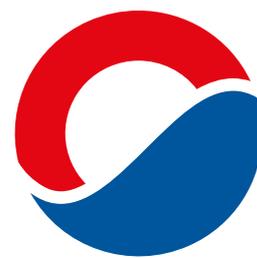


EINBLICK



Das Magazin der LSH – Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG

Ausgabe Herbst/Winter 2020

Exklusives Angebot von
den MemoMeistern

Speziell für LSH-Mitglieder: Ein
Paket aus Digitalisierung, Förder-
möglichkeiten, Datenschutz und
Coaching

8

Alle Zeichen stehen auf
Zukunft

Fachbetrieb Neidel & Christian
holt sich Unterstützung bei
der LSH

14

VIEW 2020

Der digitale WIEDEMANN Event
am 6.11.2020

18



„WIR HOLEN UNS
ZIELGERICHTET
UNTERSTÜTZUNG“

**Der große Göttinger Fachbetrieb
Neidel & Christian richtet sich für
die Zukunft neu aus – die LSH wird
punktgenau hinzugeholt**

(vlnr: Daniel, Julian und Ingrid Washausen)

INHALT

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:

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

Titelfoto:

Andreas Böhl

Fotos:

Andreas Böhl
Böttcher - Gas Wasser Wärme
Check and Work
elotherm
Hotel FREIgeist Einbeck
KALDEWEI
KÖNIG Fachpersonal
MemoMeister
Neidel & Christian
pixabay
PS Speicher Einbeck
TOTO GmbH

Online-Plattform für Kooperationen „Check and Work“ wächst rasant Fast alle LSH-Mitglieder sind dabei	04
Erfahrungen unserer Mitglieder Eindrücke von den Firmen elotherm und Böttcher	06
Planungssicherheit mit Fachkräften auf Zeit! Personaldienstleister KÖNIG bietet zuverlässige Mannschaftsverstärkung	07
Die Macher der „digitalen Bauakte“ erweitern exklusiv für uns ihr Angebot Mit MemoMeister können LSH-Mitglieder jetzt ganz neu ins Handeln kommen	08
Erleben Sie Einbeck auf der LSH-Vollversammlung 2021 Die PS auf die Straße bringen – und bei der EM mitfiebern	10
Corona-Symptome im Betrieb – Was kann man tun? Hausärzte sind die ersten Ansprechpartner	11
Neues vom Premiumpartner-Programm Nach dem Bergfest gehen wir auf die Zielgerade	12
„Wir holen uns zielgerichtet Unterstützung“ Der Göttinger Fachbetrieb Neidel & Christian richtet sich für die Zukunft neu aus	14
VIEW 2020 Vorschau auf den digitalen WIEDEMANN Event	18

Damit dieses Magazin leichter lesbar ist, verwenden wir bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche Form. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

KOMMUNIKATION KOMMT AN...



Liebe Mitglieder,

Unser Verband lebt vom Austausch und vernünftiger, wichtiger Information für Sie. Auch in diesem Einblick finden Sie darum wieder viele spannende „O-Töne“ von Kolleginnen und Kollegen, Herstellern und weiteren Interviewpartnern. Darum ist unser Schwerpunkt quasi die Kommunikation an sich...

Denn, was uns aufgefallen ist – es lohnt sich, regelmäßig miteinander zu sprechen, um Bedürfnisse und Leistungen der LSH und ihrer Partner abzugleichen! Die Angebote unserer Dienstleister, Kooperations- und Premiumpartner werden von Ihnen gut frequentiert. Seien es die neuen Leistungen unserer jungen Partner wie MemoMeister und Check and Work, seien es die bewährten Modelle der „alten Hasen“ an der Seite der LSH, wie z.B. König mit seinen Personaldienstleistungen.

Eine weitere Erfolgsgeschichte ist die Zusammenarbeit mit KALDEWEI, einem Vertreter aus unserem Premiumpartner-Programm. Gerade hat der Ahlener Hersteller seine Partnerschaft mit uns um zwei Jahre verlängert. Viele LSH-Mitglieder haben die innovative Marke jetzt mehr „auf dem Schirm“ als früher. Ein gemeinsamer Aktionsplan von KALDEWEI und der LSH mit Maßnahmen speziell für unseren Verband wird gerade erarbeitet – spätestens im nächsten Einblick erfahren Sie auch hierzu mehr!

Was bewegt sich noch? Wir sind mutig und gehen voran: Darum seien Sie gespannt auf weitere Veranstaltungsformate – coronabedingt im neuen Gewand: Wir nehmen an der digitalen Novemberveranstaltung von WIEDEMANN teil – die „VIEW“ – mit einem interessanten Mix aus exklusiver Fachhandwerkerinformation und Unterhaltung. Und wir planen bereits die Vollversammlung 2021 – großes Stichwort ist Nachhaltiges Handeln im Handwerk.

Damit das Neuste immer möglichst aktuell und sicher auf dem Tisch bzw. dem Tablet landet, tun wir auch neben unserem Einblick so einiges: In unseren Videopodcasts, den Newslettern und dem Blog finden Sie immer die neusten Angebote, Erfahrungsberichte und Impulse. Auch persönlich kommen wir gern vorbei, wenn Sie uns brauchen. Lassen Sie uns in Kontakt bleiben, wie immer!

Viel Spaß beim Lesen des Einblicks!

Auf Wiedersehen Ihr/Euer
Claus Stegmann



Die Gründer von Check and Work (vlnr): Marcel Jäger, Martin Holl und Markus Holl)

Online-Plattform für Kooperationen „Check and Work“ wächst rasant

Fast alle LSH-Mitglieder sind dabei – insgesamt 900 qualitätsgeprüfte Betriebe – erste gemeinsame Projekte von LSH-Firmen sind gelaufen – immer häufiger landen auch attraktive Aufträge im neuen Netzwerk

Martin Holl und seine beiden Gründer-Kollegen (Marcel Jäger und Markus Holl) von Check and Work haben sich Kooperation statt Konkurrenz zwischen Fachhandwerksbetrieben auf die Fahnen geschrieben. Sie führen selbst einen Elektrotechnik-Betrieb: Daher wissen sie einerseits, was Fachkräftemangel bedeutet. Andererseits verzögert sich manchmal ein geplanter Auftrag; dann sitzen die Mitarbeiter ohne Arbeit da.

Genau für diese beiden Fälle riefen die drei Gründer vor eineinhalb Jahren ihre Online-Plattform Check and Work ins Leben. „Ich brauche“ oder „Ich biete“ sind die Kernfunktionen. Jeder Fachhandwerkerbetrieb, der hier kostenlos gelistet ist, kann über eine einzige Anfrage auf dem Portal seinen Bedarf an Kollegen melden. Oder kundtun, dass er freie Kapazitäten für den Zeitraum X zur Verfügung stellen kann.

Seit der LSH-Email im Sommer sind fast alle LSH-Betriebe bei Check and Work gelistet

Im letzten Einblick stellten wir die Kooperations-Plattform vor. Was ist seit dem passiert? Unser Geschäftsführer Claus Stegmann fragte alle, ob sie bei der innovativen Kooperationsplattform dabei sein wollten.

Ja - bis auf eine Handvoll. Exklusiv für LSH-Mitglieder übernahm Check and Work den Aufbau der digitalen Firmenprofile. Andere Firmen müssen das selbst machen: Gewerbenachweis, Infos aus der Handwerksrolle, Meisterbriefe und weitere Zertifikate. Damit war eine Person drei Wochen beschäftigt.

