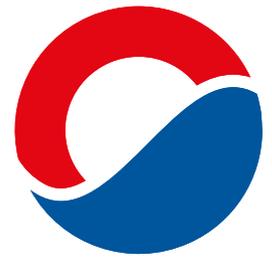


# EINBLICK

Das Magazin der LSH - Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG



KURS IN RICHTUNG  
ZUKUNFT

In der Vollversammlung 2015  
wurde perfekt „geliefert“

04

WIE WEIT IST DIE  
ZUKUNFTSWERKSTATT?

Interview mit  
zwei Aktiven

09

VOM STARKEN NETZWERK  
PROFITIEREN

Dienstleister fürs  
Handwerk

12

**SPEZIAL**

zur Vollversammlung 2015



**UNTER VOLLEN  
SEGELN**

Das war die LSH-Vollversammlung  
am 24. und 25.4.2015

# INHALT

Kurs in Richtung Zukunft <b>In der Vollversammlung 2015 wurde perfekt „geliefert“</b>	04
Wie weit ist die Zukunftswerkstatt? <b>Interview mit zwei Aktiven</b>	09
LSH-Vollversammlung <b>Unter vollen Segeln vor Warnemünde</b>	10
Vom starken Netzwerk profitieren <b>Dienstleister fürs Handwerk</b>	12
Impressionen aus der Zukunftswerkstatt <b>Ideen entwickelt, diskutiert, klare Ergebnisse erarbeitet.</b>	15

## Impressum

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

Redaktion:  
Innoreal  
Kommunikationsagentur GmbH

Texte:  
Gudrun Jay-Bößl, Tanja  
Buchwald, Frans Soulier,  
Katharina Sylvester-Thyran, n,  
Ralf Thyran (V.i.S.d.P.)

Gestaltung:  
Stammtisch Werbeagentur GmbH

Fotos:  
Andreas Bößl, Tania Becker,  
Ann-Christine Holze  
www.dbl-kuntze-burgheim.de  
www.ieq-network.de  
www.sbaa.de  
www.paulus-lager.de  
www.ruv.de  
www.amstammtisch.de



## HERZLICH WILLKOMMEN ZUM EINBLICK SPEZIAL!

Jedes Jahr aufs Neue ein Höhepunkt in meinem Kalender – die LSH-Vollversammlung! Gerade dieses Jahr war es einmal mehr eine sehr aufregende Zeit der intensiven Vorbereitung und Organisation. Mein Team um Nelli Kurz-Pletsch ging hoch motiviert ins Rennen und hat es wieder mal geschafft, eine erfolgreiche Veranstaltung auf die Beine zu stellen: eine gesunde Mischung aus Fakten und entspanntem Austausch.

In dieser Spezial-Ausgabe des EINBLICK finden Sie einen Rückblick auf die Inhalte und interessanten Gespräche der Vollversammlung. Wir geben Ihnen weiterführende Informationen zu den einzelnen Themen und einen Ausblick auf die nächsten Etappen unseres Zukunftskurses.

### Vieles neu bei der LSH

Es hat sich einiges geändert bei der LSH: In den Zukunftswerkstätten wurde intensiv gearbeitet und viele wesentliche Ergebnisse erzielt. Wichtig war auch der Austausch mit Ihnen in den Gesprächen vor Ort. Mit dieser Menge an Input konnte sich die LSH deutlicher positionieren. Sichtbar geworden ist: Viele Hände – ein klares Ziel. Das ist deutlich mehr als eine Worthülse!

### Dialog mit dem Großhandel

Nun heißt es, vom Reden ins Tun zu kommen. Wir sind gut aufgestellt und stehen im engen Dialog mit unserem Partner, der WIEDEMANN-Gruppe, und allem voran Frans Soulier, Geschäftsführer und verantwortlich für den Vertrieb. Es wird sehr spannend weitergehen. Sie alle sind dazu eingeladen, mitzudenken und mitzuarbeiten.

