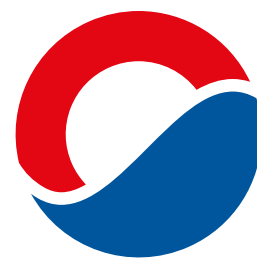


# EINBLICK



Das Magazin der LSH – Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG

Ausgabe Dezember 2025

Service 14

Neue Marketingpakete  
der LSH schaffen mehr  
Sichtbarkeit

Sicher 20

Wie sich Betriebe vor  
Cyberangriffen schützen  
können

Systematisch 8, 11, 22

Welche Mehrwerte bieten die  
Premium-Partner Duravit,  
Kaldewei und Zehnder?

## FRAUEN IM HANDWERK 4

Christiane Hohe leitet einen SHK-Betrieb.  
Sie setzt auf Haltung und Menschlichkeit.



# INHALT

„Wir brauchen Menschlichkeit“ <b>Mit Christiane Hohe sprachen wir über Frauen im Handwerk.</b>	4
Feinfühlig und durchsetzungsstark <b>Wir sprachen mit zwei Frauen, die im SHK-Betrieb Horst Medecke GmbH in Northeim tätig sind.</b>	7
Was Zeitlosigkeit im Bad wirklich bedeutet <b>Jörg Klose erklärt, welche Rolle dabei Design, Langlebigkeit und Materialien spielen.</b>	8
Damit eure Azubis die Prüfung meistern: <b>Der Zugangscode zum Azubi-Lern-Tool lässt sich ganz einfach über die LSH bestellen!</b>	10
Kaldewei lädt in den Meisterclub ein <b>Ralf Köberlein erläutert die konkreten Vorteile der App.</b>	11
Social-Media-Aktivitäten: Zwei Mitglieder, zwei Ziele, zwei Vorgehensweisen <b>Wie zwei LSH-Mitglieder vorgehen und was es bringt.</b>	12
„Boomjahre sind vorbei“ – LSH hilft mit Marketingpaketen <b>Unser digitaler Kundenbetreuer Eric Neumann erzählt, was wir für dich alles auf die Beine stellen können.</b>	14
Autos günstiger kaufen, betreiben und laden <b>Attraktive Rabatte beim Fahrzeugkauf, -Leasing oder Finanzierung für LSH-Mitglieder.</b>	16
Kapazitäten clever erweitern mit dem WIEDEMANN Verlegeservice <b>Dieser Artikel ist ein Beitrag von WIEDEMANN.</b>	18
Cyberkriminalität: „Betrifft mich nicht?“ <b>Cybercrime-Guru Dirk Enders warnt vor den professionellen Machenschaften im Darknet.</b>	20
„Voller Support für LSH-Mitglieder“ <b>Premium-Partner Zehnder unterstützt euch bei der Beratung und dem Einbau der Lüftungsprodukte.</b>	22
Wir werden 40 – feiert mit uns auf der Vollversammlung! <b>Vom 4. bis 6. Juni 2026 ist unsere nächste Vollversammlung</b>	23
Wärmepumpen-Versicherung 1 Jahr kostenfrei! <b>DAIKIN-Cashback-Aktion für eure Endkunden</b>	23
Über die LSH GmbH	24

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

## Impressum

### Herausgeber:

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

### Redaktion und Layout:

Innoreal GmbH  
Kommunikationsagentur

### Texte:

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

### Titel:

Christiane Hohe,  
Hohe Sanitär-Heizung-  
Kundendienst e.K.

### Titelfoto:

Andreas Böhl

### Fotos:

Adobe Express  
Adobe Stock  
Andreas Böhl  
Anja Frick  
Canva Pro  
Erhalten von:  
Clemens Geringer  
DG Nexolution Mobility GmbH  
Dirk Enders  
Duravit AG  
Horst Medecke GmbH  
Julia Binroth  
LSH GmbH  
WIEDEMANN  
Zehnder Group Deutschland

## VOM SEHEN UND GESEHEN WERDEN

### Liebes LSH-Mitglied,

in diesem Herbst warfen wir den Blick darauf, ob Frauen im Handwerk anders führen oder anders arbeiten als Männer – und wenn ja, wie: Sei es in der Rolle als Chefin, als Büroassistentin oder Ehepartnerin. Christiane Hohe führt den elterlichen Betrieb mit Werten wie Menschlichkeit, Verlässlichkeit und hoher Selbstreflexion. Christina Medecke und Karolina Althof setzen auf Kollegialität, Selbstbewusstsein und Mut zum Nachfragen. Die Statements unserer Interviewpartnerinnen verraten: Es ist eher die Haltung oder Herangehensweise, die den Unterschied ausmacht, nicht das Weibliche. Alle drei Frauen betonen das Miteinander als Erfolgsfaktor, um gemeinsam im Betrieb voranzukommen.

Keine Frage ist, dass Frauen im Handwerk gern „mehr“ werden dürften. Aktuelle Studien belegen, dass es positive Auswirkungen geben kann, wenn eine Frau an der Spitze steht, z.B. bei der finanziellen Performance und Stabilität sowie Innovation (Quelle: Coaching-Magazin 3/2025, S.8). Frauen fördern, so die Studie, auch die Karrieren anderer Frauen. Und die weiblichen Auszubildenden im Handwerk brauchen Vorbilder. Unser Appell ist darum: Schaut hin, wo weibliche Potenzialträger in eurem Betrieb sind, und fördert sie gezielt. Und ladet junge Interessierte zu Praktika oder im Rahmen des schulischen Zukunftstages ein.

Die sozialen Medien können euer Schaufenster sein, um z.B. neue Mitarbeiter (m, w, d) zu finden oder allgemein



Foto: Anja Frick

das Handwerk vorzustellen – wir sprachen mit Clemens Geringer und Julia Binroth, wie sie ihre Social-Media-Aktivitäten betreiben.

Genau hinschauen lohnt sich auch bei der Cybersicherheit. Der Cyber-Experte Dirk Enders verrät, wie professionell sich die dunkle Seite im Netz aufstellt, um SHK-Betriebe auszuspionieren und lahmzulegen. Er verrät auch, was man dagegen machen kann.

Sichtbarkeit für den gesamten Betrieb zu schaffen, um z.B. Wärmepumpen erfolgreich zu vermarkten, ist in volatilen Kunden-Märkten wesentlicher als zuvor. Die LSH bietet hierfür neuerdings Full-Service: Von der Planung einer Marketing-Aktion bis zur Durchführung eines Kundenevents. Wir unterstützen euch nach eurem persönlichen Bedarf – erfahrt am Beispiel aus Berlin mehr dazu.

Ihr seht: Viele spannende Beiträge warten auf euch und wir freuen uns darauf, möglichst viele von euch auf der LSH-Vollversammlung 2026 zum 40. Jubiläum zu treffen.

Wir wünschen euch eine schöne Adventszeit, ein friedliches Weihnachtsfest und ein gesundes, erfolgreiches neues Jahr!

*Euer Claus und Team*



Christiane Hohe, 56 Jahre, Geschäftsführerin

Fotos: Andreas Bößl

## „WIR BRAUCHEN MENSCHLICHKEIT“

Mit Christiane Hohe, Geschäftsführerin bei Hohe Sanitär-Heizung-Kundendienst e.K. in Gehrden westlich von Hannover, sprachen wir über Frauen in Führung. Die Betriebswirtin im Handwerk managt das operative Geschäft im elterlichen Betrieb; die Eltern arbeiten noch mit. Die spannende Frage: Machen Frauen etwas anders, wenn sie einen Handwerksbetrieb führen – und wenn ja, was? Christiane steht eher für Werte wie Vertrauen, Austausch und klare Entscheidungen als für einen Unterschied der Geschlechter. Aber lest selbst!

### Eigene Erfahrung prägt ihren Führungsstil

Für Führung braucht es Motivation: „Das liegt bei mir ein bisschen in der Genetik“, schmunzelt die 56-jährige Tochter der Firmengründer und Eltern Dieter und Christa Hohe. „Ich habe in Braunschweig Großhandelskaufmann in einem SHK-Betrieb gelernt – ich bin auch stolz auf den „-mann“ in der Berufsbezeichnung – und mein damaliger Chef hat mir viel Vertrauen geschenkt. Zu Beginn mehr als ich mir selbst“, blickt sie zurück. „Er hat mir immer freie Hand gelassen. Wenn mal etwas falsch war, hat er mich kritisiert, aber nie bestraft. Dann bekam ich Prokura, ohne danach gefragt zu haben. Ich war schneller als

die anderen. Und als es seinem Unternehmen schlecht ging, hielt ich zu ihm, wir erholten uns – Treue und ein gemeinsames Bewältigen von Krisen ist mir wichtig. Das meiste habe ich über Zuhören gelernt, das kennzeichnet auch heute meinen Führungsstil“, erklärt Christiane.

### Aus- und Weiterbildungen, um sich weiterzuentwickeln

Während ihrer Elternzeit 2004 qualifizierte sich Christiane zur Betriebswirtin im Handwerk. „Das ist eine Meisterfortbildung, um das Betriebswirtschaftliche zu lernen. Anschließend machte ich den Ausbildereignungsschein

– mit meinem damaligen Azubi, der aufgeregter war als ich“, erinnert sie sich.

### Seit 2014 arbeitet sie im elterlichen Betrieb und ist nach und nach in die Führung hineingewachsen

Ein guter Freund und Anlagenmechaniker bestärkte sie 2014, in den elterlichen Betrieb einzusteigen. Heute managt sie als Geschäftsführerin das Kaufmännische, kümmert sich um die Mitarbeiter und Kunden. „Es gab keinen festen Termin für die Übergabe. Und meine Eltern sind mit ihren 82 Jahren meines Vaters und den 81 Jahren bei meiner Mutter immer noch abgespeckt aktiv“, sagt sie. Dieter Hohe in der Technik, Christa in der Buchhaltung.