Dank LSH-Logo auf dem Profil kann man Kollegen schnell erkennen

„Wir wollen ausschließlich Fachbetriebe. Darum checken wir jeden Betrieb auf Herz und Nieren. Jedes LSH-Mitglied ist über einen kleinen LSH-Button unten links auf dem Profil erkennbar,“ erklärt Martin Holl. „So schaffen wir untereinander Sichtbarkeit und stärken die Verbundenheit.“

„Viele stöberten schon nach Kollegen – und die ersten gemeinsamen Aktionen laufen!“

„Fakt ist doch, dass jeder Fachhandwerker bei ‚Not am Mann‘ sein kleines Netzwerk hat und weiß, wen er anrufen kann. Aber das reicht oft nicht. Wir fügen aus vielen kleinen Netzen ein großes Netzwerk zusammen. Ganz wichtig: Wir sind nicht so was wie MyHammer. Wir sind komplett qualitätsorientiert und wollen keine Preisdrücke, sondern ein vernünftiges Miteinander.“

Wir passen auf, dass bei jedem Betrieb die Qualität stimmt. Die Kollegen können sich nach gemeinsamen Projekten gegenseitig beurteilen. Wir sind quasi das Parship für das Handwerk. Wer Kapazitäten sucht oder bietet, meldet sich mit seinen Anmelde Daten an und formuliert über die Funktion „Anfrage erstellen“ innerhalb von 1-2 Minuten wo, wann und von welchem Gewerk er Unterstützung benötigt. Schon spuckt die Datenbank die in Frage kommenden Betriebe in der entsprechenden Region aus. Die Anfrage wird automatisch als Mail an die entsprechenden Kollegen gesendet. Konzept: Eine Anfrage – alle passenden Kollegen im Umkreis werden informiert – Unterstützung erhalten,“ freut sich Martin Holl.

Das nutzen bereits einige LSH-Betriebe. Mittlerweile sind gewerkeübergreifend an die 900 Betriebe an Bord. Für Martin Holl ist erkennbar: „Den Kollegen geht’s auch nicht nur um die Kooperation im engen Sinne von ‚geben und nehmen‘. Sie suchen auch so den Kontakt untereinander.“

Qualifizierte Betriebe für bundesweite Anfragen

Weil die Plattform so gut ankommt – ohne Werbung übrigens – purzeln auch immer mehr Projekte bei Check and Work rein, für die große Firmen deutschlandweit qualifizierte Fachhandwerksbetriebe brauchen. „Dann übernehmen wir die Rolle als Projektmanager oder auch mal als Generalunternehmer. Die bisherigen Jobs waren allesamt attraktiv. Alle teilnehmenden Betriebe haben sehr gut daran verdient.“ „Im Spätsommer hatten wir 27 Betriebe, die wir gleichzeitig durch ein komplexes Bau-Projekt bei einer Warenhauskette deutschlandweit gesteuert haben. Dieses

Projekt war so groß, dass es keiner der Mitglieder hätte alleine durchführen können. In der Regel ist das nur was für Großkonzerne. Aber nicht wie in diesem Fall, wenn das Handwerk zusammenhält und einfach gemeinsam solche lukrativen Projekte als Verbund abwickelt,“ erzählt Martin Holl.

Das eigene Firmenprofil bei Check and Work bitte gut pflegen!

Seine große Bitte: „Wer bei uns mitmacht, qualifiziert sich durch erfolgreiche gemeinsame Projekte, aber auch durch ein aussagekräftiges Profil. Dazu gehören Bilder und aktuelle Infos zum Leistungsspektrum eurer Firma. Check and Work ist heute so hoch in den Suchmaschinen gerankt, dass Industrie und Privatkunden verstärkt direkt auf die Mitgliederprofile stoßen und diese anfragen. Zusätzliche Auftragsgenerierung ist zwar nicht das Kerngeschäft hinter der Idee von Check and Work. Wenn jedoch ein Firmenprofil mit seinen Referenzen überzeugt, ist es doch umso schöner. Und außerdem schadet es unserem Handwerk nicht, wenn wir über solche Profile oder auch in den Sozialen Medien unsere täglichen Referenzen zeigen, ganz im Sinne von #lustaufhandwerk.“

Die Chefs von Check and Work sehen immer mehr bundesweite Projekte auf sich und ihre Kooperationsfirmen zukommen. „Um das professionell durchzusteuern, nutzen wir übrigens die ‚digitale Bauakte‘ der Firma Memo-Meister.“

So greift eins ins andere. Und die LSH ist mittendrin...



ERFAHRUNGEN UNSERER MITGLIEDER

Florian Günther von elotherm und Jörg Böttcher von der Firma Böttcher - Gas, Wasser, Wärme - haben schon von den Leistungen der Online-Plattform Check and Work profitiert.



Florian Günther

„Ich habe qualifiziertes Personal bekommen!“

Florian Günther von elotherm lieh sich über Check and Work zwei Kollegen aus einem Braunschweiger Betrieb

Der Kontakt kam über Instagram: Der Junior-Chef von elotherm aus Hänigsen bei Hannover, Florian Günther, folgt hier gern anderen guten Installateuren. So stieß er auch auf Check and Work. Als er im Sommer auf einer Baustelle dringend zwei Leute für drei Tage Arbeit brauchte, nutzte er den kurzen Draht zur Kooperationsplattform. André Plagemann von der Firma Team Plagemann aus Braunschweig, meldete sich. Florian Günther erzählt: „Wir haben gleich telefoniert und den Preis verhandelt. Er hat mir dann super qualifiziertes Personal geschickt, die den Job zu meiner vollsten Zufriedenheit erledigt haben“ freut sich der 30-jährige Installateur- und Heizungsbaumeister von elotherm. „Ich werde Check and Work in Zukunft häufiger nutzen. Im Norden gibt es noch nicht so viele teilnehmende Kollegen, da geht noch was,“ meint Florian Günther lächelnd.

„Einfach mal versuchen!“

Jörg Böttchers Betrieb bei Berlin startete erste Anfrage und fand neuen Network-Kontakt

Es war Mitte Juli. Ein erfahrener Monteur der Firma Jörg Böttcher - Gas Wasser Wärme - in Königs Wusterhausen im Südosten von Berlin fiel plötzlich krankheitsbedingt aus. Die Auftragsbücher waren voll - der Betrieb mit seinen 3 Monteuren und einem Azubi ausgelastet. Was tun? Der Chef, Installationsmeister Jörg Böttcher, und seine Bürokauffrau Christiane Kleemann, suchten fieberhaft nach einer Lösung: Da fiel ihnen die Mail der LSH über das Angebot von Check and Work wieder ein...

„Wir waren in Not und brauchten Ersatz, für mindestens 4 Wochen. Ich habe mich bei Check and Work gemeldet. Sie haben eine Datenbankanfrage losgeschickt. Nach knapp 2 Wochen meldete sich ein Betrieb aus Potsdam, der einen Mitarbeiter hätte ausleihen können,“ erzählt Christiane Kleemann.

Dann der Sechser im Lotto: Wie es der Zufall wollte, fand der Betrieb einen jungen, gut qualifizierten Kollegen auf anderen Wegen. Von daher hatte sich diese Anfrage erledigt. Aber die gute Erfahrung blieb: „Im Moment haben wir keinen Bedarf. Aber es kann ja auch mal anders sein. Dann starten wir wieder eine Anfrage über die Kooperationsplattform,“ meint Firmeninhaber Jörg Böttcher. Was dennoch blieb, war der direkte Kontakt und die Erweiterung des eigenen Netzwerks.



Die Firma Böttcher ist im Südosten von Berlin aktiv.

„Planungssicherheit mit Fachkräften auf Zeit!“

Bernhard Rack vom Personaldienstleister KÖNIG bietet zuverlässige Mannschäftsverstärkung



Bernhard Rack

„Wir sind 55 Jahre jung, haben rund 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sind ein Spezialist für Handwerk und Industrie: Das ist KÖNIG Fachpersonal,“ stellt Bernhard Rack, Regionalleiter Mitte, das Unternehmen kurz vor. Er ist seit 31 Jahren an Bord und kennt die Anforderungen der Kunden wie seine Westentasche.