Lassen Sie die Themen der Vollversammlung noch einmal Revue passieren und freuen sich schon jetzt auf die nächste Vollversammlung. Auch dann können Sie wieder von nützlichen Tipps und inspirierendem Austausch profitieren. Und wir werden Einiges für Sie vorbereiten, denn dann wird es heißen: „Herzlich Willkommen zur LSH-Vollversammlung – und zum 30-jährigen Jubiläum der LSH“. Nichts verpassen und dabei sein – ich freue mich auf Sie!

*Herzliche Grüße,  
Ihr Ralf Thyran*

# KURS IN RICHTUNG ZUKUNFT

In der Vollversammlung 2015 wurde perfekt „geliefert“



LSH-Geschäftsführer Ralf Thyran zieht Bilanz.

**V**olles Haus bei der Vollversammlung im April in Warnemünde: Unser LSH-Geschäftsführer Ralf Thyran freute sich über mehr als 100 Personen, die sich erwartungsfroh und pünktlich um 15 Uhr im großen Saal des Kongresszentrums am Yachthafen in Warnemünde drängten. Draußen Kaiserwetter mit blauem Himmel und leichter hanseatischer Brise – drinnen gut gelaunte LSH Mitglieder, ein abwechslungsreiches Programm – und ein einmaliger Blick aus den Fenstern auf „große Pötte“.

**Zahlen, Daten, Fakten: In der Kürze liegt die Würze**  
Wer sich mit Verbandsarbeit ein bisschen auskennt, weiß: Solch eine Vollversammlung kann man sehr laaaangatmig gestalten und die Mitglieder mit Zahlen bombardieren. Oder man macht es so wie bei der LSH: Information auf den Punkt, klar und gut verdaulich. Geschäftsführer Ralf Thyran präsentierte die wichtigsten Zahlen, Daten und Fakten: Bilanzsumme 2014 war 1.138.200 Euro mit einem Jahresergebnis von -15.198,22 Euro. Ein geplantes negatives Ergebnis, verursacht durch notwendige Investitionen in die LSH-Zukunft. Eine gesunde Finanzdecke lässt die LSH so etwas verkraften.

Der Umsatz stieg von 48,1 Millionen in 2013 auf 48,6 Millionen bei heute 235 Mitgliedern. Zu verkraften sein wird der Ausstieg der Kurt Pietsch GmbH. „Ein Gentleman-Agreement endet“, erläuterte Ralf Thyran diesen Schritt. Eine gezielte Akquise nach geeigneten neuen Mitgliedern wird diesen Austritt kompensieren: Zum Teil ist das jetzt schon gelungen. Die Vielzahl der neuen Mitglieder zeigt, dass die LSH auf dem richtigen Weg ist.

## Zahlen, Daten und Fakten zum LSH-Jahr 2014

### Bilanz 2014



**Bilanzsumme**  
1.138.200,00 €

**Jahresergebnis**  
- 15.198,22 €

### Mitgliederzahlen



	2013	2014
Gesamt:	261	225
Eintritt:	44	2
Austritt:	10	35

### Umsatz



**2013**  
48.148.050€

**2014**  
48.621.625€

### Learnings aus der Vergangenheit führen zu zeitgemäßen Rahmenbedingungen

Dass die Zahl der LSH-Mitglieder steigt, liegt für Ralf Thyran auch daran, dass es endlich gelungen ist, faire und klare Rahmenbedingungen für die Mitgliedschaft auf die Beine zu stellen. Dafür gibt es eine extra Broschüre mit dem Kooperationsvertrag. Hier ist alles Nötige und Wissenswerte zusammengefasst drin, ohne viel Kleingedrucktes.

Klare Botschaften sind wichtig. Die LSH sieht sich als Stimme der Fachhandwerker auf ihrem Kurs in Richtung Zukunft. Dazu gehört, sich an den Wünschen moderner Mitglieder zu orientieren. Schließlich schläft kaum noch einer auf Bäumen – man muss flexibel sein. Auch als Verband!