### „Ich organisiere und entscheide furchtbar gerne“

Das Dreigestirn, wie sie sich nennen, hat den Betrieb gemeinsam zukunftsfähig aufgestellt. Christiane steht für gute Organisation und Kommunikation: Zwei Meister



Alexander Nagel ist als Meister für den Sanitärbereich zuständig

### Das gute Betriebsklima spricht sich herum – Hohe wächst!

Christiane legt als Führungskraft Wert auf einen Austausch auf Augenhöhe. „Ja, ich bin der Häuptling, aber wir sprechen gemeinsam über das jeweilige Ziel und beschließen, welche Schritte wir gehen!“ Auch regelmäßige Fortbildungen gehören dazu: „Wir haben uns in Sachen Bautrocknung weiter qualifiziert, den Kälteschein gemacht, uns auf Dusch-WCs und barrierearme Bäder für eine entsprechende, älter werdende Kundengruppe spezialisiert“, zählt sie auf. „Und ich war beim LSH-Mastermind dabei.“

Ihr Credo bei der Mitarbeiterführung: Stärken stärken sowie einen Ausgleich von Geben und Nehmen: „Wer Spaß an einem Thema hat, darf entsprechende Angebote von Hersteller und Handel nutzen“, meint sie. „Ich erwarte Leistung, also bin ich auch bereit, etwas zu investieren. Unsere Mitarbeiter haben eine Gruppen-Unfallversicherung als zusätzliche Absicherung. Und es gibt morgens gratis Kaffee im Büro, damit sich die Monteure nicht draußen teuer Kaffee kaufen müssen.“

### Menschlichkeit als das A und O, keine Quoten

Natürlich wollen wir wissen, ob es für Christiane einen Unterschied macht, dass sie als Frau einen SHK-Betrieb führt. „Ist das noch zeitgemäß, das zu differenzieren?“, denkt sie laut nach. „Wir brauchen keine Quoten, sondern fähige Menschen, die andere Menschen führen. Ich brauche die richtige Person am richtigen Platz. Wir sind empathisch. Bei uns wird nicht geschrien“, führt sie aus. Genauso hat sie auch Mitarbeiter aus anderen Nationen und Kulturen integriert. ▶▶



Christiane im Interview

– Alexander Nagel für Sanitär, Nils Quil für den Heizungsbereich – kümmern sich um das Fachliche und leiten ihre Teams. „Jeden Morgen tauschen wir uns aus. Mein Part ist besonders das Kaufmännische. Wenn wir Fehler gemacht haben, besprechen wir es und sorgen dafür, dass es beim nächsten Mal besser läuft. Eine meiner wesentlichen Führungseigenschaften ist Vertrauen. Ich glaube, dass jeder, der hier bei uns arbeitet, sein Bestes gibt. Darauf baue ich“, meint Christiane überzeugt. Ein Mitarbeiter kommt sogar aus Wolfsburg, ein anderer kam aus Erfurt.



Christiane vor dem Firmengebäude in Gehrden bei Hannover

### „Wort halten ist wichtig“

Sie liebt es, den Betrieb und seine Menschen weiterzuentwickeln und sich auch gut auf die Kunden einzustellen. Dabei hält sie Wort und achtet auf konsequente Lösungsorientierung. „Was ich verspreche, halte ich – und das erwarte ich auch von anderen“, formuliert sie klar.

### LSH wichtig für den Austausch, die Fortbildungen und die Rückvergütung

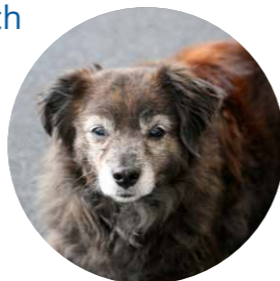
Seit 5 Jahren ist Christiane in der LSH aktiv. „Über meinen Bruder im Geiste, Lutz Huchstedt von WIEDEMANN“, kam sie dazu. „Ich brauche ein Netzwerk, wo man sich austauscht, ohne sich wehzutun!“

### Wenn Sie einen Wunsch frei hätte ...

Wir spüren ihre Begeisterung für ihre Aufgabe und stellen fast zum Schluss die Frage nach einem Wunsch. „Wenn ich zwanzig Jahre jünger wäre, würde ich den Anlagenmechaniker noch machen“, erklärt sie. Denn zu Beginn wurde ich fachlich nicht von jedem ernst genommen. Durch Interesse zeigen und Zuhören änderte sich das aber schnell.“

### Und wem gehört eigentlich Moritz?

Christiane lacht. Der niedliche schwarz-braunhaarige Vierbeiner Moritz gehört offiziell den Eltern. Doch den Hundeführerschein musste sie machen. Sie ist halt flexibel – auch das gehört zur Führung.



### Ständige Reflexion als wichtige Führungsqualität

„Ich hinterfrage mich regelmäßig, sehe ich die Dinge richtig? Brauche ich einen Perspektivwechsel, um die Interessen und Bedürfnisse meiner Mitarbeiter zu verstehen?“ Christiane setzte darum schon früh auf den Austausch mit einem Mentor und reflektiert ihre Arbeit auch mit ihrem Lebensgefährten, der als Coach aktiv ist.

### Die Führungsphilosophie von Christiane auf einen Blick:

- Menschlichkeit
- Vertrauen, Verlässlichkeit und Wort halten
- Zuhören, Austausch und eine wertschätzende Fehlerkultur
- Lernen, Fort- und Weiterbildungen
- Selbst-Reflexion und Perspektivwechsel

## FRAUEN IM HANDWERK – ZWISCHEN AUFBRUCH UND STAGNATION

- Jeder 3. Handwerksbetrieb wird von einer Frau (mit-)geführt (Quelle: Destatis) bzw. jeder 4. laut dem Zentralverband des Deutschen Handwerks (zdh.de)
- Frauen sind Leistungsträgerinnen: Ein Sechstel der erfolgreichen Meisterprüfungen wurden von Frauen abgelegt (15,9 % in 2024, zdh.de)
- „Erwerbsbeteiligung von Frauen nach Berufen 2024“ in Handwerks-Berufen: 10,3 % (Destatis)
- Marginaler Anteil an Frauen bei den Auszubildenden: 14 % (nextlevelhandwerk.de) – Vorbilder fehlen; Geschichten von erfolgreichen Frauen können ermutigen.

## FEINFÜHLIG UND DURCHSETZUNGSSTARK

Der Arbeitsplatz Büro ist im deutschen Handwerk zu 60 bis 75 Prozent weiblich besetzt. Inwiefern unterscheiden sich Haltung, Herangehensweise und Ton der Frauen von denen der männlichen Kollegen? Wie steht es um die Akzeptanz durch Monteure und Meister? Und wie funktioniert die Konstellation – er Chef und Ehemann, sie Mitarbeiterin und Ehefrau?

Wir sprachen dazu mit zwei Frauen, die im 50 Mitarbeiter starken SHK-Betrieb Horst Medecke GmbH in Northeim



Christina Medecke

tätig sind: Christina Medecke (38 Jahre, gelernte Bankkauffrau, studierte Betriebswirtschaftlerin, Ehefrau des einen Geschäftsführers Zacharias Medecke) und mit Karolina Althof (34 Jahre, gelernte Bürokauffrau).

### Fünf Familienmitglieder arbeiten im Betrieb mit – Christina seit einem Jahr

Bereits über 100 Jahre ist der Familienbetrieb Medecke am Markt. Das Besondere ist, dass aktuell fünf Medeckes im Betrieb arbeiten: Vater Horst und Sohn Zacharias sind die Geschäftsführer. Zacharias' Schwester Anna managt Marketing und Personal, Bruder Lukas arbeitet auf der Baustelle. Christina kümmert sich im Heizungsteam seit einem Jahr ums Kaufmännische. „Das Ganze funktioniert nur, weil die Rollen und Aufgaben klar verteilt sind. Ich kenne den Betrieb schon seit 20 Jahren, arbeite aber wegen unserer drei Kinder erst seit einem Jahr mit“, stellt Christina Firma und Familie vor.

### „Mehr Feingefühl, anderer Blickwinkel, andere Lösungen“

Wie steht's um die Zusammenarbeit mit den Männern? Karolina, die im Team Kundendienst arbeitet, sieht sich als Vermittlerin zwischen dem, was die Kunden wünschen,



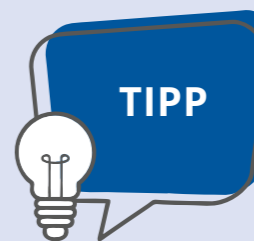
Karolina Althof

und dem, was den Monteuren wichtig ist. „Ich bringe die Botschaften femininer rüber, verständnisvoller. Aber freundlich sind meine Monteure-Kollegen auch“, sagt sie. Überhaupt weiß sie die Kollegialität bei Medecke zu schätzen: „Wir Frauen werden auf Augenhöhe behandelt

und ernst genommen“, sagt sie überzeugt. Wie ist ihr das gelungen? „Ich habe zu 50 % Fragen gestellt und wurde zu 50 % ins kalte Wasser geworfen. Das hat funktioniert. Mein Tipp an andere junge Frauen: Mutig sein, keine Angst vor neuen Herausforderungen haben. Heute lassen wir uns hier nicht mehr die Butter vom Brot nehmen.“

### Freundlich, aber bestimmt dranbleiben, bis die Technik sitzt

Christina bereitet Angebote vor und schreibt die Rechnungen. Wie hat sie sich reingefuchst? „Ich habe gefragt, mich mit den Kollegen zusammengesetzt und gegoogelt, um die Materie zu verstehen.“ Sie hatte Respekt vor der Aufgabe und ist den Kollegen für die Unterstützung dankbar. „Ich differenziere nicht zwischen weiblichen und männlichen Kollegen und erlebe das andersherum auch nicht“, meint sie. Ihr Rat an Frauen, die genau wie sie den beruflichen Wiedereinstieg wagen: „Mut und Selbstvertrauen haben. Freundlich, aber bestimmt bleiben. Nicht kleinmachen lassen!“ Wie ist es mit ihrer „Doppelrolle“ als Kollegin und Ehefrau? „Zu Beginn habe ich abends vom Büro erzählt, das hat manchmal zu Streit geführt. Heute trenne ich das – Themen, die die Arbeit berühren, bespreche ich mit Zacharias während der Bürozeiten, nicht zuhause.“



### Fortbildungen stärken Selbstvertrauen und bauen Skills auf

Beide Frauen besuchten das Assistentinnen-Seminar der LSH mit Andrea Steinleitner. Karolina nahm daraus mit, KI stärker in ihren Büroalltag zu integrieren. Für Christina war der Austausch mit den anderen Teilnehmerinnen inspirierend – verbunden mit der Bestätigung, wie gut Medecke bei der digitalen und menschlichen Zusammenarbeit zwischen Büro und Baustelle bereits aufgestellt ist.



