

EINBLICK



Das Magazin der LSH – Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG

Ausgabe Winter 2023

Das ist neu

Bei der Leistungsvergütung zählen Wärmepumpen und Photovoltaik jetzt mit

12

Digi-Pakete 2024

Damit eure digitalen Abläufe einfacher laufen

14

Dichter dran

Bei den Premiumpartnern Duravit und Wilo tut sich was

18



AKQUISE EINMAL ANDERS:

Nils Hüller und Benjamin Koch überzeugen Wärmepumpen-Kunden durch Veranstaltungen

INHALT

„Die Spreu vom Weizen trennen“ Wie gewinnst du Heizungskunden, die mit gutem Gefühl 50.000 Euro ausgeben? Die Firma Horst Hüller GmbH aus Wolfsburg macht es vor.	04
„Unternehmen Zukunft“ – lief richtig gut in Leipzig LSH-Vollversammlung im September 2023 – unser Rückblick und Ausblick.	08
„Gemeinsam stärker wachsen als der Markt!“ Sebastian Becker im Interview über die neue Leistungsvergütung.	12
Für das nächste Jahr gibt es Digitalisierungspakete LSH-Kundenbetreuer Mehmet Usein berichtet über aktuelle Digitalisierungsthemen.	14
„Gut kommunizieren und sinnhaftes bewirken“ Alexandra Stolle verstärkt seit Mai 2023 unser LSH-Team.	16
In 120 Minuten zum Endkundenmarketing Mehr Sichtbarkeit in den sozialen Medien.	17
Wilo kommt mit neuer Lösungswelt Wie Fachhandwerker mit Wilo bisher brach liegende Marktchancen nutzen können.	18
„Näher an die LSH-Mitglieder rücken!“ Sebastian Weller berichtet, was Duravit für die LSH-Mitglieder plant.	19
Wetter, Wasser, Wärme – die Welt im Wandel Ein Beitrag der WIEDEMANN-Gruppe	20
Ist dein Kunde „gut genug“? Fanny Grothe von der R+V erläutert, wie man seine Liquidität absichern kann.	22
Unsere Leistungen für dich	23

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: Geschäftsführer Nils Hüller
und Meister Benjamin Koch der
Horst Hüller GmbH

Titelfoto:
Andreas Böhl

Fotos:
Adobe Stock
Andreas Böhl
Anja Frick
Erhalten von Fanny Grothe, R+V
Erhalten von Duravit AG
Erhalten von WILO SE
LSH
WIEDEMANN-Gruppe

AUF EIN GESUNDES, ERFOLGREICHES NEUES JAHR!



Foto: Anja Frick

Liebes LSH-Mitglied,

„Jetzt sind wir in Sachen Wärmepumpen gut aufgestellt. Und im nächsten Jahr mache ich den Kälteschein bei euch“, verriet ein Gesprächspartner neulich. Fakt ist: Die Schulungen, Webinare und Coachings der LSH-Akademie kommen gut an. Ihr, die LSH-Mitglieder, mögt den Mix aus Theorie, Praxis und kollegialem Austausch. Wir durften allein in 2023 rund 460 Teilnehmer schulen. Für das neue Jahr kannst du dich auf einen umfangreichen Schulungskalender freuen!

In dieser Einblick-Ausgabe geht es ebenfalls darum, voneinander zu lernen. Wir erfuhren von dem innovativen Konzept der Firma Hüller. Dienstags um 13 Uhr heißt es in den Räumen der Wolfsburger Firma monatlich: Bühne frei für Nils Hüller und Benjamin Koch, die Wärmepumpen-Erklärer. Sie veranstalten Info-Nachmittage – und gewinnen damit gezielt Neukunden. Mehr dazu in unserer Titelstory. Übrigens umschiffen die beiden so elegant das Problem mit dem Widerrufsrecht bei Haustürgeschäften: Denn, wenn du den Kunden bei sich zuhause berätst, zählt dies juristisch als Haustürgeschäft (§312g BGB). Der Kunde kann dann innerhalb von 14 Tagen vom Vertrag zurücktreten – ohne Angabe von Gründen.

Unsere Premiumpartner arbeiten ebenfalls an neuen Konzepten: Ganze Lösungswelten bringt Wilo; Duravit rückt mit seiner vertrieblichen Neuaufstellung näher an die LSH und unsere Mitglieder heran.

Wir als LSH führen ab 2024 eine den aktuellen Branchenbedingungen angepasste Leistungsvergütung ein – siehe dazu das Gespräch mit Sebastian Becker aus der WIEDEMANN-Gruppe. Unser digitaler Kundenbetreuer Mehmet Usein schnürt für nächstes Jahr Digitalisierungspakete. Damit lassen sich die Abläufe in den Betrieben effizienter gestalten. Sprecht ihn einfach dazu an. Noch relativ neu im LSH-Team, aber schon voll integriert, ist unsere Kommunikations- und Marketing-Fachfrau Alexandra Stolle. Wir stellen sie im Heft vor.

Ihr seht: Bei der LSH ist immer was los. Wie sagte Thorsten Moortz auf unserer Vollversammlung in Leipzig (siehe Bericht): Spaß an der Sache, am Lernen und Lehren, sei ein „Mega-Unternehmenswert“. Die Lust auf Neues gehört dazu.

Wir wünschen euch eine schöne Weihnachtszeit und einen guten Rutsch ins neue Jahr. Bleibt gesund und munter. Viel Spaß beim Lesen – euer Claus und Team.

Claus Stegmann



(v.l.n.r.): Geschäftsführer Nils Hüller und Meister Benjamin Koch veranstalten monatlich Wärmepumpen-Events mit Interessenten

Fotos: Andreas Bögl

„DIE SPREU VOM WEIZEN TRENNEN!“

Wie gewinnst du Heizungskunden, die mit gutem Gefühl 50.000 Euro ausgeben? Die Firma Horst Hüller GmbH aus Wolfsburg macht es vor: Sie veranstaltet erfolgreich Veranstaltungen zum Thema Wärmepumpen. Zu 60 Prozent werden aus den Teilnehmern später Kunden. Wir lernten das Erfolgsrezept vor Ort kennen: Einer der Geschäftsführer, Nils Hüller (33) und sein „Kundenbegeisterer“ Benjamin Koch (37) stellten uns das Handlungsprinzip des 60-Mitarbeiter starken Fachbetriebs vor. Mit beim Interview dabei war unser digitaler Kundenbetreuer Mehmet Usein.

Nils, gib uns zu Beginn bitte ein paar Eckdaten über euren Betrieb und die LSH-Zugehörigkeit!

Nils: Mein Opa, Horst Hüller, geboren 1938 und 2019 gestorben, hat das Unternehmen 1980 gegründet. Und zwar wegen 50 Pfennig! Sein damaliger Chef wollte ihm diese Lohnerhöhung pro Stunde nicht geben. Da hat er sich als Meister für Zentralheizungs- und Lüftungsbauer selbstständig gemacht. Seine Frau Johanna hat als Bürohilfe bei ihm gearbeitet und mein Vater Rolf war der erste Lehrling zum Heizungsbauer. 2005 hat er dann die Geschäftsführung übernommen.



Bei Hüller stehen nach Gründer und Großvater Horst jetzt Vater Rolf und Sohn Nils in der Verantwortung.

Ich bin ebenfalls Meister. Seit 2020 bin ich der zweite Geschäftsführer an der Seite meines Vaters. Wir haben circa 60 Mitarbeiter und arbeiten hauptsächlich für Privatkunden, ein bisschen Neubau und für Wohnungsgesellschaften. Unter anderem sind wir auch seit 25 Jahren für Volkswagen tätig. Hier machen wir die Lüftungswartung und halten allein dafür 15 Fachkräfte vor.

Bei der LSH sind wir schon ewig ...

Mehmet: Seit dem 1.1.1993!

Und du, Benjamin?

Benjamin: Ich bin seit 2011 bei Hüller, habe Heizungsbauer gelernt und bin Installateur- und Heizungsbaumeister. Und ich führe die Kundenveranstaltungen durch. Nils macht immer den Einstieg.