### Fair Play beim Beitrag

Konkret äußerte sich das so: Fair Play beim Mitgliedsbeitrag – kleine Fachhandwerker zahlen weniger als große. Transparent in der Leistungsvergütung und ein Vertrag, der leicht und verständlich daherkommt. Die Resonanz zahlt sich jetzt schon aus: Allein bis Ende April konnten Ralf Thyran und der WIEDEMANN Außendienst schon 17 neue Mitglieder begrüßen. „Der neue Akquise-Folder funktioniert gut“, kommentiert der LSH-Geschäftsführer. Und er hatte weitere Highlights im Programm: Unser Magazin, der Einblick, hält, was sein Titel verspricht. In der Zukunftswerk-

statt (siehe extra Interview mit zwei der 20 Teilnehmer) entwickeln sich tragfähige Ansätze für kooperative Wege des Umgangs mit dem Großhandel. Und beim folgenden Redebeitrag zeigte sich: Der Spaß kommt auch nicht zu kurz – die LSH hat einen Fachmann für Konzerte in ihren Reihen ...

### Vom Fliesenleger zum Eventspezialisten

LSH-Mitglied Peter Nitschke, Geschäftsführer der Fliesen-Schreiber GmbH, goes Mark Forster. Recht spontan auf die Bühne gerufen, erzählte der Unternehmer aus dem Harz, wie er – dank eines Mitarbeiters mit kurzem Draht ins Musikbusiness – zum Konzertveranstalter wurde. Seine Location ist unter anderem das Bergtheater Thale für bis zu 1.400 Zuschauer – eine wundervolle, megasteile Kulisse für Singer-Songwriter wie Johannes Oerding, der letztes Jahr da war. In Anlehnung an das Dortmunder Borussia-Stadion nennen sie es die „Harzer Wand“. Alles war ausverkauft, berichtete Peter Nitschke begeistert.

Dieses Jahr, am 31. Juli, steigt das Konzert mit Mark Forster. Wer weiß, wen er dort alles flasht? Viele LSH-Mitglieder sicherten sich bereits Karten. Denn es ist schon wieder ausverkauft ... Im nächsten regulären Einblick – dies ist ja eine Sonderausgabe zur Vollversammlung – werden wir davon erzählen!

Geballte Informationen, unterhaltsam vorgetragen: Die LSH-Vollversammlung im Kongresszentrum am Yachthafen bei Warnemünde.



Peter Nitschke berichtet über sein Engagement rund ums Bergtheater Thale – und wie er Musikstars auf die Bühne bringt.



Blick aus dem Kongresszentrum



Im Gespräch mit Mitgliedern der LSH: WIEDEMANN-Geschäftsführer Frans Soulier (Mitte)

**Dauerbrenner mit heißen Themen: Die LSH-Akademie**  
 Zeit für Schulungen ist oft knapp. Darum müssen LSH-Seminare maßgeschneidert für die Mitglieder sein und wirklich was bringen. Ralf Thyrann stellte das aktuelle Programm der LSH-Akademie vor: ein Mix aus den Bereichen Führung, Kommunikation und Vertrieb, Betriebsorganisation und erfolgreiches Rekrutieren von neuen Mitarbeitern. Mit dem Seminar von Doris Paulus am 20. Mai nahm das neue Programm Fahrt auf. Wer sich für die praxisnahen Workshops und Fortbildungen interessiert, wende sich an das LSH-Team!

**Unser Netz für die LSH**

„Wir wollen Menschen zusammenbringen und eine Gemeinschaft schaffen, die allen weiterhilft,“ ist der Anspruch

des Handwerker-Netzes der LSH. In einem geschlossenen Rahmen können sich LSH-Mitglieder auf dieser Online-Plattform austauschen. Die Teilnehmer der bisherigen Zukunftswerkstätten sind schon drin und pflegen den Austausch. Es geht um Tipps geben, Dokumente teilen und sogar gemeinsam bearbeiten – hier ist aber noch „Luft nach oben“. Der Anfang ist gemacht – das LSH-Team hält uns auf dem Laufenden, was kommt.