## WAS ZEITLOSIGKEIT IM BAD WIRKLICH BEDEUTET

„Upgrade your everyday“ heißt das Markenversprechen unseres Premium-Partners Duravit. Welche Rolle dabei Design, Langlebigkeit und Materialien spielen, erklärt Jörg Klose. Er ist Verkaufsleiter Ost bei der Duravit AG in Hornberg im Schwarzwald. Jörg liefert euch Argumente, warum sich die Investition in ein Duravit-Bad für eure Kunden auch nach 15 Jahren noch lohnt. Das macht euer Beraten leichter!

**Einblick: Jörg, Duravit steht für zeitloses Design. Was ist damit gemeint?**



Jörg Klose

**Jörg:** Zeitloses Design bedeutet für uns, dass ein Bad über Jahre hinweg schön bleibt – ohne modische Effekte, die schnell veralten. Klare Linien, zurückhaltende Ästhetik und funktionale Lösungen sorgen dafür, dass Räume auch nach vielen Jahren noch harmonisch wirken. Das ist besonders bedeutend, weil ein Badezimmer im Schnitt ja 15 bis 20 Jahre genutzt wird – eine echte Langzeitinvestition.

**Einblick: Wie wichtig ist denn Design im Alltag eines Bades?**

**Jörg:** Sehr wichtig. Ein Bad ist längst nicht mehr nur funktionaler Raum – es ist Teil der Wohnarchitektur. Farben, Materialien und kleine Details prägen Atmosphäre und Ausdruck. Selbst auf kleiner Fläche lassen sich durchdachte Lösungen schaffen, die Persönlichkeit zeigen. Das sind z.B. freistehende Badewannen, Nischen oder klare Linien bei Waschtischen. Unsere Philosophie verbindet Ästhetik mit Funktion, damit jedes Bad sowohl schön als auch alltagstauglich ist.

**Einblick: Warum ist Langlebigkeit gerade heute so ein Thema?**

**Jörg:** Verbraucher legen zunehmend Wert auf Qualität, Beständigkeit und einen bewussten Umgang mit Ressourcen. Wir bei Duravit setzen deshalb schon seit Jahrzehnten auf Materialien und Verarbeitung, die dem Alltag standhalten, und auf Design, das nicht nur heute, sondern auch auf lange Sicht begeistert. Langlebigkeit ist bei uns also kein Trend. Es ist ein Grundprinzip unserer Philosophie.

**Einblick: Welche Rolle spielen dabei Materialien und Verarbeitung?**

**Jörg:** Eine große Rolle! Keramik, Holz, Metall – jedes Material muss für die besonderen Anforderungen im Bad geeignet sein: feuchtigkeitsresistent, belastbar, pflegeleicht. Unsere Keramikprodukte wie Waschbecken und WCs sind kratz- und abriebfest, hitze- und lichtbeständig. Alle Badmöbel werden auf Funktion und Haltbarkeit geprüft, selbst unter Extrembedingungen. Armaturen werden aus robustem Messing gefertigt, die Kartuschen sind wartungsarm, Oberflächen kratzfest. So halten die Produkte wirklich lange.

**Einblick: Hast du ein Beispiel, wie Nachhaltigkeit und Langlebigkeit zusammenpassen?**

**Jörg:** Unsere Fertigungsprozesse sind ressourcenschonend, der Wasser- und Energieverbrauch bei Armaturen ist gering, und Oberflächen sind pflegeleicht und hygi-

enisch. Das spart nicht nur Ressourcen, sondern sorgt auch dafür, dass Produkte länger wie neu aussehen. Gleichzeitig garantieren wir Ersatzteile über viele Jahre.

**Einblick: Was können die LSH-Mitglieder daraus für ihre tägliche Arbeit mitnehmen?**

**Jörg:** Langlebiges Design ist ein Argument, das eure Mitglieder im Kundengespräch einbringen können. Sie können anhand dieser nachhaltigen und langlebigen Prinzipien verdeutlichen: Ein Duravit-Bad ist eine langfristige Investition – es bleibt funktional, schön und wertbeständig. Das schafft Vertrauen und macht die Beratung noch überzeugender.

### Diese Aspekte können euch im Verkaufsgespräch helfen:

- 88 % der Deutschen wünschen sich eine altersgerechte Badausstattung (Quelle: Duravit/Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft).
- Holz und zonales Licht erhöhen den Wohlfühlfaktor.
- Bei luxuriösen Platzverhältnissen bieten Whirlwannen Muskel-Entspannung
- Dusch-WCs sind immer populärer, weil hygienisch, sauber und angenehm
- Für Gästebäder: Viele Duravit-Serien lassen sich leicht kombinieren.

# DAMIT EURE AZUBIS DIE PRÜFUNG MEISTERN:

Der Zugangscodes zum Azubi-Lern-Tool lässt sich ganz einfach über die LSH bestellen!



## Ihr habt Azubis im ersten, zweiten oder dritten Lehrjahr?

Wenn ja, dann meldet diese Azubis jetzt bei der digitalen Azubi-Lernplattform an. Warum, könntet ihr denken, denn das Lehrjahr läuft ja bereits? Ganz einfach: Weil die Branchen-Youngsters damit online durch ihre Ausbildung begleitet werden: vom Start bis zur Abschlussprüfung. Das Azubi-Lern-Tool enthält über 5.000 relevante Fragen mit Antworten und praktischen Erläuterungen. Damit kann der Nachwuchs üben – immer wieder. Wann und wie oft er möchte. Solange, bis der Stoff sitzt. Für nur 60 Euro (netto) pro Jahr und Azubi (LSH-Mitglieder-Preis) ermöglicht ihr eurem Azubi ein komplettes Lernpaket.

## „Die Meister wissen manchmal gar nicht, was in der Schule läuft“

Unser Geschäftsführer Claus Stegmann plädiert ausdrücklich dafür, jeden Azubi bei der Lernplattform anzumelden. Die Plattform wurde – wir berichteten – vom Fachverband NRW aufgesetzt; wir nahmen sie 2024 in unser LSH-Portfolio auf. „Längst nicht jeder Betrieb kann alle 15 Lernfelder praktisch und theoretisch abdecken. Längst nicht jeder Ausbilder weiß, was die Schule vermittelt. Das ist eine offene Flanke“, meint Claus. Und wer kennt das nicht, wenn er mit den Azubis spricht: „Der Lehrer war krank, das Lernfeld hatten wir nicht!“ Unabhängig davon wird es aber trotzdem in der Prüfung abgefragt.

## Diese Wissenslücke lässt sich schließen oder gar nicht erst entstehen lassen

Die digitale Azubi-Plattform beinhaltet die „echten Fragen“ aus den Prüfungen und Klausuren. Dein Azubi kann sich Lernfeld für Lernfeld durch das Curriculum arbeiten. Er kann die Fragen so lange wiederholen, bis er sich sicher fühlt und Wissenslücken geschlossen hat. In Absprache

zwischen Azubi und Ausbilder kann auch ein sogenannter Ausbilder-Zugang separat eingerichtet werden. Damit kann der Ausbilder auf die Übungsergebnisse schauen und zielgerichtet Hilfestellung leisten – diese Funktion ist kostenfrei möglich.

„Das schafft auch beim Azubi Vertrauen! Denn wenn Defizite zusammen erkannt und abgestellt werden, führt es am Ende zu einem gemeinsamen, besseren Verständnis um Stärken und Schwächen. Das zum einen auf Seiten der Azubis, zum anderen aber auch auf Ausbilder-Seite! Schließlich hat dieser gegebenenfalls auch Wissenslücken, die durch das Azubi-Lern-Tool geschlossen werden können. Nicht jeder Ausbilder ist in allen 15 Lernfeldern sattelfest; verlässt sich vielleicht auch gerne auf die Berufsschullehrer. Die Nutzung der Azubi-Lernplattform holt auch den Ausbilder auf den aktuellen Stand zurück. In Summe steigt die Qualität der betrieblichen Ausbildung und des Ausbilders gleichermaßen“, erläutert Claus.

## Tendenziell hat sich Prüfungsangst bei der Generation Z erhöht – Lernplattform gibt Sicherheit

Die Azubi-Lernplattform kann gezielt Prüfungsängste nehmen. Diese, so weiß die KI, sind in der Generation Z tendenziell mehr geworden: Das kann am veränderten Kommunikationsverhalten und den digitalen Ablenkungen liegen. Die Azubi-Lernplattform unterstützt die jungen Menschen dabei, sich zu fokussieren – und das Lernen zu lernen. Wie wichtig eine vernünftige Struktur beim Lernen ist, weiß jeder, der sich auch einmal durch so einen Prüfungs-Marathon gequält hat. Ein sinnvolles Training hilft.

„Auf die drei Jahre Ausbildung kommen pro Azubi 180 Euro – das ist eine sehr sinnvolle Investition in die Zukunft. Und die Resonanz der Betriebe, die das Angebot angenommen haben, ist sehr positiv“, fasst Claus zusammen.

### + + + GUT ZU WISSEN: + + +

Noch unsicher, ob das Azubi-Lern-Tool zu euch passt? Dann kontaktiert die LSH für den Zugang zu einer Demo-Version. Damit könnt ihr euch unverbindlich mit der Systematik vertraut machen und das Tool in einem ersten Schritt kennenlernen.

# KALDEWEI LÄDT IN DEN MEISTERCLUB EIN

Mehrere Hundert Handwerker haben sich bereits per App beim neuen Meisterclub unseres Premium-Partners Kaldewei angemeldet. Ralf Köberlein, für viele LSH-Mitglieder ein vertrautes Gesicht, erläutert die konkreten Vorteile. Denn Apps bieten viele Hersteller, manche sogar mehrere. Bei Kaldewei stehen der digitale Assistent, strukturierte digitale Services und exklusive Schulungen im Fokus.