Erzählt uns bitte mehr über die Kundenveranstaltungen – seit wann, wie viele, Resonanz?

Nils: Begonnen haben wir damit Mitte 2022, weil wir eine extreme Schwemme an Anfragen hatten. Vorher ist Ben-



jamin noch zu jedem Interessenten rausgefahren. Er hat die Kunden zwei Stunden lang beraten. Danach folgte ein aufwändiges, auf den Kunden zugeschnittenes Angebot.

Benjamin: Aber das war nicht mehr zu schaffen. Und wir wollten die Kunden greifen, die auch wirklich wollen. Seitdem haben wir fast jeden Monat eine Veranstaltung hier bei uns in den Räumen gemacht.

Nils: Immer, wenn die Liste voll ist ... 2023 waren es schon 10 Veranstaltungen.

Benjamin: Wir haben in der Regel sechs bis zehn Teilnehmer. Es ist sehr wichtig, dass bei Paaren beide Partner



kommen. Denn sonst geht zu viel Information verloren, wenn z.B. nur der Mann teilnimmt und er seiner Frau vielleicht nicht alles ganz verständlich erzählt. Dann ist es vorbei.

Außerdem versenden wir die Angebote nicht mehr per Post oder Mail, sondern präsentieren sie den Kunden. Wir gehen also unseren eigenen Weg, um das Know-how und die Aufwände zu bündeln.

Nils: Unser Ziel ist, dem Kunden in solch einer Veranstaltung ein Gefühl für die Technik, die Ausmaße und den Preis zu vermitteln. Er soll erfahren, was er für sein Geld bekommt. Wir stellen drei bis vier Möglichkeiten vor. Die Kunden bestellen bei uns, auch wenn wir manchmal etwas teurer sind, weil sie spüren, dass hier ein Know-how vorhanden ist und nichts von der Stange.

Benjamin: Mittlerweile erstellen wir gesamte Energiekonzepte, mit Heizung und Elektrizität.

Mehmet: Wie weit seid ihr digital, und was ist mit dem dynamischen Strompreis?





Fotos: Andreas Bößl

Benjamin: Wir sind vorbereitet für ein intelligentes Steuersystem ab 2025, übrigens auch zum Thema PV. Es ist unsere Haltung, dass wir immer up-to-date sein wollen, aber erst dann anfangen, Dinge umzusetzen, wenn sie auch gesichert beim Kunden funktionieren.

Nils: Wir haben die Forscher-Phase hinter uns und setzen auf Innovation, wenn es vom Objekt passt. Wir arbeiten zum Beispiel auch mit Solarthermie und ergänzen die Wärmepumpen mit Biomasse-Kessel, vor allem in der ländlichen Region um Wolfsburg herum.

Was ist das Besondere eurer Herangehensweise?

Benjamin: Wir trennen die Spreu vom Weizen! Um herauszufiltern, dass die wirklich Interessierten kommen, finden die Seminare stets zur gleichen Zeit statt: immer an einem Dienstag, 13 Uhr, zwei bis drei Stunden lang. Die Interessenten sollen sich Zeit nehmen. Sie sollen verstehen, wofür sie 50.000 Euro ausgeben. Eine Wärmepumpe gibt es bei uns nicht für 25.000 Euro. Das ist inklusive aller Nebengewerke und mit unserem Anspruch nicht umsetzbar.

Wir beginnen in der Veranstaltung mit einem allgemeinen Teil über Wärmepumpen. Das interessiert die Leute; sie sind ja aufgerüttelt. Wir reden und zeigen, wovon wir sprechen: Die Größe, das Geräusch, die Technik. Wir präsentieren das in einer Basis- und einer Komfort-Variante. Anschließend geht es zu den Fördermöglichkeiten und den Preisen. Wir bieten immer Komplettlösungen an, denn das finden 90 Prozent der Kunden gut. Sie sind froh, wenn sie nichts tun müssen und wir uns um alles kümmern. Insgesamt schaffen wir eine lebhaftere Atmosphäre.

Also, wir erklären und bringen uns persönlich ein. Wir verkaufen nur das, wovon wir überzeugt sind. Ich würde lieber auf einen Auftrag verzichten, als etwas zu bauen, wovon ich schon weiß, dass es nicht vernünftig funktionieren wird. Dieses Prinzip unterscheidet uns von manchen Kollegen.



Aus Interessenten werden Kunden – nach zwei bis drei Stunden geballter Information entscheidet sich die Mehrheit sofort für Hüller.

Nils: Auch angesichts des Fachkräftemangels sind die Kundenveranstaltungen ideal, weil wir die Interessenten dann auf einmal beraten können. Damit fokussieren wir uns stärker.

Wie geht es nach so einem Dienstag-nachmittag weiter?

Benjamin: Noch in der Veranstaltung lassen wir die Interessenten einen Dienstleistungsauftrag von 250 Euro für den Termin bei ihnen zuhause unterschreiben. Bis dahin ist alles kostenlos. Dieses Beratungsgespräch, was ich früher kostenlos gemacht habe, bekommen wir so zumindest bezahlt, falls es mal nicht zum Auftrag führt. 60 Prozent der Teilnehmer entscheiden sich aber für uns.

Auch nach dem Auftrag bleiben wir im Gespräch: Wir helfen bei der Förderung, füllen den Antrag gemeinsam aus und lassen den Kunden – nach Einreichen der Förderung – den Auftrag unterschreiben. Bei der Ausführung bin ich zu Beginn dabei. Anschließend haben die Kunden einen Vormonteur als Ansprechpartner.

Zum Abschluss führen wir erneut ein Gespräch und der Kunde bekommt seinen Wartungsvertrag.

„60 Prozent der Teilnehmer entscheiden sich für uns.“

Benjamin Koch

Wie bewirbt ihr eure Kundenveranstaltungen?

Benjamin: Das müssen wir nicht ...

Nils: Die Kunden rufen an. Dann bitten wir sie, an einer Veranstaltung teilzunehmen. Denn die Grundlage der Investition ist eine umfassende Information.

Benjamin: Wenn jemand das partout nicht will oder nicht mobil ist, krank oder nicht auf Veranstaltungen gehen mag, fahre ich raus. So konnte ich neulich eine Wärmepumpen-Kaskade für 120.000 Euro Umsatz verkaufen.

Was plant ihr für 2024?

Benjamin: Aktuell ist die Nachfrage noch da, der Raum ist voll. Wir machen einfach weiter!



Im Showroom lässt sich die Technologie gut zeigen.



Die Firma Hüller arbeitet mit Wärmepumpen von Wolf: „Unsere Monteure kennen sich mit diesem Hersteller bestens aus.“, meint Nils Hüller.



In Wolfsburgs großem Gewerbegebiet ist die Firma ansässig – direkt um die Ecke zum Kunden VW.



Gestandene Entscheider und viele Nachwuchsführungskräfte freuten sich über spannende Impulse und kollegialen Austausch.

Fotos: Andreas Böck

„UNTERNEHMEN ZUKUNFT“ – LIEF RICHTIG GUT IN LEIPZIG

Die besten Experten-Tipps von der LSH-Vollversammlung im September 2023 hier für dich zusammengefasst – unser Rückblick und Ausblick

Viele neue Gesichter in der großen Runde!

War es Leipzig? Waren es die Zukunftsthemen wie Nachfolge, Verantwortung und Führen? Oder der Mix? Auf jeden Fall freuten wir uns, dass so viele von euch an der LSH-Vollversammlung in der Sachsen-Metropole teilnahmen. Das Besondere: Wir hatten dieses Mal die heutigen Unternehmenslenker gebeten, den Führungskräfte-Nachwuchs mitzubringen. Das hat wunderbar funktioniert. So zeigte sich ein verjüngtes, bunt gemischtes Bild an Menschen, Interessen und Gesprächen – danke dafür.

Erfolgsformel für die Zukunft: Spaß!

