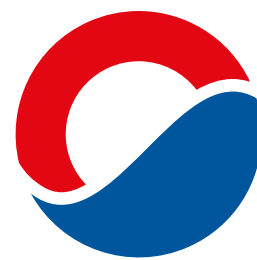


EINBLICK



Das Magazin der LSH – Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG

Ausgabe Herbst/Winter 2021

Beeindruckend

Mit Social Media Fachkräfte
finden: Funktioniert

4

Bestanden

LSH-Seminare bieten attraktive
Zusatzqualifikationen

8

Bereit

Wärmepumpen-Expertenteam
ist für Sie am Start

16



BEGEGNUNGEN MIT TIEFGANG

Präsenzseminare mit fachlicher Tiefe
begeisterten die Teilnehmenden

Impressum

Herausgeber:

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

Redaktion und Layout:

Innoreal
Kommunikationsagentur GmbH

Texte:

Claus Stegmann
(V.i.S.d.P.)
Chiara Führer
Gudrun Jay-Bößl

Titel:

Vlnr: Carsten Heitefuß (Heitefuß
Haustechnik GmbH), Jörg Kneisel
(Bösche Gas Sanitär Heizung Inh.
Jörg Kneisel e.K.), Kai Grüne (Kai
Grüne Heizung-Sanitär-Solar),
Christopher Cunz (Hartzsch Sani-
tär- u. Heizungstechnik GmbH)

Titelfoto:

Torge Bleicher

Fotos:

Adobe Stock
Andreas Bößl
MemoMeister
Innoreal
Job Bude Digital
Ocean Academy
Torge Bleicher
WIEDEMANN

INHALT

Verstärkung finden – über Social Media Mit unserem neuen Kooperationspartner Job Bude Digital	04
„Alle Bauunterlagen sind just in time da!“ Prima Projektdokumentation – schnell und effizient mit der digitalen Bauakte	06
„Es war positiv emotional!“ Präsenzseminare mit fachlicher Tiefe begeisterten die Teilnehmenden	08
Wie Sie zu einer "Green Company" werden... LSH nimmt nachhaltige Betriebsberatung in den Fokus	10
Ordnung ist das halbe Leben Digitale Formulare machen es leichter	12
„Als lebende Montageanleitung sind wir gern dabei!“ Premiumpartner Hüppe bietet Hilfe bei der Teilbadsanierung	14
„Heizungswasser im Blut“: Expertenteam hilft Einsteigern in Sachen Wärmepumpe	16
„Etwas unternehmen – mitmachen bei der Zukunftswerkstatt!“ Im nächsten Jahr starten wir wieder durch	18

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.

WANN TREFFEN WIR UNS?

Liebe Mitglieder,

was hat Sie das letzte Mal so richtig begeistert? Vielleicht war es eine erstklassige Veranstaltung – wo es mit 2G oder 3G ging. Vielleicht war es auch ein LSH-Seminar – mit einem echt guten Tipp aus der Praxis. Oder der kollegiale Austausch?

Ganz gleich, wo es war: Es sind diese persönlichen Erlebnisse, die analoge Events einzigartig machen. Und die wir aus dem Gedächtnis abrufen, wenn wir sie brauchen! Denn dort haben sie sich eingefräst – bildlich und nachvollziehbar. Wie kommen Sie an solch wertvolles Wissen? Mein Tipp: Dabei sein! Mitmachen! Denn wir können uns wieder treffen...nutzen Sie die LSH als Ihren Branchen-Verband fürs Netzwerken: Da kommt der inhaltliche Mehrwert fast von allein. Viele von Ihnen wissen das schon – wenn ich mir die letzten Seminare so anschau, habe ich dort manchen Chef persönlich angetroffen.

Hier im Einblick stellen wir – beispielhaft – einige Seminare und Fortbildungen vor, die wir im Programm haben. Und wir freuen uns über weitere Themen-Ideen aus Ihrem Kreis. Die nehmen wir auf und entwickeln daraus maßgeschneiderte Fortbildungen für Sie und Ihre Mitarbeitenden.



Foto: Anja Frick

Die heißen Themen im Heft: **Mitarbersuche, Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Co**

Entdecken Sie in diesem Einblick, wie Sie trotz Fachkräftemangel mit Social Media die passenden Leute finden. Wir stellen Ihnen außerdem vor, wie Sie zu einer „Green Company“ werden können und wie Sie unsere Kollegen von WIEDEMANN bei dem Einbau von Wärmepumpen unterstützen.

Impulse und Inspirationen

Sie sehen: Es gibt wieder viele neue Impulse. Meine Bitte: Sprechen Sie mich einfach direkt an, wenn Sie Themen gezielt vertiefen möchten. Die LSH ist flexibel, innovativ und nur einen Anruf bzw. eine Mail entfernt.

Wir sehen uns – ich wünsche Ihnen eine inspirierende Lektüre!

Bis bald Ihr/Euer
Claus Stegmann



Die Macher von Job Bude Digital (vlnr):
Tibor Hintz, Sascha Tebben, Philipp Ross

Verstärkung finden – über Social Media

Wie soll ein Unternehmen wachsen, wenn es kaum noch Fachkräfte gibt? Der Mitarbeitermangel ist eines der größten Herausforderungen im Handwerk. Unser neuer Kooperationspartner unterstützt Handwerksbetriebe, geeignete Fachkräfte über Facebook und Instagram zu finden: Es ist die Job Bude Digital mit dem Gründer Tibor Hintz. Wir sprachen mit ihm über seine Vorgehensweise. Wir von der LSH haben das innovative Modell „am eigenen Leibe“ bei der Mitarbeitersuche ausprobiert und sind sehr angetan.

Wer die Job Bude Digital auch für sich arbeiten lassen möchte, spreche bitte Claus Stegmann an: Es gibt einen extra Deal für die LSH-Mitglieder!

Nur Ergebnisse zählen

Das Social Recruiting über die Job Bude Digital kann bereits 3 Wochen nach dem Abschicken des Onboardings-Formulars (d.h. der Beauftragung) starten: Das Team der Job Bude entwickelt eine exakt auf den Betrieb zugeschnittene Direkt-Marketing-Kampagne. Das ist im Vergleich zu einer klassischen Stellenanzeige in der Zeitung schnell, wirkungsvoll und bezahlbar. „Wir sind es gewohnt, am Ergebnis gemessen zu werden,“ kommentiert Tibor die effiziente Herangehensweise.

„Du musst schalten – reiner Content auf Facebook bringt dich nicht weiter!“

Viele Kunden der Job Bude Digital aus dem Handwerk haben schon eine Facebook-Seite und posten dort, dass sie wen suchen. Aber, so der Job Bude Digital-Gründer Tibor, damit schmore man nur im eigenen Saft. Eine Reichweite von ein paar Hundert Leuten bringt es nicht: „Wenn ich nicht die gewünschten Ergebnisse bekomme, muss ich etwas anderes ausprobieren“, weiß der Social-Media Fachmann.

8 Jahre Erfahrung – die Job Bude Digital bringt den passenden Baukasten mit

Tibor gründete die Job Bude Digital 2018 mit dem Inhaber der Social Media-Agentur, in der er zuvor über 4 Jahre gearbeitet hatte. Dort hatte er von der Pike auf gelernt, wie man mit Werbung in den sozialen Kanälen die Umsatzkurve messbar nach oben schnellen lässt. Dieses Prinzip wandten sie auf die Mitarbeitersuche an – mit Erfolg. Mittlerweile haben sie einen strategisch durchdachten, strukturierten Prozess, den sie kundenspezifisch anpassen und umsetzen.