Ralf Köberlein

## Spezielle Hotline zum direkten Ansprechpartner

Den Meisterclub gibt es seit der ISH im März 2025. Bei der Aufzählung der Pluspunkte beginnt Ralf mit dem direkten Draht zu Kaldewei. „Wer sich per App im Meisterclub angemeldet hat, kann uns ohne lange Warteschlange anrufen und fragen – z.B. zu den Produkten, zur Lieferzeit, zur Montage, zu

Ersatzteilen und bei Reklamationen. Die Kollegen an der Hotline helfen kompetent und rasch weiter. Ziel ist, mit den Meisterclub-Mitgliedern in den Dialog zu gehen, Fragen zu beantworten, Ideen aufzunehmen oder eventuelle Probleme zu lösen“, erklärt Ralf. Der Kontakt kann direkt über die App hergestellt werden.

## Digitale Preisliste öffnet Tor zu tiefgehenden Informationen – auch für die Endkundenberatung

Ralf zeigt uns am Beispiel einer Duschwanne, wie die digitale Preisliste funktioniert: Ein Produktkonfigurator unterstützt – intuitiv bedienbar – die Suche nach der entsprechenden Wanne mit ihren Maßen. Merkmale wie Farbe oder rutschhemmende Oberfläche sowie Zubehör lassen sich auswählen, sodass alles zusammenpasst. Das reduziert Fehler, erleichtert die Arbeit und spart Zeit: „Wir haben die Nutzung für smart devices wie Tablet oder Handy optimiert. Sogar die Endkundenberatung funktioniert damit: Alles wird übersichtlich angezeigt. Inklusive Endkundenpreis als Bruttobetrag – eure Einkaufspreise bekommt ihr von dem Großhandel.“ Ein wichtiger Hinweis: Während die digitale Preisliste grundsätzlich für alle Betriebe einsehbar ist, sind Informationen zur Verfügbarkeit bzw. Lieferzeit nur für Meisterclub-Mitglieder. Ein Punktsystem für den Kaldewei-Umsatz gibt es ebenfalls. Dies ist ein Mehrwert zur bestehenden Leistungsvergütung und Premium-Partner-Bonus bei der LSH.

## „Data is king“ – mehr Informationen, mehr Transparenz für Fachhandwerker

Im Mittelpunkt des Meisterclubs steht für ihn der enge Austausch. Darum empfiehlt er interessierten LSH-Mitgliedern, sich in der App anzumelden. Kaldewei hat die Meisterclub-App seit März stetig weiterentwickelt und nimmt gern Impulse und Ideen aus dem Kreis der Mitglieder entgegen. „Wir wollen perspektivisch weitere Services und Dienste über die App anbieten. Unser Anspruch ist, ausgereifte Lösungen mit konsistenten Daten anzubieten. Data is king – mehr Information, mehr Transparenz. Wir nutzen die Digitalisierung, um dem Fachhandwerker Mehrwerte zu bieten, das treibt uns an.“



**SCHRITT 1**  
Die KALDEWEI Meisterclub App im App Store herunterladen und die Registrierung beantragen. Ihre Zugangsdaten erhalten Sie nach erfolgter Prüfung bequem per E-Mail.



**SCHRITT 2**  
Einloggen und loslegen! Die QR-Codes auf der KALDEWEI Verpackung scannen und Punkte sammeln.



**SCHRITT 3**  
Den KALDEWEI Assistenten nutzen, von den digitalen Services profitieren und Rückvergütung erhalten.

Quelle: Kaldewei

# SOCIAL-MEDIA-AKTIVITÄTEN: ZWEI MITGLIEDER, ZWEI ZIELE, ZWEI VORGEHENSWEISEN

Wer sich in diesem Medium tummelt, sollte ein klares Ziel verfolgen. Erfahrt auf diesen beiden Seiten, wie zwei LSH-Mitglieder vorgehen und was es bringt.

## „Einblick in unseren Berufsalltag geben“

Clemens Geringer von Klimaservice Geringer erklärt mit seinen Social-Media-Aktivitäten Technik und Arbeit auf der Baustelle – dieses Wissen kommt gut an: „Positive Resonanz, Anfragen und Dialoge auf Augenhöhe sind interessant und wichtig für die Zukunft“, kommentiert der 40-jährige Meister sein „Hobby neben dem Tagesgeschäft“.

Clemens Geringer heißt bei Insta clemens\_shk und bei Youtube „Klima Clemens“

Clemens ist seit 2018 Meister und mit seinem Betrieb seit 2020 in Hildesheim selbstständig. Die Social-Media-Aktivitäten haben sich seit 2020 langsam entwickelt, am Anfang im Hintergrund. „Durch kleine Schulungen im Bereich der sozialen Medien sowie dem Online-Auftritt wurde gerade der Bereich Instagram etwas mehr befeuert“, erzählt er.

Ziel sind Wissensvermittlung, Austausch und Verständnis für das Handwerk erzeugen



„Ich selbst hatte keine großen Vorstellungen bezüglich der Gewinnung von Kunden oder Mitarbeitern. Mein Ziel ist es, den Leuten zu zeigen, was wir so machen und die Technik sowie das Wissen weiterzugeben. Da sich das bis dato ganz gut entwickelt hat, bin ich dem Kernpunkt fast treu geblieben – und zwar die Arbeiten, Bauteile und die Technik zu erläutern.“

Positive Resonanz, aber Potenzial noch nicht ausgeschöpft

Die Rückfragen interessierter Nutzer und die Dialoge bewertet Clemens positiv; er will das Potenzial weiterentwickeln. Limitierender Faktor: „Da ich das alles noch



Clemens Geringer

so gut wie allein produziere, ist die Professionalität noch nicht erreicht. Aber ich möchte mich ja noch entwickeln und sehe das auch noch mehr als Hobby neben meinen Tagesgeschäft.“

Eigenes Wissen auffrischen und mit interessanten Themen aufwarten

Seine Handlungsstrategie: „Zwischendurch Fragen stellen oder Leute über gewisse Themen abstimmen lassen. Das frischt auch mein Wissen immer wieder auf.“

Kein extra Budget, aber hin und wieder eine Werbeanzeige

Clemens plant kein Budget, sondern nutzt manchmal eine Werbeanzeige in den sozialen Medien. Er bleibt

„Einfach machen, nicht aufgeben!“

Clemens

entspannt, weil „ich das Ganze ohne große Erwartungen mache“, schätzt er sein Handeln ein. „Man muss die Leute nicht nur mit Quatsch, sondern auch interessanten Themen aus dem Handwerksalltag abholen. Ich freue mich immer, wenn Leute auf mich zukommen, obwohl mein Account selbst noch keine so wahnsinnig große Reichweite hat. Wichtig ist es, immer dabei zu bleiben und einfach machen, nicht aufgeben.“

## Mit Strategie und Sympathie

Julia Binroth von der Distelmaier GmbH Sanitär-Heizung-Dach in Hamburg setzt bei Social Media auf den systematischen und nachhaltigen Aufbau einer Arbeitgebermarke – Ziel ist die Mitarbeitergewinnung. IEQ-systems SHK unterstützt ihre Redaktionsarbeit.

Firmenwerte werden auf der Landingpage für Bewerber und bei Insta konsequent gespielt

„Das Besondere bei Distelmaier ist, dass wir die Arbeit nachhaltig zu Ende bringen. Diesen Qualitätsanspruch führen wir bei unseren Social-Media-Aktivitäten fort“, erzählt Julia. Die Betriebswirtin ist seit 25 Jahren in der Firma. Ihre Aufgabenfelder: Organisation und Digitalisierung. „Ich schaue wie ein Adler von oben und kümmere mich dann gezielt um das, was ansteht. Als die Gaspreise stiegen und Wärmepumpen im Kommen waren, brauchten wir Mitarbeiter. Darum haben wir eine extra Landingpage für die Bewerber entwickelt und parallel einen Instagram-Account aufgebaut.“ Julia managt das zusammen mit Sandra Jentsch von IEQ-systems. Unser IT- und Marketing-Dienstleister aus Münster betreut viele LSH-Betriebe. „Wir haben zuerst 10 Firmenwerte definiert, z.B. Qualität, Sicherheit, Zuverlässigkeit. Diese Werte sollen sich in den Posts wiederfinden. Im Coaching mit Sandra erarbeiteten wir einen Redaktionsplan. Wichtig ist, wir posten regelmäßig.“ Auch eine Form der Nachhaltigkeit.

„Man muss sich reinknien und einen Wiedererkennungswert schaffen“

Die konkreten Inhalte entstammen dem Firmen-Alltag: Damit die Posts authentisch sind, zieht sich Julia aus den digitalen Akten Ungewöhnliches, auch mal Skurriles, das im Gedächtnis bleibt. „Wir wurden zu einem Heizungsausfall gerufen und als unsere Monteure die Verkleidung von dem Gaseinzelofen entfernten, war da gar nichts mehr hinter. Kein Wunder, dass es in der Wohnung kalt war“, erinnert sie sich. „Mit solch einem Post schaffen wir Aufmerksamkeit, wecken Emotionen und vermitteln Sympathie für unser Haus und unser Team.“

Julia betont, wie sehr man sich reinknien müsse, um einen Wiedererkennungswert zu schaffen. Dabei geben ihr die Firmenwerte Halt und Orientierung. Trotzdem mag sie ihre Stunden nicht zählen. Die Kosten für IEQ-systems sind dagegen gering.