Neben vielen Inhabern und Entscheidern aus euren Betrieben bevölkerte die Generation X, Y und Z den Saal im etablierten Leipziger H4 Hotel. Insgesamt an die 100 Teilnehmer holten sich hier handverlesene Tipps von unseren Referenten. Von Branchen-Guru Thorsten Moortz erfuhren wir zum Beispiel, dass sich Spaß als „Mega-Unternehmenswert“ nachhaltig etablieren lässt,

wenn du selbst Lust auf dein Handwerk hast und das auch deutlich zeigst: Denn mit dieser Motivation kannst du Mitarbeiter halten, gewinnen und Kunden glücklich machen.

„Was macht erfolgreiche Menschen aus?“ wollte Thorsten wissen. Seine Antwort: „Sie haben ein Ziel, eine Vorstellung von dem, was sie erreichen wollen! Manche sind hierarchisch, manche eher kumpelhaft unterwegs – aber alle handeln konsequent“. Passend dazu seine Anregung: „Wer von euch hat den Gewinn als definierte Größe bereits in seiner Kalkulation eingeplant?“ Nur wenige Hände gingen hoch. Aber das lässt sich ja ändern ... und ist nur eine von vielen Anregungen.

Ideen aus dem Referenten-Kreis: Wie stellst du dein Unternehmen zukunftsgerecht auf?

Unsere hochkarätigen Experten waren Thorsten (s.o.), Andrea Steinleitner, Nicole Pethke und Chris Grassmann sowie Kristijan Cacic. Sie verrieten, wie du deinen Betrieb heute noch besser machen kannst:

Zum Thema Preise:

- Verkaufe deine eigene hochwertige Leistung, indem du deine Prozesse verständlich erklärst.
- Pauschalpreise statt kleinteilige Preiskalkulation: damit ersparst du dir langatmige Diskussionen.

Zum Stichwort Produktivität:

- Steigere die Produktivität von hochqualifizierten Mitarbeitern, indem du ihnen für Routineaufgaben Helfer an die Hand gibst.
- Investiere in eine Assistentin oder einen Assistenten: Sie können dich dabei unterstützen, strukturierter und auf das wesentliche fokussiert zu arbeiten.
- Halte deine Ablauforganisation schriftlich fest und erstelle daraus ein verbindliches Vorgehen für alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.
- Statte deinen Betrieb mit vernünftigem Werkzeug aus, das werden deine Mitarbeiter zu schätzen wissen.

Zur Digitalisierung:

- Nutze die digitalen Helferlein (siehe LSH-Website). Und fokussiere dich im Netz auf das Persönliche. Denn künstliche Intelligenz (KI), so die Experten, unterstützt schon heute bei der Content-Erstellung – aber das, was dich oder euch als Betrieb auszeichnet, ist und bleibt einzigartig!



Andrea Steinleitner zeigt auf, wie sich Kunden und Kollegen per Social Media finden lassen.

Zu den Themen Führen und Nachfolge:

- Lerne, zu delegieren – aber nicht nur Aufgaben, auch Verantwortung.
- Lasse Veränderung zu und halte sie auch aus; Stichwort: Fehlerkultur.
- Organisiere deine Nachfolge professionell und gehe dieses Vorhaben Schritt für Schritt an. Warum? Insbesondere wenn es ein Familienmitglied ist, das deinen Betrieb weiterführen soll, vermischen sich gern wirtschaftliche, strukturelle und emotionale Aspekte. Nimm an diesem Punkt professionelle Unterstützung an, um die bestmögliche Lösung für beide Seiten zu finden.



Spaß als wichtigen Motivationsfaktor: Thorsten Moortz setzte Akzente.

Wer die Nachfolge antreten will, muss rechtzeitig Akzente setzen und sich vernetzen

Welche Botschaften richteten sich an die potenziellen Chefs von morgen? Was sollte derjenige, der künftig im Betrieb Verantwortung übernehmen will, tun? Hier die praxiserprobten Tipps:

- Circa drei bis fünf Jahre für den Übergang einplanen und dann einen klaren Plan haben, mit dem sich beide Seiten identifizieren können.
- Eigenes Netzwerk bei den Kunden und Geschäftskontakten aufbauen.
- Die betrieblichen Prozesse und Abläufe überprüfen bzw. verbessern, z.B. mit KANBAN.
- Informationen über Abläufe für die Mitarbeiter per Video zur Verfügung stellen.
- Sich mit eigenen Themen positionieren, z.B. mit der Digitalisierung, der Art der Abrechnung, der Einhaltung der Arbeitsvorgaben.
- Controlling als Steuerungs-Instrument einführen.
- Neues als Pilotprojekt einführen und ausprobieren.
- Immer wieder gegenseitig updaten, ob die Ziele, die Geschwindigkeit und das gleiche Verständnis der Übergabe noch passen.

„Eine Nachfolge anzutreten, ist eine unglaubliche Chance, Dinge umzudrehen!“

Andrea Steinleitner

„Eine Nachfolge anzutreten, ist eine unglaubliche Chance, Dinge umzudrehen!“, weiß Andrea Steinleitner. Sie zeigte dem Nachwuchs, dass Social Media dabei ein absolutes Muss ist – alternativlos. Mit Insta, Facebook und TikTok lassen die gewünschten Kundenzielgruppen oder neuen Mitarbeitenden gewinnen. ▶▶



Lockere Stimmung schon während der Vorträge – so lässt sich Neues leichter lernen.



Abends erlebten wir in Leipzigs berühmten Kabarett "Pfeffermühle" einen witzig-hintergründigen Abend.

Und wie bewerkstelligt man das Ganze?

„Wer führen will, muss frei von Arbeit sein“, forderten die Handwerkscoaches Nicole und Chris. Sie haben dieses Prinzip in ihrer eigenen Firma umgesetzt. Klar ist: Das gilt für Betriebe ab einem Mitarbeiter aufwärts.

Zum Auflockern präsentierten wir nämlich noch ein spannendes, aber ganz anderes Konzept – das von Kristijan Cacic: Der One-Man-Handwerker organisiert seine riesigen Baustellen effektiv, indem er einen „Prototypen“ für seinen Einsatzbereich baut. Dann heißt es nur noch „copy and paste“. Den urigen Berliner auf der Bühne in Action zu sehen, war ein echtes Erlebnis!



Die Führungskräfte-Coaches Nicole Pethke & Chris Grassmann bringen Theorie und Praxis zusammen

Ob Betrieb abgeben oder Nachfolge antreten – in diesen zwei Arbeitsgruppen kannst du einsteigen

Natürlich ist das Thema Nachfolge nicht an einem Tag abgehandelt. Darum entwickelten wir aus zwei Workshops Folgeaktivitäten: Die „LSH-Masterminds“ stecken ab jetzt regelmäßig ihre Köpfe zusammen. Ihre Themen sind u.a. Strategie, Digitalisierung, Prozessoptimierung und Kundenansprache.

Die zweite Gruppe sind die Nachwuchsführungskräfte, die sich von der LSH noch mehr Rüstzeug für ihre zukünftige Aufgabe wünschen. In beiden Gruppen kannst du noch einsteigen – melde dich bitte einfach bei uns!



80er Jahre Disco, Cocktails und Kollegen-Talk: Für einige wurde es ein langer Abend!

Neue Leistungsvergütung: „Von diesem System werden nahezu alle Mitglieder profitieren!“

Unser Geschäftsführer Claus Stegmann hatte selbstverständlich auch ein paar Neuigkeiten dabei: Die LSH wächst immer weiter. Waren es schon 2022 stattliche 338 Mitglieder, ist die Zahl bis (Stand November 2023) auf über 360 Betriebe gestiegen.

Bei der Leistungsvergütung ab 2024 ist Musik drin: Zukünftig wird jeder Einkauf bei WIEDEMANN vergütet – auch die Zukunftstechnologien wie Wärmepumpe mit der Wärmepumpe und Photovoltaik. „Das ist ein großer Schritt, und durchaus unüblich in der Branche“, kommentiert Claus Stegmann. Mehr dazu erfahrt ihr in einem Extra-Beitrag hier im Heft!