In 3 Schritten zum Erfolg

Was tut die Job Bude Digital für einen neuen Kunden? „Wir bauen ein Fundament und legen danach direkt los“, erklärt Tibor. Auf die gesamte Strecke gesehen, kann der Kunde von einer Ergebnisbewertung nach 45 Tagen ausgehen.

1 Landingpage:

Als erstes entwickeln sie eine Landingpage, die unabhängig von der Website des Betriebs funktioniert. Sie ist schlank aufgebaut und für die mobile Nutzung optimiert. Dort gibt es nur wenige, aber wichtige Aussagen über den Betrieb und die Vorteile der neuen Stelle. Ein Interessent kann das in Sekunden erfassen. Wer sich angesprochen fühlt, kann sich direkt mit seinem Smartphone bewerben.

2 Bewerbung als einfache Vorqualifizierung:

Auf der Landingpage findet der Mensch, der sich bewirbt, auch nur die wirklich entscheidenden Fragen z.B. zur Qualifikation, Berufserfahrung und zum möglichen Starttermin für den neuen Job. Das Antworten dauert maximal 3 Minuten und kann mal eben abends auf dem Sofa gemacht werden. Auf Formalia wie ein Anschreiben und Zeugnisse wird an dieser Stelle verzichtet. Das reduziert die Schwelle, sich zu bewerben. Gerade bei der riesigen Zielgruppe der „passiven Arbeitssuchenden“, weiß Tibor. Diese Vorqualifizierung ist auch für den Arbeitgeber interessant – er bekommt so genau die richtigen Leute angeboten. Die anderen Bewerber und Bewerberinnen erhalten eine freundliche Absage.

3 Werbung auf Facebook und Instagram:

Die Spezialisten von der Job Bude Digital nutzen funktionierende Anzeigenvorlagen, die nach psychologischen Kriterien und mit den relevanten Keywords zur Berufsbezeichnung etc. aufgebaut sind. Auch Videos oder Grafiken sind möglich, um die Aufmerksamkeit der potenziellen Mitarbeitenden zu bekommen! Ebenso wichtig: An wen genau richtet sich die Stellenanzeige? Das wählen die Social Media Berater exakt aus. Das spart Streuverluste und Werbe-Budget. Der regionale Rahmen – z.B. 20 oder 30 km vom Betriebsstandort entfernt – ist ebenfalls ein relevantes Kriterium. Die Experten wählen das Umfeld aus, in dem die Werbung angezeigt werden soll, z.B. Fußball oder Technik. Es ist eine Vielzahl an Faktoren, die die Social Media Spezialisten berücksichtigen. Weil Facebook gern mal die Bedienungsfunktionen verändert, ist es wichtig, dass die Leute von der Job Bude Digital sich tagtäglich mit der Materie beschäftigen.

Was tat die Job Bude Digital für die LSH?

Die Inhalte unserer klassischen Stellenanzeige für den digitalen Kundensupporter (siehe z.B. letzter Einblick) wurden auf das Wesentliche eingekürzt. Es geht um pure Information, die aufmerksamkeitsstark angepriesen wird. Das bildet das Fundament der Landingpage.

Mit wenigen Fragen leiten die Job Bude Digital-Experten potenzielle Bewerber dann zum Kunden, in diesem Fall also zu uns: Außendienst Erfahrung, Job-Expertise, verfügbar ab... – es reicht, wenige Buttons zu drücken.

Für die Bewerbung entwickelten sie ein animiertes Video mit den wichtigsten Aussagen. Das funktioniert wie ein Teaser: Wenn die wichtigsten Begriffe enthalten sind, melden sich die Bewerber wie von alleine. Bereits nach wenigen Tagen hatten wir eine Handvoll qualifizierter Bewerber. „Mittlerweile sind es noch deutlich mehr geworden. Wir sind jetzt im klassischen Bewerbungsprozess und führen Gespräche“, verriet uns Claus Stegmann kurz vor Drucklegung unseres Einblicks. „Die Job Bude Digital hat uns mit den richtigen Leuten zusammengebracht, schnell und effektiv – es lohnt sich, das mal auszuprobieren!“

Mit Job Bude Digital hat auch die LSH über die sozialen Netzwerke qualifizierte Bewerber gefunden.



„ALLE BAUUNTERLAGEN SIND JUST IN TIME DA!“

Prima Projektdokumentation – schnell und effizient: Das funktioniert mit der digitalen Bauakte. Hier ein Erfahrungsbericht der Technischen Gebäudeausrüstungsfirma Albrecht-Diehl: LSH-Mitglieder können die digitale Bauakte am konkreten Kundenprojekt einführen.



Wo ist nochmal das Bild von der Baustelle gestern? Die Suche läuft, die Zeit auch... Das erzeugt Stress, denn Fristen müssen eingehalten werden: Das Projektgeschäft ist eng getaktet. Wie kommt man von diesem Dokumenten-Torhuwaboju zur schnellen, einfachen Verfügbarkeit aller nötigen Bilder und Unterlagen im Projekt – ganz gleich, wo man sich gerade befindet?

Best Practice aus Rheinland-Pfalz

Vielleicht haben Sie ja schon einmal von unserem Kooperationspartner, den MemoMeistern mit der digitalen Bauakte, gehört?

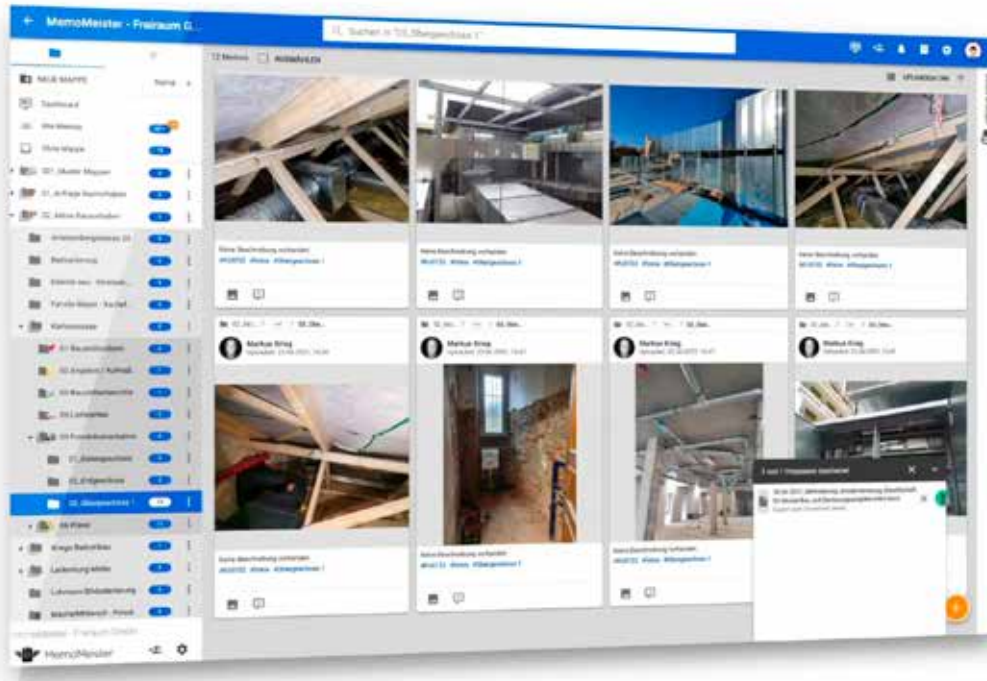
Die Firma Albrecht-Diehl aus Bad Sobernheim in Rheinland-Pfalz setzt die digitale Bauakte seit gut einem Jahr ein: Geschäftsführer Dipl.-Ing. Marcus Metzler lernte diese digitale Lösung letztes Jahr kurz vor Weihnachten auf einer Online-Live-Demo kennen. Rasch erkannte der innovative Ingenieur das Potenzial für seine Firma. Er holte seine Projektleiterin Maria Hammen ins Boot. Sie startete im Januar 2021 ein neues Bau-Vorhaben mit der digitalen Bauakte.