Seit circa 10 Jahren ist KÖNIG auch Kooperationspartner der LSH. Mehr als 25 Betriebe aus unserem Verbund

arbeiteten bereits mit Bernhard Rack und seinen Teams zusammen. Wir sprachen mit ihm über sein Angebot – und die Resonanz auf unsere Sommeraktion rund um den Mitarbeitertausch bzw. die Arbeitnehmerüberlassung.

„Das Modell von Check and Work setzt auf Kooperation. Das finde ich top! Und wir freuen uns, dass auch wir Partner der LSH sind. Ob nun Betriebe im Austausch untereinander Glück haben oder auf externe Dienstleister zurückgreifen, spielt keine Rolle. Am Ende zählt, dass die LSH-Partner ihre Projekte fach- und termingerecht fertigstellen. Und dafür braucht es einfach flexiblen Mitarbeiterereinsatz. Für unsere Kunden aus dem Fachhandwerk bieten wir hohe Flexibilität und gleichzeitig Planungssicherheit. Die Handwerksbetriebe buchen unsere Mitarbeiter mal für zwei Wochen, in der Regel für einen Monat. Und wenn das Projekt unerwartet länger dauert, unterstützen wir weiter. Natürlich völlig gesetzeskonform! Der Fachkräftemangel ist groß – und jeder Unternehmer muss für seinen Betrieb die passende Lösung finden.“

Das KÖNIG-Angebot ergänzt also den kollegialen Austausch perfekt, denn nicht jeder Betrieb ist offen dafür. „Man muss respektieren, dass manche Menschen weniger flexibel sind,“ weiß der Personalprofi aus Erfahrung. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben diese Art der Arbeit ganz bewusst gewählt. Sie wechseln gerne Einsatzort und Firma, das hat für sie einen hohen Freiheitsgrad.“

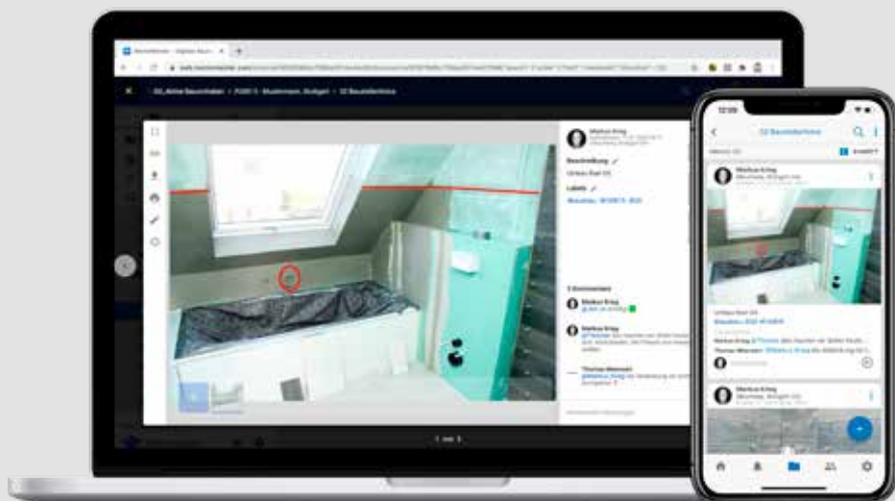
Aus der Sommeraktion unserer LSH ergaben sich für Bernhard Rack einige Anfragen: KÖNIG Fachpersonal verstärkte die Betriebe mit passenden Fachkräften.

„Was zählt, ist eine passende Lösung!“ Claus Stegmann

Ob Check and Work oder KÖNIG: Für unsere LSH-Mitglieder ist eine einfache, zielgerichtete Personalbeschaffung wichtig

„Der Fachkräftemangel ist groß. Es gibt verschiedene Wege zum Ziel, um die entsprechenden Fachleute zu finden, wenn es klemmt,“ fasst unser Geschäftsführer Claus Stegmann zusammen: „Mit einer Anfrage bei Check and Work oder bei KÖNIG verbindet der Handwerker alle Vorteile einer modernen Personalbeschaffung.“

Da ist die digitale Suche und Kooperation mit einem vertrauenswürdigen Netzwerk und da ist gleichermaßen die Möglichkeit, einen erfahrenen und professionellen Personaldienstleister zu nutzen. Und alles nur mit je einer Anfrage. Entscheidend ist, dass der Betrieb eine Lösung für seine Herausforderung findet!“



MemoMeister

Die Macher der „digitalen Bauakte“ erweitern exklusiv für uns ihr Angebot

Mit der Anwendung MemoMeister können LSH-Mitglieder jetzt ganz neu ins Handeln kommen: Ein spezielles Paket aus Digitalisierung, Fördermöglichkeiten, Datenschutz und Coaching bringt Chef und Mitarbeiter an einen Tisch – und die Digitalisierung in Schwung. Enorme Zeitvorteile, klare Prozesse und zufriedene Kollegen sind das Ergebnis.

Die digitale Bauakte von MemoMeister ist in der LSH bereits bekannt und beliebt: Sie hilft jedem Fachhandwerksbetrieb, Baustellen und Projekte digital in den Griff zu bekommen. Die Zettelwirtschaft hat damit ein Ende. Daten, Fotos und Bauzeichnungen finden sich schnell an einem Ort. Jeder im Betrieb kann auf die sauber dokumentierten Informationen zugreifen. Und wenn ein Kunde anruft, bekommt er eine verlässliche, verbindliche Antwort.

Mit der passenden Digitalisierung geht der Nervfaktor runter und der Spaßfaktor hoch

Markus Krieg und Achim Maisenbacher von MemoMeister schnürten ein spezielles Leistungspaket für LSH-Betriebe. Sie richten sich an diejenigen Entscheider, die die Zeichen der (Corona-)Zeit erkannt haben und jetzt eine weitblickende Digitalstrategie einführen wollen. Dabei ist den Machern von MemoMeister wichtig: Diese Konzepte ergänzen perfekt jede bestehende Branchensoftware.

„Davon haben alle was – enorme Zeitgewinne, mehr Transparenz und ein konstruktiveres Miteinander im Büro und auf der Baustelle,“ verspricht Markus Krieg. Der Nutzen für die Anwender ist hoch – vom Chef bis zum Mitarbeiter.

Praxistauglicher Mix aus Anleitung und Selber machen Was ist im Paket enthalten?

- ✓ Ein 1.5h Online Coaching für Chef und/oder Chefin, um zu erarbeiten, für welche Ziele und Zwecke die Digitalstrategie gebraucht wird – und wo der Betrieb jetzt steht. „Manchmal müssen erst ganz andere Aufgaben erledigt werden, da geht's um das grundsätzliche Klären der Abläufe und Verantwortlichkeiten,“ meint Achim Maisenbacher. Das ist die Grundlage für die Digitalisierung der Bauakte.