Julia Binroth und Nick Behn

Insta ist ein Marathon – Markenaufbau hat Erfolg

„Der Aufbau einer Marke dauert, aber wir haben über Insta in den letzten eineinhalb Jahren zwei Mitarbeiter gefunden. So schlecht ist das nicht“, betont Julia. Zukünftig bekommt sie Verstärkung von einem Meister, der bei Distelmaier Projektleiter ist. „Nick Behn, den vielleicht einige kennen unter nick\_sh\_HH, wird mich künftig unterstützen. Und das alles wie immer mit seinem Motto: Herz, Hand und Verstand.“

„Kunden anschubsen – das machen wir über die Website“

Julia unterscheidet bei den Online-Medien klar die Ansprache von potenziellen Mitarbeitern von der Kunden-Akquise und Bestandsbetreuung. Denn Distelmaier arbeitet viel für Hamburgs Hausverwaltungen. „Das muss seriös sein und läuft darum über die Website.“

## Social Media Führerschein im 1zu1 Coaching

Du möchtest erfolgreich Stellen besetzen, neue Kunden gewinnen oder die Sichtbarkeit deines Betriebs erhöhen? Dann melde dich für den Social Media Führerschein an. Sandra Jentsch von unserem Kooperationspartner IEQ-systems zeigt dir im 1zu1 Coaching genau, wie es geht: Mit praxisorientierten Übungen und kreativen Ideen – strukturiert, rechtsicher, wirkungsvoll. So bekommst du einen Plan fürs Posten. IEQ-Partner-Betriebe erhalten das Modul „Core“ für 999 Euro, das Modul „Prime“ für 1.499 Euro zzgl. MwSt. Sprich bitte unser LSH-Team an.

# „BOOMJAHRE SIND VORBEI“ – LSH HILFT MIT MARKETINGPAKETEN

Volle Auftragsbücher ganz von allein? In einem volatilen Markt wie heute birgt dies ein Risiko. Aber was tun, wenn dein Betrieb jahrelang gut ausgelastet war, und ihr euch vielleicht gar nicht um Marketing und kluge Kundenansprache kümmern musstet? Wir bieten jetzt eine Full-Service-Dienstleistung. Ziele sind, deine Sichtbarkeit zu erhöhen und Kundenerlebnisse zu schaffen. Die Interessenten sollen dich im Hinterkopf haben, wenn sie eine Wärmepumpe, ein neues Bad oder eine Klimaanlage haben wollen. Denn Menschen kaufen bei Menschen, das ist bei großen Investitionen auch heute so.



Eric Neumann

Unser digitaler Kundenbetreuer Eric Neumann erzählt am Beispiel von HIB in Berlin, was wir für dich alles auf die Beine stellen können – und was dein Part bei einer solchen Werbemaßnahme ist.

*Einblick: Eric, du warst am 17. September beim Kunden-Event von HIB Heizungsbau in Berlin-Köpenick dabei. Du hast bei der Vorbereitung unterstützt und einen Vortrag gehalten. Die Veranstaltung fand in den Räumen von WIEDEMANN statt.*

## Worum ging es genau?

**Eric:** Robert Bartz leitet seit 2022 den Familienbetrieb HIB in Berlin-Köpenick; er hat ihn von seinem Vater Ronald übernommen. Der junge Installations- und Heizungsbaumeister wollte, dass die Menschen in seinem potenziellen Einzugsgebiet wissen, dass die Firma Wärmepumpen als Lösung in der Energiewende anbietet. Er will bekannter werden und sich zeigen! In einem Gespräch mit unserem LSH-Geschäftsführer Claus Stegmann kamen die beiden auf die Idee, einen Event für Interessierte auszurichten.

## Der Event fand bei WIEDEMANN statt – woran lag das?

**Eric:** Die Räumlichkeiten sind in der WIEDEMANN-Niederlassung größer und repräsentativer. Aber das, was wir von der LSH an Unterstützung bieten, könnte ein anderes Mitglied auch bei sich im eigenen Betrieb stattfinden lassen. Die Firma Horst Hüller GmbH aus Wolfsburg führt seit Jahren solche Veranstaltungen bei sich durch (siehe Einblick 2/2023). Für alle, die eine solche Maßnahme

ausprobieren möchten, aber keine Erfahrung haben, sind wir da. Das ist unsere Botschaft!

## Warum ist es heute wichtig, Kundenevents und Marketing durchzuführen?

**Eric:** Der Markt hat sich verändert, es läuft nicht mehr ganz von allein. Der Kostendruck ist enorm gestiegen, die Menschen zögern mit Investitionen. Im Heizungsmarkt kommt noch hinzu, dass sie sich mit den Fördermöglichkeiten nicht richtig auskennen – das schafft Unsicherheiten. Die Kunden brauchen also Informationen und müssen Angebote und Anbieter erst einmal wahrnehmen. Und die Betriebe müssen wieder oder neu lernen, Marketing zu betreiben.

## Und da kommt jetzt die LSH ins Spiel ...

**Eric:** Ja, genau. Wir bieten seit neuem Marketingpakete an, die wir gemeinsam und persönlich mit dem LSH-Mitglied entwickeln. Wir sind aktiv mit von der Partie! Bei Robert Bartz war die zentrale Maßnahme, über eine Postwurfsendung Menschen in gut betuchten Vierteln einzuladen, sich zum Thema Wärmepumpen von HIB zu informieren. Dazu definierte Robert das Einzugsgebiet via Postleitzahl; unser Dienstleister verfeinerte die Auswahl noch weiter, um Streuverluste zu vermeiden. Das nennt man „Targeting“. Im Anschluss wurde die Einladungskarte im Corporate Design der auftraggebenden Firma gestaltet.

Zudem konnten sich die Kunden auch über die HIB-Homepage zum Vortrag informieren und anmelden. Das Teilnehmermanagement übernahmen wir von der LSH. Das war also ein Mix aus Print- und Online-Maßnahmen.

Im Mittelpunkt des Events standen Robert und die Produkte. Darum haben wir ihn konzeptionell und visuell bei seinem Vortrag unterstützt. Wir erarbeiten dabei

**FRAG DEN FACHMANN** für Heizungstechnik

Energie gewinnen, verteilen, speichern, nutzen  
Meine neue Heizung: Was macht Sinn?

**HIB**  
HEIZUNG  
BÄDER  
SOLAR  
KLIMA

Heizungen, Heizsysteme und erneuerbare Energien für Berlin und Umgebung. Informieren Sie sich zu verschiedenen Heizsystemen, erneuerbaren Energien und Förderungen.

[www.hib-heizungsanitaerklima.de](http://www.hib-heizungsanitaerklima.de)  
HIB - Heizungsbau • Alt Muggelheim 9 • 12559 Berlin

Tel.: (030) 65 96 802  
info@hib-heizungsanitaerklima.de

**Kostenlose Infoveranstaltung mit Fachvorträgen**  
Mittwoch, 17. September, 15–18 Uhr  
Pestalozzistraße 6-7, Berlin-Köpenick

Wir informieren über die aktuelle Situation und beantworten Ihre Fragen.

- Wollen oder müssen Sie Ihre Heizung modernisieren?**  
Wir finden gemeinsam die passende Heizungsanlage für die nächsten 20-30 Jahre.
- Meine neue Heizung: Wann sollte ich investieren?**  
Gesetze und Förderungen sind wichtig – aber Ihre Bedürfnisse stehen an erster Stelle!
- Welche Heizsysteme sind für mein Gebäude geeignet?**  
Was geht technisch, was kann man derzeit empfehlen, was ist langfristig erlöblich? Wir beantworten Ihre Fragen – verständlich und praxisnah.

Kommen Sie vorbei!  
Mittwoch, 17.09. 15–18 Uhr in Berlin-Köpenick.  
Finden Sie Ihre perfekte Heizlösung!

**FRAG DEN FACHMANN** für Heizungstechnik

Mit dabei:  
**WOLF** GmbH: Mit Infos zur Wärmepumpen-Technik  
**LSH** (Leistungsgemeinschaft SANITÄRHEIZUNG GmbH): Mit Infos zu Finanzierung und Versicherung  
**WIEDEMANN**-Gruppe: Fachlieferant für Gebäudetechnik

HIB - Heizungsbau  
Ing. R. Bartz & Partner GmbH  
Alt Muggelheim 9  
12559 Berlin  
Tel.: (030) 65 96 802

An die Bewohner des Hauses Familie Mustermann  
Hauptstr. 11  
12345 Hauptstadt

Die gestaltete Einladungskarte wurde an eine ausgewählte Zielgruppe verschickt

gemeinsam den sog. USP (Unique Selling Proposition), also das Einzigartige. Bei Robert ist es, dass er alles selbst macht. Auch die Wartung führt er persönlich durch. Weil er so jung ist, wissen die Kunden: Der ist noch ein Leben lang für sie da!

On top hatte Robert als Hingucker einen Showtruck seines favorisierten Wärmepumpenherstellers organisiert, an dem sich die Interessierten vor Ort die Geräte zeigen lassen konnten.

## Wie teilt ihr euch die Arbeit auf – Mitglied und ihr als LSH-Team?

**Eric:** Das LSH-Mitglied und wir legen in einem Auftaktgespräch gemeinsam fest, wie hoch der Grad an Unterstützung sein soll. Zusammen entscheiden wir auch, was benötigt wird und wer die einzelnen Aufgaben übernimmt: Von der Konzeption – Ziel, Zielgruppe, Strategie, Maßnahmen – bis zur Umsetzung vor Ort. Die LSH packt gerne mit an. Wir rücken auch die Tische oder kümmern uns ums Catering. Also wirklich Full Service, sofern gewünscht. Der jeweilige LSH-Betrieb stellt die Inhalte und sich selbst vor.

## Worüber ging dein Vortrag?

**Eric:** Die Finanzierung und Versicherung einer Wärmepumpe sind wichtig, damit die Anschaffung für die Kunden machbar wird – und das Gerät auch während der Nutzung sicher ist.

Seit 2024 arbeiten wir mit unserem Kooperationspartner MyFina GmbH zusammen. Das Maklerbüro kümmert sich um eine schnelle und einfache Finanzierung, auch wenn die Hausbank des Kunden mal nein gesagt hat, bzw. wenn es um die bestmöglichen Konditionen geht. Zweitens geht es um eine günstige Versicherung der Wärmeerzeugeranlage – der jährliche Beitrag liegt meist zwischen 160 und 190 Euro. Das ist für solch ein kostenintensives Objekt, das draußen steht, nicht viel und findet darum immer Anklang. Außerdem gibt es eine verlängerte Gewährleistung von 10 Jahren. Das Alles kommt gut bei Kunden an, als Abrundung für ihre Investitionsentscheidung. Claus und ich halten diese Vorträge – ihr könnt uns quasi „buchen“. Identisches könnten wir auch bei Themen wie (Teil-)Badsanierung etc. anbieten.

