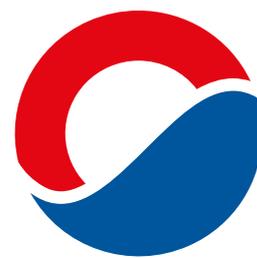


EINBLICK



Das Magazin der LSH – Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG

Ausgabe Frühjahr 2023

Lohnt sich

Was sagen Experten zum
Wärmepumpen-Hype? 8

Findet sich

Entspannter arbeiten dank
aufgeräumtem Lager 14

Rechnet sich

Liquidität retten mit
Versicherungen 23



JENS NIEMANN UND PETER BEHRENS FINDEN MITARBEITER DIGITAL

Entscheidender Hinweis kam von der LSH: Social Media!

INHALT

„Ausprobieren“ 04
**Kundendienstleiter mit Social Media Kampagne
gefunden – Geschäftsführer Jens Niemann berichtet**

Warum jetzt auf Wärmepumpen setzen? 08
Dozent Thomas Miksch verrät, was Betriebe brauchen

Fullservice für die Planung 11
**Wärmepumpen-Beratung für Profis vom
WTB-Geschäftsführer Thomas Heiser + Team**

Bei Wärmepumpen für Ein- und
Zweifamilienhäuser helfen 13
WIEDEMANN Experten
**Verständliche und vollumfängliche Angebote
für Endkunden helfen euch**

Lageroptimierung:
Mit System und Software zur Ordnung 14
**Christof Högemann von OrKan krempelt mit Kunden
die Ärmel hoch**

Was bietet die unabhängige
Plattform Roobeo? 18
**Digitaler Materialeinkauf –
Gründer Michél-Philipp Maruhn im Interview**

Wärmepumpen in 6 Wochen verfügbar 20
**Neuer Premiumpartner Daikin reserviert
Produktionskapazitäten für LSH-Mitglieder**

Kostenfreie Handwerker-Software
für den digitalen Einstieg 22
**Blue:solution – work ist praktisch und einfach:
Eric Neumann, e-Commerce WIEDEMANN, gibt Tipps**

Ohne Moos nichts los:
Wie ihr die Liquidität erhöht 23
Fanny Grothe von der R+V erklärt Versicherungen verständlich

Damit dieses Magazin leichter lesbar ist, verwenden wir bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern häufig 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 und Layout:
Innoreal GmbH –
Kommunikationsagentur

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

Titel:
Vlnr: Die Geschäftsführer der
Peter Behrens GmbH.
Jens Niemann und Ing. Peter
Behrens

Titelfoto:
Andreas Bößl

Fotos:
Adobe Stock
Andreas Bößl
Anja Frick
Daikin
Erhalten von Fanny Grothe, R+V
Erhalten von Christof Höge-
mann, OrKan-System
LSH
Erhalten von Michél-Philipp
Maruhn, Roobeo
Erhalten von Thomas Miksch,
privat
Henning Potthoff, WTB
WIEDEMANN-Gruppe

AGIEREN STATT REAGIEREN!

Liebe Mitglieder,

was macht die Qualität eines Verbandes aus? Aus unserer Sicht sind dies persönliche Nähe und wertvoller, weil praxistauglicher Wissensaustausch. Darum ist unser Jahresmotto „Näher dran“. Dazu passt auch der Schwerpunkt in 2023: die Weiter- und Fortbildung. Wissen ist Macht – das gilt z.B. besonders für Wärmepumpen.

Wer hier das Geschäft machen will, braucht eine Zertifizierung für Beratung und Einbau. Der Bedarf an Schulungen ist groß, ebenso wie die Marktchancen: Wärmepumpen sind in Neubauten inzwischen erste Wahl. Und um die Klimaziele der Bundesregierung zu erreichen, müssen Heizungen mit Erdöl, Erdgas oder Kohle nach und nach ausgetauscht werden.

Wie schätzen Experten diese Entwicklung ein – und wie unterstützen wir euch gemeinsam dabei, den Wärmepumpen-Markt zu erobern? Drei Wärmepumpen-Experten geben exklusiv Auskunft: Dozent und Sachverständiger Thomas Miksch, Geschäftsführer Thomas Heiser von den Profi-Beratern der WTB sowie Artur Denk, der die Expertenrunde Heizung bei WIEDEMANN managt.

Auch bei unserem neuen Premiumpartner Daikin geht es um Wärmepumpen - und deren Verfügbarkeit für LSH-Mitglieder... mehr im Heft.



Foto: Anja Frick

Qualifizierte Mitarbeiter finden – der Fachkräftemangel hält uns alle auf Trab. Jens Niemann ist einer der Chefs in einem Lehrter Fachbetrieb. Er setzt heute erfolgreich auf Social Media. Das war nicht immer so. Mehr dazu im Interview mit ihm.

Wie die digitale Welt und das analoge Arbeiten harmonisch ineinandergreifen, stellen wir in weiteren Stories vor. Sei es Lageroptimierung mit Software, moderne Handwerkersoftware für „umme“ oder eine unabhängige Plattform für den Materialeinkauf: Diese Hintergrundinfos gibt es nur bei der LSH.

Safe the date – bitte notiert euch den Termin für die kommende LSH-Vollversammlung am 08. und 09. September in Leipzig. Come together ist bereits einen Abend davor. Wie soll der Freiherr von Knigge gesagt haben? „Die Gesellschaft will nicht nur unterrichtet, sondern auch unterhalten werden!“ in dem Sinne, lasst euch überraschen!

Viel Spaß beim Lesen wünschen euch euer Claus und Team.

Claus Stegmann



Vlnr: Die Geschäftsführer Jens Niemann und Ing. Peter Behrens vor dem Firmensitz in Lehrte-Sievershausen

Foto: Andreas Bögl

„AUSPROBIEREN!“

Jens Niemann findet Mitarbeiter neuerdings per Social Media Kampagne – ein Erfahrungsbericht. „Einfach ausprobieren, was mit professionellem Social Media Recruitment möglich ist“, rät er anderen LSH-Mitgliedern. Der 46jährige ist einer von zwei geschäftsführenden Gesellschaftern bei dem Sanitär- und Heizungsbetrieb Peter Behrens GmbH in Lehrte bei Hannover. Wir wollten von ihm wissen, wie der Betrieb heute Fachpersonal findet und bindet. Unser digitaler Kundensupporter Mehmet Usein war beim Gespräch dabei – er betreut den Betrieb rund um die LSH-Angebote.

Einblick: Jens, was war die Herausforderung bei Behrens?

Speziell ging es um den Kundendienstleiter. Das war eine lange Leidensgeschichte – die Guten wechselten; von den nicht so Guten hatten wir uns getrennt. Der Kundendienstleiter nimmt bei uns eine Schlüsselrolle zwischen Endkunden und Unternehmen ein: Man muss empathisch sein, stressresistent und sachkundig. Weiterhin suchten (und suchen) wir Fachpersonal als Ersatz für jüngere Mitarbeiter, die uns, z.B. wegen Vollzeit-Weiterbildungen zum Techniker, verlassen hatten. Wir brauchen konkret Kundendienstmonteure und ausgereifte Gesellen – mit Führerschein. Wir sind in einer ländlichen Gegend.



Einblick: Was habt ihr vor der Social Media Kampagne unternommen? Wie erfolgreich war das?

Wir fahren mehrgleisig. Bei den Azubis läuft es gut. Hier habe ich mir vor ein paar Jahren ein Netzwerk aufgebaut, auf Veranstaltungen, in Verbänden und bei den Berufsschulen. Unsere Ausbildung genießt einen guten Ruf; ich selbst unterrichte die Azubis wöchentlich in Techniktheorie und darüber hinaus gibt es eigene Azubi-Projekte. Heute ist es so, dass die Schulen anrufen, weil sich Bewerber für uns interessieren. Außerdem empfehlen uns die Azubis direkt weiter. Mund-zu-Mund-Propaganda. Wir haben mittlerweile acht Azubis und drei qualifizierte Bewerbungen für dieses Jahr. In der Regel übernehmen wir die Azubis.

Für alle anderen Stellen haben wir bisher klassische Anzeigen in Online-Portalen, Indeed und LinkedIn geschaltet und in Eigenregie Instagram und Facebook angefangen. Es hat wenig bis nichts gebracht. Wir hatten auch kurz eine Social Media-Agentur. Aber ich sollte trotzdem alles selbst texten. Das war für mich zu zeitaufwändig.