Kristijan Cacic baut bei seinen Baustellen zuerst einen Prototypen.



Die LSH wächst und wächst: Unser Geschäftsführer Claus Stegmann präsentierte die LSH-Entwicklung und stellte die neue Leistungsvergütung vor.

Und der Spaß-Faktor?

Der kam selbstredend nicht zu kurz. Sei es beim kurzweiligen satirischen Kabarett in der berühmten „Pfeffermühle“, der anschließenden Disco im 80er-Jahre-Stil oder beim samstäglichem Sightseeing. Wer dabei war, wird bestätigen: Die LSH-Vollversammlungen haben es immer in sich.

Bis zum nächsten Mal!



„GEMEINSAM STÄRKER WACHSEN ALS DER MARKT!“

Ab 2024 gibt es in der LSH eine neue Leistungsvergütung. Von Sebastian Becker, einem der drei Geschäftsführer der WIEDEMANN-Gruppe und dort verantwortlich für Vertrieb, wollten wir wissen, was das Besondere des Modells ist. Vorab sei verraten: Es geht um mehr Transparenz, Faktenorientierung und die Fokussierung auf Wachstumschancen!



Die neue Rückvergütung belohnt Leistung: Sebastian Becker von der WIEDEMANN-Gruppe will zusammen mit den LSH-Mitgliedern weiter wachsen.

Ab 2024 wird jeder Einkauf bei der WIEDEMANN-Gruppe vergütet. Auch Wärmeerzeuger wie die Wärmepumpe und Photovoltaik werden mit einer Umsatzrückerstattung von 0,5 % belohnt. Zukünftig gibt es eine Staffelung: Ab 90 % des Vorjahresumsatzes gibt es 1 % Vergütung, größer als 100 % sind es 1,5 % und größer als 110 % wird mit 1,75 % rückvergütet.

Dank dieser Staffelung können die Mitgliedsunternehmen jetzt also – bei einem Vorjahresvolumen über 110 % maximal 1,75 % (*Wärmeerzeuger 0,5 %) und zusätzlich die 3 % Leistungsvergütung auf Eigenmarken erhalten. Auch bei den Premium-Partnern tut sich etwas: Die LSH arbeitet an weiteren attraktiven Angeboten für die Mitglieder, wie ihr in diesem Jahr durch den Zugewinn der DAIKIN Partnerschaft erkennen konntet.

Lieber Herr Becker, wie kam es zu der neuen Leistungsvergütung?

Sebastian Becker: „Die neue Rückvergütung ist in einem größerem Zusammenhang zu betrachten. Wir kommen von der gemeinsamen Leistung. Die LSH und die WIEDEMANN-Gruppe bilden eine sehr enge Konstellation. Schon deshalb können wir viel besser performen als der Markt. Ich schaue immer nach vorne: Gemeinsam mit den Fachhandwerkern stehen wir für Leistung und Qualität. Dafür muss, so meine Auffassung, jeder seinen Teil beitragen. So schaffen wir eine Win-Win-Situation.“

Was bedeutet das genau für unsere LSH-Mitglieder?

Sebastian Becker: „Die WIEDEMANN-Gruppe investiert in ein neues Zentrallager nord-westlich von Berlin. Den Standort Burg bauen wir aus. Dies tun wir, damit wir unsere Fachhandwerkskunden schneller und effizienter bedienen können. Wir erhöhen dadurch die Warenver-

fügbareit. Die LSH bietet ihren Mitgliedern Dienstleistungen und Seminare an, deren Wert viel größer ist als das, was die Mitglieder bezahlen – wir unterstützen und subventionieren die Kosten für das gesamte Paket. Unser Ziel ist der gemeinsame Erfolg. Die Leistungsvergütung bildet eine Form der Anerkennung. Leistung steht dabei für Effizienz, Effektivität und Fokussierung.“

Herr Becker, mögen Sie das bitte noch weiter ausführen?

Sebastian Becker: „Gern. Die LSH-Mitglieder können ihre Prozesse leistungssteigernd optimieren, wenn sie die Produkte der Premium-Partner nutzen, zu denen die LSH sie schult. Es gibt den Monteuren mehr Sicherheit, wenn sie sich mit einer Wärmepumpe von DAIKIN einfach viel besser auskennen, weil sie sie schon oft eingebaut haben. Beim Endkunden kommt diese Kompetenz als Qualitätsmerkmal an. Und wer so kompetent auftritt, braucht auch keine Preis-Feilscherei der Endkunden zu befürchten.“

„Jeder Fachhandwerker kann sich der Wertigkeit seiner Arbeit bewusst sein und sie auch entsprechend anbieten.“

Sebastian Becker

Ich möchte an dieser Stelle betonen, wie wichtig Aus- und Fortbildungen sind – ein Schwerpunkt bei der LSH im nächsten Jahr. Wer heute z.B. einen hydraulischen Abgleich beherrschen will, braucht tiefgehendes technisches Verständnis. Daher sollten wir versuchen auch Abiturienten für den zunehmend anspruchsvolleren

„Der größte Hebel sind die Eigenmarken“

Auch für Claus Stegmann birgt das neue System mit der Staffelung der Leistungsvergütung und den weiteren veränderten Modalitäten große Chancen: „Wir haben vor einiger Zeit begonnen, uns als LSH gezielt mit den Kollegen von der WIEDEMANN-Gruppe auszutauschen, wie wir Zukunftstechnologien in die Leistungsvergütung integrieren. Denn die Umsätze auf Wärmeerzeuger und Photovoltaik wurden im bisherigen System nicht vergütet. Mit Blick auf den Markt – sinkende Erträge beim Einbau von Bädern, stattdessen ein Run auf nachhaltige Energien – war das aber nicht mehr zeitgemäß.“



Wir wollten für unsere LSH-Mitglieder etwas Neues. On top wollten wir mit dem Fokus auf die neuen Warengruppen Wärmeerzeuger und PV die Möglichkeit bieten, das monetäre Ergebnis zu verbessern. Hierbei spielen auch die Premium-Partner, aber besonders die Eigenmarken eine große Rolle. Die Exklusivmarken der WIEDEMANN-Gruppe verstärkt zu verbauen, ist für mich der größte Hebel bei der neuen Leistungsvergütung!“

„Rückvergütung auch für Wärmepumpen – finde ich gut!“

Lars Büdenbender ist Prokurist und Vertriebsleiter bei Kältech. Der Betrieb ist auf Klimaanlage, Photovoltaik und Wärmepumpen spezialisiert, hat über 100 Mitarbeiter und ist bundesweit aktiv.



Der 40-jährige gelernte Kälteanlagenbauer und Elektroinstallateur Lars hörte in Leipzig auf der Vollversammlung von der neuen Leistungsvergütung ab 2024: „Kältech ist ein innovatives Unternehmen. Darum begrüßen wir es, dass die LSH jetzt auch neue Wege geht, um die Bindung zu ihren Mitgliedern zu intensivieren. Speziell die Rückerstattung auf Wärmeerzeuger, aber auch die Staffelung des Cashbacks sind für uns interessante Benefits. Das finde ich gut!“

Handwerksberuf zu begeistern und diesen mit Qualitätsverständnis zu "verkaufen". Jeder Fachhandwerker kann sich der Wertigkeit seiner Arbeit bewusst sein und sie auch entsprechend anbieten.

Mit Blick auf die Ausstellungen lohnt es sich besonders, Eigenmarken wie SCALIDO einzubauen. Das ist ein Pfund, mit dem sich auch der Ertrag optimieren lässt. Über diese Konzentration können die LSH-Mitglieder eine verbesserte Wirtschaftlichkeit erreichen.

Ein weiterer Aspekt ist, dass die LSH-Mitglieder damit ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern können. Das spielt bei der heutigen Inflation und dem Preisdruck aus dem Internet eine wichtige Rolle.

