

EINBLICK



Das Magazin der LSH – Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG

Ausgabe Sommer 2019

Generationswechsel
mit Erfolg

Zwei Firmen in einer –
Modell der Warnecke GmbH
funktioniert

06

Premiumpartnerschaft

Erster Hersteller ist Wilo

20

Pilotprojekt:
Azubi-Tausch

Azubis lernen beim Fachhandwerker
und bei WIEDEMANN

22

VOLLER IDEEN:

Timo Warnecke hat gemeinsam mit seinem Vater im eigenen Betrieb viel bewegt. Die Impulse kamen von der LSH.



INHALT

Vollversammlung 2019 in Scharbeutz	04
„Zwei Firmen in einer“ Generationenwechsel mit Erfolg	06
Von Mitgliedern für Mitglieder Die Zukunftswerkstatt legt wieder los – mit neuem Konzept	09
Leistungen der LSH auf einen Blick Wie können wir Sie noch besser unterstützen?	10
Service richtig verkaufen Thorsten Moortz verrät, wie es funktioniert	12
Praxisgerechte IT für den Betrieb Apps und Software, die Ihnen den Rücken freihalten	14
Persönlich und direkt Die LSH-Akademie reist in die Regionen	16
Neue Kooperation mit Herstellern bringt Ihnen Bares Premiumpartner-Programm nimmt Fahrt auf!	18
Premiumpartnerschaft Erster Hersteller ist Wilo	20
Pilotprojekt: Azubi-Tausch zwischen Fachhandwerk und WIEDEMANN Win-Win-Situation	22

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.

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:
Innoreal
Kommunikationsagentur GmbH

Texte:
Gudrun Jay-Böhl,
Anne Keppler,
Claus Stegmann
(V.i.S.d.P.)

Layout:
Innoreal
Kommunikationsagentur GmbH

Titelfoto:
Torge Bleicher

Fotos:
Adobe Stock,
Archiv Hanse Sail Rostock,
Torge Bleicher,
Anja Frick,
Peter Hellmich GmbH,
Kohl Beratung + IT GmbH,
LSH-Leistungsgemeinschaft
SANITÄR-HEIZUNG GmbH,
Meerwart,
Pexels.com,
TAIFUN Gruppe,
Warnecke GmbH,
WIEDEMANN,
Wilo SE



Foto: Anja Frick

Impulse und Ideen für die Zukunft:

WAS WOLLEN WIR FÜR SIE BEWEGEN?

Liebe Mitglieder,

„Darf ich mich kurz vorstellen?“ – Sie ahnen ja vielleicht, wie oft ich diese Frage in den letzten 6 Monaten gestellt habe ... denn als neuer LSH-Geschäftsführer war und ist es mein Wunsch, Sie alle nach und nach persönlich kennenzulernen. Die Herzlichkeit, mit der Sie mich aufgenommen haben, begeistert mich jedes Mal wieder. Ich begegne in der LSH echten Menschen, die mich beeindruckt: mit ihren unternehmerischen und fachlichen Leistungen, dem Ideenreichtum und dem täglichen Engagement in ihrem Betrieb. Ich bedanke mich für die schöne Aufnahme in Ihrem Kreis.

Was gibt es Neues, was macht die LSH jetzt anders?

Das wiederum ist eine der Fragen, die mir gestellt werden, wenn ich – wie häufig – mit einem Kollegen aus dem WIEDEMANN Außendienst bei Ihnen vorbeischaue – oder auch auf der Vollversammlung in Scharbeutz (siehe Beitrag in diesem Heft).
Meine Antwort: Wir gehen mehr in die einzelne Region – es wird Veranstaltungen bei Ihnen um die Ecke geben, die ein Mix aus Information und Networking sein werden. Wir setzen die Zukunftswerkstatt mit verschiedenen Gruppen und Themen neu auf. Auch dazu hier ein kurzer Beitrag!

Und wie bisher, präsentieren wir Ihnen hier im Einblick Neues aus unserer Welt – fachlich, sachlich, menschlich. Wir stellen Ihnen einen Betrieb vor – dieses Mal ist es der von Timo und Dirk Warnecke aus Seesen.

Angebot nach 4 Dienstleistungssäulen strukturiert

Das, was die LSH Ihnen inhaltlich bieten kann, hat mich zu Beginn fast erschlagen. Darum haben wir das Angebot klarer strukturiert. So ist es wahrscheinlich auch für Sie einfacher, zu schauen, ob und wo wir Ihnen im Betrieb oder persönlich Unterstützung geben können. Aber da ich nicht in Ihren Kopf gucken kann, ist meine große Bitte: Rufen Sie mich an, wenn Sie vor einem Problem oder einer Herausforderung stehen. In vielen Fällen haben wir eine Lösung parat. Ich müsste es einfach nur wissen – darum freue ich mich auf Ihren Anruf – oder die Mail.

Viel Spaß beim Lesen des Einblicks!

Auf Wiedersehen Ihr/Euer
Claus Stegmann



Über 30 Mitglieder waren an der Ostsee in Scharbeutz dabei.

Fotos auf dieser Seite: LSH GmbH

Die Zeichen stehen auf Zukunft bei der LSH

Neue Ideen auf der Vollversammlung 2019

Ein spannendes und intensives Wochenende liegt hinter den Teilnehmerinnen und Teilnehmern der diesjährigen LSH-Vollversammlung (VVS). Vom 10. bis 12. Mai 2019 trafen sich viele unserer Mitglieder unter dem Motto „Zukunftsforum 2019“ im 4-Sterne Hotel Bayside in Scharbeutz.

In der Lübecker Bucht erfuhren die Teilnehmer Wissenswertes über die aktuellen Branchentrends. Sie nahmen frische Ideen für ihren eigenen Betrieb mit nach Hause. Der bekannte SHK-Branchenkenner Thorsten Moortz moderierte die Veranstaltung und gab neue Impulse zum Thema Digitalisierung. Auch die beiden Geschäftsführer Vertrieb der WIEDEMANN-Gruppe, Sebastian Becker, Sarstedt, und Edwin Bauermann-Roos, Burg, waren dabei – genauso wie Michael Brennenstuhl, Vertriebsleiter, Siek.

Selbst mit einbringen und Meinung kundtun

Für die Frauen und Männer der Tat gab es 4 Workshops zu den Zukunftsthemen Digitalisierung, Fachkräftemangel, Logistik und Verkaufsprozessoptimierung. Was waren die Ergebnisse?

Digitalisierung – welches sind die größten Herausforderungen?

Welche Herausforderungen gibt es, wenn man z. B. bestimmte Arbeiten digitalisieren möchte – Stichwort „Tablets für Monteure“? Zum Thema Digitalisierung ging es um folgende Fragen:

- Angst vor Neuem (bei Mitarbeitern und Chefs): Wie gehen wir damit um?
- Kosten für die Einführung und Folgekosten: Ab wann lohnt sich was?
- Definieren von neuen Prozessen: Was muss sich ändern, was kann bleiben?
- Schnittstellen zu anderen IT-Systemen: Was passt gut zusammen?

Wie kann die LSH helfen?

Veränderungen zeigen sich am besten konkret. Ein Beispiel: Einführung von Online-Bestellvorlagen oder digitale Terminverwaltung: Wie kann es gehen? Die Antworten:

- Technische Schulungen für Mitarbeiter und Chefs
- Hilfe beim Schnittstellenmanagement
- Individuelle Beratung bei der Einführung neuer Prozesse
- Einführen einer operativen Projektgruppe für den Austausch

Fachkräftemangel – gesucht sind die Handwerker von morgen

Gute Auszubildende zu finden ist heutzutage ein Kraftakt – auch in unserer Branche. Oder gerade dort? Die Teilnehmer

waren sich zum Thema „Fachkräftemangel“ einig: Junge Leute entscheiden sich tendenziell eher für einen anderen Ausbildungsberuf. Ziel ist es also, sich interessanter zu machen – mit Hilfe der LSH. Es gab bereits konkrete Ideen:

- Soziale Medien nutzen, um das Berufsbild bekannter zu machen
- Kooperationen mit Schulen (z. B. für Praktikumsvermittlung)
- Peer Group(s) gründen, um gemeinsam potenzielle Auszubildende anzusprechen
- Info-Materialien der HWK und der ZVSHK nutzen

Hat der Betrieb den Azubi eingestellt, gilt es, ihn auch nach Ausbildungsende im Betrieb zu halten. Mitarbeiterbindung ist darum wichtiger denn je – hier die Vorschläge:

- Gutes Betriebsklima: Mitarbeiter übernehmen selbst Verantwortung und haben Mitspracherechte
- Work-life-Balance: Arbeitszeitkonto und (wenn möglich) flexible Arbeitszeiten
- Fit im Job: Gesundheitsvorsorge und Zusatzleistungen
- Weiterentwicklung: Fortbildungen von Mitarbeitern und Auszubildenden unterstützen