LSH Mitarbeiter Mehmet Usein und LSH Einblick Redakteurin Gudrun Jay-Bögl

Einblick: Was gab den Ausschlag, sich für eine Social Media Kampagne zu entscheiden?

Meine Frau und ich waren auf der Vollversammlung der LSH in Hamburg. Dort hörten wir von der Jobbude. Über den Barcode, den Mehmet Usein angelegt hatte, nahmen wir Kontakt mit deren Ansprechpartner Tibor Hintz auf. Es reichte ein halbstündiges Telefonat. Seit Weihnachten läuft die Kampagne.

Wir bekamen fünf qualifizierte Bewerbungen für den Kundendienstleiter und haben im Januar den passenden Bewerber ausgewählt.



Einblick: Was genau habt ihr gemacht?

Wir nutzen das abgekürzte Bewerbungsverfahren über die Jobbude. Die Bewerber finden die Anzeige mobil auf ihrer Timeline. Es ist ganz einfach, nur drei bis vier Fragen, klick, bewerben. Das funktioniert. Intern verstärken wir uns ebenfalls – die Auszubildende als Anlagenmechanikerin übernimmt die Aufgabe eines Social Media Managers.

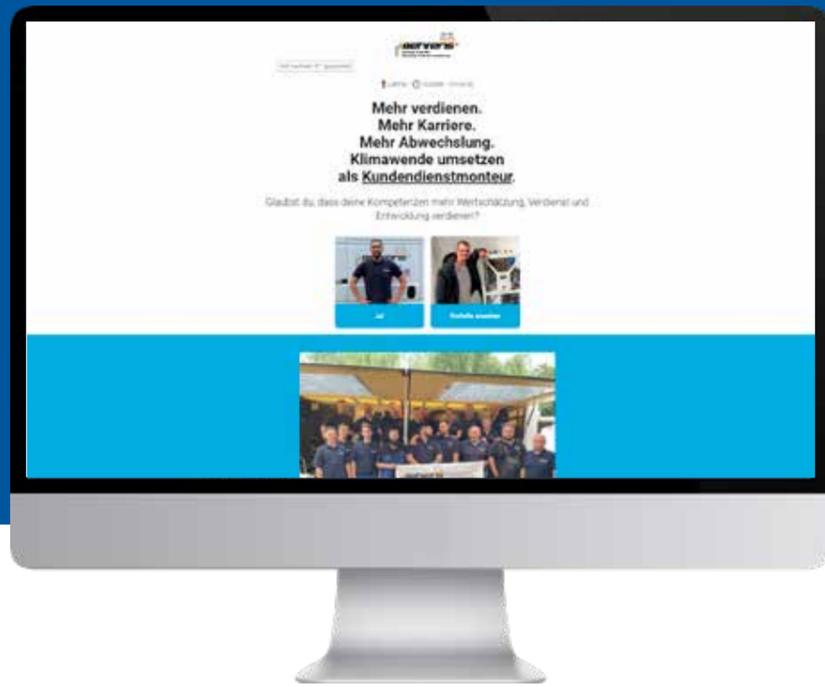
„Es ist ganz einfach, nur drei bis vier Fragen, klick, bewerben. Das funktioniert.“

Jens

Einblick: Was tut Behrens, um die neuen (und die vorhandenen) Mitarbeiter zu halten?

Vieles, das bei anderen Betrieben nicht selbstverständlich ist. Das beginnt beim Kaffee und Wasser für die Mitarbeiter. Wir machen kleine Veranstaltungen, z.B. grillen wir gemeinsam – und die Weihnachtsfeier ist wichtig! ►►





Fotos: Andreas Boßl

Zudem lade ich ehemalige Mitarbeiter, wo wir uns im Guten getrennt haben, gern zu diesen Festen ein. Es ist schon mancher zurückgekommen, weil die Atmosphäre bei uns stimmt und wir für eine hohe Qualität stehen. Die Weiterbildung unserer Leute liegt mir am Herzen!

Dann habe ich das Werkzeug auf Akku-Geräte umgestellt. Auf den Baustellen läuft unser Radio. Die Fahrzeuge sind vernünftig ausgestattet, u.a. mit Klimaanlage. Wir organisieren Schulungen, z.B. zur Arbeitssicherheit. Unsere Berufsbekleidung ist hochwertig. Besonders die Mützen mit dem Logo lieben die Monteure – sie wärmen und gefallen ihnen.

Der jüngste Clou ist eine „Abnehm-Challenge“ – über ein halbes Jahr hinweg. Der Gewinner erhält einen Reisegutschein. Meine Erfahrung ist: Die weichen Faktoren sind wichtiger geworden – wobei natürlich Geld auch eine Rolle spielt.

Einblick: Wie geht es weiter?

Wir stellen die Kampagne bald um. Die Jobbude hat uns empfohlen, noch pointierter auf „Geselle gesucht“ zu gehen. Das machen wir zum Sommer hin.

Nach nur drei bis vier Fragen können Jobsuchende ihre Online-Bewerbung abschicken.



Jens Niemann hat alle Bewerbungen im Blick

Einblick: Welche Tipps habt ihr für andere LSH-Mitglieder?

Jeder Betrieb sollte es für sich ausprobieren, was am besten funktioniert. Neben Social Media setzen wir auch darauf, eigene Mitarbeiter über Aus- und Fortbildung zu entwickeln und wie gesagt, den Kontakt zu den Ehemaligen zu halten. Social Media ist ein Baustein von vielen...

EIN ALTEINGESESSENER BETRIEB GEHT NEUE WEGE – MIT DER LSH

Jens Niemann teilt sich die Geschäftsführung seit 2020 mit dem 67jährigen Ing. Peter Behrens, dessen Vater Max die Firma bereits 1970 gründete. Jeder der beiden Chefs hat seine eigenen Mitarbeiterkolonnen – und doch gibt es Schwerpunkte: Peter Behrens kümmert sich eher ums Kaufmännische und Großprojekte, die mit Ausschreibungen zu tun haben.

Auch die Frauen der beiden Geschäftsführer – sie heißen beide Heike - arbeiten mit: Sie managen zusammen mit weiteren Kolleginnen das Büro des 30köpfigen Betriebs. Mit Social Media geht Jens neue Wege: „Ich bin seit einem Jahr bei der LSH. Ich finde sie super. Es ist die erste Gemeinschaft, wo ich das Gefühl habe, dass da wirklich was passiert, z.B. die Wärmepumpen-Schulungen!“

Der Fokus von Jens Niemann, gelerntem Installateur und Heizungsbaumeister, und seit 2008 im Betrieb, ist Beratung + Technik, z.B. rund um Wärmepumpen, sowie Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

„Es ist die erste Gemeinschaft, wo ich das Gefühl habe, dass da wirklich was passiert.“

Jens Niemann



Der Firmensitz in Lehrte-Sievershausen





Foto: Adobe Stock

WARUM JETZT AUF WÄRMEPUMPEN SETZEN?

Den erneuerbaren Energien gehört die Zukunft. Fossile Heizanlagen sterben aus. Thomas Miksch ist selbständiger Dozent für Wärmepumpen (WP), z.B. für den VDI, bildet Energieberater in diesem Bereich aus und ist Sachverständiger für Gebäude und Immobilien. Mit dem Bundesverband für Wärmepumpen arbeitet er eng zusammen. Für LSH-Mitglieder gibt es bei ihm herstellerunabhängige technische Seminare zur WP.

Der 62jährige WP-Experte bietet uns im folgenden eine exklusive Markteinschätzung, was bei der klimafreundlichen Wärmepumpen-Technologie gerade im Trend ist und worauf Betriebe achten sollten.

Einblick: Thomas, der Wärmepumpen-Markt boomt, aber die Geräte haben lange Lieferzeiten von sechs bis acht Monaten. Wie „neu“ sind eigentlich Wärmepumpen? Und was sind die neusten Trends?