MemoMeister-Macher Achim Maisenbacher

- ✓ Nächster Schritt ist eine einstündige Key-User-Schulung: Ein Ansprechpartner im Betrieb wird für Bauakten und Prozessfragen geschult. „Dass es ihn oder sie gibt, ist sehr wichtig. Denn er oder sie kann die Kollegen - neben unserem Support von MemoMeister – in den alltäglichen Prozessen unterstützen. Wertvoll ist das Konzept auch, weil diese Mitarbeiterin oder der Mitarbeiter oft die ‚verborgenen Prozesse‘, die es im Unternehmen gibt, kennt,“ erklärt Achim Maisenbacher.
- ✓ In einem eintägigen Seminar im Betrieb erarbeiten alle Mitarbeiter gemeinsam, wie sie ihre Struktur standardmäßig aufbauen, und welche Dokumente sie wie nutzen wollen. Von Checklisten bis zu ausfüllbaren PDF's und Online-Formularen: „Wir richten uns am Bedarf der Kolleginnen und Kollegen aus. Wichtig ist, behutsam vorzugehen. Wir schätzen es, wenn wir helfen können, eine offene Kommunikationskultur zu entwickeln. Dazu gehört auch eine klare, verbindliche Projektstruktur. Wir helfen dabei, dieses in den Betrieben zu verankern. Es ist einfach effektiver so – und wertschätzender für alle,“ erklärt Markus Krieg den interdisziplinären Ansatz.
- ✓ Durch die Zusammenarbeit mit einem Experten für Förderanträge, können die Chefinnen oder Chefs der Betriebe entsprechende Maßnahmen, beispielsweise IT-Investitionen, besprechen. Auch die Digitalisierungsprozesse werden angeschaut – dies rundet das Leistungspaket ab. MemoMeister steuert durch das Projekt und berät zur digitalen Bauakte, die weiterhin „Herz“ im Portfolio der Schwaben bleibt.
- ✓ Auch dem Thema Datenschutz nimmt man sich an: Im Paket enthalten ist genügend Zeit, mit einem Experten die Situation zu durchleuchten. „Auch dieser Experte kann bestehende Datenschutzkonzepte ergänzen. Wir haben jemanden an Bord, der sowohl MemoMeister kennt als auch in Handwerksbetrieben zu Hause ist,“ sagt Markus Krieg.

Weil die Macher und externen Experten von MemoMeister jeden Betrieb individuell analysieren und beraten, gibt es keinen festen Preis, sondern immer eine individuelle Lösung. „Wir fangen dort an, wo die Leute gedanklich und handwerklich stehen,“ erklärt Achim Maisenbacher. Das Paket kann meistens über eine 50%-Förderung bezuschusst werden. „Ob es förderfähig ist, müssen wir individuell herausfinden. Ein besonderer Bonus: LSH-Mitglieder bekommen einen Rabatt auf MemoMeister von 20% auf die Jahresmitgliedschaft bei unserem Goldpaket.“

Cooler Chefs, Betriebe und Kollegen gesucht

Es sind die innovativen LSH-Mitglieder, die sich schon haben beraten lassen: Sie spüren bereits positive



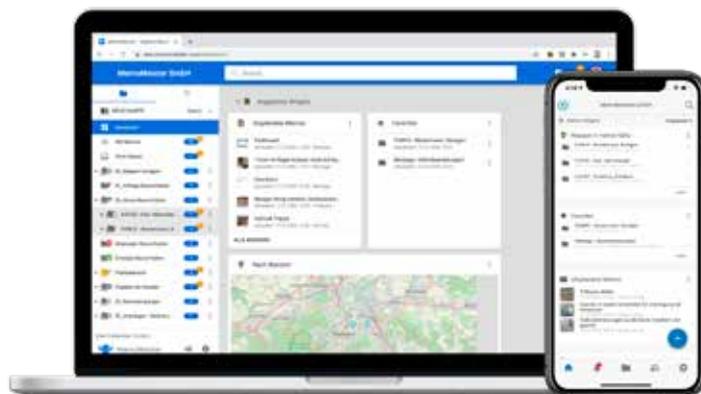
Fotos: MemoMeister

Markus Krieg hat vielseitige Aufgaben bei MemoMeister – Kundenpflege, Ansprechpartner für die Fachpresse und Impulsgeber für die Entwicklung.

Veränderungen. Die Prozesse laufen reibungsloser als früher. Auch bilden sich firmenübergreifend User-Netzwerke von Anwendern. „Die Leute lieben den Austausch, es motiviert sie und sie lernen täglich dazu“, so Markus Krieg. Die Notwendigkeit, etwas in Richtung Digitalisierung zu tun, sehen viele Firmen-Chefs. Doch manch einer fand nicht den richtigen Anfang. „Oder er bzw. sie dachte, dass die Branchensoftware die einzige Möglichkeit ist. Hierbei soll das spezielle Paket aus Digitalisierung, Fördermöglichkeiten, Datenschutz und Coaching unterstützen.“

LSH-Mitglieder können sich direkt bei MemoMeister melden

„Wer wissen will, wie es funktioniert, kann gerne direkt bei uns anrufen oder mailen. Die LSH ist unser starker Partner im Rücken.“ Markus Krieg und Achim Maisenbacher wissen, wie wichtig der persönliche Draht im Handwerk ist: „Wir arbeiten das Paket gemeinsam mit euch durch. Wenn ihr eine Frage habt oder es an einer Stelle mal klemmt, sind wir direkt am Telefon für euch da, ohne lange Warteschleifen und Emailschieberei. Vertrauen ist wichtig.“



MemoMeister Dashboard



Der PS-Speicher in Einbeck bietet einzigartige Räumlichkeiten für Events



Fotos: PS-Speicher, Einbeck

DIE PS AUF DIE STRASSE BRINGEN – UND BEI DER EM MITFIEBERN:

ERLEBEN SIE EINBECK AUF DER LSH-VOLLVERSAMMLUNG 2021

Wie gut kennen Sie Einbeck in Südniedersachsen? Da gibt es das berühmte Bier – und eine hübsche Innenstadt mit vielen Fachwerkhäusern. Soweit okay.

Aber da gibt es eben auch den PS-Speicher – ein ganz besonderes Erlebnis-Museum – mit der größten Oldtimer-Sammlung Europas. Im umgebauten Kornspeicher findet sich alles an automobiler Faszination auf zwei, drei und vier Rädern, was die Herzen von Technik-Fans höher schlagen lässt. Eine außergewöhnliche Ausstellung, die die vergangene Welt anschaulich und abwechslungsreich präsentiert.

Von hier aus schlagen wir den thematischen Bogen in die Gegenwart und Zukunft unseres Geschäfts: Mit welchen Inhalten werden wir uns demnächst befassen, um weiter vorn, beweglich und flexibel zu bleiben? Wie gehen wir mit Energie, Technik, Digitalisierung und dem „Faktor Mensch“ um – nachhaltig? Der PS-Speicher ist eine inspirierende Location für unseren Austausch! Darum treffen wir uns hier zur nächsten Vollversammlung am 11. und 12. Juni 2021.

Motto der Vollversammlung 2021: Nachhaltiges Handeln im Handwerk

Das Corona Virus hat uns gezeigt, wie schnell und tiefgreifend sich unser privater und beruflicher Alltag ändern kann, wenn es sein muss. Wir möchten die Vollversammlung nutzen, um über die Chancen von Veränderung zu

diskutieren: Was können, was müssen wir anders machen? Unser Ziel ist, nachhaltige Lösungen zu finden, die ein soziales Miteinander ermöglichen, die Umwelt und Ressourcen schonen und unsere wirtschaftliche Basis sichern. Ein anspruchsvoller Dreiklang, zu dem wir Experten dazuholen: Sie werden uns Impulse geben, was alles geht „außer nur den Stromanbieter zu wechseln,“ wie Claus Stegmann uns verriet.

11. Juni 2021 – da ist doch noch was? Unsere Vollversammlung wird zum Public Viewing-Vergnügen

Die verschobene UEFA EURO beginnt an diesem Tag – mit dem Spiel der Gruppe A, Italien gegen Türkei. Haushoher Favorit ist Italien: Die Squadra Azzura entschied 7 der bisher 10 Begegnungen für sich; 3 mal gab es ein Unentschieden. Bei mediterranem Buffet werden wir gemeinsam mitfiebern, wie stark sich die beiden Teams an diesem Tag zeigen! Am nächsten Morgen werden wir – auf allen möglichen Ebenen – die Ergebnisse auswerten und noch einmal in die automobiler Erlebniswelt eintauchen: Starke PS-Boliden aus dem Lkw-Bereich warten auf uns.

Agenda und Videobotschaft folgen

Im November gibt es auf der LSH-Website den virtuellen Abschluss unserer Vollversammlung aus diesem Jahr. Zugleich ist es der Vorgeschmack auf die nächste im Juni 2021, die wir wieder zusammen angehen wollen.