Es war ihr erstes, komplett digital dokumentiertes Projekt: Heute erzählt sie von den Erfahrungen, die der Technische Gebäudeausrüster (TGA) mit der Software machte.

„Vorher alle Bilder einzeln auf dem Handy, heute alles in einer Dokumentation“

Albrecht-Diehl ist ein inhabergeführtes Haus in der 3. Generation. Persönliche Kundenbetreuung und Innovationsgeist gehen bei dem TGA eine gelungene Verbindung ein. Verspricht Neues Vorteile, wird das umgesetzt. „Wenn ich zurückschaue, wie es vorher war – das stundenlange Suchen nach den benötigten Bildern hat sich dank der digitalen Bauakte erledigt“, verrät Maria Hammen. „Jetzt lädt der Monteur die Unterlagen hoch – ich habe Zugriff auf alle Projektdaten, ob im Büro oder auf der Baustelle!“

Das ist der erste große Vorteil. Zweitens ist der Aufwand für die Dokumentation viel geringer. Wir nutzen mittlerweile eigene Vorlagen; das ging ohne Probleme. Überhaupt war die Einrichtung der Software sehr einfach. Wir brauchten keine extra IT dafür!“



Stundenlanges Suchen nach den benötigten Bildern hat sich dank der digitalen Bauakte erledigt.

Selbst von den Vorteilen überzeugen!

Was genau hat den Chef des TGA, Dipl.-Ing. Marcus Metzler, von der digitalen Bauakte überzeugt? War es die Schnelligkeit, die Transparenz, die Arbeitserleichterung? Am besten, Sie schauen sich die Funktionen der digitalen Bauakte selbst an: Die Mitarbeitenden von MemoMeister bieten LSH-Mitgliedern eine 30minütige Livedemonstration. Sie können dort sehen, wie andere Bauleiter das Tool nutzen. Wenn Sie das Ganze interessiert, gibt es ein spezielles Angebot für Sie als LSH-Mitglied.

Kickstart Paket LSH – digital, effizient, schnell

Das Team von MemoMeister begleitet Sie in einem konkreten Kundenprojekt – vom Start bis zum Schluss. Dazu gehören z.B. der Aufbau einer Bauakte, die tägliche Arbeit damit, Schulungen für die KeyUser und ein praxisgerechtes Training für die Mitarbeitenden auf der Baustelle und im Büro. Das sorgt für mehr Struktur und Ordnung – das Ende des Tohuwabohus!

Als Goodie für LSH-Mitglieder gibt es on top 3 individuelle PDF-Formulare: Ganz so, wie der TGA aus Rheinland-Pfalz sie in seinen Projekten einsetzt. „Damit geht es wieder einen Schritt weiter in Richtung einer praxisorientierten Digitalisierung – sprechen Sie mich gern zum Thema MemoMeister und digitale Bauakte an“, meint unser Geschäftsführer Claus Stegmann.

**JETZT
30 MINÜTIGES
LIVEDEMO
SICHERN**





Begegnungen bei der Fachbetriebsschulung nach WHG (Mnr): Claus Stegmann (LSH), Christian Thureau (Stöcklein GmbH), Harald Richter (C. H. Janssen GmbH), Daniel Stöcklein (Stöcklein GmbH), Frank Lützenkirchen (Technischer Referent ÜEWG), Jörg Kneisel (Bösche Gas Sanitär Heizung Inh. Jörg Kneisel e.K.), Christopher Cunz (Hartzsch Sanitär- u. Heizungstechnik GmbH), Kai Grüne (Kai Grüne Heizung-Sanitär-Solar), Carsten Heitefuß (Heitefuß Haustechnik GmbH)

Fotos: Immoreal

„ES WAR POSITIV EMOTIONAL!“

Präsenzseminare mit fachlicher Tiefe begeisterten die Teilnehmenden

Je trockener (scheinbar!) die Materie, desto größer der Andrang. Diese Erfahrung machten wir bei unseren Präsenzseminaren im Herbst. Woran liegt's? „Wir nehmen die Themen auf, die die LSH-Mitglieder im Detail beschäftigen. Seien es juristische Belange oder die Vermittlung technischen Wissens. Wir holen immer Dozenten mit Branchen-Know-how und tiefer Praxiserfahrung. Das zahlte sich auch dieses Mal wieder aus“, fasst Claus Stegmann zusammen.

Vertragsrecht im Handwerk – in Magdeburg und Wildau

Was genau ist ein Kaufvertrag und welche Bestandteile muss ein wasserdichter Werkvertrag haben? Das und viel mehr „Rechtliches“ erfuhren die LSH-Mitglieder im Oktober von einem versierten Rechtsanwalt: Jens Kaiser, Spezialist für Bau- und Architektenrecht sowie der Gestaltung von Verträgen.

Was die Teilnehmenden besonders bewegte, waren die verschiedenen Interessenslagen der Beteiligten bei solch einem Vertragswerk: Sei es der Generalunternehmer, der Architekt, die Planer, die beteiligten Fachhandwerker und die verschiedenen Kundengruppen. Hier wurde heiß diskutiert. „Es lohnt sich, die offiziellen Wege einzuhalten, auch wenn es erstmal umständlicher erscheint“, hörten wir aus dem Kreis der Teilnehmenden. „Es war positiv emotional, weil es uns ja im Kern des Geschäfts betrifft, z.B. wenn es zu unberechtigten Ansprüchen kommt“, sagte ein anderer Seminar-Besucher. Auch die unterschiedlichen Gewährleistungsfristen – zwei Jahre vom Hersteller, fünf Jahre vom Fachhandwerker – ließen die Wogen hochschlagen. Der erfahrene Rechtsanwalt war begeistert, wie engagiert diskutiert wurde. Für ihn, der sonst an der Uni referiert, war der Unterschied zu den „Praktikern“ in unserer LSH deutlich spürbar.



Frank Lützenkirchen (Technischer Referent ÜEWG)
Bei der Fachbetriebsschulung wurde konzentriert gearbeitet ...