Die neue Rückvergütung belohnt also insgesamt das Leistungsdenken: Wir wollen, dass die LSH-Mitglieder maximale Transparenz haben, was sie wofür bekommen und wie sie langfristig noch erfolgreicher sein können. Das bezieht sich auf ihre gesamten Prozesse und ist zudem ressourcenoptimiert.

Ich bin der Überzeugung, dass wir durch dieses gemeinsame Geben und Nehmen zwischen LSH und der WIEDEMANN-Gruppe aus der Wettbewerbsfalle herauskommen.

Die Konzentration auf unser aller Stärken und das Vernetzen gibt uns allen Gestaltungsfreiheit – und mit der neuen Leistungsvergütung bekommt das Ganze den zusätzlichen Drive!“



"Es geht um Prozesse, nicht um Produkte" - Unser digitaler Kundenbetreuer Mehmet Usein erklärt Einblick-Redakteurin Gudrun Jay-Bösl, wie die digitale Transformation funktioniert.

Fotos: Andreas Bösl

FÜR DAS NÄCHSTE JAHR GIBT ES DIGITALISIERUNGSPAKETE

Über 40 Projekte in eineinhalb Jahren. Jeden Tag neue Termine und To-dos: Unser digitaler Kundenbetreuer Mehmet Usein begleitet und koordiniert die Digitalisierungsvorhaben von LSH-Mitgliedern und Kunden der WIEDEMANN-Gruppe. Hier findest du seine Transformations-Tipps.

Mehmet, du bist seit Mitte 2022 dabei – wonach fragen die Betriebe?

Mehmet: Eine neue Handwerker-Software ist ein großer Schwerpunkt. Ich frage zuerst den Bedarf ab und mache zwei, drei Vorschläge. Dann besprechen wir das jeweilige Pro und Contra der Angebote. Die Betriebe wünschen sich oft eine digitale Kundendaten-Verwaltung, Zeiterfassung und elektronisches Bau-Aufmaß. Wer mehr will, fragt nach digitalem Projektmanagement und Dokumentationssoftware.

Die Entscheider auf Kundenseite wägen ab, ob sie Server kaufen oder ihre Daten in einer Cloud verwalten wollen. Meine Empfehlung ist die Cloud. Denn sie ist jederzeit erweiterbar, immer erreichbar, aktuell und easy zu bedienen.

Gibt es Fragen nach der Datensicherheit?

Na klar. Wichtig ist eine deutsche oder europäische Cloud. Aber natürlich unterstützen wir euch gemeinsam mit unseren Partnern auch bei der Absicherung eurer Kunden- und Geschäftsdaten. Und sollte auch der beste

Schutz einmal nicht erreicht worden sein, haben wir mit der R+V eine Spezialistin in unserem Portfolio, die mit einer vorher abgeschlossenen „CyberRisk“-Police den finanziellen Schaden abfedert.

Hatten die Betriebe vor ihrer neuen Handwerkersoftware schon eine Lösung?

Ja, meistens. Aber oft fehlte die Anbindung zu ZUGFeRD für elektronische Rechnungen oder eine OMD-Schnittstelle (Open-Master-Data) zum Online-Shop des Großhändlers. Immer mehr Handwerksbetriebe lassen sich daran anbinden, um effizienter arbeiten zu können. Der nächste Schritt wird dann eine sogenannte ODX-Schnittstelle sein (Open-Document-Exchange), um Lieferscheine, Rechnungen, ... auszutauschen.

Wie lange dauert die Implementierung eines neuen Systems?

Die Umstellung auf ein neues System ist, wie Claus sagt, eine „Operation am offenen Herzen“. Es dauert circa sechs bis acht Monate, bis alle Daten im System sind und jeder Nutzer die neue Handwerkersoftware beherrscht.

Was genau tust du in dieser Implementierungsphase?

Meine Rolle ist die des Projektbegleiters. Hier agiere ich oft als Übersetzer zwischen Handwerker und IT-Spezialist. Erfahrungsgemäß sprechen Handwerker und IT-ler nicht immer die gleiche Sprache. Ich unterstütze darin, die unterschiedlichen Anforderungen auf eine Ebene zu bringen und dadurch einen schnelleren Projekterfolg zu erzielen.

Welche Digitalisierungsprojekte sind noch typisch?

Der Web-Auftritt ist aktuell der größte Treiber. Neben der eigentlichen Homepage spielen Konfiguratoren, Rezensionsmanagement und Mitarbeitergewinnung eine wesentliche Rolle. Diese einzelnen Komponenten checken wir gemeinsam mit unserem Partner ieQ-Systems. Wir können dann einschätzen, wie gut ein SHK-Betrieb in diesem Bereich bereits aufgestellt ist und wo noch Handlungsbedarfe sind.

Was umfasst dieser digitale Check der Website? Wie lange dauert das und was kostet es?

Vorab: Es ist ein kostenloser Service! Wir prüfen, ob die Website vollständig und fehlerfrei sichtbar ist. Weiterhin wichtig sind der Datenschutz mit einer sicheren Verschlüsselung (SSL/TSL), ein korrektes Impressum und rechtssichere Cookie-Hinweise.

Andere Kriterien sind ein modernes Layout, ein responsives Design für die mobile Nutzung, gute Produkt- und Leistungsbeschreibungen sowie Online-Tools für die Kunden, wie z.B. einen Heizungsrechner. Das Ergebnis des Checks gibt es innerhalb eines Tages. 10 Punkte heißt „sehr gut“. Beim SEO-Check (Search Engine Optimisation) reichen 80 %. Daraus ergibt sich der Handlungsbedarf.

Wir zeigen, wie die Vernetzung zwischen der Website und Social-Media am besten laufen sollte. Wer seine Homepage aktuell hält, hat es leichter, neue Mitarbeiter oder Kunden zu gewinnen.

Auf welche Digitalisierungsthemen stößt du noch?

Rechnungen digital zu versenden, mit ZUGFeRD, ist wichtig. Dabei unterstützt uns das Online-Team der WIEDEMANN-Gruppe.

Mehmet, was planst du für 2024?

Ich füge das Ganze zusammen, siehe LSH CUBE. Es geht um Prozesse, die man als Entscheider verstehen muss. Hier stelle ich dann mehrere Pakete zusammen, die bestimmte Abläufe digital abbilden. Meine Idee ist, weg von der Produkt-Denke hin zur ganzheitlichen Prozessoptimierung zu kommen. Ganz konkret: Die Themen Einfüh-



rung ZUGFeRD, Website, Softwareoptimierung, digitale Bauakte werden hier in einem Paket zusammengefasst und werden dann – aufeinander aufbauend – in einer zeitlich vertretbaren Reihenfolge umgesetzt.

Letzte Frage: Wie digital kaufen Fachbetriebe heute bei der WIEDEMANN-Gruppe ein?

Da geht noch was ... manche Kunden brauchen Support bei individuellen Anfragen. Das ist völlig okay. Aber für das Gros der Bestellungen ist es effizienter, online zu bestellen. Es ist übersichtlicher. Man sieht sofort, was vorrätig und lieferbar ist. Die Fehlerquote ist geringer als am Telefon. Zusätzlich gibt es Installationsanleitungen, Marketingtexte für das Endkundenangebot und Fotos. Als Einstieg für die digitale Bestellung empfehle ich die täglichen Verbrauchsgüter. Da gibt es echte Online-Preisracker. Einfach mal ausprobieren – ein Klick reicht.

Mehmet's Tipps für Schnell-Leser:

- Cloud geht vor Server, da erweiterbar und immer aktuell.
- Sich selbst um die IT-Sicherheit kümmern und eine IT-Versicherung abschließen.
- Nutze deinen Web-Auftritt und Social Media, um für Mitarbeiter und Kunden attraktiv zu sein!
- Zeige die Menschen deines Betriebs und wofür dein Unternehmen steht. Stichwort: Arbeitgebermarke In Prozessen denken und nicht (nur) in Produkten.
- Bestelle online und starte mit Routine-Einkäufen!