Wärmepumpen gibt es schon länger als Öl- oder Gasheizungen. Das Züricher Rathaus wurde schon im Jahr 1938 mit einer Wasser-Wasser-WP ausgestattet und beheizt. Ende der 60er Jahre heizten in Deutschland bereits Hallen- und Freibäder mit größeren Wärmepumpen. Während der zweiten Ölkrise in den 80er Jahren wurden

in der Bundesrepublik sehr viele Wärmepumpen eingebaut. Es gab damals über 100 Hersteller und Anbieter von Wärmepumpen. Das reduzierte sich aber aufgrund des niedrigen Ölpreises wieder. In der jetzigen Krise und dem geplanten Ausstieg aus den fossilen Wärmeenergiequellen ist die Wärmepumpe ein Baustein, um dieses Ziel zu erreichen. Es ist quasi die Renaissance der WP! Die neusten Trends hängen von der Erschließung der Wärmequelle ab – also, geht's um Erdwärme, Brunnen oder Luft. Derzeit werden über 80% Luft-Wasser-WP in Deutschland eingebaut. Der Trend geht weiter zu Luft-Wasser leistungsgeregelten Wärmepumpen. Das ist

verbunden mit dem Anspruch des Marktes und der Hersteller, immer leisere Geräte zu konzipieren – Stichwort ist die sog. ‚Technische Anwendung (TA) Lärm‘ in den Städten und Gemeinden. Eine negative Entwicklung des derzeitigen hohen Strompreises ist kontraproduktiv für den Einsatz von Elektrowärmepumpen.

Einblick: Wie beurteilst du die Situation im Frühjahr 2023? Was ist der kurzfristige Ausblick?

Der Bedarf an Fachhandwerksfirmen, die qualifiziert sind, Wärmepumpen einzubauen, ist unheimlich hoch. Zugleich besteht bei denen, die als Fachhandwerker Wärmepumpen planen und einbauen sowie bei den Energieberatern, immer noch ein hoher Wissensbedarf. Der Markt wird weiterwachsen – im letzten Jahr betrug der Zuwachs 53 %. Aktuelle Schätzungen gehen davon aus, dass zu den bisher 1,2 Millionen WP-Betreibern jährlich 230.000 WP-Einbauten hinzukommen.



Quelle: Thomas Miksch

Wärmepumpen-Spezialist Thomas Miksch

Auf der Hersteller-Seite hat dabei derjenige die Nase vorn, der liefern kann; das macht momentan den Marktanteil aus. Die Großhändler haben den Vorteil, dass sie verschiedene Lieferanten und Produkte im Angebot und auf Lager haben.

Einblick: Warum lohnt es sich, trotz der Lieferengpässe bei den Herstellern, jetzt auf den fahrenden Zug aufzuspringen und sich von Heizungen mit fossilen Energieträgern zu verabschieden?

Ab dem Jahr 2024 muss jede Heizung mindestens mit 65% erneuerbaren Energien betrieben werden. Dadurch bedingt, wird man als Heizungsbauer an der Wärmepumpe nicht vorbeikommen...

Einblick: Was rätst du Betrieben, die sich noch als klassische Heizungsbauer verstehen?

Ganz einfach: Sich möglichst bald mit den erneuerbaren Energien in jeglicher Art zu beschäftigen und auch Weiterbildungen z.B. Wärmepumpenseminare, bei Herstellern oder Seminare nach VDI 4645 zu besuchen.

Einblick: Was genau müssen die Betriebe können, um erfolgreich Wärmepumpen zu verkaufen und einbauen zu dürfen?

Für Beratung und Verkauf einer WP brauchen sie eine Weiterbildung. In unseren Seminaren erfahren Planer und Errichter innerhalb von zwei Tagen das Wesentliche für ihre anschließende Prüfung und Zertifizierung als Sachkundiger nach VDI 4645. Wer die anspruchsvolle Prüfung nicht besteht, kann sie innerhalb von einem halben Jahr wiederholen. Das Teilnahmezertifikat ist die Grundlage!

Einblick: Wie ist der momentane Wissenstand in den Firmen? Was brauchen die Monteure und Meister?

Momentan werden vorhandene Defizite in der Ausbildung verbessert: Früher war die Ausbildung in den SHK-Ausbildungszentren und während der Lehr-Facharbeiter und Meisterausbildung nicht aktuell. Da wurde umgedacht. In Verbindung mit dem BWP (Bundesverband für Wärmepumpen www.waermepumpe.de) wird heute versucht, die Weiterbildung in vielen Bereichen zu verbessern (Wärmepumpenführerschein – z.B. für Azubis und Facharbeiter, diverse Online-Seminare, VDI 4645 Seminare, Wissensplattform usw.). ►►



Vor dem Einsatz einer Wärmepumpe sollten Dach, Fenster und Wände eines Hauses geprüft werden

Foto: Adobe Stock

Vlnr: Henning Potthoff und Thomas Heiser bei einer Planungsbesprechung

Foto: WIEDEMANN-Gruppe

Einblick: Welche Förderungen vom Staat gibt es aktuell? Was muss man dabei beachten?

Es werden über die BAFA förderfähige zertifizierte Wärmepumpen mit einer Mindest-Jahresarbeitszahl von 2,7 von 25% bis 40% der Investitionssumme gefördert. Die Förderungen ändern sich aber häufig. Darum empfehle ich allen Fachhandwerkern, sich stets über die aktuellen Förderregelungen zu informieren – z.B. beim Bundesverband für Wärmepumpen.

Einblick: Die LSH ist eine Tochter der WIEDEMANN-Gruppe. Wie siehst du die Funktion des Großhandels, was bietet er den Fachhandwerkern, was es beim Hersteller vielleicht so nicht gibt?

Der Fachgroßhandel ist ein wichtiges Bindeglied zwischen dem Hersteller und dem Fachhandwerker. Meiner Meinung nach kann das vom Hersteller der Produkte allein nur bedingt gestemmt werden.

Einblick: Die LSH veranstaltet in diesem Jahr u. a. wieder technische Seminare, ähnlich wie Ende 2022. Was sind die wichtigsten Fragen und Erkenntnisse in den Schulungen?

Bei allen von mir bereits durchgeführten Schulungen in der Richtung VDI 4645 Elektrowärmepumpen in Ein- und Mehrfamilienhäusern habe ich festgestellt, dass sehr unterschiedliche Wissensstände vorhanden sind. Für den Einsatz der Wärmepumpe ist es zwingend erforderlich, das jeweilige Gebäude und die Anlagentechnik

zu analysieren, um festzustellen, ob der Einbau einer Wärmepumpe „sinnvoll“ ist. Das ist auch die wichtigste Frage in meinen Seminaren.

Wo hakt es am meisten? Was empfiehlst du?

Die Auslegung einer WP ist u.a. von der Gebäudegröße und der damit verbundenen Heizlast abhängig. Und die Vorlauftemperatur ist entscheidend – je niedriger, desto sinnvoller ist der Einbau einer WP.

Hier wäre es gut, wenn Fachhandwerksbetriebe und Energieberater eng zusammenarbeiten würden. Sehr von Vorteil ist es, wenn der Handwerksmeister bereits eine Energieberaterausbildung hat.

Ist das Gebäude nach einer Analyse nicht für eine Wärmepumpe geeignet, sollte es vor dem Einbau einer Wärmepumpe energetisch optimiert werden. Also z.B. das Dach, Fenster, Wände sanieren.

Wie ist das Feedback?

Insgesamt ist das Feedback von den Kursen der VDI 4645 Seminare sehr positiv. Das Ziel nach dieser - in der Regel Zweitages-Ausbildung (s.o.) – ist, bei der Planung und dem Einsatz von Wärmepumpen, sicherer zu sein - sowohl im Neu- als auch im Altbau. Das wird in den allermeisten Fällen erreicht. Wobei ich dazu sagen möchte, dass der Einsatz einer Wärmepumpe im Altbau komplexer ist und mehr Erfahrung und Planung bedarf als bei einem Neubau.

FULLSERVICE-PAKET FÜR DIE PLANUNG

Die WTB plant und berechnet alle Werte für die Umsetzung des Wärmepumpen-Einbaus – bis zu reversionssicheren Unterlagen für den Endkunden

„Wir erledigen die Arbeit im Hintergrund“, kommentiert Thomas Heiser, Geschäftsführer der WIEDEMANN-Technik und Beratung GmbH (WTB) die Aufgabe der Firma, die zur WIEDEMANN-Gruppe gehört: Die Planungs-Profis bieten Fachhandwerkern umfassende und praxisgerechte

Kapazitäten – gerade bei den Wärmepumpen, einem Geschäftsfeld, das für manchen von euch vielleicht noch neu und unvertraut ist.

Wie kommen Fachhandwerker und WTB zusammen?