**Schon mal drüber nachgedacht? Wir haben tolle Dienstleister im Angebot**

Frische Impulse setzen – das macht die LSH mit einem spannenden Dienstleistungsangebot. Ralf Thyrann stellte einige vor: Viele kennen und nutzen bereits Websites von ieQ systems aus Münster (Alle Dienstleister stellen sich

## Der Bauchpinsel für Chefs!

**Eine wahre Geschichte aus der LSH-Zukunftswerkstatt**

Wer kennt es nicht? Täglich kommen die Mitarbeiter zum Chef – mit ihren Sorgen, Nöten und Problemen. Gerade in den letzten Jahren wurde dies (gefühl) immer mehr. Sicher ist, weniger wird es in Zukunft nicht: Der Chef wird immer mehr zum Lebensberater seiner Mitarbeiter und muss manchmal auch seine Mitarbeiter „bauchpinseln“. Das meine ich ernst: Lob und Unterstützung motivieren und sorgen für gute Arbeitsergebnisse. Mit einem Augenzwinkern muss man da natürlich fragen:

**Wer berät und bauchpinselt eigentlich den Chef?**

Da begab es sich im Mai 2014 zu Hamburg: Die Teilnehmer der ersten LSH-Zukunftswerkstatt beschäftigten sich gerade mit dem effektiven Kreativ-Format „Welten erschaffen“ und arbeiteten an den ersten Themen und Ideen. In diesem Format nutzen die Beteiligten jede Menge Requisiten wie Rohre, Schwämme oder Pinsel (siehe dazu auch die EINBLICK-Ausgabe 2/2014). Ein Wort gab das Nächste – und schon hatte Teilnehmerin Susanne Matthies einen eigenen Bauchpinsel für Chefs erschaffen. Nun wandert dieses tolle Werkzeug bei jeder Zukunftswerkstatt zu einem anderen Teilnehmer und sorgt dafür, dass jeder Chef sich selbst mal bauchpinseln kann! Im übertragendem Sinne: Der Bauchpinsel erinnert daran, sich auf seine Stärken und das, was man gut macht, zu besinnen. Tolle Sache, oder? Für eine detaillierte Bauanleitung setzen Sie sich mit der LSH in Verbindung.



Ralf Thyrann

hier im Einblick separat noch einmal kurz vor). Die Westfalen haben sich auf die Fachhandwerker und Fachhandel-Branche spezialisiert.

Noch recht jung ist das Angebot von Pflegeimmobilien durch das WirtschaftsHaus in Garbsen bei Hannover – wir berichteten im letzten Einblick. Die Spezialisten für Kapitalanlagen haben eine kluge Lösung entwickelt, um die Themen „Älter werden“ und „Geld gut investieren“ zusammenzubringen.

Schweißausbrüche vor dem nächsten Banktermin? Muss nicht sein. Ann-Christin Holze kommt mit ihrer Firma „BankVerstand“ dazu, wenn es eng wird – oder auch, um genau das zu verhindern: Die erfahrene Bankerin berät heute Handwerker, damit sie mit ihren Kreditgebern auf Augenhöhe sprechen können. Sie analysiert und erkennt, wo Geld gespart bzw. besser angelegt werden kann.

**Zukunft ist Programm – Aktuelles aus der Zukunftswerkstatt**

Die Stunden haben wir nicht gezählt. Aber das, was die 20 Teilnehmer der LSH-Zukunftswerkstatt, alles Mitglieder der LSH, in knapp einem Jahr allein an Zeit und Engagement eingebracht haben, ist schon einmalig. Ralf Thyrann hatte die Zukunftswerkstatt im Mai 2014 in Hamburg ins Leben gerufen: Als Alternative zum eingeschlafenen Beirat – und als regelmäßiges Format, um über die Themen, die echt unter den Nägeln brennen, zu diskutieren. Mit Branchen-Gurus wie Hans-Arno Kloep und Dr. Fred Friedmann, aber in erster Linie auch untereinander.

In der laufenden Vollversammlung holte er drei „Dauergäste“ der Zukunftswerkstatt auf die Bühne: Dierk Lause, Chef der Haustechnik Brandenburg in Brandenburg, Wolfgang Günther von der Elotherm Anderson GmbH aus Hänigsen bei Hannover und Zukunftswerkstatt-Moderatorin Gudrun Jay-Bößl aus der Kommunikationsagentur Innoreal. Gemeinsam mit Ralf Thyrann und ihren Zukunftswerkstatt-Kolleginnen und -Kollegen hatten sie am Tag zuvor gerade das vierte Mal getagt. Themen waren: sich am Kundeninteresse ausrichten, Prozesse verschlanken und besser als bisher mit dem Großhandel zusammenarbeiten – darum ging es. Mehr dazu im extra Interview in diesem Einblick!