Was, wann, wie, wo – Logistik als Motor

Was nützt die beste Dienstleistung, wenn Sie oder Ihr Mitarbeiter nicht arbeiten können, weil Teile fehlen? Dazu kann jeder einzelne Betrieb seinen Teil beitragen – genauso wie ein Großhändler seinen Part zu leisten hat ... Die Logistik ist ein zentraler Dreh- und Angelpunkt für Qualität. Schließlich stehen Sie auch beim Kunden im Wort und müssen liefern! Das sind die Ergebnisse zu diesem Thema:

- Lagerwirtschaft systematisch betreiben
- Neu- und Nachbestellungen rechtzeitig organisieren
- Verschrottung von überschüssiger Ware oder Müll
- Wartungstermine und Zustand der Lieferfahrzeuge im Auge behalten
- Tourenplanung effizienter gestalten
- Warenbestand in den Fahrzeugen stetig kontrollieren

Die Teilnehmer wünschten sich im Bereich Logistik sowohl administrative Unterstützung von der LSH, als auch eine vermittelnde Rolle bei der Zusammenarbeit mit WIEDEMANN. Die Mitglieder lieferten wertvolle Hinweise, um den Service des Großhändlers noch weiter zu verbessern:

- Telefonische Erreichbarkeit im gesamten Bestellprozess
- Zusätzliche Warenkontrolle vor Auslieferung
- Stammdatenpflege vorantreiben
- Verpackungseinheiten und -größen variieren
- Liefertermine engmaschiger abstimmen

Einkaufen bei WIEDEMANN – Verkaufsprozess optimieren

Auch mit diesem Thema beschäftigte sich eine Arbeitsgruppe. Als LSH-Mitglied profitieren Sie ja von Einkaufsvorteilen bei WIEDEMANN. Was geht vielleicht noch besser? Hier die Anregungen zum Verkaufsprozess:

- Preistransparenz: bessere Übersicht bei Online-, Listen-, Abfrage- und Angebotspreisen
- Checkliste für effizientere Verkaufskommunikation erarbeiten
- Prio 1: LSH-Mitglieder sind allen WIEDEMANN-Mitarbeitern bekannt – Anfragen werden schneller bearbeitet
- Flexibel bestellen: Bestellung per App direkt von der Baustelle
- Visuelle Badplanung: digitale Lösung parallel zur analogen Ausstellung

Und so geht's jetzt weiter

„Wir wollen gemeinsam Lösungen erarbeiten, die Sie in Ihrem Arbeitsalltag entlasten.“

Claus Stegmann

„Wir bedanken uns noch einmal bei allen Teilnehmern für die großartige Unterstützung“, freut sich unser Geschäftsführer Claus Stegmann. „Ihr Feedback, Ihre Tipps und Ihre Kritik nehmen wir uns also sehr zu Herzen und arbeiten jetzt mit Hochdruck an der Umsetzung.“

Die vielen Anregungen sind jetzt also in der LSH-Pipeline: „Wir halten alle über den aktuellen Stand auf dem Laufenden“, so unser LSH-Chef. „Jetzt heißt es für uns alle: volle Kraft voraus!“





Timo Warnecke ist seit 2017 einer der Geschäftsführer bei der Warnecke GmbH.

„ZWEI FIRMEN IN EINER“ – GENERATIONENWECHSEL MIT ERFOLG

„Einen Mehrwert für das eigene Unternehmen schafft man nur, indem man sich öffnet – egal in welchem Bereich“, sagt Timo Warnecke. Der 29-Jährige leitet seit 2017 zusammen mit seinem Vater Dirk Warnecke die Warnecke GmbH in Seesen. Der gelernte Installateur und Heizungsbaumeister hat sich besonders den Themen Digitalisierung und Mitarbeiterbindung angenommen. Frische Impulse bekam er dabei durch die LSH. Außerdem hilft ihm die Offenheit seines Vaters gegenüber Neuem, seine frischen Ideen in die Tat umzusetzen.

Dass er selbst einmal in derselben Branche – oder gar im selben Betrieb – landen würde wie sein Vater, war für Timo Warnecke lange Zeit unvorstellbar. „Aber manchmal kommt es im Leben eben anders als man denkt“, schmunzelt er. „Nach der Schule wusste ich nicht, in welche Richtung ich beruflich gehen möchte. Daher machte ich erstmal eine Ausbildung im SHK-Betrieb eines Bekannten von meinem Vater, um etwas in der Hand zu haben. In den ersten Wochen habe ich die Stunden bis zum Feierabend gezählt, aber dann hat es plötzlich Klick gemacht“, erzählt Timo Warnecke von seinem persönlichen Wendepunkt. „Nach einem Jahr Lehrzeit wusste ich sicher, dass ich in der Branche bleiben und den Betrieb meines Vaters später weiterführen möchte.“

„Der Kunde weiß immer, an wen er sich mit seinem Anliegen wenden kann.“

Ein Glücksgriff für Dirk Warnecke, der sich über das – im Handwerk allseits bekannte – Thema der Nachfolgeregelung keine Gedanken mehr machen musste. Die beiden sind ein eingespieltes Team und vertrauen sich blind. „Zu Beginn hat es natürlich an der einen oder anderen Stelle etwas gehakt, aber daraus haben wir gelernt. Es kam zum Beispiel immer wieder vor, dass Kunden behaupteten, sie hätten mit meinem Vater andere Absprachen getroffen als mit mir – und umgekehrt.“

Um hier aus diesem Teufelskreis herauszukommen, haben wir beschlossen, dass jeder Kunde nur noch einen festen Ansprechpartner hat – meinen Vater oder mich. Das macht es nicht nur für uns und unsere Mitarbeiter in der Kundenbetreuung einfacher, sondern erhöht auch den Servicefaktor auf der Kundenseite: Der Kunde weiß immer, an wen er sich mit seinem Anliegen wenden kann“, erzählt der junge Geschäftsführer von den kleinen Startschwierigkeiten. „Wir haben quasi zwei Firmen in einer.“

Aus dem kalten Wasser in die Erfolgsspur

Ein Sohn, der in den Betrieb seines Vaters einsteigt – ein Klischee, das Timo Warnecke nicht bedient. Denn er setzte sich 2013 nicht einfach nur ins gemachte Nest. Ganz im Gegenteil: In den vergangenen Jahren hat er einiges bewegt, um die Warnecke GmbH noch erfolgreicher zu machen. „Am Anfang war es eher so, dass mein Vater mich zu oft ins kalte Wasser geworfen hat und ich dann doch 2–3 Mal um Hilfe bitten musste. Das hat mich schnell reifen lassen. Natürlich sind mir auch Dinge aufgefallen, die ich anders machen würde. Ich habe das Glück, dass mein Vater sehr tolerant und offen für alles ist. So konnte ich meine Ideen schnell umsetzen.“

Digitalisierung mit Erfindergeist und Innovationskraft

Eine der Neuheiten war die Einführung eines digitalen Terminalsystems. „Als ich hier anfang, hat mein Vater die gesamte Firma über einen Tischkalender geführt. Ich kann mich noch gut erinnern, wie ich manchmal verzweifelt bin, wenn ich einen Kunden am Telefon hatte und nicht durch die vielen Termine im Kalender durchsteigen konnte“, berichtet Timo Warnecke. „Eine meiner ersten Amtshandlungen war es daher, einen digitalen Kalender einzuführen – am Anfang einfach über Outlook. Heute haben unsere Jungs alle ein Smartphone oder Tablet, über das sie ihre Termine organisieren, ihre Stundenlohnachweise schreiben oder ihre Bestellungen tätigen.“

„Digitalisierte Prozesse gehören heute einfach dazu.“

Auch darüber hinaus ist das Thema Digitalisierung für Timo Warnecke von großer Bedeutung. „Digitalisierte Prozesse gehören heute einfach dazu – sie machen das Leben einfacher und uns als Betrieb professioneller. Die gängigen Branchenlösungen sind aber häufig sehr kompliziert und bieten nicht das, was wir brauchen. Da musste ich teilweise sehr erfinderisch werden, um Programme zu finden, die ich auf unsere Bedürfnisse zuschneiden konnte.“

Mitarbeiter auf den neuen Weg mitnehmen

Wenn sich so viel in einem Betrieb in kurzer Zeit verändert, müssen die Mitarbeiter gut mitgenommen werden. Das haben auch Timo Warnecke und sein Vater festgestellt: „Gerade bei der Einführung der Tablets und Smartphones haben wir am Anfang gegen Widerstände gekämpft. Da war es einfach wichtig, unseren Mitarbeitern das Ganze schmackhaft zu machen und ihnen die Vorteile aufzuzeigen. So können sie inzwischen sogar mit einem Stift auf dem Tablet schreiben – wie auf einem Blatt Papier. Sobald sie auf „speichern“ drücken, ist die Notiz bereits digital in unserem System erfasst“, so der Geschäftsführer. „Das spart uns allen doppelte Arbeit und mittlerweile will keiner der Mitarbeiter mehr auf iPad oder Smartphone verzichten.“

Service von A bis Z – das kommt beim Kunden gut an

Auch beim Thema Akquise ist Timo Warnecke kreativ: „Seitdem wir in unserem neuen Firmengebäude arbeiten, gibt es einen anderen Workflow: Beim Erstgespräch fahren wir zum Kunden raus und notieren alle Informationen auf dem iPad; das Angebot muss er persönlich bei uns abholen. In unserem eigenen kleinen Showroom haben wir verschiedene Heizungsanlagen installiert – so bekommt er einen ganz anderen Eindruck von dem Produkt, als wenn er die Anlage nur in einem Katalog sieht.“



In dem neuen Firmengebäude fühlen sich Mitarbeiter und Kunden pudelwohl.