Schulungen für Chefs und Monteure rund um Heizölverbraucheranlagen

Heizöl ist per se ja kein „trockenes Thema“, sondern eher sensibel. Es geht z.B. um die richtige Lagerung des empfindlichen Produkts. Auch bei den Arbeiten, die bei einer solchen Heizölverbraucheranlage nötig sind, muss man sich genau auskennen – genau wie bei der Montage der Leitungen. Fragen zu Wartung, Service und rechtliche Rahmenbedingungen gehörten ebenfalls in das Tagesseminar. Hierzu veranstalteten wir gleich zwei Fortbildungen mit Frank Lützenkirchen als Referenten: Eines mit Prüfung und Zertifikat, an dem eher die Chefriege und Spezialisten teilnahmen (alle 8 Teilnehmenden haben bestanden!) sowie eines für eine große Runde an Monteuren und Servicetechnikern, die ihr Wissen vertiefen wollten.



... und die Stimmung war ausgezeichnet.



WIE SIE ZU EINER „GREEN COMPANY“ WERDEN...

Chris Graßmann und Nicole Pethke haben schon an die 100 Unternehmen auf dem Weg zu einer "Green Company" begleitet.

Foto: Ocean Akademie®

LSH NIMMT NACHHALTIGE BETRIEBS- BERATUNG IN DEN FOKUS

Kunden, Kollegen und Mitarbeitende fragen danach: Wie „grün“ ist Ihr Betrieb – wie nachhaltig sind Prozesse und Materialien? Und vielleicht ist es auch Ihr persönlicher Antrieb, hier deutlich mehr zu tun als bisher...

Dafür bieten wir jetzt ein spezielles Beratungsangebot – über Kollegen, die den Wandel zur „Green Company“ erfolgreich gemeistert haben: Nicole Pethke & Chris Graßmann geben ihr Wissen dazu gern weiter. Die beiden leiten einen SHK-Betrieb mit circa 20 Mitarbeitenden. Für ihre Coaching- und Mentoring-Aktivitäten gibt es eine eigene Akademie: Mittlerweile haben sie an die 100 Betriebe bereits auf ihrem Weg zur nachhaltigen Betriebsführung begleitet.

Die Ziele einer „Green Company“ sind attraktiv und vielfältig

Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Transparenz, Effizienz: Große Worte – ja, aber Chris und Nicole haben das Neue auch ganz praktisch in ihrem SHK-Betrieb „Sanitär- und Heizungsdrache“ in Idstein bei Wiesbaden umgesetzt. Sie sind heute eine „Green Company“. Schlaflose Nächte auf dem Weg dorthin inklusive.

Seitdem aber sparen sie nicht nur Energie, sondern auch Nerven und viel Zeit. Heute gibt das Paar die Praxis-Erfahrungen weiter. Speziell für unsere LSH-Mitglieder gibt es ein 7-Phasen-Programm, um die Welt im Betrieb umzustellen. Ziele: Alle sollen zufriedener sein, die Effizienz der Arbeit soll steigen – das Ganze im Einklang mit der

Umwelt. Wichtig ist, dass der Entscheider insgesamt Freiräume gewinnt. Denn mehr Zeit für die Familie, Freunde und das Leben – darum geht's eigentlich, so Nicole und Chris. Das Gute: Bei dem 7-Phasen-Programm geht es Schritt für Schritt vorwärts. Jeder wird mitgenommen und keiner überfordert.

*"... mehr Zeit für die Familie,
Freunde und das Leben."*

Plötzlich „Null Leute mehr im Büro“ – heute regionaler Marktführer für regenerative Energien

Wie begann alles bei Chris und Nicole? „Bei uns funktioniert das nicht“, heißt es doch oft, wenn es um nachhaltige Unternehmensführung geht...Chris und Nicole identifizierten ihre „Pain Points“ im Betrieb. Und plötzlich mussten sie schon über Nacht mit dem starten, was sie als großen Plan für ihre Green Company im Hinterkopf hatten. Denn das Büroteam fiel krankheitsbedingt wochenlang aus.

„Green“ heißt auch digital!

Chris und Nicole handelten: Sie lösten die Zettelwirtschaft ab, digitalisierten konsequent die Abläufe und stellten von „viel Last auf wenigen Schultern“ um auf „wenig Last auf vielen Schultern“. Im Büro kamen Quereinsteiger mit dem Blick fürs Ganze hinzu. „Heute wissen wir genau, was wo läuft,“ sagt die Chefin, die sich als ehema-

lige Führungskraft aus der IT um die internen Prozesse, die Digitalisierung und das Marketing kümmert. Chris ist als Mann aus der Praxis und Handwerksmeister für die Technik und Beratung zuständig.

Die Monteure bekamen kleine Notebooks, mit denen sie Planungssicherheit für sich und die Kunden haben. Sie übernehmen heute viel Eigenverantwortung, bilden sich eigenständig weiter und denken mit, was sie bei der nächsten Baustelle brauchen. Chef Chris ist mit dem Energie-Einspar-Gedanken aufgewachsen und „absolvierte“ seinen ersten Notdienst im Alter von 6 Jahren im väterlichen Betrieb. Heute sind die Hessen regionaler Marktführer im Bereich der regenerativen Energien. Seit 2021 ist der Sanitär- und Heizungsdrache CO2 neutral. Sie nutzen bspw. im eigenen Unternehmen eine PV-Anlage, Solar-Technik und einen Kombi-Kessel für Pellets und Stückholz.

DER WEG ZUR GREEN COMPANY LÄUFT ÜBER DIE LSH

Exklusiv über Claus Stegmann können Sie Nicole und Chris ab jetzt als Mentoren buchen – das Erstgespräch ist als LSH-Goodie kostenlos. Und vielleicht haben Sie auch schon den Video-Podcast mit Chris und Nicole auf unserer LSH-Website gesehen?

Zusammen mit den anderen Dienstleistern der LSH können Sie daraus ein komplettes Umsetzungspaket für die Zukunft Ihres Betriebs zusammenstellen. Claus Stegmann hilft und koordiniert!

KOSTENLOSER ERSTTERMIN!

Das 7-Phasen-Programm beginnt bei den „Pain Points“!

Für die LSH-Mitglieder bieten Nicole und Chris eine Begleitung, die über 12 Monate geht – analog und digital. Was steckt drin in dem Programm der OCEAN Akademie, das unter dem Logo „Handwerker von morgen“ die Handwerker fit macht?

- 1. Standortbestimmung und OCEAN Check:** Denn beim Chef/der Chefin fängt jede Veränderung an! Hier geht's darum, wo Sie und Ihr Unternehmen gerade stehen. Ein Bestandteil ist ein Ganztagestermin vor Ort, um den Betrieb und seine Abläufe kennenzulernen.
- 2. OCEAN-Equipment bereit?** Hier geht's darum, was Sie in Ihrem Betrieb antreibt, wie Sie sich im Markt positionieren und wer Sie sind – nach innen und außen. „Ganz viele Mitarbeiter sind wegen des Chefs da – aber darüber spricht kaum jemand“, sagt Nicole. Höchste Zeit, Transparenz zu schaffen!
- 3. Crew-Check:** Was bringt die stärkenorientierte Führung in Sachen Potenzialentfaltung? Wie gewinnt der Betrieb durch neue Abläufe, klare Strukturen und Kompetenzaufteilung?
- 4. Testfahrt:** Bei diesem Nachjustieren geht es um ein flexibles Arbeiten in den neuen Rollen – Lücken werden aufgespürt und geschlossen. Recruiting und Social Media nehmen an Fahrt auf.
- 5. „Auslaufen“:** Sinnvolles Optimieren und Digitalisieren mit der neuen, vergrößerten Mannschaft ist jetzt angesagt – wo ist der Output am größten? Zusätzlich geht es darum, wie Sie die Sichtbarkeit des Betriebs erhöhen.