„GUT KOMMUNIZIEREN UND SINNHAFTES BEWIRKEN“

Alexandra Stolle verstärkt seit Mai 2023 unser LSH-Team. Ihre wesentlichen Aufgaben: Marketing und Kommunikation für unsere starke Gemeinschaft. Was sie

auszeichnet, ist ihre generalistische Herangehensweise – mit hoher Identifikation und Freude, mit Zielstrebigkeit und genau der Flexibilität, die wir in unserem Geschäft brauchen. Wir freuen uns, dass sie da ist, und stellen sie euch hier vor!



Alexandra Stolle

Einen sinnstiftenden Beitrag leisten

Frühjahr 2023, das erste Telefonat mit Claus Stegmann – und sofort das Gefühl, gut zusammen arbeiten zu können: „Einen Beitrag für die LSH zu leisten, in einem so wertschätzenden Umfeld, das hat mich angesprochen!“

Die Fachkauffrau für Marketing und Kommunikationswirtin (berufsbegleitend an der Norddeutschen Akademie abgeschlossen) kommt ursprünglich aus der Hotellerie. Das „Service- und Dienstleistungsgen“ hat sie darum verinnerlicht. Bei der LSH ist die zweifache Mutter in Teilzeit aktiv. Ihre Aufgaben sind zweigeteilt: Von Diana Meereis, die wir auf der Vollversammlung in Leipzig in den wohlverdienten Ruhestand verabschiedeten, hat sie den Bereich der Buchhaltung übernommen.

Der größere Part sind aber Alexandras vielfältige Aufgaben im Marketing und der Kommunikation: „Dazu gehören Social Media inklusive Redaktion, unser Au-

Benaufrtritt, die Website, der Newsletter, Einladungen und Textarbeiten.“ Darüber hinaus unterstützt sie in der Betreuung der Premium-Partner. „Mein Ziel ist, Claus zu entlasten und das Team zu unterstützen – damit wir unseren Mitgliedern, den Premium- und Kooperationspartnern, sowie der WIEDEMANN-Gruppe eine verlässliche Kommunikation bieten können!“

Durch ihre langjährige Erfahrung in der Marketingberatung beherrscht Alexandra strategisches und konzeptionelles Arbeiten genauso, wie das operative Tagesgeschäft. „Gute Organisation, Menschenverständnis, Wertschätzung und flexibles Handeln sind für mich wichtig. Es macht mir Freude, mich einzubringen.“, betont sie. Zu ihren schönsten Erlebnissen bei der LSH gehörte bisher die Vollversammlung. „Bei der LSH wird man herzlich und ganz natürlich aufgenommen. Das erleichtert den Einstieg ungemein!“.

„Am Ende wird alles gut. Wenn es noch nicht gut ist, ist es noch nicht das Ende“

Eigentlich möchte sich die vielfältige Fachfrau nicht auf einen Satz oder ein bestimmtes Zitat festlegen lassen. Aber wenn doch, ist es der Ausspruch des irischen Schriftstellers Oscar Wilde mit dem guten Ende. Wenn das keine Motivation ist!

Alexandra ist erreichbar ...

montags bis freitags in der Zeit von 9:00 bis 13:00 Uhr.
Mail: alexandra.stolle@lsh.de
Telefon: 05066 90 19 12
Mobil: 0170 6538556

IN 120 MINUTEN ZUM ENDKUNDENMARKETING



Andreas Steinleitner startet mit der Frage, welche sozialen Medien von den LSH-Mitgliedern bereits genutzt werden.

Mehr Sichtbarkeit in den sozialen Medien: Andrea Steinleitner zeigte auf der Vollversammlung aktuelle Trends auf. Sie gab Tipps, wie ihr die Interessenten auf eure Instagram-Seite bekommt und welche Inhalte und Formate heutzutage Reichweite schaffen. Hier die Highlights aus ihrem Workshop.

Markenaufbau und Handlungsorientierung greifen ineinander

Andrea gab konkrete Marketing-Tipps – mit dem klaren Fokus auf Social Media. Denn natürlich umfasst ein ganzheitlicher Auftritt eures Betriebs noch viel mehr Maßnahmen. Entscheidend ist aber immer, strategisch und zielorientiert zu denken. Es ist also abhängig davon, was du erreichen möchtest. Hierbei gibt es aus Andreas Sicht **4 Ziel-Kategorien:**

- Gute Wirkung erzielen
- Kunden binden
- Lokale Bekanntheit steigern
- Interessenten finden

Social Media zielt primär auf die Wirkung ab. In nur zwei Stunden monatlich könnt ihr euren Betrieb deutlich sichtbar machen. Zu den Werkzeugen zählen Instagram und Facebook (beides Meta-Produkte) und TikTok (Bytedance).

Steile Thesen für klare Ausrichtung – welche Kanäle bespielst du wie mit was?

Für die Interaktion eignet sich Insta, für Unterhaltung sind die kleinen Videos auf TikTok ideal. Und für informative Zwecke ist Facebook ein mögliches Medium. „Facebook ist nur noch spannend, wenn du in Gruppen aktiv bist. Ansonsten ist es lediglich als Werbeplattform für die



Mitarbeitergewinnung tauglich“, meint Andrea. „Instagram für Firmen ist gut zur Markenpräsentation. Für Werbung nach neuen Mitarbeitern ist es unerlässlich.“ Ihre Einschätzung zu TikTok: „Die beste Chance, Menschen zu erreichen, die dein Thema mögen.“ Immer mehr Menschen nutzen die App mit den Kurzvideos als Suchmaschine. Hier Anzeigen zu schalten, läuft erst langsam an.

Nutzerverhalten bei Insta und TikTok: Lieber gucken als lesen

Storys funktionieren gut, so Andrea, wenn du Videos oder animierte Bilder ausspielst. Musik und Ton sind wichtig. Andrea gab Tipps, wie man ein „Reel“ erstellt. Diese kurzen Videos dienen der Unterhaltung – so erhöhst du die Chance, dass Interessenten auf deinen Betrieb aufmerksam werden und als Teil deiner Community verfolgen, was bei dir passiert.

Kurzum: Es muss unterhaltsam und spannend sein und menscheln. Wie früher Fernsehen. Wenn du unsere Unterstützung brauchst, sprich das LSH-Team an.

WILO KOMMT MIT NEUER LÖSUNGSWELT

„Wir wollen uns enger mit der LSH verzahnen: Die Fachhandwerker sollen mit Wilo bisher brach liegende Marktchancen nutzen können. Beispiel Regenwassernutzung. Hier wird es ein komplettes Paket geben – inklusive Schulung, Unterstützung von Spezialisten und Marketingmaterialien für den Endkunden,“ erläutert Torsten Grüter (Verkaufsleiter Deutschland). Damit richtet sich der international führende Pumpenhersteller Wilo mit einer ganzheitlichen Herangehensweise strategisch neu aus. Der Bedarf der Fachhandwerker und ihrer Kunden steht im Fokus.

Wilo ist der erste Premiumpartner der LSH und seit 2019 dabei. Was gibt es Neues?



Torsten Grüter

Torsten: Wir möchten in Zukunft noch präsenter für die LSH-Mitglieder sein. Dazu stellen wir ab 2024 proaktiv Know-how und Kompetenz zur Verfügung. Zum Beispiel beim Thema Regenwassernutzung. Das ist für Eigenheimbesitzer ein wichtiges Thema geworden. Besonders saisonal, im Frühjahr, beschäftigen sich die Menschen mit einer nachhaltigen Wasser-

verwendung. Hier kann der Fachhandwerker von unserer innovativen Technologie, aber auch dem ganzen Paket drum herum profitieren.

Wie sieht diese neue Zukunftsstrategie aus – am Beispiel der Regenwassernutzung?

Torsten: Ein modernes Haus sollte ein Wasser-Management haben. Das ist nachhaltig, sauber und sicher. Wer sein Regenwasser nutzt, kann bis zur Hälfte des normalen Wassers sparen. Zudem ist Regenwasser weicher, weil es keine Mineralien enthält. Das bedeutet: weniger Waschmittel-Verbrauch, kein Urinstein in der Toilette.