**Konflikte im Unternehmen – wie geh' ich damit um?**

Ob Krach mit dem Azubi, Knatsch mit dem Kunden oder Diskussionen auf Chefebene: Es gibt viele Gründe, warum Kommunikation im Betrieb nervig wird und man das Gefühl hat, man kommt nicht weiter. Auf der Vollversammlung stellte die Moderatorin und Businesscoach Gudrun



Herzlich willkommen: Nelli Kurz-Pletsch (LSH) empfängt die LSH-Mitglieder in der Lobby des Yachthafenhotels.



Entspannte Atmosphäre in der Kaffeepause.



Konflikte lösen durch Wechsel der Perspektive. Frank-Thomas Herzog und Gudrun Jay-Bößl arbeiten im Live-Coaching an Lösungen.



Vorfriede auf die Vollversammlung: LSH-Geschäftsführer Ralf Thyrann



Gudrun Jay-Bößl moderiert durch die Veranstaltung.

Jay-Bößl sieben Wege vor, wie man aus diesem Dilemma rauskommt und sich neue Lösungswege erarbeitet. Der Clou: Perspektivenwechsel – einfach mal in den Anderen/ die Andere hineinversetzen und spüren, was ihm oder ihr wichtig ist. In einem bewegenden Live-Coaching mit einem unserer Mitglieder, Thomas Herzog, zeigte sich, wie aufschlussreich es sein kann, die Welt aus verschiedenen Perspektiven zu sehen – und zu fühlen. Das berührte viele sehr, wie sich im guten und persönlichen Feedback direkt zeigte: Der Zugang zu seinen eigenen Emotionen ist etwas, was im hektischen Leben ja oft auf der Strecke bleibt. Selbst am Abend und auf dem Schiff am nächsten Morgen ging es mit diesem Thema weiter. Viele wünschten sich eine Fortsetzung, vielleicht in einer der nächsten Zukunftswerkstätten.

#### Endlich alles aufgeräumt – Geschäftsführer entlasten und besser arbeiten: Paulus-Lager®

Nicole Reinhold hatte mehr als sieben Stunden im Stau auf der Autobahn von Düsseldorf bis zur Hohen Düne hinter sich, als sie die Vollversammlung erreichte. Hut ab für die Projektleiterin von Paulus-Lager® für einen spannenden Vortrag: Wie schaffe ich es, mit einem ordentlichen Lager besser zu arbeiten? Wie integriere ich die Mitarbeiter? Was kostet das und wie lange dauert es? Was ist der Nutzen? Als ehemalige Geschäftsführerin eines Heizungsbaubetriebs (sie war lange Jahre LSH-Mitglied) kennt Nicole Reinhold die Höhen und Tiefen eines mittelständischen Betriebs genau. Wer sich – wie z. B. neulich Wolfgang Günther (wir berichteten im letzten Einblick) – für ein Paulus-Lager® entscheidet, wird von Doris Paulus und ihren Mitstreitern wie Nicole Reinhold sicher durch den Prozess geführt: vom



Referentin Nicole Reinhold (Paulus-Lager®) hat 7 Stunden Anfahrt hinter sich und kommt auf die Minute genau pünktlich an.

ersten Kennenlernen über das Erstellen einer Lagerliste, IT-Unterstützung und Strukturieren, dann: alte Regale raus und neue rein im Rahmen des „CleanUps“. Auch eine Mitarbeiterschulung ist im Prozess enthalten. Sechs bis acht Monate dauert es insgesamt – aber danach zeigt sich der Erfolg: Die größten Effekte sind Gewinnsteigerung, mehr Ordnung und Sauberkeit sowie Zeitgewinn. Ein entscheidender Faktor beim Paulus-Lager® ist, dass die Mitarbeiter auf die Reise ins Neue mitgenommen werden. Jeder ist für einen Teil des Lagers verantwortlich – das verändert die Haltung – und zwar auf Dauer.