Frühbucherrabatt nutzen!

„Die Location ist gesetzt, der inhaltliche Rahmen steht – Stichwort Nachhaltigkeit. Zusammen mit dem PS-Speicher und dem gegenüber liegenden Hotel FREIgeist arbeiten wir an den Details – von den Themen bis zum Hygienekonzept. Frühbucher für die Vollversammlung erhalten einen Rabatt - bis zum Jahresende! Übrigens: Auch auf der digitalen VIEW 2020 kann man sich anmelden. Und wenn uns Corona doch einen Strich durch die Rechnung machen sollte, gibt es das Geld zurück. Aber natürlich hoffen und freuen wir uns auf eine runde Sache – in jeder Hinsicht,“ so unser Geschäftsführer Claus Stegmann.



Das FREIgeist in Einbeck ist das Hotel für Quertüftler und Ideenschrauber

Foto: Hotel FREIgeist, Einbeck

Händewaschen ist das A und O im Kampf gegen Corona

CORONA-SYMPTOME IM BETRIEB – WAS KANN MAN TUN?

Laien können nicht erkennen, ob hinter einem Schnupfen die Infektion mit dem Virus steckt – Hausärzte sind die ersten Ansprechpartner – symptomfreie Mitarbeiter haben keinen Anspruch auf Krankschreibung

Wir sind mitten im Herbst. Erkältungssaison. Und Corona. Viele Inhaber, Geschäftsführer und Entscheider in unseren Mitgliedsbetrieben stellen sich die Frage, was zu tun ist, wenn Mitarbeitende über Symptome wie Fieber, Husten, Atemnot, Halsschmerzen, Schnupfen oder Störungen von Geruchs- oder Geschmackssinn klagen. Wir haben uns bei unseren eigenen Hausärzten und im Internet aufgeschlaut – u.a. beim Robert-Koch-Institut und dem Bundesminis-

terium für Arbeit und Soziales (bmas.de). Die Herausforderung: Die Regeln, wie man sich verhalten soll, sind dynamisch. Sie verändern sich, je nach Situation, Bundesland und Region. Trotzdem möchten wir Ihnen einen roten Faden an die Hand geben. Und die Grundregeln: Abstand halten, Mund-Nasen-Bedeckung tragen und häufiges, gründliches Händewaschen, gelten in jedem Fall!

- ✓ Wer Symptome zeigt, sollte sofort nach Hause gehen oder gleich zuhause bleiben und Kontakte meiden. Ein Covid-19 Test über den Hausarzt/die Hausärztin ist nach zwei bis drei Tagen sinnvoll, nicht sofort zu Beginn. Da fällt er oft noch negativ aus.
- ✓ Die/der Betroffene sollte den Hausarzt bzw. die Hausärztin anrufen und dann bei einem Risikoverdachtsfall zur besonderen Infektionssprechstunde kommen. Nicht zu den normalen Praxis-Zeiten hingehen!
- ✓ Die Hausärztin oder der Hausarzt entscheiden über das weitere Vorgehen!
- ✓ Als Chefin/Chef sollte man besonders die Mitarbeitenden mit Risikofaktoren im Auge behalten: Das sind z.B. die Menschen
 - mit einer Lungenerkrankung
 - mit Herzerkrankungen
 - mit Immunschwäche
 - mit schlecht eingestelltem Bluthochdruck
 - mit chronischen Erkrankungen wie z.B. Diabetes mellitus
 - in einem höheren Alter
- ✓ Gerade auf großen Baustellen muss man als Chefin oder Chef auf die Einhaltung der Abstandsregeln achten!
- ✓ Sind Sie sich als Chefin oder Chef unsicher, wie die Situation einzuschätzen ist, wenden Sie sich an Ihr Gesundheitsamt!
- ✓ Aus ärztlicher Sicht ein wichtiger Hinweis: Symptomfreie Arbeitnehmer, die sicherheitshalber nach Hause geschickt werden, bei ausstehenden Testergebnissen von Kollegen, haben keinen Anspruch auf eine Krankmeldung.
- ✓ Arbeitsrechtlich ist es so, dass Arbeitnehmer, die Sie rein vorsorglich nach Hause schicken, weiter ihren Lohn/ihr Gehalt bekommen müssen. Die Arbeit muss, so bmas.de, auch nicht nachgeholt werden.
- ✓ Muss ein Kollege ins Büro, wenn andere husten? Laut bmas.de gibt es kein allgemeines Recht, bei Ausbruch einer Erkrankungswelle wie Covid-19 der Arbeit fernzubleiben. Es sei denn, die Arbeit ist unzumutbar, weil es für den Betroffenen eine objektive Gefahr gibt (§ 275 BGB, Abs. 3).
- ✓ Wer aus einem Risikogebiet zurück nach Deutschland reist, hat keinen Anspruch auf seine Entgeltfortzahlung.

Neues vom Premiumpartner-Programm

Es läuft gut – nach dem Bergfest gehen wir auf die Zielgerade...

Gute Ideen liegen bei uns nicht lange in der Schublade. Seit dem Start unseres Premiumpartner-Programms Mitte 2019 haben wir bereits bedeutende „Player“ aus den Herstellerkreisen gewinnen können. Aktuell hat KALDEWEI seinen Vertrag mit uns verlängert. Zudem führen wir Gespräche mit zwei weiteren „Kandidaten“ – in unserem Newsletter werden wir Sie dazu bald informieren!

Das Ziel ist ein Dutzend „handverlesener“ Qualitätsanbieter – jeder mit seiner speziellen Expertise. Das bedeutet: hochwertige Produkte + umfassender Service und Außendienstbetreuung + besondere (Seminar-)Angebote für die LSH. Sie profitieren also in Sachen Image, Kompetenz – und monetär. Besser geht es eigentlich nicht :) ...

KALDEWEI IST AUF ALLEN KANÄLEN FÜR DIE LSH MITGLIEDER DA

Premiumpartnerschaft mit dem Hersteller um zwei Jahre verlängert

KALDEWEI steht für Qualität, Innovation – und Nähe zum Fachhandwerk. Das Familienunternehmen aus Ahlen im Münsterland sieht sich selbst als genauso geradlinig wie seine hochwertigen Marken-Produkte für Badlösungen aus Stahl-Email.

"Wir sind ein verlässlicher Partner, planbar und kalkulierbar. Wir haben uns die LSH vor Beginn der Partnerschaft im Juni 2019 genau angeschaut, ob es passt. Das Ergebnis war sehr gut. Denn das unabhängige Handeln der LSH innerhalb des Geflechts der großen WIEDEMANN-Gruppe ist für uns eine strategische Säule im dreistufigen Vertriebsweg. Wir spüren, dass hier viel Power dahinter steckt: Viel Engagement für das Miteinander aller Akteure und besonders, wenn es um die professionelle und intensive Betreuung der Fachhandwerker durch ausgewählte Premiumpartner geht. In dem Jahr seit Beginn unserer Zusammenarbeit als Premiumpartner haben wir deutlich gemerkt, dass die LSH-Mitglieder unser Angebot annehmen - mehr als früher - und zwar sowohl langjährige LSH-Mitglieder genauso wie neue," fasst der KALDEWEI Vertriebsleiter für Verbände, Rolf Köberlein, zusammen.

Aktuell im September wurde die Partnerschaft für zwei weitere Jahre besiegelt. KALDEWEI bietet den LSH-Mitgliedern umfassende Unterstützung und Service rund um die Produkte: Da gibt es digitale Seminare und Messen in großem Stil und mit vielen Teilnehmenden genauso wie kleinere, regionale Webinare vom jeweils zuständigen Außendienstler. Zusätzlich gibt es anschauliche Unterlagen für die Fachhandwerker und eine intensive Vor-Ort Betreuung in den Ausstellungen.