Und wenn wir auf die Extremwetterereignisse der letzten Jahre schauen, haben Hauseigentümer mit einer eigenen

Zisterne einen großen Puffer. Sie können das Regenwasser dort zurückhalten und so Schäden minimieren oder vermeiden.

Wissen die Fachhandwerker schon von dem Potenzial bei der Regenwassernutzung?

Torsten: Ja, die jüngere Generation ist sehr offen für nachhaltige Themen. Aber weil in den letzten 20 Jahren viel wertvolles Wissen verloren gegangen ist und wir zugleich heute technologisch einfach viel weiter sind, ist es nötig, das Wasser-Know-how gezielt neu aufzubauen. Wilo unterstützt die LSH-Mitglieder darum komplett. So muss keiner durch den Baumarkt laufen und die Produkte einzeln zusammensuchen.

Was genau bietet Wilo den LSH-Mitgliedern?

Torsten: Unsere Lösungswelt eröffnet Fachhandwerkern und ihren Endkunden die Möglichkeit, die besten Komponenten zusammen mit Spezialisten-Expertise aus einer Hand zu bekommen.

Wir begleiten den gesamten Prozess, vom Konzept bis zum Einbau beim Endkunden. Denn beim Wassermanagement geht es um Vertrauen: Wilo ist ein Premiumanbieter. Diesem Anspruch wollen wir auch mit der neuen Zukunftsstrategie noch stärker gerecht werden.

+ + + BITTE BEACHTEN! + + +

Als LSH-Mitglied profitierst du beim Kauf von Wilo-Produkten über die WIEDEMANN-Gruppe vom Premium-Partner-Bonus.

„NÄHER AN DIE LSH-MITGLIEDER RÜCKEN!“

Duravit gehört seit 2020 zu unseren Premiumpartnern: Sebastian Weller ist bei dem führenden Hersteller für Designbäder der Vertriebsleiter für den Handel, das Handwerk und Projektgeschäft. Er berichtet, was Duravit für die LSH-Mitglieder plant.



Sebastian, was tut sich aktuell bei Duravit, das für unsere Leser wichtig ist?

Sebastian: Wir waren bisher auf den Veranstaltungen der LSH dabei und geben regelmäßig Input für den LSH-Newsletter, z.B. zur 11 + 1 WC-Set-Aktion. Jetzt wollen wir mehr Nähe zu den LSH-Mitgliedern schaffen. Darum haben wir unsere Vertriebsgebiete verdoppelt und sichergestellt, dass unsere Handels- und Handwerkskunden in einer Region von einem festen Ansprechpartner/in betreut werden. Das bedeutet einen noch persönlicheren Kontakt sowie einen schnellen und reibungslosen Informationsfluss. Für die LSH gibt es mit Markus Zdovc einen neuen Ansprechpartner: Er ist der Duravit-Verkaufsleiter in der Region Nord.

Noch eine Besonderheit von Duravit ist der hauseigene Kundendienst. Wir arbeiten mit angestellten Technikern, die mit den Duravit Produkten bestens vertraut sind. Diese Techniker sind über unsere Außendienst-Kolleginnen und Kollegen, oder auch direkt für die LSH-Mitglieder über unsere Hotline: 07833 70 403 oder per Email tb@duravit.de zu erreichen.

Was plant ihr für 2024 für eure Kunden und die LSH-Mitglieder?

Es wird verschiedene Aktionen geben. Zum einen haben wir ein neues Dusch-WC im Einstiegssegment. Es vereint Design und Technik und hat alle relevanten Funktionen wie z.B. Gesäß- und Ladydusche, Sitzheizung, Nachtlicht und Entkalkungsfunktion. Wenn ein LSH-Mitglied dieses Produkt in einer bestimmten Stückzahl beim Endkunden platziert, gibt es einen Cashback, also eine Erfolgspremie.

Zum anderen haben wir im Moment eine Rubbellos-Aktion für das Handwerk laufen. Im Rahmen dieser Aktion wird ein neues WC mit Rotationsspülung beworben. Zusätzlich liegt jedem WC-Paket ein digitales

Rubbellos bei; hier winken tolle Gewinne wie z.B. Jochen-Schweizer-Gutscheine.

Drittens wird die Teilsanierung 2024 im Fokus stehen: So kann der Endkunde sein Bad auf den neusten Stand bringen, ohne gleich das komplette Bad sanieren zu müssen. Hierzu unterstützen wir euch mit einer eigenen Badplanung, online oder vor Ort in Hornberg.

Das klingt nach einem ganzen Füllhorn an Aktionen. Was genau ist der Benefit für LSH-Mitglieder?

In den etwas schwierigeren Zeiten, wo ein starker Fokus auf der Heizung liegt, haben wir uns beim Bad bewusst für Premium-Lösungen, wie z.B. unser Artisan-Konzept, entschieden. Dafür gibt es komplette Ausstellungs-Kojen auf 8 und 10m². Wir machen damit dem Fachhandwerker die Planung und Umsetzung bewusst leicht. Im Rahmen dieses Artisan-Konzeptes gibt es Serien wie z.B. Vitrium und Bento Starck Box. Diese wird es nur im stationären Fachhandel und im Handwerk geben.

Wir verstehen uns als der perfekte Partner fürs Komplettbad und können dabei in allen Preisbereichen Mehrwerte schaffen. Das Wichtigste ist mir dabei immer, Nähe zu zeigen!



Sebastian Weller

Foto: Duravit



1. Reihe (v.l.n.r.): Stefan Bahlmann, Tillmann von Schroeter, Andreas Jordan, Peter Gormanns, Sebastian Becker, Thomas Ranft
2. Reihe (v.l.n.r.): Thorsten Moortz, Andrea Steinleitner

Dieser Artikel ist ein Beitrag aus der WIEDEMANN-Gruppe

WETTER, WASSER, WÄRME – DIE WELT IM WANDEL

Mit Spannung erwartet: Am 21. November 2023 wurde die VIEW 2023 live aus dem badpunkt Hannover übertragen. Auf Einladung der WIEDEMANN-Gruppe diskutierten Experten unter dem Leitthema „Wetter, Wasser, Wärme – die Welt im Wandel“ über Lösungen für das SHK-Handwerk.

Eröffnet wurde die Veranstaltung von Louisa Wiedemann, Nachfolgerin von Barbara Wiedemann. Sie blickte gemeinsam mit Moderator Thorsten Moortz in die Zukunft der WIEDEMANN-Gruppe und eine Welt, die sich angesichts zunehmender Wetterextreme verändern muss.

Um die Zuhörer für den Klimawandel zu sensibilisieren, eignete sich niemand besser als Keynotespeaker Thomas Ranft. Der Experte für Wetter und Klima setzte mit seiner mitreißenden Art gezielte Impulse und zeigte die Dringlichkeit der Energiewende auf. „Wir bewegen uns auf einem 2,9-Grad-Pfad bis zum Ende des Jahrhunderts. Dies ist die schnellste Erwärmung in der Geschichte unseres Planeten“, so Thomas Ranft. „Deshalb müssen wir sorgsam mit unserem Planeten umgehen und den Weg

für mehr Klimaneutralität freimachen. Dabei nehmen Wärmepumpen eine unbestritten zentrale Rolle ein.“

Die Wärmepumpe war auch das ideale Stichwort für die Eröffnung der ersten Podiumsdiskussionsrunde, in der Thorsten Moortz die Experten mit Fragen herausforderte. „Wer heute noch in eine Öl- oder Gasheizung investiert, kauft doppelt. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen für fossile Brennstoffe werden sich aufgrund der CO₂-Umlage nicht bessern“, erklärt Tillmann von Schroeter, Geschäftsführer von VAILLANT Deutschland und rät beim Heizungstausch zu einer Wärmepumpe. „Für Wärmepumpen fallen keine CO₂-Abgaben an. Zudem fördern sie den Wert der Immobilie und geben den Endverbrauchern ein gutes Gefühl.“

Die Technologie hinter der Wärmepumpe ist komplex und verlangt eine kompetente Beratung und professionelle Installation. Die WIEDEMANN-Gruppe hat es sich daher zur Aufgabe gemacht, das Handwerk umfassend zu informieren und zur Unterstützung ein Expertenteam aufgestellt, das Hilfestellung auf dem Gebiet der Wärmeerzeugung gibt. Darüber hinaus hat die Unternehmensgruppe entschieden, das vom Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK), dem Fraunhofer Institut und weiteren Partnern initiierte Forschungsprojekt WESPE zu unterstützen. Das Projekt hat das Ziel, Umrüstprozesse für Wärmepumpen zu optimieren und die Installationszeit deutlich zu verkürzen.