„Der Fachhandwerker meldet sich, wenn er konkreten Bedarf daran hat, dass wir ihn bei der Planung unterstützen. Was wir dann von ihm brauchen, sind sämtliche Unterlagen zum Bauvorhaben. Das heißt, die Zeichnungen, der Bauantrag mit der Beschreibung des Vorhabens und den Energieausweis. Wenn es um eine Sanierung geht, auch das Konzept des Energieberaters. Wir müssen wissen, welche Anforderungen und Erwartungen der Endkunde hat,“ erklärt der WTB-Chef Thomas Heiser.

„Die Unterlagen, die ihr von der WTB bekommt, sind wasserdicht.“

Thomas Heiser

te Unterstützung im Bereich der Versorgungstechnik. Das gilt natürlich auch für Wärmepumpen und deren Einbau...Der Vorteil für euch: Die Unterlagen, die ihr von der WTB bekommt, sind „wasserdicht“. Sie erfüllen, so das Leistungsversprechen der WTB, alle nötigen Normen, Vorschriften und Verordnungen – immer auf dem neusten Stand. Damit gewinnt ihr Sicherheit und spart

Die WTB sendet dem Fachhandwerker danach ein differenziertes Angebot, das alle Dienstleistungen beschreibt, z.B. die Berechnung des Wärmebedarfs pro Raum. Die planerische Auslegung der Wärmepumpe berücksichtigt auch den „Lastfall“, d.h. wenn es z.B. am Heiligabend ►►

BEI WÄRMEPUMPEN FÜR EIN- UND ZWEIFAMILIENHÄUSER HILFT DAS WIEDEMANN EXPERTENTEAM

Seit einigen Jahren kümmert sich das Expertenteam Heizung bei WIEDEMANN um eure Anliegen und Fragen. Der zuständige Projektleiter Artur Denk, informiert uns, wie der Expertenrat bei den Betrieben ankommt, wie das Wärmepumpen-Angebot aussieht und wie man sich die Aufgaben mit der WIEDEMANN Technik und Beratung (WTB) teilt.



Artur Denk

Artur, wie wurde das Expertenteam von den Fachhandwerkern angenommen?

Die regenerativen Wärmeerzeuger sind gefragt wie noch nie. Das liegt an den aktuellen Förderbedingungen, den schwankenden Energiepreisen und kommt nicht zuletzt durch die politischen Einflüsse. Die Vorstellung des Expertenteams und das Erscheinen der übersichtlichen Experten-Unterlage mit zahlreichen Wärmepumpenlösungen haben bei uns seitdem zu täglichen Anfragen geführt. Und der Bedarf reißt nicht ab! Ganz im Gegenteil, wir unterstützen immer mehr. Das liegt auch daran, dass Photovoltaik in Kombination mit der Wärmepumpe seit 2022 fester Bestandteil in der SHK-Branche ist. Für viele Betriebe ist das ein komplett neues Feld.

Was ist euer zukünftiges Angebot, z. B. bei den WP-Schulungen?

Die Hauptaufgabe des Expertenteams ist, den Fachhandwerker dabei zu unterstützen, ein Angebot für den Endkunden zu erstellen, das passt und im besten Fall beauftragt wird. Hier gibt es aktuell folgende Herausforderungen: Man muss erstens die Wünsche des Kunden erfüllen. Zweitens müssen wir einen Kompromiss zwischen Warmwasserkomfort, hohen Vorlauftemperaturen und der Effizienz bzw. Wirtschaftlichkeit einer Wärmepumpenanlage finden. Drittens weisen wir ggf. noch auf mögliche Lösungen zur Effizienzerhöhung hin. Parallel unterstützen unsere Experten in den Gesellschaften. Sie gehen zum Beispiel auch auf Veranstaltungen wie Roadshows, Schulungen und sind bei Hausmessungen dabei.

Wo habt ihr Überschneidungen und Schnittstellen zur WTB? Wann soll ein Fachhandwerker zur WTB gehen und was genau macht ihr?

Der Fokus des Expertenteams liegt im Tagesgeschäft und auf Anfragen zu Ein- und Zweifamilienhäusern. Wir legen mit Hilfe von Auslegungssoftware unserer Industriepartner

die Anlagen aus und berücksichtigen die Wärmeverteilung der Anlage überschlüssig.

Die WTB plant, egal ob für ein Neubau- oder Sanierungsprojekt, mit einer eigenen Software auf Wunsch das Heizungs-, Sanitär-, Lüftungs- oder Kühlsystem bis auf den Liter, den Kelvin oder Kubikmeter genau. Die WTB erstellt darüber hinaus detaillierte Einbauzeichnungen und Revisionsunterlagen. Ein solche detaillierte Planung ist sicher immer sinnvoll, da man hier auch Schwachstellen in der Wärmeverteilung herauskristallisieren und beheben kann. Dies wird aber gerade im Ein- und Zweifamilienhaus oft aufgrund der anfallenden Planungskosten nicht gemacht.

Was versteht ihr unter „Auslegung machen“?

Als Basis erhalten wir oft Gebäudekennndaten, Verbräuche der letzten Jahre und ganz selten eine konkrete und berechnete Heizlast. Anhand dieser Daten legen wir den Wärmeerzeuger aus. Wir ergänzen diesen um Artikel der Wärmeverteilung, Sicherheitseinrichtungen oder z. B. auch smarte Heizkörpersteuerungen, mit denen ein hydraulischer Abgleich und die Kühlung des Objektes möglich ist. Der Kunde bekommt also ein maßgeschneidertes Angebot, zum bestmöglichen Preis. Gerade in den letzten Monaten legen wir verstärkt den Fokus auf Produkte, die relativ zuverlässig bzw. kurzfristig geliefert werden können.

draußen knackig kalt ist, es die gesamte Familie in allen Räumen schön warm haben möchte und die Geräte maximal arbeiten müssen.

Extra Software für die Endkunden-individuelle Planung

Die Spezialisten von der WTB berücksichtigen selbstverständlich auch die aktuellen Fördermöglichkeiten. „Aber wir stellen nicht den Förderantrag, das macht der Endkunde am besten mit seinem Energieberater selbst. Wir planen die Maßnahme dann so, dass alles ordnungsgemäß laufen kann.“

Fachhandwerker bekommt konkrete Unterlagen an die Hand

Zum Abschluss der Planung bekommt der Fachhandwerker drei Materialien: „Den zeichnerischen Nachweis, den rechnerischen und – von WIEDEMANN – ein vollständiges Materialangebot für die Umsetzung!“

Hydraulischer Abgleich gehört ebenfalls zum Leistungsumfang

Ein hydraulischer Abgleich ist notwendig, um in einem verzweigten hydraulischen Netz die richtigen Volumenströme einzustellen. So wird verhindert, dass sich an den Strängen bzw. Kreisen des Systems ein zu geringer Volumenstrom ergibt. „Das kann verhindert werden, in dem der Durchfluss anderer Stränge oder Kreise gedrosselt wird, um einen Ausgleich zu erreichen,“ erklärt der Chef der WTB.

Revisionsicher dank aktueller Unterlagen nach dem Einbau

Thomas Heiser weiß, dass sich beim Einbau der Geräte oft noch etwas ändert. „Es wird anders gebaut als geplant. Die Betriebe informieren uns darüber und wir passen die Planung im Nachhinein noch einmal an, z.B. wenn die Rohrleitungen woanders liegen als ursprünglich vorgesehen. Damit sind die Dokumente revisionsicher.“

„Eine Wärmepumpe für ein Einfamilienhaus können wir in einer Woche durchplanen.“

Thomas Heiser

Zügige Unterstützung durch die WTB

Wie lange brauchen die Experten von der WTB für ihre Planung? Das ist vom Umfang des Bauvorhabens abhängig. „Eine Wärmepumpe für ein Einfamilienhaus können wir in einer Woche durchplanen,“ weiß der WTB-Chef aus Erfahrung.



"OrKanisiertes" Lager. Übersichtlich und strukturiert

LAGEROPTIMIERUNG: MIT SYSTEM UND SOFTWARE ZUR ORDNUNG

Geht es im Lager in erster Linie um Ordnung? Christof Högemann von der OrKan-System GmbH aus Münster weiß: „Klare Strukturen im Lager schaffe ich nur mit einem System. Die Ordnung kommt dann fast von allein.“ Der gelernte Schreiner, Techniker und Innenausbauer hat das OrKan-System maßgeblich mit entwickelt. Sein Team und er haben das praktische System in den letzten 20 Jahren bundesweit bei Hunderten Betrieben eingeführt.