- 6. „Meilenfahrt“:** Wie entwickeln Sie im Betrieb unter Druck eine hohe Performance – auch, wenn es mal stürmisch wird. Wie lässt sich die Leistung kundenspezifisch skalieren? Führungsinstrumente werden installiert und professionelle Werkzeuge – auch mit Hilfe der LSH – hinzugenommen. Hier schaffen wir die Grundlage für eine nachhaltige Weiterentwicklung.
- 7. Einlaufen in den Ziel-Hafen:** Es ist wichtig, das Erreichte jetzt zu sichern und zu reflektieren. Bei Bedarf gibt es weitere Vertiefungsmöglichkeiten.

Ein besonderes Schmankerl ist das vierteljährlich stattfindende „Captains Workshop Weekend“ zu einem bestimmten Thema. Hier kommen viele Chefinnen und Chefs aus dem Handwerk zusammen. Nicole und Chris moderieren und gestalten dieses Treffen. Ziel ist, sich auszutauschen – untereinander und mit Experten. Auch hier könnten sich LSH und die beiden von der OCEAN Akademie viele Synergieeffekte vorstellen. Sprechen Sie Claus Stegmann gern an, wenn auch Sie eine „Green Company“ werden möchten!



HVM
HANDWERKER VON MORGEN
DIE ZUKUNFT AKTIV GESTALTEN



Foto: Adobe Stock

ORDNUNG IST DAS HALBE LEBEN – DIGITALE FORMULARE MACHEN ES LEICHTER

Abläufe endlich schlank, transparent und kontrollierbar gestalten – das spart Ihnen im Betrieb Zeit, Geld und Nerven! Der Sprung in die Zukunft gelingt, wenn man mit einfachen Online-Formularen beginnt.

Papierlos im Büro, papierlos auf der Baustelle: Das spart unglaublich viel Zeit. Die entscheidenden Erfolgsfaktoren dafür sind schlanke, durchdachte Prozesse und einfache, digitale Formulare, die von allen Beteiligten gern genutzt werden.

Individuelle Formulare schon jetzt in der Praxis zuhause – Formular-Pool in Arbeit

Wir von der LSH kümmern uns schon länger um individuelle digitale Formulare für Sie, weil dort ein ungeheurer Mehrwert enthalten ist – sei es Zeitersparnis, Reduktion der Fehlerquote, Gewinn an Professionalität und mehr. Sprechen Sie dazu bitte einfach unseren Geschäftsführer Claus Stegmann an.

Wo fängt man an?

Die richtige Strategie ist entscheidend, um einerseits den Nutzen für Sie als Chef oder Chefin zu maximieren und andererseits die nötige Akzeptanz zu schaffen, damit gerade die Mitarbeitenden „mitspielen“. Wir wollen, dass die oft chaotische Zettelwirtschaft ein Ende findet – für jeden Betrieb, der sich dafür entscheidet.

Perspektivisch bauen wir darüber hinaus einen Formular-Pool für unsere LSH-Mitglieder auf. Zielvorstellung ist, dass hier jeder, der sich beteiligt, auch von allen anderen Formularen zehren kann... Es soll eine Mischung aus bewährten Formularen sein, auf die alle, die sich dafür interessieren, zugreifen können, und bereits individualisierten, die man über ein Passwort auf dieser Plattform erreicht.

Die Sammlung wird im Laufe der Zeit immer weiterwachsen. „Auf diese Weise kommt die Formularensammlung allen interessierten LSH Mitgliedern zugute und jeder

kann von den positiven Erfahrungen anderer profitieren,“ erklärt unser LSH-Geschäftsführer Claus Stegmann. Aber ein Schritt nach dem anderen: Erfahren Sie hier mehr über den Mehrwert der digitalen Formulare!

Weshalb sollten sich LSH-Betriebe für die digitalen Formulare entscheiden?

„Diese individualisierten digitalen Formulare bilden alle Fragen oder Angaben ab, die in einem Betrieb an Informationen gebraucht werden. Damit sparen die Betriebe das viele Hin und Her mit x Rückfragen bei der sonst üblichen Abstimmung. Dank der digitalen Formulare ist alles in einem Dokument gebündelt und für jeden, der es sehen soll, einsehbar. Ob im Büro oder auf der Baustelle, jeder kann an jedem Ort damit arbeiten. Es ist ein Quantensprung – weg von den vorherigen Formularen in Papier oder als PDF! Denn manch ein Papierformular landet aus Versehen zerknüllt in der Tasche oder wird vielleicht vergessen. In einem beschreibbaren PDF kann man zwar Kreuzchen machen, aber nichts individuell hinzufügen oder gar Fotos und Dokumente hochladen. Die digitalen Formulare können das alles,“ erläutert Claus Stegmann. Und weiter:

„Auch die Übermittlung läuft unkompliziert elektronisch ab: Man mailt die Formulare einfach an die Personen, die damit weiterarbeiten sollen. So gehen keine Informationen verloren. Die Zeitersparnis ist immens – die gewonnenen Stunden können jetzt für wichtigere Dinge eingesetzt werden. Auch gegenüber dem Kunden wirkt der neue Auftritt viel professioneller. Und die Chefs können dank der klaren Strukturen alles genau nachvollziehen – unangenehme Nachfragen und Nachhaken bleibt also aus. Für alle Seiten also ein Gewinn!“

IHRE VORTEILE:



**SCHLANKE
PROZESSE**



ZEITERSPARNIS



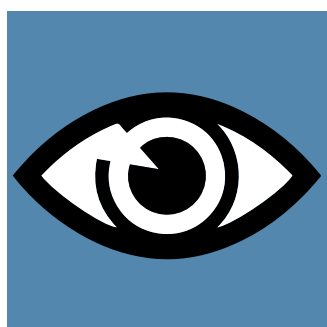
**LEICHTE
BEDIENUNG**



NACHHALTIG



GELDESPARNIS



**TRANSPARENZ/
KONTROLLE**



**GEWINN AN
PROFESSIONALITÄT**



**QUALITÄTS-
STEIGERUNG**

Was ist das Besondere der individuellen Formulare?

Die Formulare sind individuell an die verschiedenen kommunikativen Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Für unsere LSH-Mitglieder können wir darum Formulare für jeden Anlass und jedes Vorhaben entwickeln: Damit optimieren die Betriebe lästige Routinen. Das kann z.B. ein Formular für Telefon-Interviews sein – als roter Faden, was alles abgefragt werden muss. Oder eine digitale Checkliste für die Endabnahme. Auch auf der Unternehmenswebseite helfen solche Abfrage-Formulare, damit potenzielle Kunden z.B. schon erste Daten zu ihrem Wunsch-Bad oder der neuen Heizung dort eingeben können (s.u.).

Die Formulare sind intelligent, aber keine langen Abfrage-Monster: Je nachdem, welche Antworten vom Mitarbeitenden oder Kunden eingetragen werden, öffnen sich im Folgenden weitere Fragen oder Felder, die die Antwort präzisieren. So wirken die Formulare auf den ersten Blick nicht überladen. Es trägt dazu bei, dass die Nutzer sie erfolgreich ausfüllen: Sie müssen nur die Fragen beantworten, die wirklich nötig sind, um die jeweilige Aufgabe erledigen zu können. Darum sehen die Formulare leicht aus und offenbaren ihren Tiefgang erst, wenn es nötig wird. So wird der Nutzer bequem durch das Blatt geführt – und das Ausfüllen ist einfach.