#### Ab in den Ballsaal – ein kurzweiliger Nachmittag ging zu Ende

Ein charmantes Schlusswort vom Geschäftsführer – dann ging's für die Teilnehmer kurz ab aufs Zimmer, um frisch zu sein für einen kurzweiligen Abend im Ballsaal mit Leckereien von Land und Meer. Aber das ist, wie der anschließende Segeltörn auf der Mercedes am nächsten Morgen, eine andere Geschichte ...

*"Die LSH-Vollversammlung 2015 fand in einem tollen Ambiente mit interessanten Tagesthemen für das Handwerk als auch den Großhandel statt. Der offene Erfahrungsaustausch und interessante Gespräche in entspannter Atmosphäre standen hierbei im Vordergrund. Vielen Dank für einen ereignisreichen Tag mit guten Gesprächen und einem ansprechenden Programm."*



**Frans Soulier**  
Geschäftsführer WIEDEMANN-Gruppe

## Wie weit ist die Zukunftswerkstatt?

### Interview mit zwei Aktiven aus der Zukunftswerkstatt

Wir sind neugierig: Viermal hat die Zukunftswerkstatt seit einem Jahr getagt. Rauchende Köpfe, viele tolle Ideen. Was sind die bisherigen Ergebnisse? Zwei der Aktiven, beide Geschäftsführer in ihren Unternehmen, stellten auf der Vollversammlung in aller Kürze vor, worum es geht: Wolfgang Günther (rechts im Bild) von der Elotherm Anderson GmbH aus Hänigsen bei Hannover und Dierk Lause (links), HTB Haustechnik GmbH Brandenburg. Das Gespräch führte Gudrun Jay-Bößl (Mitte), die zusammen mit Ralf Thyran die Zukunftswerkstätten moderiert.

**Gudrun Jay-Bößl (GJB): Lieber Wolfgang, lieber Dierk – danke, dass ihr den Teilnehmern der Vollversammlung kurz erzählen wollt, worum es in der Zukunftswerkstatt geht. Welche Themen stehen auf der Agenda?**

**Wolfgang Günther:** Der Name ist Programm! Es geht im Kern darum, welche Themen uns in Zukunft beschäftigen werden – zum Beispiel durch die Entwicklungen am Markt. In der ersten Veranstaltung in Hamburg vor einem Jahr hat der Hauptredner Hans-Arno Kloep einen Ausblick in die Zukunft der SHK-Branche gegeben, der so manche Ängste geweckt hat. Wer sich nicht um sein Unternehmensein kümmert, kann schnell zum Lohnsklaven der Industrie werden. Da wollen wir gegenhalten. Unsere Themen waren darum Stammkunden-Marketing, wie Gewinne und halte ich vernünftiges Personal und demografischer Wandel – was ändert sich beim Kunden?!

**Dierk Lause:** Außerdem geht es uns immer wieder darum, die Zusammenarbeit mit dem Großhandel zu verbessern. Und darum, wie wir als A-Handwerker ticken. Der Teilnehmerkreis setzt sich auch so zusammen: Wir sind eine homogene Gruppe, die mit den gleichen Schwierigkeiten zu kämpfen hat. Aber, wir sind auch schon gut aufgestellt und haben dafür in unseren Betrieben schon viel investiert. Das große Thema für alle ist tatsächlich die Zusammenarbeit mit dem Handel und das ungute Bauchgefühl dabei, wenn es so weitergeht wie bisher.

**GJB: Was haben wir bisher erreicht – speziell in dem Punkt?**

**Wolfgang Günther:** Wir haben die Prozesse beider Seiten, also Großhandel und wir als Fachhandwerker, analysiert und verschiedene Wege der Zusammenarbeit beleuchtet. Dabei haben wir unterschiedliche Probleme erkannt – diese gilt es jetzt zu bearbeiten.