Digitalisierung gehörte bei KALDEWEI schon vor Corona zum Alltag

"Interessant ist vielleicht, dass wir unsere Schulungen, wie Montage-Seminare, bereits vor Corona im Programm hatten. Aber jetzt werden sie viel mehr genutzt als früher," freut sich Ralf Köberlein über die hohe Resonanz aus den Fachhandwerkerkreisen. "Wir haben in der letzten Zeit über 100 Veranstaltungen durchgeführt!"

KALDEWEI baute sogar ein eigenes Video-Studio auf – der Inhaber des weltweit aktiven Hauses, Franz Kaldewei, setzt sich persönlich stark für Innovation und Digitalisierung ein. Aber auch die Haptik, also das Anfassen der edlen Materialien, ist ein wichtiges Verkaufsargument für



Anlagenmechanikerin Sandra Hunke nutzt die KALDEWEI App



Brandi Bridges, Leiterin der KALDEWEI Iconic World, und Martin Schäpermeier, Anwendungstechniker und Trainer der KALDEWEI Iconic World, im KALDEWEI-Videostudio

Fotos: KALDEWEI

die Badkunden. Darum können Fachhandwerker auch persönlich an Workshops teilnehmen, in denen die besondere Materialqualität präsentiert wird – so können sie es ihren Endkunden auch leichter vermitteln.

„Aktuell arbeiten wir an Konzepten, wie man Hygiene und Wohlfühlen im Bad noch besser miteinander verbinden kann - auch das hat viel mit den Oberflächen unserer Duschflächen, Badewannen und Waschtische zu tun,“ verrät Ralf Köberlein.

Was wünscht sich KALDEWEI von den LSH-Mitgliedern?

„Feedback ist für uns enorm wichtig. Wir sind mit der LSH nah am Sanitär-Fachhandwerk und hören gerne zu, wenn es darum geht, noch besser zu werden,“ so der agile Vertriebsmann. Für die Zukunft wird es einen Aktionsplan geben, was die LSH und KALDEWEI alles noch gemeinsam vorhaben. „Wir sind für Sie da,“ verspricht Ralf Köberlein.

Neues von einem unserer Premiumpartner

TOTO WC-KERAMIK SCHÜTZT VOR VIREN UND BAKTERIEN

Infektionsrisiko senken durch WCs ohne Spülrand und mit kreisender Spültechnik: Interessant für Krankenhäuser und öffentliche Einrichtungen – aber auch private Kunden

Gerade in Corona-Zeiten gilt es, sich wirkungsvoll vor den winzigen Tröpfchen – Aerosole genannt – zu schützen, weil sie die Keime und Viren in der Luft verteilen. Der innovative Hersteller TOTO bietet hier eine Lösung für deutlich weniger Keimbelastung: Die randlosen WCs mit Tornado-Flush. Das WC-Wasser wird kreisend in die Toilette eingeleitet, statt von hinten nach vorne zu schießen.

Der Hygieneprofessor Klaus-Dieter Zastrow war am Robert-Koch-Institut tätig. Er nahm die neue Spültechnik im August 2020 unter die Lupe und kam zu dem Schluss, dass sie tatsächlich zu weniger Keim- und Virenbelastung führt. Denn das Wasser spritzt nicht über den Rand der Toilette und die Aerosole fliegen nicht durch den Raum. Das senkt das Infektionsrisiko – bei allen Keimen, Bakterien und Viren. „Mit Tornado-Flush wird praktisch jeder

Quadratzentimeter mehrfach gespült. Das Wasser dreht sich im Kreis und bleibt durch diese Bewegung in der Toilette. Dadurch können sich weniger Keime im Badezimmer verbreiten,“ so der Hygieneexperte Klaus-Dieter Zastrow.



Hygieneprofessor Klaus-Dieter Zastrow



Fotos: www.toto.com



Fotos: Innoreal GmbH

Familienpower in der Firma Neidel & Christian (vlnr.): Julian, Ingrid und Daniel Washausen

„WIR HOLEN UNS ZIELGERICHTET UNTERSTÜTZUNG“

Der große Göttinger Fachbetrieb Neidel & Christian richtet sich für die Zukunft neu aus – maximale Kundenzufriedenheit als Vision – Nachfolge ist gesichert - die LSH wird punktgenau hinzugeholt

Die Zahlen sind beeindruckend: Bereits seit über 160 Jahren ist der SHK-Fachbetrieb Neidel & Christian im Raum Göttingen am Markt; das Team besteht aus 50 Mitarbeitenden – und der jetzige Familienzweig ist bereits in der dritten Generation dabei. Ingrid Washausen und ihr Sohn Daniel (28) leiten die Firma, Sohn Julian (25) wird im nächsten Jahr in die Geschäftsführung einsteigen. Sie haben sich bereits strategisch auf die Anforderungen der Zukunft vorbereitet. Wir sprachen mit ihnen über die bewegte Firmengeschichte der letzten Jahre und das, was sie aktuell vorantreiben wollen.

„Mein Mann war der Chef. Als er 2009 starb, waren meine beiden jüngeren Söhne 17 und 14 Jahre alt,“ beginnt Ingrid Washausen. „Als gelernte Fremdsprachenkorrespondentin bin ich ins kalte Wasser gesprungen, habe mich auf das Kaufmännische fokussiert und mir Hilfe geholt, zum Beispiel von der Innung. Auch das bewährte Team, bereits damals schon 50 Leute groß, stand mir zur Seite. Ich habe neue Prozesse eingeführt, die IT optimiert und die Mannschaft mit viel Überzeugungsarbeit dazu gebracht, das Neue anzunehmen. Ich war hartnäckig,“ sagt die Chefin selbstbewusst. Mittlerweile kann auch sie den Innungskollegen immer mal wieder Tipps und Anregungen weitergeben. Ich schätze den Austausch und das Netzwerken, auch mit anderen Organisationen!“

„Es ist ein Glücksfall, dass die Nachfolge gesichert ist“

Ingrid Washausen

Mittlerweile rücken die beiden jüngeren Söhne – der älteste Sohn Jan ist Fußballprofi und Diplom-Betriebswirt – in die Führungsriege von Neidel & Christian nach. Daniel ist neben der Mutter bereits als Geschäftsführer für das Kaufmännische und die Strategie verantwortlich, Julian bereitet sich auf die Geschäftsführung und technische Leitung vor.

„Wir waren beide schon als Jugendliche immer mal wieder im Betrieb,“ erklärt Julian. Er absolvierte nach dem Abi die Ausbildung zum Anlagenmechaniker SHK im mütterlichen Unternehmen und machte 2019 seinen Meister. „Ich bin auf den Baustellen noch oft dabei, habe meine Monteure und zeige so, dass ich genauso arbeiten kann wie Sie. Auch in der Ausbildung habe ich schon darauf geachtet bescheiden aufzutreten und gewissenhaft zu arbeiten.“

Auch der ältere Bruder, Daniel Washausen legte ein strammes Programm hin: „Abi 2011, danach eine auf zwei Jahre verkürzte Ausbildung zum Anlagenmechaniker SHK bei Ruhstrat in Göttingen und anschließend zur Meisterschule in Hildesheim und drei Jahre BWL-Studium in Marburg. Als Bachelor bin ich direkt in unserem Betrieb eingestiegen, wurde 2017 Prokurist und 2019 Geschäftsführer,“ umreißt er seinen zielstrebrigen Weg. „Ich wusste schon früh, dass meine Fähigkeiten im Management liegen – und das ist bei unserer Firmengröße auch sehr nützlich.“

Weitblick und eine konkrete Vision – Unterscheidungsmerkmale zu anderen Betrieben?