Beispiel Kontaktformular auf der Webseite: Warum ist so etwas wichtig?

Es gibt viele Einsatzgebiete für die digitalen Formulare! Mit einem Kontaktformular auf der Webseite können Sie als LSH-Mitglied viele Fliegen mit einer Klappe schlagen: An erster Stelle hilft es, zielgerichteten Kundenkontakt aufzubauen. Die erste Kontaktaufnahme wird so effizient. Es wirkt wie ein Filter. Noch mehr ist möglich:

- Über das Formular kann die erste Planung für das mögliche Kundenprojekt stattfinden. So erfahren Sie als Anbieter die Wünsche und Vorstellungen der Kunden noch vor dem persönlichen Treffen. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, sich ideal vorzubereiten und direkt ins Gespräch einzusteigen.
- Ein weiterer Vorteil für Ihre Kunden ist, dass sie auch am Wochenende oder außerhalb der Geschäftszeiten Kontakt zu Ihnen aufnehmen können. So wirken Sie immer präsent – ideal für die künftige Zusammenarbeit und Ihr gutes Image.
- Selbst für Job-Suchende gibt es ein Formular – auch, wenn das bei der heutigen Situation wohl seltener vorkommt... Hier helfen erste, zentrale Fragen, z.B. nach der Qualifikation und dem möglichen Eintrittsdatum, um sich ein Bild von dem Bewerber bzw. der Bewerberin zu machen.



Foto: Immoreal

Holger Bock, Hüppe Gebietsleiter für die nördliche Region, weiß, wo Potential für die LSH-Mitglieder schlummert.

„ALS LEBENDE MONTAGEANLEITUNG SIND WIR GERN DABEI“:

Premiumpartner Hüppe bietet Hilfe bei der Teilbadsanierung

Eine gute Nachricht zum Start: Der weltweit tätige Spezialist für Duschen, Hüppe, bleibt auch 2022 weiterhin als Premiumpartner an unserer Seite. Über drei Jahre bereits arbeitet die LSH mit Hüppe eng und vertrauensvoll zusammen.

Was bei LSH-Mitgliedern besonders gut ankommt, sind die durchdachten Hüppe-Aktionen. Sie helfen dem Fachhandwerker dort, wo es am meisten klemmt: Bei der Manpower und Arbeitskapazität!

Verlässliche Unterstützung – jetzt auch bei der Montage der Duschtrennungen und bei der Teilbadsanierung

Gemeinsam mit unserem Hüppe-Ansprechpartner Holger Bock, dem Gebietsleiter für die nördliche Region, bauten wir aktuell eine Aktion rund um die Teilbadsanierung aus: Neben dem kostenlosen Aufmaß für LSH-Mitglieder übernehmen die Hüppe-Monteur jetzt auch den Einbau – in Ihrem Namen, bei Ihren Kunden – und für einen Interessanten Preis. Selbstverständlich können Sie diese Leistung gegenüber dem Endkunden voll weiter berechnen.

Bei der Teilbadsanierung ist der Hüppe Mitarbeiter „als lebende Montageanleitung“ zur Einweisung mit vor Ort.

Mit Hüppe Zeit gespart – das ist heute sehr viel Wert

„Damit können sich die Betriebe auf aktuelles Saisongeschäft und vielleicht komplexere Aufgaben, wie den Heizungsbau, konzentrieren. Wir fungieren wie ein Subunternehmer. So spart der Chef Kapazitäten, die er dringend woanders benötigt“, begründet der gestandene Vertriebler und Diplom-Ingenieur Holger Bock das attraktive Angebot für LSH-Mitglieder. Claus Stegmann und Holger Bock tauschten sich im Oktober über den Mehrwert der verzahnten Aktion von Hersteller, Handel und Handwerk aus.

„So spart der Chef Kapazitäten, die er dringend woanders benötigt.“

Montage von Duschtrennungen bietet viele Vorteile für die Fachhandwerker

Hüppe steht für Qualität, schöne Produkte und waschechten Service: Die Hüppe-Entscheider bauten dafür ihr Monteur-Team von 6 auf 19 Fachkräfte aus. Davon pro-

fiziert jetzt der einzelne Fachhandwerksbetrieb. Schon der Aufmaß-Service bei den Duschtrennungen wurde stark nachgefragt – der neue Service, die Montage von Duschtrennungen, bringt dem Fachhandwerker noch mehr Vorteile: „Normalerweise, wenn der Fachhandwerker den Einbau einer neuen Dusche selbst übernimmt, kommt er mit zwei Leuten zum Kunden. Bei der Zusammenarbeit mit uns kommt nur ein Hüppe-Monteur, der das Produktportfolio aber aus dem EffEff kennt. Der LSH-Betrieb spart also an Zeit und Kapazitäten“, weiß Holger Bock.

Unser LSH-Geschäftsführer Claus Stegmann führt noch mehr Vorteile an: „Ich weiß, wie gut unsere LSH-Mitglieder aufgestellt sind. Und trotzdem gibt es bei dem Einbau durch die Hüppe-Spezialisten noch weniger Reklamationen. Ein weiterer Aspekt ist, dass unser LSH-Mitglied das ertragreiche Terrain so nicht einem anderen Gewerk, nämlich dem Glaser, überlässt. Denn einen Badezimmer-Kunden nur deswegen zu verlieren, weil der Glaser die Duschwand einbaut, das schmerzt – auch in Zeiten voller Auftragsbücher!“

Endabnahme übernimmt der Hüppe-Monteur – Fachhandwerker schreibt nur die Rechnung

Auch die Frage der Gewährleistung ist elegant gelöst: Der Hüppe-Monteur übernimmt beim Endkunden die Teil-Abnahme für seinen Bereich – die Dusche. „Das ist der größte sichtbare Bereich im Bad, da gucken die Kunden ganz genau hin“, erzählt Holger Bock. „Wir übernehmen die Verantwortung und regulieren bei einem Kratzer auch den Schaden.“

Renovierungen bilden den Schwerpunkt – nachhaltige Materialien im Einsatz

Wer ist der typische Endkunde für eine Teilbadsanierung? Es sind die Häusle-Besitzer, die vor 20 Jahren ihren Neubau bezogen – noch mit eher kleinen Duschen und

weit weg von „WalkIn“. Hier schlummert viel Potenzial: Denn diese Zielgruppe hat das nötige Kleingeld für die Sanierung, aber keine Lust auf drei oder vier Wochen Baustelle. Mit der Wandverkleidung von Hüppe, der kundigen Montage und einfachen Abwicklung bietet der Premiumpartner genau das, was die LSH-Betriebe fordern – eine ganzheitliche Lösung.

Auch der Umwelt-Aspekt wird von Hüppe bestens bedient: Die Wandverkleidung – 16 Dekore sind wählbar – besteht aus recyceltem Aluminium. „Dabei sparen wir 95 % der Energie gegenüber Rohaluminium“, verrät uns Holger Bock. Auch damit setzt der Spezialist Akzente. Auf eine weiterhin erfolgreiche Premiumpartnerschaft!