Wir sprachen mit dem 58jährigen Lager-Spezialisten, wie sich die leidige Suche „nach der Nadel im Heuhaufen“ zukünftig vermeiden lässt. Das macht die Arbeit effektiver – und auch die Mitarbeiter zufriedener.

„Wir krepeln gemeinsam die Ärmel hoch,“ betont Christof, „mit dem Chef und den Kollegen. Wir setzen das gemeinsam um. Das erhöht die Akzeptanz massiv. Ich bin bei jedem Betrieb dabei, denn jedes Unternehmen hat individuelle Anforderungen.“



Christof Högemann

LSH steht euch mit Rat und Tat zur Seite!

Wenn ihr euch für eine Lageroptimierung interessiert, meldet euch gern bei uns. Warum? Weil solch ein Vorhaben durchaus komplex sein kann. Wir haben Erfahrung damit, wo es klemmen könnte, was dann zu tun ist und wie es weitergeht. Um euch gut zu unterstützen, nutzen wir auch den kurzen Draht zu Christof Högemann.

+ + + Übrigens: Die Dienstleistungen und Services von OrKan findet ihr auch auf unserer Website: Im LSH CUBE, weil ein Großteil der Lageroptimierung elementar mit der Digitalisierung von Prozessen zu tun hat. + + +

Christof, was ist das Besondere von OrKan?

Christof: Das OrKan-System ist aus der Praxis entstanden. Das heißt, wir beraten nicht nur. Wir packen vor Ort mit an. Das unterscheidet uns z.B. von reinen Softwareanbietern, die ja ein ganz anderes Geschäftsmodell haben. Wir begannen vor 20 Jahren mit der Beschriftung der Fächer über Excel und Word. Daraus wurde dann ein eigenes Etikettiersystem und die Software, über die heute die Bestellungen automatisch ablaufen. Dabei ersetzen wir keine Handwerker-Software: Wir sind nur ein Tool, um das Lager vernünftig zu strukturieren, die Artikel zu beschriften und im Tagesgeschäft mittels eines Scanners zu bestellen – unabhängig von Herstellern oder Großhändlern.

Das klingt so bescheiden – gebt ihr den Kunden nicht auch eine Richtung vor?

Ja klar... Wir geben z.B. eine Orientierung, wie man seine Standardartikelliste anlegt. Aber: Machen muss das der Fachhandwerker selbst. Denn tatsächlich ist diese Liste von ca. 2.500 bis 3.500 Artikeln von Firma zu Firma unterschiedlich – nur etwa 20 % der Posten sind gleich. Das Besondere ist sicherlich auch unsere Erfahrung. Und die Arbeit mit dem Kunden zusammen. Wir besprechen die Lösung so lange mit den Beteiligten, bis sich die neue Struktur rund anfühlt. Alle müssen sich wohlfühlen. Es ist immer ein Kompromiss aus dem Bedarf, den Anforderungen und den Räumlichkeiten. Manchmal muss sich ein Senior-Chef von lieb gewonnenen, aber nicht mehr funktionalen Gewohnheiten trennen. Das ist nicht so

einfach. Darum ist unsere Beratung so hilfreich.

Was tut ihr in Sachen Retouren, habt ihr da eine Lösung?

Wir entwickeln auch systematische Lösungen für die Retouren, die speziell bei Kommissionsware anfallen. Das muss strukturiert ablaufen, denn hier steckt viel Geld drin. Vorbild sind die großen Logistik-Unternehmen aus dem Konsumbereich. Eine Armatur von 400 Euro, die der Endkunde plötzlich doch nicht mehr haben will, muss man problemlos zurücksenden können. Sonst geht die Rendite verloren.

Was bringt OrKan den Fachhandwerksbetrieben?

Kurz gesagt, hilft OrKan, die Suche zu verkürzen, den Materialeinkauf zu steuern, die Kosten zu reduzieren und die Mitarbeiter zufriedener zu machen.

In welchen Situationen werdet ihr gerufen?

Zu 80% kommen die Inhaber oder Geschäftsführer über Empfehlung auf uns zu. Es geht um einen Neubau oder um eine Umstrukturierung. Häufig bei Nachfolge-Situationen oder wenn Betriebe aufgekauft wurden. Leider wird die Lageroptimierung manchmal als „Pflichtveranstaltung“ angesehen. Dabei steckt hier das Potenzial, z.B. durch die Übersichtlichkeit richtig Geld zu sparen und die Abläufe zu verbessern. ►►

Wie funktioniert es, sich von euch unter die Arme greifen zu lassen? Wie lange dauert das Ganze?

In einem ersten Termin ist es mir wichtig, die Leute und das Unternehmen persönlich kennenzulernen. Ich blicke auf das aktuelle Lager und erkenne, wo das Unternehmen aktuell steht und wie hoch der Aufwand ist, die Lagersituation neu zu gestalten. Nach der Analyse legen wir dann gemeinsam das für das Unternehmen passende Vorgehen fest. Der Kunde kann damit rechnen, dass wir für die Projektumsetzung von uns aus 10 bis 20 Tage kalkulieren.

Was sind die Schritte?

Wir starten mit einem KickOff in das Projekt. An diesem Termin sollten alle Beteiligten dabei sein, um gut informiert in das Projekt zu gehen und auch, um alle anstehenden Entscheidungen mittragen zu können. Als ‚Hausaufgabe‘ erstellt das Team als nächstes die unternehmensspezifische Standardartikelliste. Sie ist entscheidend für das Material im Lager.

Im 2. Projektschritt planen wir das Lager. Wir nehmen in den aktuellen Räumlichkeiten ein Aufmaß mit dem Laser vor. Auf dieser Basis erstellen wir einen Grundriss im CAD. Anhand der schon in den Grundzügen erstellten Standardartikelliste werden nun, Stück für Stück, die Standorte und Ausführungen der einzelnen Lagerorte geplant. Ziel ist es, für jedes Material einen klaren und geeigneten Lagerort zu definieren.

Bei Schritt drei geht's ans Eingemachte: Die Umsetzung ist eine ‚OP am offenen Herzen‘. Es wird an allen Stellen im Lager gearbeitet. Deshalb ist es schwer, in dieser Zeit

noch an externen Projekten zu arbeiten. Erstens ist kaum noch Material an seinem ursprünglichen Platz und meist auch nur noch schwer zugänglich. Zweitens werden die Mitarbeiter für den Umbau der Lagerorte benötigt. So kann die Umsetzung des neuen Lagers zügig voranschreiten. Zudem akzeptieren die Mitarbeiter die neue Lagersituation leichter, wenn alle mit angepackt haben und ihre Vorstellungen mit einbringen konnten. In der Regel peilen wir an, in einer Woche fertig zu sein.

Der vierte Schritt ist der gemeinsame Projektabschluss: Wir schauen, wo noch etwas verändert werden muss. Wir klären auch, wie die Zuständigkeiten genau sind. Manche Firmen betrauen z.B. mehrere Mitarbeiter mit je einem Teil des Lagers. So übernehmen alle ein Stück Verantwortung – das funktioniert gut.

Stichwort IT-Integration: Kann man OrKan mit dem vorhandenen ERP-System verbinden und gibt es eine Schnittstelle zum CRM? Wie ist das mit den Großhändlern?

Bei uns gibt es alles fürs Lager aus einem Guss: Wir zeigen dem Fachhandwerker, wie er seine Regale mit einer speziellen Schiene – eine Extraanfertigung von OrKan - ausstattet und mit hellblauen Karten etikettieren muss, wie die weiße Bestellkarte, die davor steckt, gestanzt wird und wie der genaue Ablauf ist: Wenn das Fach leer ist, kommt die Bestellkarte in eine Box. Ein Mitarbeiter scannt den Strichcode oder den QR-Code ein. Das wird anschließend an den jeweiligen Großhandel über deren IDS-Schnittstellen automatisiert bestellt. Eine Anbindung an das Warenwirtschaftssystem oder das CRM-System ist weder vorhanden noch nötig.

Muss man zwingend einen eigenen Mitarbeiter für die Lagerorganisation abstellen? Oder geht es auch anders?

