt. Seine momentanen Schwerpunkte sind, neben der digitalen Transformation, die Schnittstellen zu Drittsystemen und die Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen. Eine große Herausforderung sieht Thorsten Meier dabei in der geringen Schnittstellen-Standardisierung in der Bau-Branche. „Es gibt viele große Player, Hersteller, Händler, Softwareunternehmen, das macht es zurzeit noch schwierig“, meint er.

## Wie unterstützt er unsere LSH mit seinem Know-how?

„Mir geht es darum, die Beratungsleistung rund um digitale Prozesse beim Handwerk so auszubauen, dass der Betrieb davon profitiert. Wir gucken hinter das Problem und stellen uns grundsätzliche Fragen. Zum Beispiel, warum alles Material morgens um 7 Uhr auf der Baustelle sein muss. Worum geht es eigentlich? Würde es nicht funktionaler sein, ein Teil des Materials wäre schon eher da und anderes Material später? Mir geht es darum, die Tourenplanung und Logistik nach dem Kundenbedarf auszurichten.“



Im Dialog: Thorsten Meier mit der Einblick Redakteurin Gudrun Jay-Bösl

## „Warum fährt der Kunde zum Material und nicht das Material zum Kunden?“

Thorsten Meier will mit den LSH-Mitgliedern sprechen, um zu erfahren, wo es genau klemmt und was sie brauchen. In den bisherigen Wochen hat er sich einen guten Überblick verschafft und zugehört. „Wir wollen Lösungen bieten, mit denen der Fachhandwerker seine Marktmöglichkeiten optimal nutzen kann. Der Wandel ist schnell und die Branche hat Nachholbedarf. Wir wollen es intelligent machen – heute gibt es aber noch kein Plug and Play“, lautet seine Einschätzung.

Ideal wäre für ihn ein Kreis an Kunden, mit dem er sich regelmäßig austauschen kann. Darum ist ihm der Kontakt mit den LSH-Mitgliedern so wichtig. „Wir haben Fachkräftemangel; wir müssen effiziente Prozesse anbieten, damit der Kunde seine Aufgaben stemmen kann“, meint er. Das Besondere der LSH sieht er hier in dem gewachsenen Mitgliederzirkel und dem Vertrauen. „Wir können voneinander lernen!“

## Stammdaten und Software-Anbindungen sind erste Projekte

Ein Maximum an Qualität ist dem neuen Chef wichtig. So ist sein Ziel, dass jede Lieferung in Zukunft pünktlich ist und den Erwartungen der Kunden entspricht. „Was technisch machbar ist, wollen wir Realität werden lassen“, fordert er. Dafür will er mit seinen Kollegen die berühmte Extrameile gehen – und den Blick auf andere Branchen werfen. „Wir schauen, welche technischen Möglichkeiten es z.B. in der Softwareentwicklung gibt und wollen Mittler sein. Im SHK-Bereich besteht die Innovation in der sinnvollen Nutzung der Möglichkeiten“, lautet sein Statement. „Die digitale Transformation beginnt im Kopf“, lautet seine Überzeugung. Darum geht es darum, die Zukunft gemeinsam mit den Kunden, seinen WIEDEMANN Kollegen und uns von der LSH zu gestalten.

## ÜBER DIE LSH GMBH

Die Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG (LSH) GmbH wurde am 9. Januar 1986 gegründet und ist eine 100%ige WIEDEMANN Tochter. 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 300 innovative Fachhandwerker der SHK-Branche sind in der LSH zu einer starken Gemeinschaft zusammengewachsen.

Das LSH-Team unter Leitung von Geschäftsführer Claus Stegmann 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.

### Leistungen der LSH

#### WIR BIETEN



praxisgerechte  
Hilfestellung bei der  
Optimierung der  
Geschäftsprozesse und  
Betriebsabläufe.

#### WIR ENTWICKELN



einen professionellen  
Marktauftritt unserer  
Fachhandwerker  
und unterstützen bei der  
Digitalisierung.

#### WIR KÜMMERN UNS



um die  
Aus-, Fort- und  
Weiterbildung der  
Mitglieder und  
deren Angestellter.

#### WIR SICHERN



unseren Mitgliedern  
eine Vielzahl von Ein-  
kaufsvorteilen durch  
Rahmenabkommen  
und ein attraktives  
Bonussystem.

LSH – Leistungsgemeinschaft  
SANITÄR-HEIZUNG GmbH  
Am Boksberg 5  
31157 Sarstedt  
Tel: 05066 90 19 - 0  
Fax: 05066 90 19 - 19  
[www.lsh.de](http://www.lsh.de)  
[www.facebook.com/LSHGmbH](https://www.facebook.com/LSHGmbH)