„Meine Position gibt es in vielen Betrieben gar nicht. Ich schaue strategisch auf die Prozesse, die wir optimieren wollen und müssen. Es geht um Kommunikation und Digitalisierung, um Personal und Führung. Dabei schaue ich auf andere Branchen: Wie regeln die das, standardisierte Abläufe ohne lange Telefonate zu managen, z.B. DHL. Ziel ist, dass der Kunde immer Bescheid weiß, was gerade passiert. Dann ist er zufrieden, er braucht diese Transparenz.“

Eine nochmals gesteigerte Kundenzufriedenheit ist auch die Vision des jungen Geschäftsführers: Ein Schwerpunkt ist es, Hausverwaltungen und Genossenschaften in der ▶▶

Firmeninhaberin Ingrid Washausen im Gespräch mit der LSH Einblick
Redakteurin Gudrun Jay-Bössl





Foto: Innoreal GmbH

Daniel und Julian Washausen vor dem Firmensitz in Göttingen

Wohnungswirtschaft professionelle und nachvollziehbare Services zu bieten, denn „das Handwerk als solches bleibt erhalten, aber die Immobilienbesitzer und -Verwalter brauchen Klarheit und Effizienz in den Prozessen“, so Daniel Washausen. Zweiter Schwerpunkt der Vision sind Traumbäder für anspruchsvolle Privatkunden: „Hier geht es darum, sich die Muße für die persönliche Beratung und Entwicklung eines solchen Bades zu nehmen.“ Bäder gelten als besonderes Faible von Julian, der hier Technik und Kreativität zusammenbringt.

Um die Vision umzusetzen, brauchen die Washausen auch eine neue ERP-Software. Sie wollen Apps für das Lager und die mobile Arbeit im Kundendienst einsetzen. Und sie brauchen Unterstützung bei der Fortbildung der Mitarbeitenden.



Foto: Innoreal GmbH

„Der Workshop kam gut an.“

Daniel Washausen

LSH kam mit maßgeschneidertem Seminar-Angebot ins Spiel

Da kam die LSH ins Spiel. Schon der Vater als Heizungsbaumeister war LSH-Mitglied. Im Sommer 2020 suchte Claus Stegmann den persönlichen Kontakt. Daniel und Julian Washausen buchten ein für ihre Bedürfnisse entwickeltes Seminar für die Meister: „Es ging gar nicht um das Verkaufen, sondern darum, die besonderen Leistungen eines Fachhandwerksbetriebs selbstbewusst darstellen zu können. Der Workshop kam gut an und wir wollen jetzt an die Umsetzung im Alltag gehen,“ so Daniel.

Für die Zukunft will er die LSH einbinden, wenn es passt: „Wir sind selbstständig. Wir wissen, wo wir hin wollen. Aber wir holen uns zielgerichtet punktuell Rat und Unterstützung. Ich greife dann zum Hörer und rufe bei der LSH an!“

INDIVIDUELLE INHOUSE-SEMINARE FÜR FIRMEN AB 10 MITARBEITENDEN

Firmenchefs und Entscheider geben Wünsche an – die LSH schnürt das passende Rundum-Paket

Es gibt ein neues Fortbildungsangebot: Maßgeschneiderte Inhouse-Seminare für größere Betriebe. Sie können ihre Mitarbeitenden in kleinen Grüppchen extra schulen lassen – zu beliebigen Themen rund um den Fachhandwerksbetrieb, z.B. zum Thema Digitalisierung.

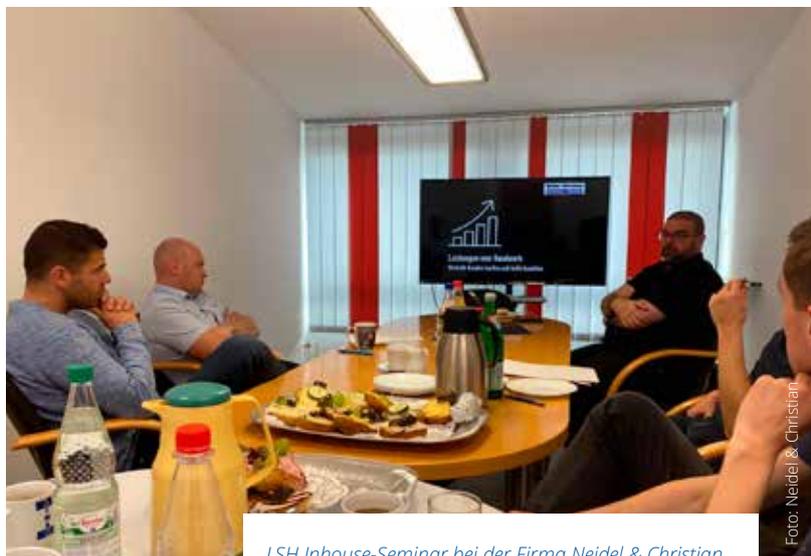
Unser Geschäftsführer Claus Stegmann verrät uns, was hinter dem neuen Konzept steckt, welche Vorteile es bietet und wie es ablaufen kann – am Beispiel des Göttinger Betriebs Neidel & Christian.

Herr Stegmann, wieso gibt es seit dem Spätsommer das neue LSH-Angebot?

„Wir haben festgestellt, dass es gerade für größere Betriebe organisatorisch schwierig ist, die ganze Mannschaft zu einem fixen Termin an unsere zentralen Seminarorte z.B. in Sarstedt oder Burg, zu bewegen. Darum fahren wir jetzt einfach zum jeweiligen Betrieb raus. Der Inhaber oder der verantwortliche Entscheider erzählt uns vorher genau, welche Art Fortbildung er braucht – für wen genau, also zum Beispiel für die Meister, die Monteur oder die Buchhaltung. Wir kommen dann vorbei – mit einem Fachreferenten, mit dem WIEDEMANN-Außendienstkollegen und ich bin auch gern dabei. Der zeitliche Aufwand war bei Neidel & Christian ein halber Tag. Aber auch ein ganzer Tag kann sinnvoll sein, das ist ja themenabhängig... Auf jeden Fall spart der Betrieb durch dieses Modell Fahrtkosten und Zeit und bekommt ein Seminarangebot, das exakt auf seinen Bedarf zugeschnitten ist.“

Was haben Sie bei Neidel & Christian konkret gemacht?

„Einer der beiden Chefs, Daniel Washausen, wollte, dass wir seinen Meistern eine Argumentationshilfe an die Hand geben, wie man sich gegen kritische Fragen der Kunden wappnet. Zum Beispiel, wenn sie wissen wollen, warum die Badewanne im Internet weniger kostet als im Sanitär-Fachbetrieb. Zusammen mit Thorsten Moortz haben wir gezeigt, dass man dieses Thema komplett anders angehen sollte, z.B. zuerst nach dem Budget fragen. Also erst den Rahmen abstecken, dann ins Detail gehen. So kann man beim Angebot z.B. jede scheinbar selbstverständliche Leistung aufführen, wenn z.B. der Meister auf die Baustelle rausfährt, um mal zu gucken – ob man sie nun berechnet oder nicht. Sinn der Übung ist, dass der Kunde gar nicht auf die Idee kommt, solche kritischen Fragen zu stellen. Stattdessen wird er souverän durch den



LSH Inhouse-Seminar bei der Firma Neidel & Christian

Foto: Neidel & Christian

Prozess geführt und es wird mit Pauschalen gearbeitet. Trotzdem ist der Ablauf nachvollziehbar dargestellt.“

War das die Premiere in Göttingen? Wie ist das Seminar gelaufen?

„Ja, das war das erste Mal. Corona hatte uns ausgebremst. Die Seminarteilnehmer waren von vorne bis hinten aufmerksam dabei. Zusammen mit den Chefs geht's im Anschluss an die Umsetzung. Wir haben ihnen inhaltlich nicht nur eine neue Herangehensweise vermittelt, sondern das auch gleich alltagstauglich durchgearbeitet. Zusammengefasst bieten diese Inhouse-Seminare also einen Dreiklang aus individuellen Inhalten, grundsätzlichem Vorgehensmodell und einer Anleitung für die praktische Umsetzung. Das kam gut an!“

Woran liegt es, dass sich dieses Angebot auf die größeren Betriebe konzentriert?