Das Morgen muss anders sein, doch der Prozess der Veränderung geht nicht über Nacht. Die WIEDEMANN-Gruppe stellt als Großhandel ein wichtiges Bindeglied zwischen dem Handwerk und den Herstellern dar. „Unsere Verantwortung ist es, das Handwerk durch diese turbulente Zeit zu führen und die richtige Menge der benötigten Ware zum richtigen Zeitpunkt bereitzustellen“, so Sebastian Becker, Geschäftsführer Vertrieb der WIEDEMANN-Gruppe.

In der zweiten Podiumsdiskussionsrunde begrüßte Thorsten Moortz unter anderem Stefan Bahlmann. Der Handwerker führt ein 42-köpfiges Unternehmen und hat sich gezielt auf Wärmepumpen spezialisiert. „CO₂-neutrales Heizen ist alternativlos. Wir haben eine Energieberatungsabteilung aufgemacht, um Endkunden die Relevanz zu vermitteln“, so Stefan Bahlmann. Da die Beratungsleistung wesentlich höher ist als bei einer Gasanlage, stellt er diese den Kunden in Rechnung. Dabei nimmt er das gesamte Gebäude auf, um auf mögliche Schwächen oder zusätzliche Potentiale hinzuweisen, sodass er auch Jahre später davon profitieren kann – und der Endkunde ebenso.

Bei der Komplexität von Heizungsanlagen erweisen sich Konfiguratoren als enorme Hilfe. Die WIEDEMANN-Gruppe arbeitet zurzeit an einem Lösungskonfigurator, der herstellerübergreifend funktioniert, wie der Leiter des Produktmanagements Andreas Jordan mitteilt.

„Für die Systeme des Heizungsmanagements ist die Wasserqualität entscheidend, damit eine Heizungsanlage perfekt funktioniert und eine optimale Energieausbeute erzielt werden kann“, führt Vertriebs- und Marketingleiter Peter Gormanns der Hans Sasserath GmbH & Co. KG aus. „Die Industrie arbeitet permanent daran, die Vorteile



zu optimieren und die Einbauzeiten der Produkte zu reduzieren. So sind Systemtrenner in den letzten Jahren zum Stand der Technik geworden und vor allem in All-in-One-Lösungen (Kompaktlösungen) zunehmend beliebter. Die Herausforderung besteht darin, die wertvolle Ressource Wasser zu halten und sinnvoll und umweltbewusst mit ihr umzugehen.“

„Das Wetter verändert sich nicht gleichmäßig. Auf längere Phasen Dürre folgen nicht selten heftige Niederschläge. Daher wird uns das Thema Wasser die nächsten Jahre intensiv begleiten“, so Thomas Ranft.

Die Welt ist im Wandel. Lassen Sie sie uns als Partner gemeinsam zum Guten verändern!

IST DEIN KUNDE „GUT GENUG“?

Die Zahl der Unternehmenspleiten steigt rasant an. Wenn es auch deinen Kunden trifft und hohe Rechnungen an ihn offen sind, kann dies die Existenz der Firma, Familie und Mitarbeiter gefährden. Aufgrund der aktuellen Situation, gerade im Baugewerbe, sprachen wir noch einmal mit Fanny Grothe, wie man seine Liquidität absichern kann. Fanny ist Verbundmanagerin bei der R+V, unserem Kooperationspartner fürs Handwerk.

Fanny, Stichwort Liquidität, welche Fälle tauchen im Handwerk auf?

Fanny: Ein Heizungsinstallateur hatte einen Kunden, dessen Firma in Insolvenz ging. Es kam überraschend für ihn. Der Insolvenzverwalter wies unseren Versicherten darauf hin, dass er sich in der Liste der Gläubiger hinten anstellen müsste. Denn er hätte anhand der Anfrage des Kunden nach Ratenzahlungen nicht erkannt, dass dieser eventuell zahlungsunfähig werden würde. Wir haben dieses Risiko durch den integrierten Rechtsschutz in der Unternehmenspolice abgewehrt – mit dem sogenannten Insolvenzanfechtungsrecht.



Foto: R+V

Ein anderer Fall: Ein Sanitärbetrieb hatte ein Bad umgebaut und blieb, trotz mängelfreier Ausführung und trotz bis dato guter Bonität seines Kunden, auf der Rechnung sitzen. Die R+V sprang ein, weil der Fachhandwerker eine Warenkreditversicherung hatte.

Wie kann sich ein Fachhandwerker schützen?

Die LSH-Mitglieder, die bei uns versichert sind, können z.B. einen Liquiditätscheck abfragen. Das geht ganz schnell online, über unser Portal: Unsere Versicherungsexperten prüfen dann bereits im Vorhinein, ob der Kunde (gewerblich oder privat) „gut genug“ für eine hohe Rechnung ist. Wenn die Bonität stimmt, übernimmt die R+V sogar eine schriftliche Garantie bei einem möglichen Zahlungsausfall.

Und im Schadenfall?

Wir schützen die LSH-Mitglieder, die ihre Rechnungen bei uns absichern. Hier gibt es Versicherungsschutz für fällige und in Rechnung gestellte Forderungen. Wenn ein solcher Fall eintritt, sind wir schnell zur Stelle.

Welche Services gibt es von euch?

Neben unserer persönlichen Beratung haben wir ein R+V-Anwaltstelefon, wenn ein Kunde z.B. eine Rechnung bestreitet und der Fachhandwerker jetzt erst einmal wissen will, wie er am besten vorgehen soll.

Wie bemisst sich der Beitrag der R+V Unternehmenspolice?

Bei unseren Unternehmenspolices ist der Beitrag umsatzabhängig. Und der Firmenchef entscheidet, wie hoch der Versicherungsschutz sein soll.

Je nach Bedarf kann man verschiedene Module hinzu wählen, z.B. auch einen „Versicherungsschutz trotz negativer Zahlungserfahrung“. Dann zahlen wir z.B. eine Entschädigung, die maximal das 10fache des Versicherungsbeitrags ausmacht.

Wie kommt unser LSH-Mitglied am besten an so eine Versicherung?

Unsere Firmenprodukte haben super viele Vorteile. Aber: Sie sind erklärungsbedürftig, gerade weil sie so viele Fälle abdecken. Deshalb bitte ich jedes LSH-Mitglied, sich an das Team von Claus Stegmann zu wenden. Sie stellen dann einen kurzen Draht zu unseren Ansprechpartnern in der Region her und gemeinsam mit der LSH kümmern wir uns um die Anforderungen der Mitglieder.

+ + + SCHON GEWUSST ? + + +

Allen LSH-Mitgliedern, die keinen R+V-Versicherungsschutz haben, steht eine kostengünstige Bonitätsauskunft über die LSH zur Verfügung.

So unterstützen wir euch proaktiv, um Zahlungsausfälle zu minimieren.

UNSERE LEISTUNGEN FÜR DICH

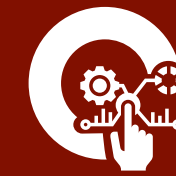
Leistungen der  LSH

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 Einkaufsvorteilen durch Rahmenabkommen und ein attraktives Bonussystem.

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.



Website



Facebook



Instagram

LSH – Leistungsgemeinschaft
SANITÄR-HEIZUNG GmbH
Am Boksberg 5
31157 Sarstedt
Tel: 05066 90 19 - 0
Fax: 05066 90 19 - 19