Die Warnecke GmbH wurde 1996 von Dirk Warnecke gegründet und beschäftigt 17 Mitarbeiter – davon 11 im Außendienst und 6 im Back-Office. Der Betrieb sitzt in Seesen im Harz.

Diese Idee scheint bei den Kunden bestens anzukommen. „Wir sind immer für die kommenden drei Monate komplett ausgebucht – das macht uns natürlich stolz“, freut sich der Geschäftsführer. Das macht sich auch in den Zahlen bemerkbar: „Wir sind deutlich teurer als unsere regionale Konkurrenz. Dafür bieten wir unseren Kunden auch einen großen Mehrwert und nehmen ihnen von A bis Z alles ab – sogar Förderanträge. Für diesen Rundum-Service bezahlen unsere Kunden gerne ein bisschen mehr.“

Wie kam die LSH bei der Warnecke GmbH ins Spiel?

Wie kann die LSH einem so erfolgreichen SHK-Betrieb überhaupt noch unter die Arme greifen? „Man muss offen für Neues sein und es gibt immer noch Luft nach oben“, sagt Timo Warnecke. „Wir sind deshalb seit 2 Jahren Mitglied in der LSH. Kennengelernt haben wir die Leistungsgemeinschaft über eine Außendienstmitarbeiterin von WIEDEMANN.“

Seitdem hat der Geschäftsführer an einigen Veranstaltungen der LSH teilgenommen und Workshops für sich und sein Team gebucht. „Auch wir beschäftigen uns natürlich mit Themen wie dem Fachkräftemangel oder steigenden Personalkosten. Die LSH hat uns hier viele wertvolle Hinweise und Ideen geliefert.“

Das neue Abrechnungssystem: einfacher, transparenter, besser

So hat die Warnecke GmbH zum Beispiel nicht einfach nur die Preise erhöht, um trotz der geringeren Margen bei Materialien noch Gewinne zu erzielen. Stattdessen haben die Warnecke von Stundenlöhnen auf Arbeitswerte umgestellt. Abgerechnet wird seitdem im 10-Minutentakt:

Das erleichtert die Abrechnung, sorgt für eine bessere Kostendeckung und ist transparent für den Kunden. „Am Ende spart der Kunde häufig sogar, obwohl wir unsere Preise angehoben haben – denn wenn wir 40 Minuten arbeiten, zahlt er auch nur noch 40 Minuten. Das war mit dem alten Abrechnungssystem nicht möglich.“

Gemeinsam als Mannschaft besser werden

Aber auch abseits der Zahlen konnte Timo Warnecke von der LSH einiges lernen. „Der Unternehmenswert der einzelnen Menschen ist mir dadurch noch viel deutlicher geworden. Mitarbeiterbindung und -führung ist ein großes Thema für uns – wir möchten ja schließlich auch, dass unsere Mitarbeiter zufrieden sind und lange bei uns bleiben.“

Daher hat er gleich für das ganze 17-köpfige Team einen 10-tägigen Workshop bei der Unternehmensberatung „Handwerksmensch“ gebucht. Ziel ist es, als Mannschaft gemeinsam Verbesserungspotenziale herauszuarbeiten. „Wir organisieren zwar regelmäßig Teamevents und versuchen, auf Zwischen- oder Untertöne bei unseren Mitarbeitern zu achten. Aber die Einzelgespräche mit der Trainerin haben dann doch noch das eine oder andere Problem zum Vorschein gebracht, von dem mein Vater und ich sonst nie erfahren hätten“, erklärt Timo Warnecke die Vorteile des Workshops auf neutralem Boden.

„So haben wir zum Beispiel unsere Lagerwirtschaft angepasst, damit alle Kollegen immer schnell das finden, was sie brauchen. Die Inhalte aus den Workshops zur Abrechnung und zur Mitarbeiterbindung sind wahrscheinlich die besten Änderungen, die wir in unserem Betrieb in den letzten zwei Jahren umgesetzt haben.“

VON MITGLIEDERN FÜR MITGLIEDER

Die Zukunftswerkstatt legt wieder los – mit neuem Konzept

Nach der Vollversammlung in Scharbeutz beschäftigte uns auch das Feedback der anwesenden Mitglieder zur Zukunftswerkstatt. Was hier aktuell gebraucht wird, sind handfeste Ergebnisse, die Ihnen allen helfen, bestimmte Herausforderungen des Unternehmersdaseins einfacher zu meistern.

Deshalb arbeiten wir jetzt mit einem neuen Konzept für die Zukunftswerkstatt: Es gibt Themen (s. u.) und es gibt 2 Gruppen von jeweils 6–8 Mitgliedern. Jede Gruppe hat ein Thema. Ist das Thema erledigt, kann sie sich einem anderen widmen – die persönliche Besetzung der Gruppe kann selbstverständlich auch wechseln.

Wo geht die Reise thematisch hin?

- ✓ **Nachfolgeregelung:** Den Betrieb in vertrauensvolle Hände übergeben – aber wie?
- ✓ **Nachhaltige Betriebsführung mit Umwelt-Siegel:** Klima schonen – bei Baustellen, Entsorgung, Strom – wie fangen wir das an und was gehört dazu?
- ✓ **Verkaufsprozess Handwerk – Großhandel:** Schnittstellen erkennen und verbessern
- ✓ **Mitarbeiter finden und binden:** Was kann ein Betrieb dafür tun?
- ✓ **Digitalisierung:** Wie muss ein Handwerksbetrieb in Zukunft aufgestellt sein?
- ✓ **Junge Unternehmer-Runde:** Gerade Chef geworden und was jetzt?

Ein inspirierender Austausch – WIEDEMANN ist dabei

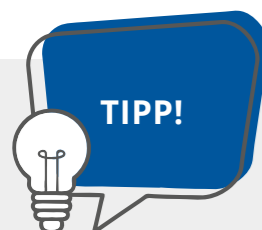
Was könnte so ein typisches LSH-Ergebnis sein? Zum Beispiel eine Checkliste zur betrieblichen Nachfolge in unserem Handwerk. Die Gruppen erarbeiten Handlungsempfehlungen für ihre Kolleginnen und Kollegen. So kommen die Gruppen an ihr Know-how:

- Erstens: Sie nutzen ihr eigenes, aktuelles Praxiswissen und ihre langjährige Erfahrung.
- Zweitens: Die Gruppen werden inhaltlich von einem Experten unterstützt. Diese Berater haben in dem jeweiligen Thema viel Erfahrung – aus unserer Branche, aber auch aus anderen Bereichen.
- Drittens: Es betont die Wertigkeit der Zukunftswerkstatt, dass ein Vertreter von WIEDEMANN dabei sein wird – um Impulse gleich aufzunehmen und um die Perspektive unseres Großhändlers einzubringen. „Wir von WIEDEMANN sind bereit, an diesem Austausch aktiv mitzuarbeiten. Wir sehen die Zukunftswerkstatt als ein wichtiges Forum,“ freut sich Frans Soulier, WIEDEMANN-Geschäftsführer.

Sie möchten auch bei den neuen Zukunftswerkstätten dabei sein? Dann melden Sie sich bei der LSH.



Engagierte Diskussionen: Auf der Vollversammlung entwickelten die LSH-Mitglieder bereits Ideen für die weiteren Zukunftswerkstätten.



TIPP!

„Auch eine tolle Idee oder Innovation umgesetzt? Sie kennen einen Kollegen, der innovativ unterwegs ist? Dann melden Sie sich bei uns – wir freuen uns immer über Themenvorschläge!“



Wie können wir Sie noch besser unterstützen – und vor allem wo?

ENTDECKEN SIE HIER ALLE LEISTUNGEN DER LSH AUF EINEN BLICK

Betriebsberatung

WIR BIETEN



Kaum jemand wird als Chef geboren – wir haben alle unsere Fachausbildungen und Abschlüsse. Aber einen Betrieb zu führen, ist mehr. Was gehört alles dazu?