„LAGERWARE IST AUF SICHT VERFÜGBAR“

Hüppe setzt auf europäische Zulieferer – zuverlässiger Partner unserer Mutter WIEDEMANN

Erinnern Sie sich? Vor eineinhalb Jahren gab es kein Toilettenpapier im Supermarkt; heute ächzt die Industrie unter fehlenden Computer-Chips, zu wenig Holz und kaum noch passendem Papier für die Tageszeitung. Materialknappheit aller Orten. Doch bei Hüppe ist man entspannt: Die Dusch-Spezialisten setzen bei Glas, Aluminium und Kunststoffteilen schon lange auf Zulieferer aus Europa. Diese Fokussierung auf Qualität und kurze Wege zahlt sich jetzt aus. Darum können Sie sicher sein, dass die Top-Seller aus dem Hüppe-Sortiment schnell verfügbar sind. Sprechen Sie einfach Ihren WIEDEMANN Außendienstler an!



Vlnr: Claus Stegmann (LSH), Holger Bock (Hüppe) und Gudrun Jay-Bößl (Innoreal) im Austausch über die Vorteile der Teilbadsanierung durch den Hersteller Hüppe.

„HEIZUNGSWASSER IM BLUT“:

Expertenteam hilft Einsteigern in Sachen Wärmepumpe

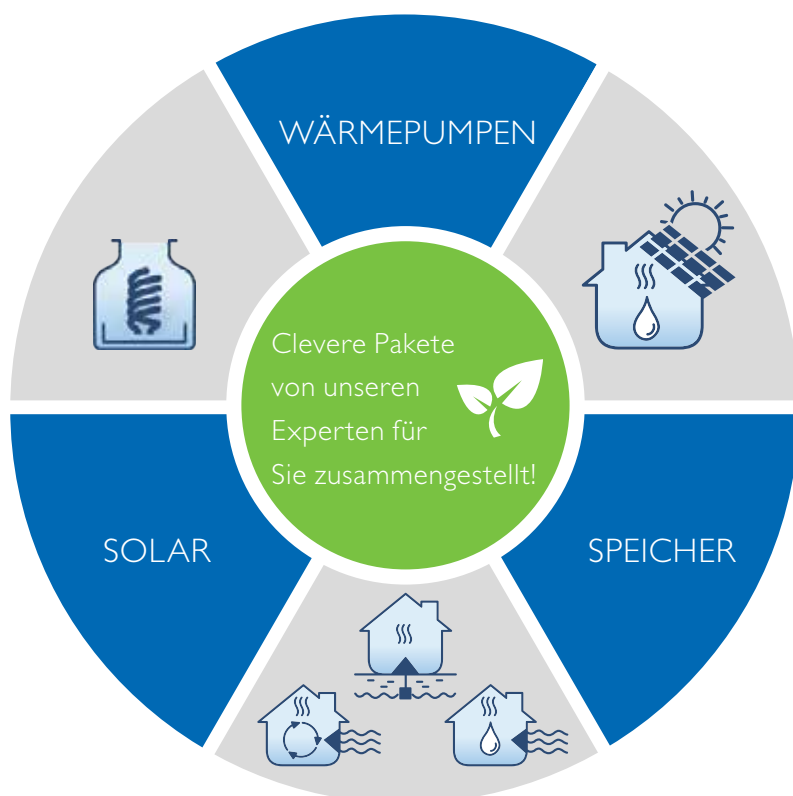
Der Hype um Wärmepumpen ist da: Attraktive Fördermittel, modernste Technik-Lösungen und Klimawandel steigern die Nachfrage der Kunden massiv. Doch nicht jeder Fachhandwerker traut sich an das komplexe Thema heran. Abhilfe schafft jetzt das WIEDEMANN-Expertenteam. Projektleiter Artur Denk verriet uns, wie genau die Heizungs-Profis unseren LSH-Mitgliedern helfen!

Herr Denk, warum gibt es jetzt das Expertenteam für Wärmepumpen?

Wärmepumpen fordern technisches Knowhow: Der Fachhandwerker muss die Produkte und Komponenten kennen und wissen, was in welcher Kombination funktioniert – und genau zum Bedarf des Kunden passt. Es gibt Spezialisten unter den Fachhandwerkern, die das aus dem EffEff beherrschen. Aber für die, die sich noch nicht in dem Bereich bewegt haben, wollen wir es so einfach wie möglich gestalten!

Was genau bieten Sie den Fachhandwerkern?

Wenn ein Betrieb eine Anfrage bekommt, kann sich der Verantwortliche bei uns über unsere zentrale Mailadresse „expertenteamheizung@wiedemann.de“ melden – oder natürlich anrufen.



Wir helfen erstens schon bei der Angebotserstellung. Dafür arbeiten wir intensiv mit 4 Herstellern zusammen – in alphabetischer Reihenfolge sind das BOSCH, DAIKIN, Vaillant und WOLF. Bei diesen Produktempfehlungen geht es um Lagerware. Das heißt, unsere LSH-Mitglieder haben die Gewissheit, dass sie schnell lieferbar ist!

"Die Auslegung machen wir als kostenlose Dienstleistung"

Zweitens übernehmen wir die Auslegung – das machen wir als kostenlose Dienstleistung. Dabei fokussieren wir uns auf Ein- und Zweifamilienhäuser im Neubau und Renovierung. Wenn es um größere Objekte und Bauvorhaben geht, die eine tiefe Planung erfordern, holen wir gern die WTB (WIEDEMANN Technik und Beratung) ins Boot. Da geht es dann richtig tief ins Detail. Darum ist deren Planungsarbeit kostenpflichtig. Die WTB übernimmt die professionelle, softwaregestützte Beratung und Planung rund um Klima, Heizung und Sanitär.

Drittens können wir beim Gespräch mit dem Endkunden unterstützen. Wir kennen die aktuellen Fördermöglichkeiten und die Produktlösungen. Der Fachhandwerker kann das natürlich ergänzen, z.B. in Richtung Solarthermie mit einer Photovoltaik-Anlage oder hybriden Paketen.

Viertens: Wir nehmen die Fachhandwerker an die Hand, wenn es um die Qualitätssicherung beim Einbau geht.

Was brauchen Sie von den Fachhandwerkern, damit Sie loslegen können?

Es gibt zwei unterschiedliche Arten der Anfrage. Beim Neubau sind Pläne, Wärmeschutznachweise und Bilddateien etc. vorhanden. Bei Renovierungen haben wir oft nichts als die Quadratmeterzahl, die Bewohneranzahl und ein paar Verbrauchsdaten. Wir kriegen das aber gemeinsam hin.



Projektleiter Artur Denk verriet uns, wie genau die Heizungs-Profis unseren LSH-Mitgliedern helfen!

Wie groß ist das Expertenteam – und was treibt Sie gemeinsam an?

Wir sind in Fußballmannschafts-Stärke unterwegs und kommen aus allen WIEDEMANN-Regionen. Manche Fachhandwerker kennen Einzelne von uns schon aus dem Verkauf. Jetzt sind wir weg von der One-Man-Show und haben uns zusammengetan: Von diesem gebündelten Wissen profitiert jeder einzelne Fachhandwerker. Denn wir tauschen uns über die Anfragen aus und überlegen, welche Lösung am besten passt.