„Die Kollegen mit einem kleineren Mitarbeiterstamm nutzen gern die ‚fertig vorkonfektionierten‘ LSH-Seminare, an denen sie entweder selbst teilnehmen oder einen Mitarbeitenden zu uns senden. Es geht ihnen auch um den Austausch mit anderen Kollegen und Betrieben. Im fertigen LSH-Seminar bieten wir jeweils einen thematischen Überblick und dann geht's auch da ans praktische Eingemachte. Es ist für die Betriebsverantwortlichen günstiger so – die maßgeschneiderten Seminare mit mehreren Referenten oder Vortragenden kosten natürlich mehr Geld. Und eine persönliche Beratung rund um den Betrieb, die gibt es sowieso immer gern von mir. Jedes Mitglied kann mich immer gern ansprechen!“

Danke für das Gespräch, Herr Stegmann!



VIEW 2020

virtuell | informativ | exklusiv

6. November 2020

10–15 Uhr

SEIEN SIE DABEI.

Sie gelangen direkt zur Teilnahme-Registrierung an unserem virtuellen Event.



wiedemann-view2020.de

VIEW 2020 – unterhaltsamer Livestream mit exklusivem Content und Sofakonzert

Der digitale WIEDEMANN Event am 6.11.2020: Schauen Sie mal rein!

Vielleicht haben Sie es schon gehört? In diesem außergewöhnlichen Jahr findet coronabedingt kein traditionelles Schlachtfest statt. Es gibt etwas Neues, Digitales, was gut in die Zeit passt und wir sicherlich auch in weiterer Zukunft durchführen werden: Einen spannenden, abwechslungsreichen und unterhaltsamen Livestream – am Freitag, 6.11. von 10 bis 15 Uhr.

Der Name ist Programm: „VIEW 2020“ steht für virtuell, informativ, exklusiv und WIEDEMANN. Also, Augen auf, es lohnt sich hinzuschauen!

Über 30 Aussteller werden dabei sein – und jeder mit einem eigenen digitalen Messestand

Genauso abwechslungsreich wie das Motto es vermuten lässt, wird es sein: Wer sich an diesem Novemberfreitag die Zeit nimmt, stößt auf einen anregenden Mix aus Interviews und hintergründigen Experten-Talks, aus Unterhaltung und Überraschung. Zum Zuhören und Mitmachen – in Foren und Diskussionsgruppen können Sie dabei sein und Ihre Meinung abgeben. Es sind Chats/

Teams mit Vertretern aus der Industrie, WIEDEMANN und der LSH angedacht. Nelli Kurz-Pletsch und Diana Meereis freuen sich auf Sie! Am Ende gibt es ein Sofakonzert – schließlich soll es auch fröhlich, urig und ein bisschen gemütlich sein – ganz so, wie Sie es von uns kennen.

„Ich würde mich freuen, wenn sich unsere LSH-Mitglieder genauso zahlreich beteiligen wie sonst auf dem Schlachtfest. Also, spätestens jetzt bitte den Termin im Kalender notieren – zur Online Registrierung – und dann einfach dabei sein! Wie auf einem echten Event auch, wird es bestimmt einige Punkte auf der Agenda geben, die man unbedingt anschauen muss, weil sie einen direkt betreffen. Und zwischendurch gibt es mal eine Pause zum Entspannen. Wir zeigen gemeinsam, dass wir da sind, dass es viel Neues zu berichten gibt, und dass wir auch virtuell zusammen feiern können. Also wer Lust auf ein völlig neues Format, Branchennews, tolle Angebote, und Unterhaltung hat, sollte unbedingt dabei sein“ freut sich unser Geschäftsführer schon auf ein paar bewegte Stunden auf der VIEW 2020. Wir sehen uns!

Wir als LSH sind dieses Mal direkt mittendrin und haben auch am Programm ordentlich mitgemischt.

Auf diese Programm-Highlights dürfen Sie sich freuen!

Der digitale Event unserer Muttergesellschaft WIEDEMANN ist von Profis für Profis - dementsprechend führt mit Thorsten Moortz ein echter Branchenkenner durch die Veranstaltung. Sie können sich also auf seine bekannt direkte und klare Ansprache freuen! Ein weiterer Kenner der Materie ist Hans-Arno Kloep: Er ist ebenfalls für Innovation und Impulse bekannt – siehe seine Querschiesser-Website – und wird uns Neustes aus erster Hand von seinem aktuellem Trendkongress berichten.

Virtual Reality (VR) auf der Baustelle – Fiktion oder Praxis?

Frank Bischoff ist Virtual Reality-Experte. Er verrät uns, wie wir die reale Welt mit der virtuellen so zusammenfügen können, dass Ihnen auf der Baustelle daraus ein konkreter Nutzen entsteht. In dem ZIM-Projekt (ZIM = Zentrales Innovationsprogramm Mittelstand) "KlimAR" wird gezeigt, wie sich durch den Einsatz einer VR/AR-Brille kombiniert mit 2D-CAD-Programmen Zeit sparen lässt und die Präzision gewinnt: Die Digitalisierung führt hier dazu, dass aufwändiges Ausmessen auf der Baustelle entfällt. Übertragungsfehler gibt es dank der Automation auch nicht. Die Bedienung ist intuitiv – so, wie wir es mittlerweile dank Smartphone und Tablet auch gewöhnt sind. Und man kann den Projektfortschritt interaktiv vorantreiben – Sie sehen: Hier präsentiert sich ein digitaler Markt der Möglichkeiten – und das direkt auf einer Baustelle... Lassen Sie sich von diesen innovativen Konzepten begeistern!

Social Media für das Fachhandwerk: was muss, was kann – was soll nicht passieren?

Facebook, Instagram und Co: Sandra Jentsch von ieQ verrät, wie Sie sich als attraktiver Arbeitgeber darstellen und in Zeiten des Fachkräftemangels online punkten.

Was tun die Youngster? Und welche WIEDEMANN Gesellschaft hat "die Besten"?

Auf der View wollen sie zeigen, was in ihnen steckt. In 4 Teams treten sie am Tag des digitalen Events gegeneinander an: Sie erhalten einen Bausatz in den Betrieb

geliefert. Daraus sollen sie etwas "Kreatives" basteln. Mehr verraten wir hier nicht, denn die Spannung soll ja für alle Beteiligten – die Azubis als Umsetzer und Sie als Zuschauer – erhalten bleiben! Damit wir alle jederzeit auf dem Laufenden bleiben, was der Nachwuchs so "zaubert", filmen sie sich während des kreativen Gestaltungsprozesses... Und wir gehen zwischendurch immer mal auf "Live-Schalten", um zu gucken, was die Azubis gerade machen – wie im Fernsehen, wo man in einer Show ähnliche Dinge entstehen sieht... Nach einiger Zeit wird "abgepiffen": Die bis dahin entwickelten Exponate werden dann bei WIEDEMANN in den regionalen Ausstellungen präsentiert – und bis zum 1. Dezember können Sie als Kunden das Ganze bewerten. Die Gewinner werden anschließend prämiert.

Was passiert noch?

Unsere Hersteller und Partner aus der Industrie zeigen, wie sie mit Innovationen vorantreiben. Außerdem gibt es ein paar sehr interessante Verkaufsaktionen, dazu Gewinnspiele und immer wieder ein Blick "hinter die Kulissen" der großen WIEDEMANN-Familie: aus den Regionen, von uns und unseren Dienstleistern.

Darum jetzt spätestens: Termin eintragen und blocken – wir sehen uns auf der VIEW 2020. Hier können Sie sich registrieren: www.wiedemann-view2020.de

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 325 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