- ✓ Kunden zu allen Fragen dieser Welt betüddeln,
- ✓ Rechnungen schreiben,
- ✓ Angebote erstellen,
- ✓ die Buchhaltung machen,
- ✓ neue Kunden akquirieren,
- ✓ qualifizierte Mitarbeiter suchen.

Die Liste könnten Sie wahrscheinlich noch beliebig weiter fortsetzen. Alle diese Punkte gehören zum Dasein als Geschäftsführer oder Inhaber. Doch sie rauben Ihnen oft die Zeit, um sich auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren: **Den Betrieb erfolgreich in die Zukunft zu führen.**

Ihr Bedarf ist die Basis für unsere Dienstleistung

Wie Sie wissen, setzen wir von der LSH genau an diesem Punkt an. Und deshalb sind wir immer mit unseren **Mitgliedern im Austausch** – die persönlichen Gespräche zeigen uns, in welchen Bereichen Sie noch Betriebsberatung brauchen.

Und wir freuen uns immer, wenn Sie uns erzählen, wo aktuell der Schuh drückt oder wo Sie einfach ein paar neue Anregungen brauchen! Wir sind gern Ihr Sparringspartner – und haben ein großes Netz an Experten: Alle haben bereits erfolgreich für Kolleginnen und Kollegen gearbeitet.

Aktuell bieten wir diese Services an:

- ✓ Führung des Unternehmens und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- ✓ Personalberatung
- ✓ Kundenmanagement
- ✓ Verkauf
- ✓ Forderungsmanagement
- ✓ Rechtsberatung
- ✓ Lagerorganisation
- ✓ Büroorganisation

Individuelles Marketing und Digitalisierung

WIR ENTWICKELN



Smart Home, Digitalisierung und elektronische Zeiterfassung für die Rechnungen: Für diese Themen gibt es viele nützliche Systeme und Programme, die Ihnen den betrieblichen Alltag einfacher machen. Einige davon nutzen Sie vielleicht auch schon?

Von der Entwicklung und Pflege Ihrer Website bis zur Software für Ihre Warenwirtschaft finden wir immer neue **technischen Lösungen für Ihre Aufgaben**. Dazu gehören heutzutage natürlich auch Apps.

Sie sehen in Ihrem Betrieb noch Handlungsbedarf bei der Digitalisierung? Wollen Sie vielleicht Ihre bestehenden **Systeme miteinander vernetzen**? Für Sie ist das Thema neu, unbekannt oder voller offener Fragen? Dann freuen wir uns auf das persönliche Gespräch mit Ihnen!

LSH-Akademie

WIR KÜMMERN UNS



Die Branche entwickelt sich täglich weiter – regelmäßige Schulungen oder Seminare helfen, sich schnell fehlendes Wissen anzueignen, wenn Sie es brauchen.

Wir wissen, dass Sie nicht viel Zeit haben. Deshalb entwickeln wir ausschließlich **kompakte und vor allem praxistaugliche Schulungsinhalte** mit unseren Dienstleistern oder Kollegen.

Ist in unserem aktuellen Angebot etwas für Sie und/oder Ihr Team dabei?

- ✓ persönliche und fachliche Coachings für Chefinnen und Chefs, Monteure und Angestellte
- ✓ Infoveranstaltungen: Branchen-News, neue Normen und deren Anwendung, Fachthemen
- ✓ Networking-Events: regionaler Austausch mit anderen SHK-Handwerkern

Einkaufsvorteile

WIR SICHERN



Als LSH-Mitglied wissen Sie selbst am besten, dass Sie auch finanziell **von der LSH profitieren**. Das fängt bei unserem eigenen Bonussystem an und hört danach noch lange nicht auf.

Denn wir verfügen über viele **Rahmenabkommen** mit unterschiedlichsten Anbietern: Da gibt es die neuen Premiumpartnerschaften mit bestimmten Herstellern. Rund um Ihren Betrieb gibt es ein Füllhorn an Vorteilen durch die LSH. Ihr Vorteil ist dabei nicht nur der monetäre Aspekt: Unsere Partner und Dienstleister kennen die Situation im Fachhandwerk, weil sie bereits viele Betriebe betreuen. Das ist eine zusätzliche, nützliche Expertise.

Schauen Sie sich einfach mal an, wo wir für Sie vergünstigte Konditionen und Bonussysteme verhandelt haben.

- ✓ Softwarelösungen und Website,
- ✓ Arbeitskleidung,
- ✓ neue Firmenfahrzeuge und Ausstattung,
- ✓ betriebliche Absicherung durch Rentenpakete, Haftpflichtversicherungen oder Bürgschaften (auch für Mitarbeiter),
- ✓ hochwertige Büromittel,
- ✓ Produkte für die Installation bei Ihren Kunden – Stichwort: Premiumpartner!

Ihnen fehlt noch etwas? Dann melden Sie sich gerne bei uns! Nur so können wir unser Angebot zielgerecht ausbauen.

SERVICE RICHTIG VERKAUFEN

Thorsten Moortz verrät, wie es funktioniert – am Beispiel von Unternehmer Thomas Meerwart



Foto: Thorsten Moortz
Thorsten Moortz

Viele Kunden erwarten von Fachhandwerkern den perfekten Service. Schließlich ist Handwerk eine Dienstleistung – und da wünschen sich Käufer häufig ein Komplettpaket: Beratungsgespräche führen, Grobkonzept ausarbeiten, Kosten kalkulieren, Ware kontrollieren, Termine koordinieren, Mitarbeiter planen, usw. Sie kennen das: Diese Aufgaben fressen im Alltag viel Zeit – wie rechnet man das als Betrieb am besten ab?

Branchenkennner Thorsten Moortz hat sich dazu Gedanken gemacht – und eine Lösung gefunden. Viele Unternehmer aus dem SHK-Handwerk haben dank ihm Antworten auf diese wichtige Frage gefunden. Nach dem Motto „Qualität hat ihren Preis“ geht er weg vom kostenlosen Angebot und hin zur Budgetzusammenfassung. Aber was heißt das genau?

Dem Kunden die Vorteile von gutem Service aufzeigen

„Ich rate Unternehmern und Führungskräften aus der Branche dazu, ihre Aufwände bereits ab dem Grobkonzept zu berechnen“, sagt Thorsten Moortz. Demnach ist das Erstgespräch noch kostenlos für den Kunden. Aber sobald es an Materialauswahl, Ausstattung und Raumplanung geht, fängt er an zu zahlen. „Nach erfolgreichem Vorgespräch wird es aufwändig für den Fachhandwerker: Schließlich soll am Ende auch alles genauso aussehen, wie der Kunde es sich wünscht. Damit das Budget des Kunden eingehalten wird, müssen die Preise bereits stimmen – man muss exakt planen. Das ist der Grundstein für das gesamte Bauvorhaben und kostet viel Zeit – die sollte der Kunde auch bezahlen“, erklärt Thorsten Moortz.

Das Gleiche gilt aus seiner Sicht für die Baubegleitung. Damit alles wie am Schnürchen läuft, übernimmt der SHK-Betrieb häufig die gesamte Koordination – inklusive der Absprachen mit externen Dienstleistern wie zum Beispiel Fliesenlegern. „Auch diese Aufgaben sind sehr zeitintensiv. Eins muss ins Andere greifen. Gerade beim Badezimmer ist der reibungslose Ablauf für viele Kunden wichtig – sie sind also häufig bereit dazu, für schnellen und guten Service etwas tiefer in die Tasche zu greifen“, ist sich Thorsten Moortz sicher.

Kostendeckend arbeiten – wie geht man das am besten an?

Sie möchten dieses Konzept gerne auch in Ihrem Betrieb umsetzen, aber sind unsicher, ob Ihre Kunden die Mehrkosten akzeptieren? Wir zeigen Ihnen an einem Beispiel, warum es sich lohnt, mutig zu sein!

Die Rede ist von Thomas Meerwart – Inhaber und Geschäftsführer des gleichnamigen Betriebs in Flein. Mit seiner eigenen Firma hat der Meister sich 2010 einen Herzenswunsch erfüllt: Vorher war er angestellter Fachhandwerker und oft nicht einverstanden mit den Werten, die der Inhaber vorlebte. „Für den Kunden günstige Preise mit billiger Ware erzielen – ein Weg, den ich nicht länger mitgehen wollte. Um möglichst viel nachhaltiges Know-how in meinen eigenen Betrieb einzubringen, habe ich dann nebenher auch noch eine Weiterbildung zum Solar-



Foto: Meerwart
Thomas Meerwart, Geschäftsführer des gleichnamigen Betriebs in Flein, erhielt wertvolle Tipps von Thorsten Moortz.