"Von diesem gebündelten Wissen profitiert jeder einzelne Fachhandwerker. "

Danach übernimmt einer von uns als Ansprechpartner das Projekt. Wir haben gestandene Heizungsbaumeister an Bord, Techniker und Kaufleute mit Liebe zur Technik und praktischem Know-how. Wir sind eine Truppe mit Heizungswasser im Blut. Jeder, der anfragt, bekommt innerhalb kürzester Zeit eine Rückkopplung von uns.

Sie haben noch mehr im Angebot – eine Broschüre, Webinare – was ist noch in Planung?

Die Broschüre „Der Experte“ mit mehr als 80 Seiten haben wir im Herbst über den Außendienst verteilt. Natürlich gibt es sie auch als PDF. Das ist unser Werkzeug – und für die Fachhandwerker eine Art Leitplanke. Er oder sie kann dort nachschauen, welche Produktlösungen es gibt. Wenn sein/ihr Endkunde dann noch einen extra Wunsch hat, tauschen wir das mit passenden anderen Modulen aus. So wird nichts vergessen. Denn jeder der 4 Lieferanten hat andere Lösungen im Portfolio. Wir ergänzen diese Systempakete sinnvoll. So geht's dann weiter: Wir werden in den Sozialen Medien aktiv sein und unser Angebot an Systempaketen ausbauen. Wir werden uns auch auf unseren Hausmessen präsentieren, wenn es wieder möglich ist.

Insgesamt wollen wir mit den Fachhandwerkern über den Schwerpunkt Wärmeerzeugung sprechen. Also auch über Biomasse – Heizen mit Holz – über Brennstoffzellen, Fußbodenheizung, Lüftungen und Klima. Der Fokus liegt immer auf der Zielgruppe Ein- bis Zweifamilienhäuser. Darum ist meine Botschaft an die LSH-Mitglieder: Testen Sie uns!



„ETWAS UNTERNEHMEN – MITMACHEN BEI DER ZUKUNFTSWERKSTATT!“

In angenehmem Ambiente diskutieren. Frischen Input aus der Branche holen. Ideen für den eigenen Betrieb mitnehmen. Sich entspannt mit Gleichgesinnten austauschen. Das alles bietet die LSH Zukunftswerkstatt. Im nächsten Jahr starten wir wieder durch.

Wer Lust hat, mal in dieser Chef- und Chefinnen-Runde mitzuwirken, melde sich gern bei Claus Stegmann. Alles ist freiwillig. Das einzige Risiko: Es könnte auch noch Spaß machen...

Zeit, die gut investiert ist

„Die LSH-Zukunftswerkstatt ist unser Forum, wo wir spannende Themen im kleinen Kreis von 10 bis 12 Unternehmen beleuchten. Diese Inhalte kommen übrigens aus der LSH-Mitgliedschaft – sind also absolut aktuell und authentisch,“ verrät uns Claus Stegmann. Manche LSH-Mitglieder mögen sich erinnern – so etwas gab es schon; jetzt gibt es den Relaunch im etwas veränderten Rahmen. Besonders reizvoll: Ohne Wettbewerbsdruck, fern vom Tagesgeschäft, werden wir uns austauschen, was uns bewegt. Die Ergebnisse geben wir anschließend in den großen Kreis aller LSH-Mitglieder – so bringen wir noch mehr Schwung und Leben in unser Netzwerk!

Das haben wir vor:

- In 2022 nehmen wir **sechs Themen** ins Visier (siehe rechte Seite)
- Sie arbeiten nur an den Themen mit, die Sie wirklich interessieren: Die **Teilnahme ist freiwillig** und dynamisch. Das bedeutet: Sie entscheiden, wie lange Sie mitmachen.
- Wie intensiv bearbeiten wir die Themen? Ganz einfach: Wir gehen so weit in die Tiefe, wie es für unsere Runde sinnvoll und zielführend ist. Danach nehmen wir uns das nächste Thema vor. Man bleibt **grundsätzlich so lange dabei, wie einen die Themen interessieren** und man Zeit hat. Sie sehen: Der Kreis kann sich verändern.
- **O-Töne vom Feinsten:** Wir holen Branchen-Spezialisten an Bord, die uns ihre Sicht auf Trends und Marktentwicklungen präsentieren – und wie man am besten damit umgeht. Das verspricht angeregte Diskussionen und **Insider-Wissen** in vertrauensvoller Runde: Diese „O-Töne“ gibt es exklusiv; im nächsten Schritt holen wir die gesamte LSH thematisch damit ab. Es ist also eine einzigartige Chance, sich Impulse z.B. für sinnvolle Veränderungen zu bekommen, oder **handfeste Tipps** für den Umgang mit anstehenden Herausforderungen!

WIR STARTEN
WIEDER DURCH!

UNSERE THEMEN IN 2022:

1

Nachfolge: Alles schon geregelt?

Der Betrieb ist das eigene „Baby“, das Sie großgezogen haben: Wem vertrauen Sie es an? Gibt es Kinder, Meister oder kommt ein Externer? Welche Tücken lauern im Prozess – rechtlich, fachlich, monetär? Und persönlich: Wie gelingt es Ihnen, loszulassen?

4

Mitarbeitende finden und dauerhaft begeistern

Wie gelingt die Ansprache von neuem Fachpersonal – über Social Media, über „Goodies“ oder auf Empfehlung? Was können Sie tun, um Ihr Team zu halten: Wir diskutieren Erfolgsrezepte und lassen uns von Profis beraten, was heute wie funktioniert. Da steckt Musik drin – denn ohne eine qualifizierte Mann- und Frauschaft ist Wachstum schwierig!

2

Nachhaltige Betriebsführung – ökologisch, ökonomisch und sozial

Wir schlagen den Bogen von ganz praktischen Dingen wie den Materialien auf der Baustelle über die Entsorgung bis zu den Betriebsabläufen. Denn Nachhaltigkeit ist vielfältig. Es betrifft z.B. auch das Gesundheitsmanagement.

5

Digitalisierung: Das Zukunftsthema überhaupt – die passende Blaupause entdecken

Wie gut sind Sie hier aufgestellt? Hier können Sie aus einem Füllhorn schöpfen – und gleichzeitig erfahren, wo sich das Anfahren lohnt und wo die Stolpersteine liegen. Wir haben die Experten an Bord, die Ihnen von passgenauen Lösungen berichten – vielleicht die ideale Blaupause für Ihren Betrieb?!

3

Großhandel und Fachhandwerk: Auf Augenhöhe und gut Freund?

Was verstehen wir unter einer Partnerschaft, die zukunftsfähige Lösungen bietet – und von der beide Seiten dauerhaft etwas haben: Es geht um viel mehr als Preise. Es geht um schlanke Abläufe, um wertschätzende Kommunikation und ein Verständnis für die jeweils andere Seite. Als LSH-Zukunftswerkstättenler haben Sie die Chance, sich gestaltend einzubringen. „Ich glaube, zu diesem Thema wird es immer eine volle Hütte geben“, meint Claus Stegmann.

6

Junge Unternehmerrunde – StartUp, Standing, Standpauke – was junge Chefs wissen sollten

Gestern noch angestellt, heute Arbeitgeber: Die neue Rolle als Geschäftsführender oder Inhaber ist nicht ganz ohne. Wir diskutieren, wie Führung funktioniert, wie man reibungslose Abläufe im Betrieb einführt und wie man anspruchsvolle Kunden heute begeistert.

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