Material braucht Zeit! Stellt euch vor, ihr bekommt privat ein Paket geliefert, neue Sneakers. Dann muss jemand das Paket an der Tür annehmen, prüfen, ob die coolen Schuhe drin sind, sie in Regal stellen und die Rechnung bezahlen. Nichts anderes ist es mit dem Lager. Da braucht man auch jemanden, der die Duschtrennwand in Empfang nimmt und sich um diesen logistischen Ablauf kümmert.

Lassen sich auch Teile – z.B. nur die Software – von euch einkaufen?

Ja, das geht. Wenn z.B. kleinere Firmen den Umbau selbst machen wollen, stellen wir nur die Software mit der Bera-

tung zur Verfügung. Allerdings bleibt es dann in der Verantwortung des Kunden, zu schauen, dass nichts fehlt.

Was gehört noch zu eurem Angebot?

Über einen Kooperationspartner bieten wir auch die passende Regalausstattung an.

Woran lag es eigentlich, dass du OrKan entwickelt hast?

Ich habe u.a. in der Industrie und im großen Innenausbau Shop-in-Shop Systeme und Läger geplant und gesehen, wie entscheidend eine durchgängige Struktur ist. Das habe ich auf Handwerksfirmen übertragen, weil ich selbst ja aus dem Handwerk komme.

Was sind Neuheiten in 2023?

Wir hatten ursprünglich eine lokale Desktop-Version und bieten seit zwei Jahren eine Cloud-Lösung, die einfach über den Browser zu bedienen ist. Diese Cloud-Version erweitern wir von ihren Funktionen her jetzt.

Wie sind die Kosten?

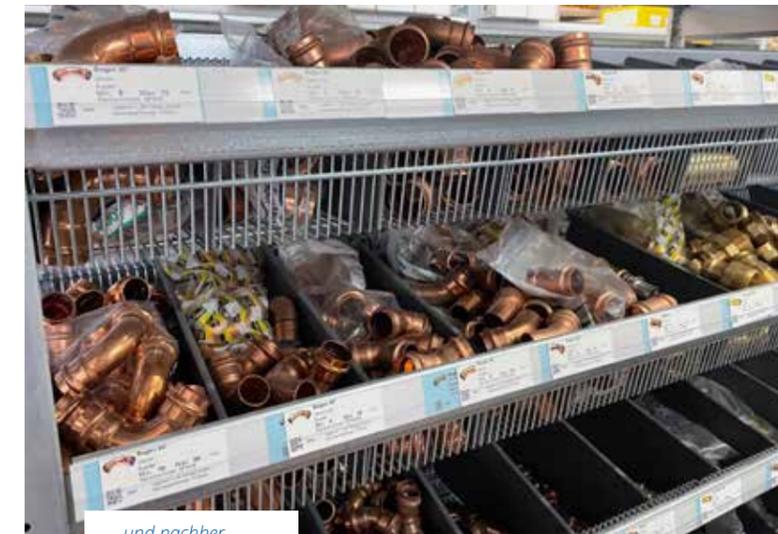
Die Frage ist, was man alles dazu zählt – auch die Kosten für die Monteure, die beim Umbau dabei sind? Auch den kompletten Neubau, wenn es darum geht? Im Schnitt liegen wir bei 20.000 Euro plus minus. Für StartUps kann es auch mal weniger sein, wenn die Strukturen noch wachsen und die Leute gut mitarbeiten.

Ein kurzer Kommentar von unserem LSH-Chef Claus Stegmann

„Bei der Lageroptimierung realistisch bleiben!“

„Mit einer durchstrukturierten Lagerführung könnt ihr viel gewinnen. In Sachen Zeit- und Kostenersparnis, Effizienz und Transparenz. Mit der OrKan-Software könnt ihr die Bestellungen digital tätigen, Artikel, Werkzeug und Maschinen verwalten, Termine pflegen, Lieferanten bewerten etc.

Aber: Bei der Definition der Anforderungen solltet ihr euch selbst ein paar Fragen beantworten: Wie realistisch ist es, dass die Lager-Software an das ERP-System oder euer CRM angebunden sein sollte? Wer übernimmt zukünftig welche Aufgaben, damit eure Leute das Lager



... und nachher

Wie sehr ist es auch für ein kleines Unternehmen möglich, eure Lagerorganisation für „schmales Geld“ zu bekommen? Ab welcher Firmen-Größe lohnt sich das?

Ja, es geht selbstverständlich auch für kleine Firmen ab 4 oder 5 Mitarbeitern.



Vorher...

WAS BIETET DIE UNABHÄNGIGE PLATTFORM ROOBEO FÜR DEN DIGITALEN MATERIALEINKAUF?

Was ist der Vorteil von Roobeeo, einer Software für die digitale Materialbeschaffung? Unser Interviewpartner, Roobeeo-Geschäftsführer Michél-Philipp Maruhn, hebt als wichtigste Faktoren bei der Bestellung über eine einzige Plattform (anstatt bei vielen Großhändlern einzeln) hervor: Zeitersparnis, Kosteneffizienz und Prozessoptimierung.



Der 32-jährige Michél-Philipp kommt aus dem Profi-Sport. Er war Triathlet. Nach einer Verletzung begann er, Unternehmen zu gründen. In seinem Podcast „Digitalwerk.io“ spricht er mit anderen Firmenchefs und stellt digitale Erfolgsgeschichten rund ums Handwerk, Bauen und Immobilien vor.

Als renommierter Großhändler ist die WIEDEMANN-Gruppe bei den teilnehmenden Lieferanten dabei. „Gerade die festen Lieferantenbindungen können eingebunden werden und somit die Bestellprozesse und Auswertungen, welche Artikel, von welchem Mitarbeiter für welches Bauvorhaben gekauft wurden, die Anzahl und Auswertungen,“ kommt Michél gleich zur Sache.

Entscheidet selbst, ob Roobeeo vielleicht in den Fällen, wo ihr keine feste Lieferanten-Bindung habt, für euch eine Idee mit Potenzial ist.

Wie stets berät Claus Stegmann euch gern dazu.

Michél, Roobeeo gibt es seit 2018 – welche Idee steht dahinter?

Ich hatte vorher bereits andere Firmen gegründet, u.a. für Planungs- und Handwerksleistungen. Wir waren schnell etwa 100 Mitarbeiter. Ich stellte fest, dass die täglichen Materialanfragen und Bestellungen in meiner Firma sehr komplex und zeitintensiv für meine Mitarbeiter waren. Auch wenn zum Teil schon online bestellt wurde, war es aufwändig, sich in jeden Account eines Lieferanten einzeln einzuloggen.

Ich überlegte, ob und wie man die Bestellung über eine einzige Plattform abwickeln kann. So gründete ich Roobeeo.com.

Euer Leistungsversprechen für Fachhandwerker ist eine effizientere Materialbeschaffung, weil der Handwerker die Sortimente aller

angeschlossenen Händler über einen Zugang bestellen kann.

Ja. Jede Firma bekommt einen eigenen Zugang, mit so vielen Nutzern wie gewünscht. Beim Onboarding fragen wir z.B. ab, wo man überall ein Konto hat. Unter anderem ist die WIEDEMANN-Gruppe bereits angebunden.

Dann schalten wir sofort das Sortiment frei, mit den individuellen Preisen, die man verhandelt hat. Wir gestalten ab dann den gesamten Prozess digital: Bestellung, Freigabe, digitale Warenannahme auf der Baustelle und automatisierte Rechnungsprüfung.

Der Betrieb selbst definiert seine Lieferanten in seinem individuellen Roobeeo-Account. Dann hinterlegt sein Lieferant das Sortiment und die individuellen Preise. Wir verbinden die Sortimente, so dass der Handwerker in der Bestelloberfläche nur einen Artikel sieht. Er kann dann Baustellen und Mitarbeiterberechtigungen hinterlegen.

Was genau wird gezeigt, nur die verhandelten Preise oder das gesamte Sortiment?

Das kann sich der Betrieb selbst aussuchen: Sie können sich nur die individuell verhandelten Preise anzeigen lassen oder das ganze Sortiment mit dem Standardrabatt. Wer dann noch etwas ganz anderes als sonst bestellen möchte, und hierfür einen verhandelten Rabatt benötigt, muss seinen Großhändler anrufen.

Eignet sich Roobeeo für alle Fachhandwerker?