Foto: Meerwart
Besprechungen mit Wohnzimmer-Atmosphäre – bei Firma Meerwart ist das möglich.

techniker gemacht“, erzählt uns Thomas Meerwart von den Anfängen seiner Selbstständigkeit. Heute beschäftigt er 13 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – gemeinsam saniert und modernisiert das junge Team Heizungsanlagen und Bäder.

Betriebsberatung vom Branchenkenner Thorsten Moortz

Themen wie Digitalisierung und kostendeckende Abrechnung waren für Thomas Meerwart besonders wichtig – schließlich muss man sich als neuer Dienstleister in der Region von Anfang an gut vermarkten. Hier war Thorsten Moortz ihm eine große Hilfe. Kennengelernt hat er den Berater vor einigen Jahren auf einer Großhandel-Veranstaltung. Seitdem haben die beiden Kontakt gehalten und treffen sich ab und zu – zum Beispiel auf der ISH.

Virtuelle Badausstellung mit VR-Brille erlebbar

Die Gespräche mit Thorsten Moortz haben viel in Thomas Meerwart bewegt. Er hat investiert: Im Sommer 2018 zog er mit seinem Team in ein neues Firmengebäude – mit 200 Quadratmetern Bürofläche und 300 Quadratmetern Lager. Dem jungen Unternehmer war es wichtig, dass sowohl seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch seine Kunden sich hier wohlfühlen. „Unsere Kunden sollen gerne zu uns kommen – das ist schon die halbe Miete, wenn man ihnen etwas verkaufen möchte“, schmunzelt Thomas Meerwart. „Deshalb haben wir in unserem Besprechungsraum eine moderne, gemütliche Wohnzimmer-Atmosphäre geschaffen.

Die Kunden können sich durch unsere virtuelle Badausstellung bewegen – übrigens die einzige in der Region – und wir zeigen ihnen via VR-Brillen, wie ihr neues Bad aussehen könnte“, erklärt der Unternehmer.

90 Prozent der Interessenten zahlen gerne für das einmalige Erlebnis

Dank dieser Maßnahmen schickt Thomas Meerwart seit dem Umzug keine Angebote mehr an den Kunden heraus. Stattdessen kommen Interessenten zum Erstgespräch in den Betrieb und sind meistens sofort Feuer und Flamme. Anschließend erstellt Thomas Meerwart für das Projekt einen Planungsauftrag – den der Kunde bezahlt. „Natürlich gab es vereinzelt Kunden, die sich über unser neues Konzept gewundert haben – schließlich kannten sie es vorher anders. Unsere Auslastung spricht aber dafür, dass unsere Idee funktioniert: Wir sind bis Ende Februar 2020 ausgebucht“, freut sich Thomas Meerwart. „Im Durchschnitt kann man sagen, dass wir 90 Prozent der Interessenten zu Kunden machen.“

Und nicht nur die Kunden sind begeistert von Thomas Meerwart und seinem Betrieb – auch die Mitarbeiter kommen gerne zur Arbeit. „Wir haben seit Februar sogar 4 neue Kollegen eingestellt, die sich alle von sich aus bei uns gemeldet haben. In Zeiten des Fachkräftemangels ist das eine beachtliche Quote – wir sind sehr froh, dass unser Firmenkonzept so gut in der Region ankommt. Der Mut und die Investitionen haben sich definitiv gelohnt“, sagt der Unternehmer.



Mehr Zeit zum Entspannen
dank Digitalisierung.

Foto: Adobe Stock

Praxisgerechte IT für den Betrieb

APPS UND SOFTWARE, DIE IHNEN DEN RÜCKEN FREIHALTEN

IT-Technik, die begeistert? Das stimmt in unserer Branche nicht immer: Viele Systeme haken, haben Lücken oder bieten einfach nicht genau das, was Sie für Ihre Arbeit brauchen.

Darum stellen wir Ihnen hier 3 Technik-Lösungen vor, die funktionieren – von 2 Kooperationspartnern sowie einem Gemeinschaftsprojekt aus Politik und Wirtschaft.

Schluss mit dem Fehlercode-Dschungel: Stoercode kennt 84.000 davon

Vielleicht haben Sie den Namen schon mal gehört? „Stoercode“... Dahinter steckt unser neuer Kooperationspartner KOHL Beratung + IT GmbH aus Bobingen in Süddeutschland. Deren kostenpflichtige App „Stoercode“ ist ein echtes Meisterwerk für alle Fachhandwerker, die tagtäglich den Fehlermeldungen von Heizungsanlagen auf den Grund gehen.

Die App erkennt mehr als 84.000 Fehlermeldungen von über 40 Herstellern und sagt Ihnen genau, was zu tun ist. So können Sie 24/7 direkt vom Smartphone oder Tablet auf die Bedienungsanleitung zurückgreifen oder bereits während Sie den Auftrag annehmen, ermitteln, welche Ersatzteile Sie benötigen. Die Anwendung ist immer aktuell – das heißt, neue Fehlercodes werden sofort ergänzt.

„Die Stoercode App ist in dieser Form einzigartig. Sie erleichtert mir als Chef die tägliche Arbeit im Büro ebenso, wie meinen Kundendienst-technikern draußen.“

Installateur- & Heizungsbaumeister,
Puchinger Haustechnik

Mehr Deckungsbeiträge dank Stoercode

Mit Stoercode erhöhen Sie die Qualität Ihrer Dienstleistung und machen gleichzeitig Ihre Kunden glücklich. Das war aber noch nicht das Beste: Sie können auch den Deckungsbeitrag pro Monteur erhöhen – wichtig gerade im Winter, der Heizungs-Hochsaison. Die App erspart im Durchschnitt 20 Minuten Arbeitszeit pro Auftrag, die Sie für andere Kunden nutzen können. Je mehr Aufträge Ihre Monteure an einem Tag erledigen können, desto höher fällt der Deckungsbeitrag aus – eine Rechnung, die aufgeht!

Fehlercodes direkt entschlüsseln – mit der App Stoercode.de finden Installateure für jedes Heizungsproblem eine Lösung.



Fotos: Bildschirm Kohl, Hand mit Telefon: Pixels.com

Damit der Rubel rollt: Kaufmännische Software mit bedarfsgerechten IT-Modulen

Ständig sind wir auf der Suche nach weiteren Partnern für unsere Mitglieder. Dabei sind wir neben den App-Erfindern aus der KOHL Beratung + IT GmbH auch auf die TAIFUN Gruppe aufmerksam geworden. Das Software-Unternehmen ist ein alter Hase, wenn es darum geht, passende IT-Lösungen für die kaufmännische Seite im Handwerksbetrieb zu entwickeln: Seit 1987 ist die Gruppe für Fachhandwerker aktiv. TAIFUN bietet inzwischen mehrere Produktlinien und über 20 Zusatzmodule rund um die Betriebswirtschaft an: „Unsere Palette reicht von Programmen zur rechtssicheren Archivierung von Dokumenten über die digitale Planung von Terminen und den sicheren Umgang mit wichtigen E-Mails bis hin zu verschiedenen Apps, in denen Sie beispielsweise von unterwegs Ihre Kundendaten organisieren können. Und das alles in Kombination mit Ihrem ERP-System“, meint der TAIFUN-Vorstand Heiko Mundt aus Hannover.

Flexible Arbeitszeit – verlässlich erfasst – modernes Zeitmanagement

Ein weiteres Thema, das beim Gedanken an die Zukunft vielleicht in Ihren Köpfen kreist, ist die Mitarbeiterbindung.



KLEINER TIPP

Bitte weisen Sie bei ihrer Anmeldung auf die LSH-Mitgliedschaft hin – oder melden sich direkt bei der LSH.

Gute Mitarbeiter oder ausgebildete Auszubildende im Unternehmen dauerhaft zu halten, ist in Zeiten des Fachkräftemangels ein entscheidender Erfolgsfaktor. Flexible Arbeitszeitmodelle zwischen Vertrauen und Kontrolle (für beide Seiten!) anzubieten, kann den Ausschlag geben: Hier hilft eine verbindliche Erfassung der Arbeitszeiten via Software. Auch dafür hat TAIFUN eine geeignete App entwickelt – Zeiterfassung war noch nie so einfach!

„Wir freuen uns besonders, dass die TAIFUN Gruppe jetzt auch an Bord des LSH-Schiffs ist und gemeinsam mit uns Kurs aufnimmt – für Ihren Erfolg,“ meint unser LSH-Chef Claus Stegmann.



Foto: TAIFUN Gruppe

Schnell und leicht bedienbar – Taifun bietet praxisgerechte Apps und Software-Lösungen.

Digitalisierung und Politik – ZUGFeRD ist wichtig für Sie

Sie haben es sicherlich auch schon gehört: Ab November 2020 ist die eRechnung Pflicht, wenn es um öffentliche Aufträge geht. Das heißt, dass Sie Ihre Rechnungen elektronisch ausstellen und versenden müssen.