## Wie geht's weiter?

**Eric:** Nach den erfolgten Kunden-Beratungen und der weiteren Resonanz nehmen wir eine gemeinsame Evaluation vor. Die LSH hat bereits mehrere Veranstaltungen begleitet und ehrlicherweise waren nicht alle gleichermaßen erfolgreich. Eine Geling-Garantie für eine hochfrequentierte Veranstaltung gibt es durch diese Maßnahmen nicht. Dennoch zählt für uns nicht nur der Tageserfolg, sondern auch die Langlebigkeit, sich im sogenannten „Relevant Set“ der Kunden zu verankern. Steter Tropfen höhlt den Stein!

## Was ist ein Relevant-Set?

Das „Relevant Set“ bezeichnet im Marketing die engere Auswahl an Marken, Produkten oder Leistungen, die ein Kunde bei einer Kaufentscheidung in Betracht zieht, nachdem er seine verfügbaren Optionen gefiltert hat.

Das „Relevant Set“ hat darum einen sehr hohen Einfluss auf die Kaufentscheidung eines Kunden. Für eine wirkungsvolle Marktdurchdringung ist es erstrebenswert, seine Unternehmensmarke durch Werbemaßnahmen aktiv im „Relevant Set“ seiner Zielgruppe zu platzieren.



Das Team der DG Nexolution Mobility GmbH

## AUTOS GÜNSTIGER KAUFEN, BETREIBEN UND LADEN

Ihr interessiert euch für attraktive Rabatte beim Fahrzeugkauf, -Leasing oder Finanzierung? Der Mobilitätswechsel zu elektrischem Antrieb samt Ladelösung steht ebenfalls auf eurer Agenda? Dafür haben wir seit Sommer 2025 einen neuen Kooperationspartner: DG Nexolution Mobility (ehemals DRWZ Mobile, gegründet 1948) mit Sitz in Wiesbaden. Timo Ehrlich kümmert sich dort gemeinsam mit Kollegen und Kolleginnen um Kunden, Vertrieb und Fuhrparkmanagement. Das toughe Team verhandelt Einkaufsvorteile mit Herstellern und Autohausgruppen. Der Vorteil dieser Rahmenverträge: Rabatte, die ein einzelnes LSH-Mitglied nicht erhalten könnte – verbunden mit smarten und innovativen Lösungen für die betriebliche Mobilität. Trotz großer Volumina (rund 3.000 Autos im Jahr, über 2 Millionen Liter Treibstoff) legt Timo viel Wert auf einen persönlichen Service für die LSH-Mitglieder. Sein Appell: Registriert euch und nutzt die Angebote für Fahrzeuge, Tank- und Ladekarten sowie State-of-the-art Ladesäulen. Das LSH-Team hilft euch gern weiter!

### Einkaufsbündelung bringt Fachhandwerkern Bares – beim Autohaus eurer Wahl!

Timo kennt den Automarkt aus dem Effeff und brennt für ein professionelles Fuhrparkmanagement. Er weiß: Der Gewinn liegt im Einkauf. Für Verbundgemeinschaften wie unsere LSH-Mitglieder legt er immer aktuelle Angebote auf. Im Herbst zum Beispiel ein Ford Transit Custom mit bis zu 29 % Preisnachlass, ein Opel Movano mit bis zu

32 % Rabatt. Neben Nutzfahrzeugen hat DG Nexolution Mobility natürlich auch Pkw für euch im Programm: Den Opel Grandland für 149 Euro netto monatlich im Leasing, den Volvo XC90 für 436 Euro monatlich – ein großer SUV, der bereits in der Grundausstattung über den „normalen“ Handel mehr als 80.000 Euro kostet. „Wer bei uns registriert ist, kann seine PLZ ins System eingeben und erfährt, mit welchen Autohäusern wir zusammenarbeiten. Den Vertrag macht der Fachhand-

werker direkt mit dem Händler seiner Wahl. Sind die Autohäuser zugleich Premiumpartner von DGX, übernehmen sie auch die Abwicklungsprovision von 1,2 %.“



Timo Ehrlich

### „Das Handwerk wird auch elektrisch!“

Das Team um Timo hat auch smarte Ladesäulen im Portfolio, sowohl Premium-Ladestationen mit „Autobahn-Ladegeschwindigkeit“ von bis zu 400 kW schnell bis hin zu den sehr beliebten Normalladestationen (Wallboxen). Der Clou: Stehen diese Ladestationen auf deinem Betriebsgelände, können sie dem Unternehmen zusätzliches Einkommen generieren, wenn z. B. Nachbarn hier nachts ihre Autos aufladen oder externe Besucher die Ladelösung nutzen. In den Normalladesäulen (bis 22 kW) steckt eine im Markt einzigartige PIN-Pad-Lösung. Unterschiedliche Tarife können durch einen speziellen Code gewählt werden und gewähren den Mitarbeitern so die Möglichkeit, preisreduziert Energie zu laden. Die Kunden können die Ladung direkt mit ihrer Girokarte zahlen.



### Steuervorteile nutzen!

Weil vollelektrische Fahrzeuge einerseits nur noch gering versteuert werden müssen (0,25 %), andererseits aber bei Kauf bis zu 75 % (bei Fahrzeugen bis zu 100.000 Euro Bruttolistenpreis) im ersten Jahr abgeschrieben werden können, steigt die Flexibilität beim Fachhandwerker. „Mitarbeiter können so hochwertigere Fahrzeuge günstiger bekommen – das ist ein klares Plus für die Mitarbeiterbindung und das Arbeitgeber-Image“, erklärt Timo.

### „Spannend und stark nachgefragt: Tank- und Ladekarten als Alleskönner“

„Sobald ein Betrieb mehr als zwei Autos hat, lohnt sich die Abrechnung über Tankkarten. Sie funktionieren auch über einen PIN-Code und ersparen Monteur und Buchhaltung eine Menge Zettelwirtschaft mit den Belegen. Die kleine Service-Fee für die Karte (z.B. 1,12 Euro pro 100 l Treibstoff zu 1,60 Euro) hat der Handwerker dank unserer Nachlässe schnell wieder raus“, freut sich Timo. Die Tankkarten sind bei 97 % aller Tankstellen in Deutschland einsetzbar. Auch Mitarbeiter können registriert werden.



Ein Goodie noch zum Schluss: Es lohnt sich, wenn auch die Mitarbeiter auf der Website von DG Nexolution Mobility registriert sind, um Konditionen einzusehen und dem Chef so Arbeit abzunehmen. Unter der URL: [www.dgx-mobility.de](http://www.dgx-mobility.de) findet ihr ein reines Infoportal, man kann nichts bestellen. „Und nichts kaputt machen“, lächelt Timo.

### Schon gewusst? Fuhrparkmanagement im Full-Service möglich!

Wer will, kann das gesamte Fuhrparkmanagement über den eigenen Fuhrparkmanager steuern lassen – von der Führerscheinkontrolle über die jährliche Sicherheitsunterweisung bis zur TÜV-Anmeldung oder der Schadensabwicklung.



Fotos: WIEDEMANN-Gruppe

Dieser Artikel ist ein Beitrag von WIEDEMANN

## KAPAZITÄTEN CLEVER ERWEITERN MIT DEM WIEDEMANN VERLEGESERVICE

Du hast mehrere Baustellen parallel laufen und plötzlich fehlt dir die Zeit oder das Personal, um alles gleichzeitig umzusetzen? Genau dann springt der WIEDEMANN Verlegeservice für Flächenheizungen ein. Er sorgt dafür, dass Termine eingehalten werden und du flexibel bleibst. Ob Einfamilienhaus oder Großprojekt, WIEDEMANN bietet die passende Lösung für jede Fläche!

### Maximale Leistung auf der Baustelle

Auf vielen Baustellen läuft alles gleichzeitig, trotzdem muss jeder Auftrag termingerecht umgesetzt werden. Mit dem WIEDEMANN Verlegeservice erhältst du Unterstützung, die sofort greift: Erfahrene, zertifizierte Fachkräfte verlegen täglich bis zu 150 m<sup>2</sup> pro Team – schnell, zuverlässig und fachgerecht. Das bedeutet für dich: Projekte werden pünktlich abgeschlossen, Engpässe in Spitzenzeiten vermieden und deine Mitarbeiter gewinnen Zeit für neue Aufträge.

### Alles aus einer Hand

Die Abwicklung könnte einfacher nicht sein: Du beauftragst den Verlegeservice direkt über deinen WIEDEMANN Ansprechpartner im Vertriebsaußen- oder Innendienst. Von der Terminabstimmung über das Material und die fachgerechte Montage bis hin zur Druckprobe und Dokumentation: Bei WIEDEMANN erhältst du alles aus einer Hand – inklusive Garantie auf Material und Ausführung.

### Verlässlichkeit auf jedem Quadratmeter

Wer sich für den WIEDEMANN Verlegeservice entscheidet, profitiert automatisch von der bewährten comfort by sanibel Qualität. Alle Produkte der Marke sind optimal aufeinander abgestimmt. Das Ergebnis ist ein perfekt funktionierendes System, das zuverlässig, langlebig und wirtschaftlich ist.

Mit comfort by sanibel gehst du immer auf Nummer sicher: Du erhältst 5 Jahre Garantie auf alle Produkte und 10 Jahre Nachkaufgarantie auf Ersatzteile. Dies sorgt für Planungssicherheit, auch wenn das Projekt schon lange abgeschlossen ist. Darüber hinaus kannst du dich dank der hohen Lagerverfügbarkeit auf eine schnelle, unkomplizierte Lieferung verlassen.



Nicht umsonst wurde comfort by sanibel mit dem **PLUS X AWARD als beste FACH-HANDELSMARKE DES JAHRES 2024/2025** prämiert. Die Exklusivmarke von WIEDEMANN überzeugte aufgrund ihrer Spitzenstellung im Bereich der Haustechnik, der partnerschaftlichen Zusammenarbeit und der hohen Zufriedenheit der Fachhandwerker in punkto

Qualität und Service der Produkte. Außerdem würdigte die Jury die perfekten Unterlagen, die umfassenden Förder- und Schulungsprogramme sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Produktlinien.