Ja, die Software ist für den kleinen Betrieb genauso geeignet wie für Betriebe mit mehreren hundert Mitarbeitern. Eine größere Firma hat häufiger mehr Komplexität, aber die Arbeit wird auch für Ein-Mann-Betriebe mit Roobeeo leichter. Dazu gibt es natürlich auch einfache Schnittstellen in andere Systeme.

Wie funktioniert es, sich bei Roobeeo anzumelden? Und wie lange dauert es?

Ganz einfach, der Roobeeo-Account kann selbständig eröffnet werden. Im Nachgang werden die Lieferanten des Betriebs abgefragt. Diese sind gegebenenfalls an die Software angebunden oder werden es. Der Betrieb kann seine Mitarbeiter in einer Schulung von ca. 45 min. schulen lassen.

Was ist mit der Datensicherheit? Wo werden die Daten gehostet?

Selbstverständlich halten wir die aktuellen Bestimmungen ein. Die Daten hosten wir in Deutschland, in Frankfurt am Main.

Wie viele Fachhandwerker sind mittlerweile dabei?

Etwa 2.000 – Stand Februar 2023.

Habt ihr eigentlich Wettbewerber?

Ja, für die einzelnen Prozesse, die unsere Software anbietet. Aber mit dem ganzheitlichen Konzept sind wir einzigartig.

Für wen eignet sich Roobeeo plus?

Das ist unsere Software für Betriebe, die noch mehr Funktionen nutzen wollen, z.B. fürs Controlling oder die eine Schnittstelle zu ihrer Handwerkersoftware oder ihrem ERP-System benötigen.

Was kostet die Software?

Wir haben verschiedene Modelle, je nach Bedarf. Es geht bei 60 Euro im Monat los, bis 900 Euro für das große Paket.

ROOBEO macht Ihre Materialbeschaffung für Sie, Ihre Handwerker und Bauleiter zu einem neuen, effizienten und zukunftsorientierten Erlebnis



Quelle: Roobeeo



Foto: Daikin

WÄRMEPUMPEN IN 6 WOCHEN VERFÜGBAR

Der neue Premiumpartner Daikin reserviert extra für LSH-Mitglieder Produktionskapazitäten von 1.500 Wärmepumpen in diesem Jahr. Das ist das Ergebnis der Verhandlungen unseres Geschäftsführers Claus Stegmann und WIEDEMANN-Kollegen mit der deutschen Zentrale von Daikin in Unterhaching. Die ausgewählten Top-Seller von Daikin, dem Welt- und Europamarktführer für Wärmepumpen, könnt ihr bei WIEDEMANN bestellen und erhaltet diese innerhalb kurzer Zeit.

Michael Spork, General Manager Heating bei Daikin Germany, zeigt auf, was Daikin für euch in der LSH leisten kann: von der Unterstützung bei der Beratung über die Planung der Anlage bis zur Hilfe bei der Installation, bei möglichen Reparaturen sowie der Wartung.

Herr Spork, warum ist Ihr Unternehmen eine Premiumpartnerschaft mit der LSH eingegangen?

Michael Spork: „Wir arbeiten schon viele Jahre mit WIEDEMANN zusammen. Daikin hat über 60 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von Wärmepumpen. Die globalen Entwicklungen und politischen Ereignisse des Jahres 2022 – wie der russische Krieg gegen die Ukraine und der von der Bundesregierung forcierte beschleunigte Ausstieg aus fossilen Brennstoffen – hatten weitreichende Folgen für den Heizungsmarkt. Um das von der Politik formulierte Ziel, ab 2024 jährlich 500.000 Wärmepumpen in Deutschland zu installieren, auch zu erreichen, braucht es neben ausreichend zur Verfügung

stehender Geräte auch das Fachhandwerk, das die Geräte verbaut und wartet. Wir wollen die Partner bestmöglich unterstützen, indem wir unsere Wärmepumpen in der benötigten Stückzahl produzieren, umfangreiche Informationen anbieten und während des gesamten Produktlebenszyklus beratend zur Seite stehen. Da passte die Premiumpartnerschaft mit der LSH perfekt.

Welche Vorteile haben die LSH-Mitglieder von der Premiumpartnerschaft – mal abgesehen von der Rückvergütung bei Einkäufen über die WIEDEMANN-Gruppe?

Wir wollen das Fachhandwerk an die Daikin Technologie heranführen, um das Wissen über die Wärmepumpen-Technologie in den Handwerksunternehmen auszubauen und weiterzuentwickeln. Dazu bieten wir für die LSH-Mitglieder entsprechende Schulungen an: Wir bauen technisches Know-how auf und schulen zur Auslegung, der Installation, der Reparatur und Wartung von Wärmepumpen. Außerdem bieten wir Unterstützung für die Endkundenkommunikation.

Auf welchen Produkt-Highlights können unsere LSH-Mitglieder bei Daikin setzen?

Wir sind davon überzeugt, dass die Wärmepumpe die Schlüsseltechnologie für die Energiewende ist. Der Heizkessel neigt sich dem Ende zu, denn neben der Politik wollen auch immer mehr Verbraucher ein umweltfreundliches Heizsystem. Als Hersteller bieten wir das breiteste Wärmepumpenportfolio im Markt. Vor allem auch für die Heizungsmodernisierung von Bestandsgebäuden haben wir verschiedene Wärmepumpen-Lösungen in unserem Produktportfolio.

Beispielsweise haben wir Wärmepumpen entwickelt, die auch in Bestandsgebäuden Vorlauftemperaturen bis zu 70 °C erreichen. Außerdem ist der Einbau einer Wärmepumpe im Rahmen einer Sanierung technisch oft einfacher möglich, als landläufig angenommen. Im Wohngebäudebereich ist die Umstellung meist sogar ohne Heizkörperaustausch oder nur durch den Tausch einzelner Heizkörper möglich.

Außerdem sind unsere Wärmepumpen so konzipiert, dass sie einfach und schnell montiert werden können – sie lassen sich hydraulisch leicht einbinden. Der Austausch eines Heizkessels mit einer Wärmepumpe ist manchmal schon an einem Tag möglich.

Wie genau verhält es sich mit den 1.500 Wärmepumpen für die LSH-Mitglieder?

Wir haben für die LSH-Mitglieder eine Reserve an Wärmepumpen zurückgestellt. Ausgewählte Wärmepumpenmodelle werden nur für die LSH produziert und in Tranchen an WIEDEMANN geliefert. So können LSH-Fachbetriebe, die sonst ein halbes bis ein ganzes Jahr auf die Lieferung hätten warten müssen, innerhalb von einer kurzen Vorlaufzeit – von circa 6 Wochen – ihre Produkte erhalten.

Welche Wärmepumpen sind dies?

Es sind Modelle, die für das Renovierungssegment gefertigt wurden. Hier liegt das größte Potenzial für die Fachhandwerker.

Welche Ziele verfolgen Sie mit der Premiumpartnerschaft?



Michael Spork (58), ist General Manager Heating bei der Daikin Airconditioning Germany GmbH. Er ist bereits seit 39 Jahren in der Heizungsbranche im Vertrieb tätig und davon 15 Jahre bei Daikin. Von 2020 bis Anfang 2023 war er Vertriebsleiter Heating, Regionen, Key Account bei DAIKIN in Deutschland. In dieser Position war er für das gesamte DAIKIN Vertriebsteam sowie für die strategische Ausrichtung des Heating Business in Deutschland verantwortlich. Davor war er Vertriebsleiter Deutschland der Rotex Heating Systems GmbH.

Die LSH-Mitglieder passen aufgrund ihrer Innovationsfreudigkeit gut zu Daikin. Wir wollen in Deutschland Marktführer werden und die Transformation im Heizungsmarkt aktiv mitgestalten. Dafür benötigen wir kompetente Partner wie die LSH. Unser Ziel ist, dass jede 5. eingebaute Wärmepumpe in Deutschland von Daikin ist.

Last but not least: Wie geht's los?

Wir starten mit Schulungsmaßnahmen: Wir möchten unser Know-how von der Beratung bis zur Wartung an die Partner weitergeben.

+++ LSH-Mitgliederinfo von Claus Stegmann +++

SPEZIELLE INFO ZUM LSH-WÄRMEPUMPEN-VORRAT FOLGT!

Damit ihr so rasch wie möglich an Wärmepumpen unseres Premiumpartners kommt, wird es bei WIEDEMANN spezielle LSH-Bundle mit ausgewählten Modellen geben. Welche das sind, und wie die genaue Abwicklung aussieht, erfahrt ihr zeitnah mit einer extra Info.