Aber keine Sorge: Sie ersparen sich Investitionen für Ihren Betrieb – dank des Forums für elektronische Rechnung Deutschland (kurz FeRD). Gemeinsam mit Verbänden, Ministerien und Unternehmen hat das Forum ein elektronisches Rechnungsdatenformat mit dem Namen „ZUGFeRD“ entwickelt – der Name wird beim lauten Aussprechen verständlich.

Alle Unternehmen und Behörden, die die eRechnung brauchen, können ZUGFeRD kostenlos nutzen.

Sie haben Fragen dazu oder wissen nicht, wie Sie am besten vorgehen sollen? Dann melden Sie sich bei uns. Zusätzlich senden wir im Herbst ein erklärendes Video an Sie.



Persönlich und direkt

Die LSH-Akademie reist in die Regionen

Kennen Sie das aktuelle Programm der LSH-Akademie? Haben Sie selbst schon an einer Schulung teilgenommen?

Immer wieder berichten uns Mitglieder von positiven Veränderungen in ihren Betrieben – die Impulse dafür haben sie von unseren erfahrenen Beratern und Referenten in Workshops und Seminaren erhalten. Die Themen sind vielseitig: Von der Digitalisierung über die Mitarbeiterbindung bis hin zur kosteneffizienten Abrechnung ist alles dabei. Wir entwickeln unser Schulungsangebot ständig für unsere Mitglieder weiter – umso mehr freut uns natürlich das gute Feedback.

Sie möchten mehr darüber erfahren?

Einige Unternehmer erzählen in dieser Ausgabe des Einblicks von ihren Erfahrungen – so zum Beispiel Timo Warnecke von der Warnecke GmbH aus Seesen oder Thomas Meerwart von dem gleichnamigen Betrieb aus Flein bei Heilbronn. Beide haben Mut bewiesen und ihre Unternehmen nachhaltig in die Erfolgsspur geführt.

Die LSH kommt zu Ihnen in die Region

Neben den Schulungen ist es auch das Ziel der Akademie, Sie über aktuelle Trend- und Branchenthemen auf dem Laufenden zu halten. So müssen Sie nicht selbst recherchieren und sind trotzdem immer auf dem aktuellsten Stand. „Da der persönliche Kontakt sich bei der LSH immer bewährt hat, haben wir beschlossen, die Mitglieder noch regelmäßiger zu besuchen“, erzählt Claus Stegmann, Geschäftsführer der LSH.

„Mindestens ein Mal im Jahr werde ich in jede der 11 Vertriebsregionen reisen und über aktuelle Projekte berichten. Dazu muss es nicht jedes Mal eine eigene LSH-Veranstaltung sein – dieses Jahr machen wir zum Beispiel mit 40 Mitgliedern eine Konferenz auf einem Boot im Rahmen der Hanse Sail in Rostock.“

LSH stellt sich auf Hausmesse der WIEDEMANN-Tochter Peter Hellmich vor

Die Peter Hellmich KG ist seit dem 01.06. der neue Lagerpartner der LSH – das heißt, dass auch die Hellmich-Kunden ab sofort von den Vorteilen der LSH profitieren. Darum nahm die LSH im Juni auch an dem traditionellen Hof fest des Sanitär- und Heizungshandels Peter Hellmich teil.



Die Aussteller auf der Hausmesse informierten die Besucher über ihre Produkte und Dienstleistungen.

70 Aussteller – vor allem aus der Industrie – präsentierten sich bei strahlendem Sonnenschein auf der beliebten Hausmesse. Das war ein neuer Rekord. Einige Unternehmen hatten sogar extra LKWs zu Showrooms umgebaut, um ihre Produkte besonders gut in Szene zu setzen.

Zudem gab es Live-Musik, eine Tombola mit 500 tollen Gewinnen, ein großes Wettsägen und ein vielseitiges Buffet mit Gegrilltem, Salaten und frischem Räucherfisch. Die Gäste waren gut gelaunt und offen für Neues – eine gute Basis für unsere Gespräche vor Ort. „Mein Ziel war es, bei der Veranstaltung vor allem am Image der LSH zu arbeiten – sprich: Uns in dieser Region noch bekannter zu machen. Je mehr wir werden, desto stärker wird schließlich auch unser Netzwerk“, sagt Claus Stegmann.



Bei leckerem Essen und kühlen Getränken tauschten sich Aussteller und Gäste angeregt aus.

Premiumpartner-Programm und LSH-Akademie – das passt zusammen

Bei seinen Reisen hat Claus Stegmann neben aktuellem LSH-Projektwissen hin und wieder auch fachliche Verstärkung dabei: So sollen zum Beispiel die neuen Premiumpartner eine aktive Rolle in der LSH-Akademie spielen.

Jeder Partner bringt viel Erfahrung, Know-how und spezielles Branchenwissen mit – das möchten wir natürlich für unseren Verbund nutzen. „Deshalb werden wir mit unseren Premiumpartnern fachliche Themen auswählen und diese für die verschiedenen Events in den Regionen aufbereiten“, erklärt Claus Stegmann. „Dabei kann es zum Beispiel um aktuelle Trends, neue Normen und Richtwerte oder um spezifisches Produktwissen gehen.“

Unsere Gäste bekommen also nützliches Wissen aus erster Hand und lernen gleichzeitig unsere neuen Partner persönlich kennen.“



Hintergrundwissen zum Premiumpartner-Programm und Informationen zu unserem ersten Partner finden Sie auf den folgenden Doppelseiten.



Die Hanse Sail

in Rostock ist die größte maritime Veranstaltung in Mecklenburg-Vorpommern. Zum ersten Mal fand die Hanse Sail 1991 statt – seitdem kommen an diesem Wochenende jedes Jahr viele Schiffe in den Rostocker Hafen geschippert. Ob Segelschiffe, Kreuzfahrtschiffe oder Fähren – inzwischen legen bis zu 250 Kapitäne hier an.

Neue Kooperation mit Herstellern bringt Ihnen Bares

PREMIUMPARTNER-PROGRAMM NIMMT FAHRT AUF!

Treffen Sie sich manchmal mit Kolleginnen oder Kollegen? Dann gibt es jetzt etwas Neues zum Weitersagen:

Wir von der LSH wollen ja immer, dass Sie mit unseren Dienstleistungen entweder einen spürbaren Mehrwert bekommen (also, etwas, was es woanders sonst nicht so gibt) oder dass Sie Geld sparen. Das neue Premiumpartner-Programm gewährt Ihnen sogar beides:

- ✓ Attraktiver Rabatt beim Einkauf von Waren eines Premiumpartners über WIEDEMANN
- ✓ Fokus auf hochwertigste Qualität und Rundum-Service im After-Sales!
- ✓ Selbstverständlich ist das Premiumpartner-Programm offen für jedes LSH-Mitglied – Sie sind automatisch dabei!

Von unserer neuesten Idee in diesem Bereich haben Sie vielleicht auch schon gehört: Das Premiumpartner-Programm ist bei der LSH ein großes Thema in diesem Jahr. „Aktuell gewinnen wir die ersten Partner – Ziel ist, aus jedem für Sie wichtigen Produktsegment einen passenden Industriepartner zu gewinnen“, erzählt LSH-Geschäftsführer Claus Stegmann.

Welche Vorteile haben Sie als Mitglied davon und wie kommen Sie an den Bonus?

Wonach suchen wir unsere Premiumpartner aus?

Für das Programm sprechen wir die Top-Hersteller unserer Branche an, die Produkte und Lösungen für das SHK-Handwerk anbieten. Hier greifen wir natürlich auf die Erfahrungen zurück, die Sie einbringen und mit welchen Herstellern und Produkten Sie bereits arbeiten.

Kombiniert mit der Expertise von WIEDEMANN wird ein Schuh draus: So sprechen wir die Firmen an, mit denen wir schon vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen pflegen. Sie sehen: Wir kennen die Ansprechpartner persönlich und natürlich auch die Qualität der Produkte. Das zusammen ist der Grundstein für unsere Auswahl.

Alle potenziellen Kandidaten sind auf Herz und Nieren getestet

Es ist uns wichtig, dass Sie als LSH-Mitglied von dem Premiumpartner-Programm spürbar profitieren. Wir suchen daher nicht einfach Unternehmen, die über die LSH günstig Werbung machen möchten, sondern hochwertige Anbieter von Dienstleistungen und Produkten, die unsere Mitglieder täglich brauchen. Es geht uns darum, Ihnen Mehrwerte anzubieten: z.B. Apps, Konfiguratoren und 24/7-Services. Premiumpartner, die uns hier entsprechende Angebote machen, sind genau die Richtigen für uns.