### Mehr Umsatz, kein Risiko

Mit dem WIEDEMANN Verlegeservice bleibst du auch bei vollen Auftragsbüchern flexibel. Dein Material ist gesichert und die Aufträge bleiben in deiner Hand. Gleichzeitig behältst du die volle Kontrolle: Die Abrechnung läuft über WIEDEMANN und du bist direkter Ansprechpartner für deine Kunden. So kannst du problemlos auch größere oder parallele Projekte stemmen, neue Aufträge annehmen und deine Wettbewerbsfähigkeit steigern!



Im Erklärvideo erfährst du mehr über den Verlegeservice!

### Jetzt QR-Code scannen und mehr erfahren

Ganz gleich ob du kurzfristig Unterstützung für ein einzelnes Projekt benötigst oder regelmäßig auf den Verlegeservice zurückgreifen möchtest:

WIEDEMANN bietet dir die perfekte Lösung, um deine Kapazitäten clever zu erweitern. Bei Fragen steht dir dein zuständiger WIEDEMANN Ansprechpartner im Vertriebsaußen- oder Vertriebsinnendienst gern zur Verfügung. Mehr über den Verlegeservice erfährst du auch im Erklärvideo. Dazu einfach den QR-Code scannen!



## DEINE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- **hohe Ausführungsqualität:** professionelle Montage durch zertifizierte Fachkräfte
- **enorme Zeitersparnis:** bis zu 150 m<sup>2</sup> Verlegeleistung pro Team und Tag
- **Kapazitäten für zusätzliche Aufträge**
- **alles aus einer Hand:** Material, Terminabstimmung, Montage, Druckprobe, Dokumentation – inklusive Garantie für Material und Ausführung
- **mehr Flexibilität:** keine Engpässe in Spitzenzeiten oder bei Personalengpässen
- **mehr Umsatz, kein Risiko**

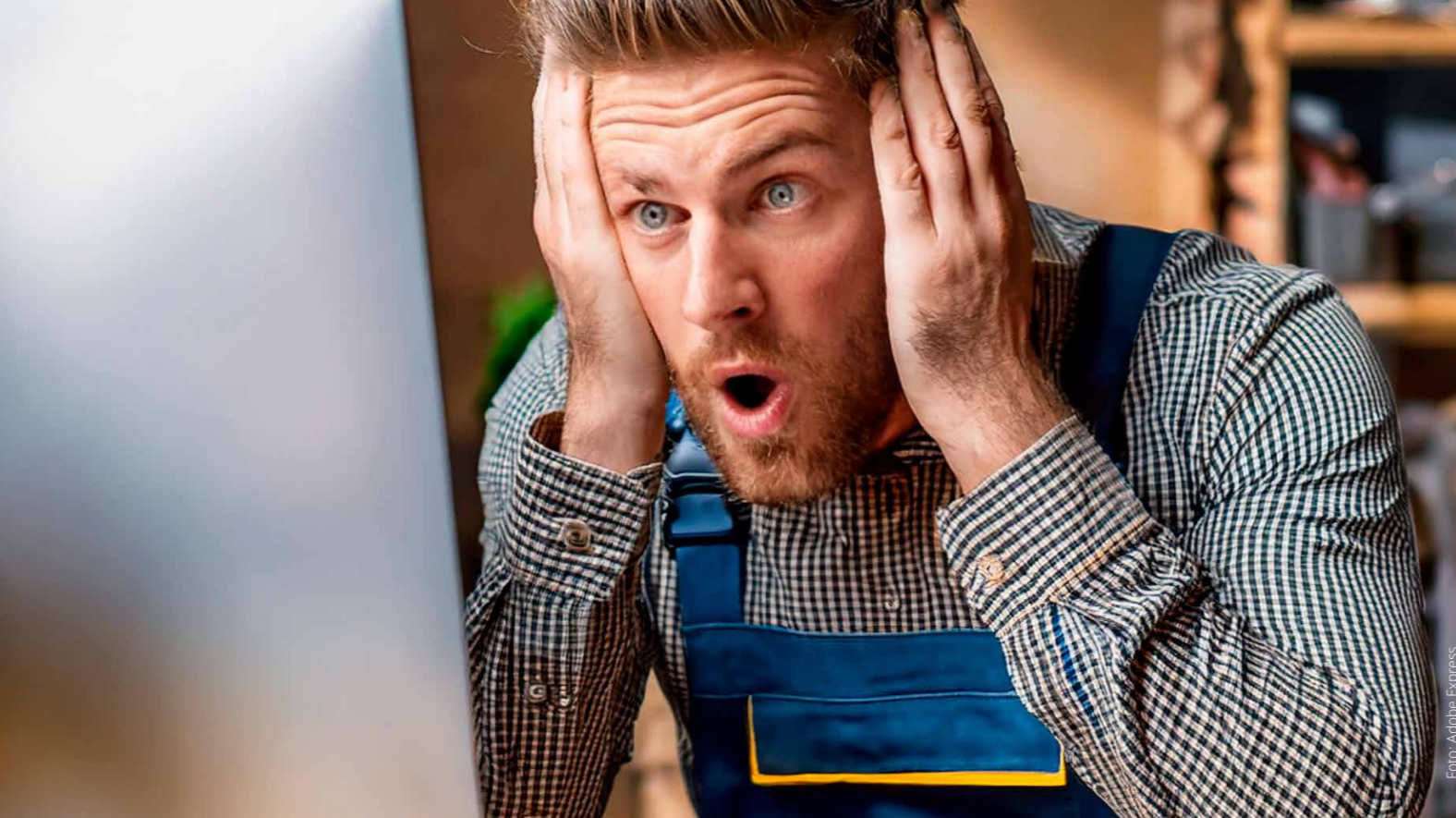


Foto: Adobe Express

## CYBERKRIMINALITÄT: „BETRIFFT MICH NICHT?“

Cybercrime-Guru Dirk Enders warnt vor den professionellen Machenschaften im Darknet.

Chefs kleiner und mittlerer Betriebe unterschätzen häufig die Risiken, die durch Angriffe auf die IT eintreten können. Die IT-Sicherheit ist gering – gleichzeitig werden viele digitale Tools benutzt, die über Schnittstellen verbunden sind. Das bietet Betrugsprofis eine Fülle an Angriffsflächen.



Dirk Enders

### „SHK-Betriebe sind willkommenes Opfer“

Wir sprachen mit Dirk Enders, Spezialist für Cybercrime bei unserem Versicherungspartner R+V und zugleich Mitglied im Cyber-Sicherheitsrat Deutschland e.V., über typische Attacken und Machenschaften im Darknet. Dirk gilt als Cybercrime-Guru und warnt: Gerade Betriebe aus der Sanitär-Heizungs-Klima-Branche sind wegen der vielen digitalen Schnittstellen in Technik und Organisation sowie der hohen Summen, die hin und her gehen, ein „willkommenes Opfer“ für Cyberattacken und Betrugsdelikte.

### Cyberangriffe legen Betriebe durchschnittlich zwischen 15 bis 28 Tage lahm

„Es ist für den Verantwortlichen eines Fachhandwerkbetriebs überlebensnotwendig, sich vor Angriffen zu schützen“, steigt Dirk ins Interview ein. „Wer keine Prävention betreibt, keinen Notfallplan hat und keine Backups macht,

ist verloren. In unseren Versicherungsbedingungen definieren wir darum als Pflicht eine wöchentliche ausgelagerte Datensicherung und einmal im Quartal eine Rückeinspielung der Daten, um zu testen, ob es funktioniert.“

### Tiefer Einblick ins strategische Vorgehen der Angreifer

„Die Angreifer gehen strategisch vor. Sie schauen sich das Ziel-Unternehmen monatelang an. Sie nutzen KI und Daten, die z.B. in den Sozialen Medien veröffentlicht wurden. Sie kennen deine Umsätze, deine Bilanzen, die Mitarbeiter-Anzahl und Gehälter, die Lieferantenbeziehungen und die Kunden. Sie haben nur einen Versuch frei – dann schlagen sie zu: Sie erpressen dich. Und die Chefs zahlen, aus Angst vor den Folgen. Dabei können sie jederzeit wieder erpresst werden! Mein Tipp: Geht sofort zur Polizei. Und bei Datenklau: Melde den Schaden innerhalb von 72 Stunden bei der Landesdatenschutzbehörde, sonst droht hier noch ein fünf- bis sechstelliges Strafgeld.“

### Darknet ist ein virtueller Marktplatz für dunkle Geschäfte

Wer greift an – und warum? Das kann der Chef einer Firma sein, die einen unliebsamen Konkurrenten loswerden will. Im Darknet kann er sich dann entweder von einer Verbrecherorganisation „anlernen“ lassen und erhält sogar einen „Paten“ an die Seite. Oder er gibt das Verbrechen bei einem Betrüger-Unternehmen in Auftrag. Diese setzen es um: Mit eigenen Hackergruppen, die auf die jeweilige Branche spezialisiert sind. Ist der Auftraggeber mit den Dienstleistungen der Hacker unzufrieden, kann er sich an deren IT-Support wenden. Es gibt sogar ein Beschwerdemanagement für nicht zufriedenstellende Ausführung!

Daneben kontrollieren große Player das Darknet, die in Eigenregie systematisch Sicherheitslücken finden und Betriebe erpressen. Der Mittelstand steht gern im Fokus, weil er in Sachen IT unprofessionell aufgestellt ist ... Die internationalen Drahtzieher sitzen in Russland, der Türkei, Iran, Nordkorea und den USA. Sie nutzen neben eigenen Hackern gern weltweit „Freelancer“ gegen 20 bis 30 % Provision, erklärt Dirk das Konstrukt.

### Zu 70 % geht es darum Daten auszuspionieren und abzugreifen – oft auch um Identitätsdiebstahl

Was kommt am häufigsten vor? Bei einem Ransomware-Angriff werden die Daten eines SHK-Betriebs gehackt und verschlüsselt, sodass du nicht mehr herankommst: Kundendaten, Auftragspläne, Daten von Lieferanten. Die Verbindung zwischen Büro und Baustelle ist unterbrochen, die Arbeit mit Tablets und Handy steht still. 70 % der Fälle sehen so oder ähnlich aus.

Oder deine Wärmepumpen, die beim Kunden installiert wurden, werden gehackt. Werden die Messdaten manipuliert, und es wird zu heiß oder zu kalt, kann dies sogar zu Personenschäden führen.