**Dierk Lause:** Wir wollen mit der Zukunftswerkstatt eine neue Grundlage für die Zusammenarbeit mit dem Großhandel schaffen. Dazu haben wir auch bereits Ideen und Vorschläge. Letztlich geht es um einen Austausch auf Augenhöhe. Es gilt dann gemeinsam, viele weitere Fragen und das Ineinandergreifen der Prozesse, vom Zusammenstellen eines Leistungsverzeichnisses bis zur Bestellung, zu klären. Dabei wünschen wir uns Feedback und Input von allen Beteiligten.

**GJB: Wir widmen uns den Prozessen und wollen konkrete Dinge erarbeiten, mit denen der Großhandel etwas anfangen kann. Warum ist das notwendig?**

**Dierk Lause:** Der Anstoß war die Sorge, dass der Handel seine Vertriebswege ändern würde. Wir Handwerker müssen unsere Stellung klar machen: Wir sind die Macher beim Kunden – wir stehen mit unserem Wort beim Kunden ein. Wir engagieren uns und wir sind mit Spaß, mit Freude bei der Arbeit. Dazu brauchen wir einen verlässlichen Partner auf der anderen Seite. So bleibt uns der gemeinsame Kunde erhalten! Wir wollen den Weg der Zusammenarbeit mit dem Großhandel aber nicht diktieren, sondern ihn gemeinsam erarbeiten, mit einem guten Ergebnis für beide Seiten.

**GJB: Wie geht es weiter?**

**Wolfgang Günther:** Wir haben jetzt, nach der vierten Zusammenkunft, unsere Hausaufgaben gemacht und sind gut vorbereitet. Wo sind die Reibungspunkte, was sollte sich ändern, was läuft gut. Die weiteren Schritte in der Zusammenarbeit mit dem Handel werden gerade terminiert, damit es schnell weiter geht. Alle Teilnehmer sind gespannt auf die nächsten Schritte und freuen sich auf die intensive Zusammenarbeit mit dem Handel.

**GJB: Danke euch für das Gespräch und euren Einsatz!**



Mit Dierk Lause (l.) und Wolfgang Günther (2. v. l.) berichten zwei Teilnehmer der Zukunftswerkstatt über den Stand der Dinge.

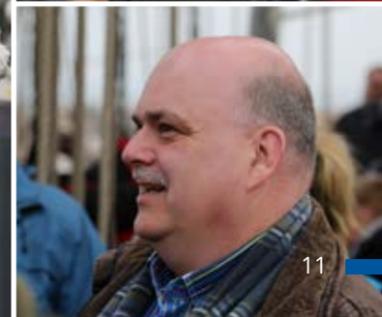


# LSH-VOLLVERSAMMLUNG 2015

Unter vollen Segeln vor Warnemünde



*Warm anziehen und Leinen los! Bei steifer Brise stachen die LSH-Mitglieder auf dem Zweimaster "Mercedes" in See. Erfrischende Meerluft und angeregte Gespräche begleiteten die Runde bei ihrer Segeltour. Eine sympathische Crew führte durch den Tag und vermittelte nautisches Know-how.*



# VOM STARKEN NETZWERK PROFITIEREN

Als LSH wissen wir, wie das geht: Für Sie haben wir ein Netzwerk von Dienstleistern zusammengestellt, die sich mit speziellen Angeboten an die Fachhandwerksbranche richten – einige kennen Sie schon von der Vollversammlung oder aus den vorherigen Ausgaben des Einblicks. Hier stellen wir Ihnen eine Auswahl von Dienstleistern vor. Sprechen Sie einfach die jeweiligen Ansprechpartner auf die speziellen Angebote für LSH-Mitglieder an. Vielleicht ist der eine oder andere dabei, der Sie bei Ihrem nächsten unternehmerischen Vorhaben unterstützen kann?



## BankVerstand

### BankVerstand

Unterstützung bei Bankgeschäften: Vom Check des Kredit-Vertrags über die Entwicklung einer Finanzierungsstrategie bis hin zum Kontakt mit der eigenen Bank – die ehemalige Firmenkundenberaterin Ann-Christin Holze arbeitet unabhängig und berät Handwerksbetriebe zu Fragen rund um Finanzierung und Kredit.