„Von dem Premiumpartner-Programm profitieren alle Beteiligten gleichermaßen. Der Startschuß ist schon gefallen – 2020 arbeiten wir in jedem Produktsegment mit einem exklusiven Partner.“

Claus Stegmann, Geschäftsführer der LSH

Foto: Anja Frick

Wilo SE als erster LSH-Premiumpartner

So haben wir zum Beispiel für den Bereich Pumpen das weltweit führende Unternehmen Wilo mit Sitz in Dortmund als ersten Premiumpartner für uns gewonnen. Der Highend-Pumpenspezialist bringt enorm viel Know-how und ausgezeichnete (im wörtlichen Sinne!) Produkte mit in die Zusammenarbeit. Wilo ist bodenständig und innovativ zugleich – das passt super zu uns. Die Firmengeschichte der Wilo-Gründer reicht bis ins 19. Jahrhundert zurück. Und sie räumten mit ihrer neuesten Errungenschaft, einer smarten Pumpe für Großbauten, einige gewichtige Innovationspreise ab.

Seit dem 01. Juli arbeiten die LSH und Wilo nun zusammen – wie die Zusammenarbeit zustande kam, erfahren Sie auf der folgenden Doppelseite in dieser Ausgabe.

Über WIEDEMANN bestellen – und sparen

Grundsätzlich gilt bei den Premiumpartnerschaften: LSH-Mitglieder erhalten eine Vergütung. Bei Wilo ist es zurzeit 1 Prozent vom Nettopreis der Produkte, die Sie über unsere WIEDEMANN-Gruppe kaufen.

„Eine Win-Win-Win-Situation für alle Beteiligten: Wir erweitern als Verbund unser Bonussystem und können unseren Mitgliedern noch mehr Leistungen bieten. Sie sparen Geld beim Kauf von erstklassiger Ware. Und die Premiumpartner freuen sich, ihre Produkte im Kreise der LSH platzieren zu können. Aber nicht als ‚platte Verkaufshow‘, sondern mit viel persönlichem Service und Hintergrundwissen für Sie als Installateure und Vermarkter beim Kunden vor Ort“, freut sich der LSH-Geschäftsführer.

Wann bekommen Sie den Bonus?

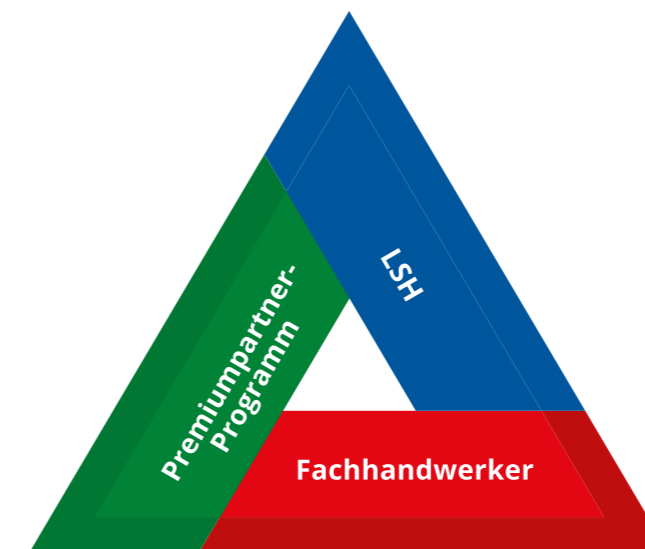
Ganz einfach: wie stets mit der Jahresrückvergütung. Als Leistungsgemeinschaft für Ihre Branche gehört es zu unserem Service dazu, für Sie zu verhandeln – auch finanziell. Sie haben es durch Ihre Entscheidung für Produkt und Marke in der Hand, sich diesen zusätzlichen Bonus zu sichern.

Sie nehmen als LSH-Mitglied am Programm teil – je konzentrierter Ihr Umsatz bei den Premiumpartnern ist, desto mehr nützt es Ihnen.

Wie sehen die nächsten Schritte aus?

„Wir geben in den letzten beiden Quartalen dieses Jahr noch einmal richtig Vollgas und holen weitere Premiumpartner an Bord. Über alle neu gewonnenen Partner informieren wir auf unseren vielen Kommunikationswegen: Newsletter, Events, Einblick, Website oder Webinare“, sagt Claus Stegmann zum weiteren Vorgehen. „Aktuell stehen wir kurz vor dem erfolgreichen Abschluss von Gesprächen – bei dem Hersteller erstklassiger Stahlwannen Kaldewei und dem Top-Hersteller von Dusch-WCs, Toto.“

Wenn Sie Fragen zum Premiumpartner-Programm haben, rufen Sie uns gerne an!



Von dem Premiumpartner-Programm profitieren alle Beteiligten.



Foto: Pexels.com



Spezialist für Heizungspumpen und Systeme – WILO ist erster Premiumpartner der LSH

„Ja, wir machen das!“

Wir haben die ersten Pflöcke bei unserem neuen Premiumpartnerkonzept eingehauen! Zum Konzept selbst finden Sie in diesem Heft einen eigenen Beitrag.

Seit dem 1. Juli 2019 ist Wilo an unserer Seite. Das Unternehmen steht für hochwertige Qualität und ist mit vielen Innovationspreisen für seine Produkte ausgezeichnet: Wilo ist, wie Sie bestimmt wissen, ein weltweit führender Hersteller von Pumpen und Pumpensystemen für die Heizungs-, Kälte- und Klimatechnik sowie Wasserversorgung inklusive Abwasser-Entsorgung.

Die Wilo SE mit über 7.400 Mitarbeitern hat ihre Wurzeln in Dortmund, die Unternehmensgeschichte reicht bis ins Jahr 1872 zurück. Am Heimatstandort im Ruhrpott investiert die Wilo SE gerade viele Euro in eine neue Fertigung und in Bürogebäude. „Made in Germany“ zählt gestern wie heute und morgen, um Ihnen als Fachhandwerkern und den Endkunden das Bestmögliche zu gewährleisten – es geht um Effizienz, Hightech und smarte Lösungen.

Was haben Sie finanziell von der Premiumpartnerschaft mit WILO?

„Mit dem Konzept, ausgewählte Hersteller als Partner ins Boot zu holen, bieten wir unseren LSH-Mitgliedern einen Strauß an weichen und harten Mehrwertfaktoren an – z. B. einen super Service und erstklassige Produktqualität – aber auch mehr. Wir schütten für alle, ab dem 1.7.2019 von

Ihnen getätigten Nettoumsätze mit WILO-Produkten über unsere WIEDEMANN-Gesellschaften 1 Prozent mit dem normalen Jahresbonus rückwirkend aus“, erläutert unser Geschäftsführer Claus Stegmann.

Gute Beziehungen mit WIEDEMANN als Basis der frischen Kooperation

Jörg Hollmann ist Vertriebsleiter für die Region Deutschland, Österreich und Schweiz bei WILO. Er ist schon seit über 30 Jahren an Bord – und freute sich, als auf der ISH im Frühjahr eine WIEDEMANN Abordnung auf dem Messestand in Frankfurt auftauchte. Schließlich arbeite man schon „eine Ewigkeit zusammen“, wie Jörg Hollmann die gute Geschäftspartnerschaft mit unserer Mutter beschreibt.

Direkt nach diesem Branchentreffen begann man mit Gesprächen über eine mögliche Kooperation zwischen unserem Verbund und dem Heizungspumpen-Hersteller am Hauptquartier in Sarstedt. Es ging rasch und unkompliziert!

„Wir wollen in Zukunft auf noch mehr neue Impulse für Sie setzen – da passt Wilo hervorragend zu uns“, erklärt Claus Stegmann. Für den Vertriebsleiter von Wilo ist die Nähe zum Fachhandwerker ein attraktives Argument, sich sofort für die neue Kooperation zu engagieren. Wilo wird auf den

nächsten LSH-Events, zum Beispiel der Hanse Sail dabei sein, um sich zu präsentieren.

WILO ist regional gut vernetzt und bietet einen eigenen Service

Was zeichnet WILO aus? „Service macht den Unterschied“, erklärt Jörg Hollmann. Es gibt ein bundesweites Netz eigener Servicetechniker, die Sie als Fachhandwerker unterstützen.

Ziel ist, im Störfall schnell da zu sein. Entweder direkt per Hotline – es gibt eine 24/7-Rufbereitschaft. Oder der Servicetechniker kommt vorbei – er meldet sich auf jeden Fall noch am nächsten Werktag. Dann wird gemeinsam geklärt, was wo klemmt und wie die nächsten Schritte aussehen. „Weil wir eine eigene Mannschaft haben, kennen wir uns natürlich super mit den Produkten und Systemen aus“, begründet Jörg Hollmann.

„Made in Germany“ als Qualitätsversprechen

Wilo ist weltweit tätig – und weiß ganz genau, wie wichtig die Konstruktion in Deutschland ist. „Es ist das German Engineering. Der Mix aus Erfahrung, Engagement und dem Ehrgeiz, es immer noch ein bisschen besser zu machen, zeichnet unsere Leute aus“, meint Jörg Hollmann.