Drittes Beispiel: Die Heizungssteuerung wird von den Hackern digital angefahren – du kannst deinen Vertrag nicht mehr erfüllen. Über den Router kommen die Verbrecher auch an die Daten des Kunden.

Eine andere Betrugsart ist der Identitätsdiebstahl: Mitarbeiter erhalten gefälschte Mails – oder es werden Mails in deinem Namen verschickt, die gar nicht von dir sind! Von der Reputation bis über den finanziellen Schaden kann dies ein Unternehmen ruinieren.

### Versicherungsschutz gegen Cybercrime und Wirtschaftskriminalität

Viel Digitalisierung bei wenig Schutz: Das ist ein gefährliches Einfallstor für die Cyberkriminellen. Die R+V bietet hierfür zwei Bausteine gegen Daten- und Identitätsdiebstahl. Bitte meldet euch direkt bei Claus Stegmann und Alexandra Stolle, die sich mit der R+V gemeinsam um eine individuelle Beratung für euren Betrieb kümmern.

### Zwei-Faktor-Identifizierung, Passwort-Wechsel und Sensibilisierung

Dirk gibt Workshops und Seminare, damit die Betriebe sich technisch und organisatorisch sicherer aufstellen. Praktische Tipps: Fotos und Daten per E-Mail versenden, nicht per WhatsApp bzw. über andere Messenger-Dienste mit höheren Sicherheitsstandards. Passwörter sollte man regelmäßig wechseln; sie sollten mindestens 16 Zeichen lang sein.

### Kompendium für den Notfall und Wiederanlauf des Betriebs – speziell für LSH-Mitglieder

Als Goodie für die LSH stellt uns Dirk eine detaillierte Anleitung zur Verfügung, wie ein professionelles Notfallmanagement aussehen sollte – und wie man den Betrieb wieder zum Laufen bekommt. Warum engagiert er sich so für den Mittelstand im Handwerk? Er ist gelernter Elektrotechniker, war lange selbstständig und betreut jetzt bei der R+V den Bereich Cybercrime. „Ich möchte, dass die Menschen sicher leben und arbeiten“, ist sein Credo.



Jetzt QR-Code scannen  
und Cyber-Notfallplan  
downloaden

# „VOLLER SUPPORT FÜR LSH-MITGLIEDER“

Wie unterstützt Zehnder euch bei der Beratung von Endkunden und dem Einbau der Lüftungsprodukte? Steffen Woitzik ist seit 2020 im technischen Außendienst, fokussiert auf die Lüftungstechnik. Der gelernte Mechaniker und Gas-, Wasser- und Heizungsinstallateur stellt vor, was Zehnder tut. Und er verrät, was ein „Zehnderli“ ist.



Steffen Woitzik



Axel Starke

**Einblick: Steffen, im Frühjahr 2024 stellten wir Produktneuheiten vor; heute geht es um euren Service. Was gibt es zu berichten?**

**Steffen:** Wir bieten kurze Wege über regionale Präsenz. Ich bin einer von ca. 20 Außendienstlern und im Raum Bremen – Hannover – Göttingen und Teilen von Sachsen-Anhalt im Segment Lüftung zuständig. Mein Pendant für die Radiatoren (also Heizkörper) ist Axel Starke. Ich kümmere mich darum, dass die gesamte Kette vom Architekten über den Fachplaner bis zum Großhandel im Fachhandwerker-Sinne vor- und mitdenkt: Welche Lösungen sind sinnvoll? Welche Argumente zählen bei verschiedenen Kundentypen, z.B. Wohnungsbauer oder Einfamilienhäuser? Was muss der Fachhandwerker für die Montage wissen, wenn er nicht täglich eine Lüftung einbaut? Hier helfen wir. Es lohnt sich, denn Klimatechnik ist ein prosperierender Markt, auch wenn dieser Sommer eine Ausnahme bildete.

**Einblick: Was tust du genau?**

**Steffen:** Zehnder hat eine spezielle Endkunden-Website. Darüber nehmen die Interessenten Kontakt mit mir auf. Ich berate sie. Damit nehme ich dem Fachhandwerker bereits die Aufklärungsarbeit ab. Anschließend empfehle ich für die Umsetzung drei regionale Handwerksbetriebe. Natürlich sehr gern ein LSH-Mitglied – vor allem, wenn der Betrieb auch bei unserem Partnerprogramm dabei ist.

**Einblick: Was bietet das Partnerprogramm?**

**Steffen:** Die Partner-Betriebe in unserem Programm „Aufwind“ profitieren von einer eigenen Telefonnummer. Sie sind schneller dran beim Ticket-System und bekommen günstigere Werkzeuge für die kontrollierte Wohnraumlüftung. Zu Jahresbeginn gibt es für unsere guten und treuen Partner eine Gutschrift von 500 Zehnderli, was ca. einem Gegenwert von 500,00 Euro entspricht.

**Einblick: Das klingt typisch schweizerisch! Wo können die LSH-Mitglieder Zehnder kennenlernen?**

**Steffen:** Wir nehmen gerne an den LSH-Events teil und laden auch regelmäßig zu Werksbesichtigungen ein – zum Beispiel nach Lahr im Schwarzwald, wo wir unsere Heizkörper fertigen. Oder nach Zwole, Niederlande. Dort entwickeln und produzieren wir seit über 50 Jahren Lüftungsgeräte und setzen damit auf jahrzehntelange Erfahrung und Innovation in der Lüftungstechnik.

**Einblick: Warum sollten sich unsere LSH-Mitglieder für eure Lösungen entscheiden, am Beispiel der Lüftungen?**

**Steffen:** Weil wir höchsten Wert auf Komfort legen. Die Menschen sollen die Lüftung gar nicht spüren – kein Geräusch, keine Zug-Erscheinung, nur ein angenehmes Wohlfühlklima. Jedes LSH-Mitglied kann so beim Endkunden mit einer komfortablen Lösung aufwarten – im marktfähigen Preissegment. Und mehr noch: Wir sind die einzigen Lüftungshersteller, die mit ihrer Technik Lüftung+ bieten – die nächste Komfortstufe. Lüftung+ bedeutet nicht nur frische Luft, sondern auch ein sanftes Kühlen und Temperieren über die Lüftung selbst. Kein störendes Klimagerät, kein künstlicher Kälteschock – stattdessen ein gleichmäßiges, behagliches Klima, das wie von selbst entsteht. So machen wir aus Lüftung mehr als nur Frischluftzufuhr – wir schaffen Wohlfühlen in seiner reinsten Form. Dafür arbeiten wir immer weiter an der Quadratur des Kreises!

# WIR WERDEN 40 – FEIERT MIT UNS AUF DER VOLLVERSAMMLUNG!

Die LSH im Wandel der Zeit 1986 - 2026

Bitte tragt den Termin bereits in euren Kalender ein und meldet euch an: Vom 4. bis 6. Juni 2026 ist unsere nächste Vollversammlung. Unser Verbund feiert seinen 40. Geburtstag – und wir freuen uns auf euch im schönen Ostseebad Boltenhagen.

Was steht auf dem Programm? „Einerseits schauen wir zurück auf das, was wir zusammen geleistet haben. Wir sind eine lebendige Gemeinschaft, die verschiedene Sichtweisen, Interessen und Bedürfnisse zusammenbringt, sodass jeder profitiert“, erzählt Claus Stegmann. „Für die Gegenwartsbetrachtung haben wir Hans-Arno Kloep als KeyNote Speaker gewinnen können. Für die Zukunft erarbeiten wir gemeinsam eine Perspektive. Mehr verrate ich heute noch nicht“, macht es unser Geschäftsführer spannend.

Boltenhagen ist mit seiner Seebrücke, langem Naturstrand und der Steilküste eine Perle der Ostseeküste. „Ich empfehle allen LSH-Mitgliedern, privat zu verlängern“, meint Claus. „Das ist über die LSH-Anmeldung zur Vollversammlung mitbuchbar!“





### Cashback-Aktion für Endkunden – finanziert durch DAIKIN und WIEDEMANN

**Worum geht's?**

- Die LSH bietet speziellen Versicherungsschutz für Wärmepumpen-Anlagen über unseren Kooperationspartner MyFina GmbH
- Die Versicherungsprämie (circa 160 bis 190 Euro) fürs erste Jahr übernehmen DAIKIN und WIEDEMANN

**Warum brauchen Endkunden eine Versicherung?**

- Jeder Endkunde sollte seine Wärmepumpe absichern, denn sie ist kostenintensiv und steht draußen
- Sie sichert Technik und Finanzen ab

**Was ist in der Versicherung enthalten?**

- Sofortreparaturfreigabe bei Schäden bis zu 10.000 Euro
- Funktionserhalt des Primärheizsystems mit bis zu **zehn Jahren Schutz**

**Was ist euer Nutzen?**

- Kundenbindung durch feste Wartungsintervalle
- Einfache Direktabrechnung mit Versicherer im Schadenfall

**Für welche Anlagen gilt das Angebot?**

- Für Wärme-, Kälte- und Klimageräte von DAIKIN, bezogen über WIEDEMANN
- Für Neugeräte und Bestandsanlagen bis zu einem Alter von fünf Jahren

## ÜBER DIE LSH GMBH

Die Leistungsgemeinschaft SANITÄR-HEIZUNG (LSH) GmbH wurde am 9. Januar 1986 gegründet und ist eine 100%ige Tochtergesellschaft der Unternehmensgruppe WIEDEMANN. 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 400 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 Unternehmensgruppe WIEDEMANN.

### Leistungen der LSH

#### WIR BIETEN



praxisgerechte Hilfestellung bei der Optimierung der Geschäftsprozesse und Betriebsabläufe.

#### WIR ENTWICKELN



einen professionellen Marktauftritt unserer Fachhandwerker und unterstützen bei der Digitalisierung.

#### WIR KÜMMERN UNS



um die Aus-, Fort- und Weiterbildung der Mitglieder und deren Angestellter.

#### WIR SICHERN



unseren Mitgliedern eine Vielzahl von Einkaufsvorteilen durch Rahmenabkommen und ein attraktives Bonussystem.



Website



Facebook



Instagram

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