KOSTENFREIE HANDWERKER-SOFTWARE FÜR DEN DIGITALEN EINSTIEG

„Blue:solution – work“ ist praktisch für alle Fachhandwerker, die fürs Kaufmännische noch keine IT-Lösung nutzen: Klein- und Kleinstbetriebe, StartUps, Sparfüchse und Digital-Muffel. Zur Software gehört auch ein Online-Forum. Hier kann die Community Fragen loswerden und voneinander lernen. Das muss man auch, denn Support gibt es in der kostenlosen Edition nicht.

Umsonst, intuitiv und funktional: Seit Dezember 2022 haben wir mit der „blue:solution Software GmbH“ aus Rheine einen neuen Kooperationspartner für Handwerker-Software im Programm. Das Highlight: Sie stellen euch die smarte Lösung im Netz kostenlos zur Verfügung.

Wichtigste Funktionen einer Handwerker-Software? Alle enthalten!

Wer noch keine gekaufte digitale Lösung besitzt, kann diese Spielart der „Digitalisierung für Einsteiger“ also ohne Installation aus dem Netz saugen. Die cloudbasierte Software bietet:

- Verwaltung von Kunden-, Lieferanten- und Mitarbeiterstammdaten
- Artikelstammdaten
- Hilfe bei der Erstellung von Angeboten und Rechnungen
- Handwerkstypische Kalkulationen
- Moderne Schnittstellen zu Herstellern, Großhändlern und Dienstleistern

Fortlaufende Entwicklung – und Hilfe zur Selbsthilfe

Die Macher von blue:solution – work laden die User ein, sich in einem Forum untereinander auszutauschen. Ganz so, wie es in kollaborativen Formaten heute gang und gäbe ist. Es gibt dort bereits Antworten auf die „FAQ“s – die Fragen, die sich am meisten stellen.



Einfach und übersichtlich: Dieser Screenshot zeigt, was ihr seht, wenn ihr euch über WIEDEMANN bei blue:solution einloggt.

Schneller Einstieg über WIEDEMANN – einfach erklärt von Eric Neumann

Unsere Mutter, die WIEDEMANN-Gruppe, gehört zur Unterstützergruppe von blue:solution – work. Was habt ihr davon? „Die Betriebe haben häufig noch keine Handwerkersoftware, fragen aber nach einer Schnittstelle zu unserem Online-Shop,“ erklärt Eric Neumann aus dem ICT e-Commerce-Team von WIEDEMANN. „Das lösen wir ganz einfach über die Kundennummer – damit kommt der Fachhandwerker in den Online-Shop. Dort klickt er sich auf eine Landingpage von blue:solution work. Hier muss er sich kurz registrieren, z.B. mit seiner Handelsregister-Nummer. Parallel ziehen wir ihm, als Service, alle Daten rein, die er braucht, um mit uns als Lieferant online zusammen zu arbeiten. D.h. er spart hier deutlich Zeit. Und zusammen mit der freeware kann unser Kunde dann digital bestellen und vieles mehr!“

Ihr wollt mehr dazu wissen?

Unser Digital-Profi Mehmet Usein war von Anfang an von dieser Handwerkersoftware begeistert: „Alle gängigen Tools sind drin. Das ist eine tolle Lösung für Inhaber mit schmalem Geldbeutel oder Branchen-Neulinge.“

OHNE MOOS NICHTS LOS: WIE IHR DIE LIQUIDITÄT ERHÖHT

Die Auftragsbücher sind nahezu voll, aber auf der kaufmännischen Seite klemmt es: Kunden zahlen nicht pünktlich oder es gibt sogar Totalausfälle. Das schmälert eure Liquidität – und Investitionen müssen warten. Der Betrieb kann durch solche Engpässe sogar in Schieflage geraten. Die R+V ist der Kooperationspartner der LSH. Sie bietet Versicherungen mit exklusiven Vorteilen für Handwerker. Von der Vertriebsleiterin für Verbände, Fanny Grothe, erfuhren wir Wichtiges zum Thema Liquidität.

Einblick: Fanny, Stichwort Liquidität, was ist der „Schmerz“ eurer Handwerkskunden?

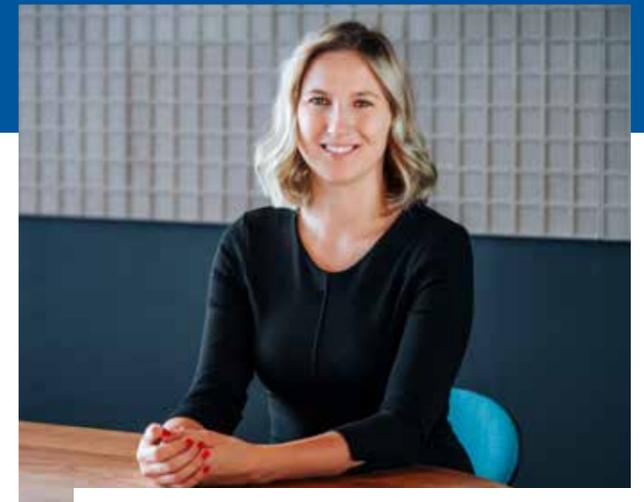
Fanny: Die steigenden Kosten und der Fachkräftemangel. Die Chefs der Betriebe tun viel, um die Mitarbeiter langfristig zu binden und neue zu gewinnen. Sie finanzieren z.B. Teile der Altersvorsorge oder – neu – übernehmen deren private Krankenzusatzversicherung. Das alles verlangt Liquidität, damit es voran geht.

Einblick: Welche Lösungen habt ihr? Was sind die Vorteile?

Ich möchte auf zwei Produkte speziell für euch hinweisen. Erstens, die Kautionsversicherung ist das A und O. Ein Auftraggeber darf 5 % einer Rechnung wegen möglicher Mängel einbehalten. Wir bürgen für den Fachhandwerker und bieten dem Auftraggeber die Sicherheit, dass wir bei einem Schadenfall einspringen. So hat der Fachhandwerker sofort die volle Summe zur Verfügung. Bei großen Aufträgen zahlt sich das schnell aus.

Einblick: Was habt ihr als zweites im Köcher?

Das ist die Forderungsausfallversicherung. Wenn ein Kunde nicht zahlt, meldet sich der Fachhandwerker einfach bei uns. Bei einer unbestrittenen Forderung zahlen wir dem Handwerker sofort 80 % der Summe. Bei einer bestrittenen Forderung, wenn es um mögliche Mängel geht, übernehmen wir die Kosten für den Rechtsstreit mit Anwalts- und Gerichtskosten. Dieser integrierte Rechtsschutz ist eine echte Besonderheit: Wir beauftra-



Fanny Grothe kommt aus der Baubranche; der Stiefvater führt einen Sanitär- und Heizungsbetrieb. Die gelernte Immobilienkauffrau und Versicherungsfachwirtin führt bei der R+V ein bundesweites Team, das sich u.a. um Handwerksbetriebe kümmert.

gen z.B. einen Gutachter, der den Fall bewertet. Noch ein Highlight ist, dass wir bei der Forderungsausfallversicherung einen ‚Rabattretter‘ haben. Wer keinen Schadenfall hat, bekommt im ersten Jahr 5 % des Beitrags erstattet – das geht rauf bis 40 % nach 5 schadenfreien Jahren.

Einblick: Wie funktioniert eure Beratung?

Wir sind stark in der Region vertreten! Für die LSH-Mitglieder sind meine Mitarbeitenden Kristina Krause und Markus Schindler die Ansprechpartner. Oft taktet das Team von der LSH den Erstkontakt ein.

+ + + FINANZ-ABEND IN HANNOVER AM 16. JUNI 2023 + + +

Die R+V gehört zu den Volks- und Raiffeisenbanken und ist einer der führenden Kreditversicherer Deutschlands. Für die LSH-Mitglieder bietet sie ein Rundum-Paket. Im Juni veranstalten wir dazu einen speziellen Event. Im Mittelpunkt wird auch da die Liquidität stehen – und mit Blick auf den Herbst die passenden Versicherungen für euren Fuhrpark. Oft lässt sich bei der Kfz-Versicherung Geld sparen. Fanny Grothe und ihr Mitarbeiter Markus Schindler sind vor Ort.

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 350 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
www.facebook.com/LSHGmbH
www.instagram.com/lsh_gmbh/