Neue, smarte Pumpe mit intuitiver Bedienbarkeit heimste Preise ein: Wilo-Stratos MAXO

„Nun machen wir hier im ‚Einblick‘ ja keine Produktwerbung“, schmunzelt Claus Stegmann. Aber die neueste Pumpe von WILO steht für genau das, was Wilo-Vertriebschef Jörg Hollmann an seinem Arbeitgeber so herausstellt: Es geht um einen Nutzen für den Anwender und Sie als Installateure. Die neue Pumpe für Großgebäude ist nämlich „smart“ – sie kann intuitiv bedient werden, wie beim Smartphone. „Der Fachhandwerker braucht keine Bedienungsanleitung mehr zu lesen“, freut sich Jörg Hollmann. „Die Inbetriebnahmeprotokolle laufen über eine App – das spart Zeitaufwand bei der Dokumentation.“

In Sachen Energieeffizienz setzt die Heizungspumpe neue Standards: Die Zubringerpumpe passt ihre Förderleistung an die Bedarfe der angeschlossenen Verbraucherkreisumpumpe an. Sie hat analoge und digitale Schnittstellen. Für diejenigen von Ihnen, die eher private Kunden im Fokus haben, gibt es zum Beispiel die Stratos PICO – die kleine Schwester besticht ebenfalls durch eine schnelle,

einfache Installation und Einstellung.

„Viele Fachhandwerker greifen außerdem gerne auf die App Wilo Assistent zurück – Stichwort Digitalisierung. Sie unterstützt bei der täglichen Arbeit – der Artikelauswahl im Kurzkatalog oder dem hydraulischen Abgleich“, erzählt Jörg Hollmann.

Wer Wilo will, einfach bei seiner WIEDEMANN-Gesellschaft melden

„Jeder verbaut lieber das, wo er sich gut mit auskennt. Die Kollegen von Wilo werden darum auf den nächsten LSH-Veranstaltungen Flagge zeigen“, betont unser Geschäftsführer Claus Stegmann.

„Genauso ist ein Inhouse-Seminar bei Ihnen vor Ort jederzeit möglich. Sprechen Sie uns einfach an!“



Die Wilo-Stratos MAXO für Mehrfamilienhäuser



Die Wilo-Stratos PICO eignet sich für Einfamilienhäuser

Pilotprojekt: Azubi-Tausch zwischen Fachhandwerk und WIEDEMANN

WIN-WIN-SITUATION

Es war im Winter 2018, abends, auf einer Werksfahrt beim Hersteller: Thomas Friedhoff, Leiter des Innendienstes bei WIEDEMANN in Burg und LSH-Mitglied Thomas Illies steckten die Köpfe zusammen.

Letzterer ist Chef des in der Region sehr bekannten „Wasserhahn“-Betriebs: Die Firma wird häufig so bezeichnet, weil sie einen klassischen Wasserhahn im Logo trägt.

Worum ging es? Der Betrieb von Thomas Illies und seiner Frau Gundula ist recht groß – mit mittlerweile 4 Standorten und 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in Hohenseeden, Ziesar, Genthin und Burg. Wie viele andere braucht auch er dringend Auszubildende – genauso wie WIEDEMANN-Führungskraft Thomas Friedhoff in Burg.

Außergewöhnliche Lösung gefunden!

Speziell suchte Thomas Illies kaufmännische Mitarbeiter. Aber wer sollte sie ausbilden? Denn der Chef darf das, als Meister im Installations- und Sanitärbereich, nicht. WIEDEMANN aber schon – kann das die Lösung sein? „Vielleicht können wir da gemeinsam etwas machen“, meinte Thomas Friedhoff. Zusammen entwickelten sie die Idee eines „Azubi-Tausches“. Das Pilotprojekt startet jetzt im August/September mit 2 Auszubildenden zum/zur Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel – mit

einem um die Installationstechnik erweiterten Part. Diese außergewöhnliche Idee zieht jetzt bereits Kreise.

Kooperation bringt allen Seiten Vorteile

Aber werfen wir einen Blick ins Detail – wie ging die Geschichte von der Werksfahrt weiter?

Zurück in Burg, planten die beiden Thomas'se weiter an ihrer außergewöhnlichen Idee: Sie wollten Auszubildende finden, die einerseits bei WIEDEMANN Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel lernen und andererseits eine zusätzliche Vertiefung rund um die Installationstechnik bei Thomas und Gundula Illies machen.

„Ich nehme gerne einen Kaufmann oder eine Kauffrau, der/die Ahnung von Technik und Installationsarbeiten hat“, schwebt es Thomas Friedhoff bereits für die Zeit nach der Lehre vor. Auch der Geschäftspartner Thomas



Illies sah die verbesserten Chancen bei der Azubi-Suche: „Wir als Wasserhahn-Team wollen weiterhin wachsen. Dafür brauchen wir auch in der kaufmännischen Abteilung entsprechend qualifizierte Kolleginnen und Kollegen. Wenn wir den jungen Menschen hier etwas Besonderes und Abwechslung bieten können, haben wir im Rennen um die Bewerber eher die Nase vorn“, meint Wasserhahn-Chef Thomas Illies. Das Ziel: Gemeinsam wollen Thomas Friedhoff und Thomas Illies 2 Auszubildende einstellen. Nach der Ausbildung soll einer dann bei WIEDEMANN bleiben und einer beim Fachhandwerker.

Die IHK machte mit

Was war der nächste Schritt? Mit dem ungewöhnlichen Azubi-Tausch-Vorhaben marschierten sie im Frühjahr 2019 zur IHK – und auch die zeigte sich kooperativ. So eine ungewöhnliche Kombi aus zwei verschiedenen Firmen wie Großhandel und Fachhandwerk hatte es in Burg noch nicht gegeben. Die Voraussetzungen: WIEDEMANN musste alles für die 2 Jahre kaufmännische Ausbildung bereitstellen; der Wasserhahn-Fachbetrieb von Thomas Illies soll für die Dauer eines Jahres die technische Seite abbilden. „Wir werden die Auszubildenden dann blockweise abwechselnd in den Betrieben einsetzen“, präsentiert Thomas Friedhoff die Idee.

Werbung zeigte Wirkung – und 100 Euro mehr im Monat

Thomas und Gundula Illies sind Marketing-Profis. Gemeinsam mit WIEDEMANN entwickelten sie auffällige Werbemaßnahmen, um die „Azubi-Tausch-Idee“ auch bei der künftigen Zielgruppe schmackhaft zu machen. „Wir gingen gemeinsam auf Ausbildungsmessen, hatten

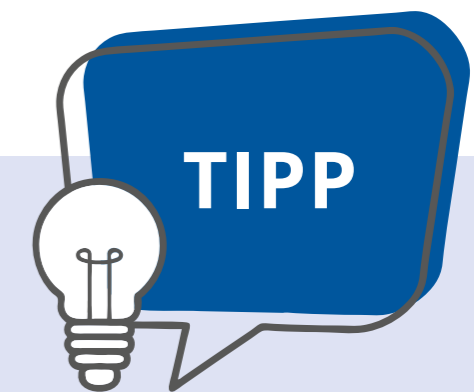
Großplakate und Postkarten“, schildert Thomas Friedhoff. Außerdem werden sie 100 Euro über Tarif zahlen – auch das ist ein verlockendes Angebot. Der WIEDEMANN-Innendienstleiter aus Burg war auch mit auf den Messen – trotz seiner anderen vielen Aufgaben im Großhandel. Sogar die regionale Politik nahm das Projekt wahr – der Bürgermeister und der Landrat besuchten die Verantwortlichen des Azubi-Tausches.

Positive Resonanz – es flatterten Bewerbungen ins Haus!

„Wir bekamen so einige Bewerbungen – und im Verhältnis 50-50 junge Frauen und Männer“, blickt Thomas Friedhoff auf die Aktion im Frühsommer zurück. „Das ist, speziell in unserer Region im Osten, wirklich super. Denn der Arbeitsmarkt ist schwierig. Wir müssen und wollen auf Neues setzen“, erklärt er.

Offen für Neues zu sein, ist die Grundhaltung

Wie offen WIEDEMANN in Burg dabei ist, beweisen auch die mittlerweile hervorragend integrierten 9 Migranten aus Afrika, die bei unserem Großhändler in Logistik und Kommission arbeiten. „Alle sind über dem Durchschnitt und arbeiten absolut gewissenhaft“, berichtet der Innendienstleiter. Auch hier hat es sich gelohnt, mal etwas Anderes zu probieren. Möge der aktuelle Azubi-Tausch genauso erfolgreich sein!



Wenn Sie auch Interesse an solch einer Kooperation haben, sprechen Sie uns an.



Thomas Friedhoff (li.) und Thomas Illies freuen sich auf ihre beiden Azubis für das neue Ausbildungsjahr.

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 280 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.

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