**Ann-Christine Holze**

0163-7639499  
info@bankverstand.de

www.bankverstand.de

## dbl kuntze & burgheim

Miettextilien

### DBL Kuntze & Burgheim

Kleider machen Leute – das gilt auch im Handwerk. Und jetzt kann man diese auch mieten statt kaufen: Die Schutzkleidung wird sauber und in der richtigen Größe geliefert – verschmutzte, defekte und nicht mehr passende Kleidung wird abgeholt. Den Bedarf können Sie flexibel anpassen – auch eigene Firmenfarben und Logos sind möglich.



**Volker Hillmer**

0511-3585716  
VHillmer@  
dbl-kuntze-burgheim.de

www.dbl-kuntze-burgheim.de

## ieQ systems

### ieQ-Systems GmbH & Co. KG

Das Münsteraner Unternehmen ist auf Webseiten für Handwerksbetriebe spezialisiert – und hat schon über 2000 Seiten ins Netz gebracht. Mit fertig geschnürten Paketen können Webseiten schnell und effizient erstellt werden, die Pflege übernimmt das Unternehmen ebenfalls.



**Markus Frönd**

0251-6092281100  
markus.froend@  
ieq-systems.de

www.ieq-network.de

## innoreal

Kommunikationsagentur GmbH

### Innoreal Kommunikationsagentur GmbH

Wirkungsvolle Kommunikation – dafür steht die Agentur aus Hannover. Werbung und Marketing, Videos und Fotografie, PR und strategische Kommunikation: alles kommt aus einer Hand. Branchenkennerin und Coach Gudrun Jay-Bössl unterstützt Betriebe bei Führungsaufgaben und der Entwicklung von Mitarbeitern.



**Gudrun Jay-Bössl**

0511-90469446  
gudrun.jayboessl@innoreal.de

**Andreas Bössl**

0511-90469420  
andreas.boessl@innoreal.de

www.innoreal.de

# Impressionen aus der Zukunftswerkstatt

Ideen entwickelt, diskutiert, klare Ergebnisse erarbeitet:  
Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der 4. LSH-Zukunftswerkstatt.



**Paulus-Lager® GmbH**

Lageroptimierung nach dem Paulus-System, speziell für SHK-Handwerksbetriebe, Tischler- und Baubetriebe. Durch klare Arbeitsabläufe und strukturierten Materialeinkauf lässt sich nachweisbar die Produktivität in Handwerksbetrieben steigern.



**Doris Paulus**  
02571-5404180  
d.paulus@paulus-lager.de  
www.paulus-lager.de



**SBAA - Projektumsetzung Kübel**

Ein Blick auf alle laufenden Projekte: Peter Kübel hat ein System entwickelt, das hilft, Aufträge systematisch darzustellen, ganz ohne Software. Alle Mitarbeiter können sofort sehen, wo sie eingeteilt sind.



**Peter Kübel**  
07946-95278  
info@sbaa.eu  
www.sbaa.de



**R+V Allgemeine Versicherung AG**

Rundum abgesichert mit der R+V Versicherung. Unser Ansprechpartner Hans-Georg Krause kennt die Anforderungen eines Handwerksbetriebs. Als Spezialist kann er konkrete Lösungen für Betrieb, Mitarbeiter und für die private Absicherung anbieten.



**Hans-Georg Krause**  
040-236065017  
Hans-Georg.Krause@ruv.de  
www.ruv.de



**Stammtisch Werbeagentur GmbH**

Gute Geschäfte haben auch immer mit guter Präsentation zu tun. Die Werbeagentur Stammtisch aus Garbsen sorgt deshalb nicht nur für perfekte Technik und zuverlässige Arbeit. Das Team aus Konzeptern und Kreativen hat vor allem im Blick, dass Magazine, Broschüren, Websites und alle anderen Produkte richtig gut aussehen.



**Sören Schnepel**  
05131-4635020  
schnepel@amstammtisch.de  
www.amstammtisch.de



## ÜBER DIE LSH GMBH

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

Ein weiteres Ziel ist die Vernetzung untereinander: Über 240 innovative Fachhandwerker der SHK-Branche sind in der LSH zu einer starken Gemeinschaft zusammengewachsen.

Das LSH Team unter Leitung von Geschäftsführer Ralf Thyrahn 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](http://www.lsh.de)

