



Starke Marken

engagieren sich für die
Weiterbildung im SHK-Handwerk

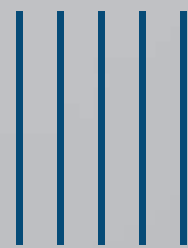


HANSA

Wasser erleben

grünbeck
www.gruenbeck.de

zehnder



HSK

Die Badexperten

vergeben Stipendien für den Vollzeitlehrgang „Betriebswirt des Handwerks SHK“
veranstaltet vom Berufsförderungswerk e. V. in Kooperation
mit der Bundesfachschule für Sanitär- und Heizungstechnik in Karlsruhe

Top-Team trifft Top-Themen

Wie man innovative Energietechnik verkauft, zeigt mit großem Erfolg Jürgen Hohnen aus Heinsberg. Den Si Informationen gewährte er bereits zum zweiten Mal Einblick in seine Firma. 2005 wurde er für seine Art der Mitarbeiterführung mit dem Marketingpreis für das Deutsche SHK-Handwerk ausgezeichnet.

Die Themen, mit denen sich der Unternehmer und seine engagierte, junge Mannschaft heute befassen, sind vielfältig. Eines haben alle gemeinsam: Sie geben dem Handwerksunternehmen ein einzigartiges Profil. Anders und möglichst auch noch besser als andere zu sein, ist nach wie vor das Ziel von Jürgen Hohnen. Als einziger in der Region bietet er deshalb zum Beispiel Heizungsmodernisierern die Chance, eine innovative Pelletheizung zum Preis einer Standard-Ölheizung zu kaufen. Über das

so genannte Best-Price-Paket kauft der Kunde subventioniert eine moderne Pellet-Heizungsanlage zum Preis einer herkömmlichen Ölheizung. Gegenfinanziert wird das über Jahre: Der Kunde nämlich verpflichtet sich, über Hohnen Pellets zum jeweils aktuellen Ölpreis zu beziehen. „So bezahlt der Kunde quasi in Raten seine moderne Pelletanlage ab und wir verhindern, dass er nur aus Angst vor der höheren Einstiegsinvestition noch einmal eine Öl- oder Gasheizung kauft“, erklärt Jürgen Hohnen das Konzept.



Foto (und alle weiteren): Huppe

Jürgen Hohnen setzt auf Partnerschaft mit Kollegen und deutschen Markenherstellern.

Bereits zehn Pelletanlagen wurden auf diese Weise verkauft. Viele weitere zu ganz regulären Preisen, weil die Auftraggeber Hohnens Entscheidung und seinen Einsatz für die Pelletheizung so überzeugend fanden, dass sie die höheren Investitionskosten in Kauf genommen haben. „Das Best-Price-Paket entstand, als wir uns gefragt haben, was den Kunden dazu bringt, immer noch und immer wieder auf die alten Technologien statt endlich auf regenerative Energien zu setzen“, erklärt der Unternehmer seinen Denkan-

satz. „Generell ist es wohl das, was wir im Handwerk noch stärker üben müssen: mehr in Konzepten und vom Kunden her zu denken, nicht so sehr nur von der Technik her.“ Dabei versteht Hohnen viel von Technik und setzt fortwährend auf die neuesten Entwicklungen, für die er sich dann in der Region stark macht.

Das Windrad für den Privatmann

Seit einem Jahr etwa verkauft er kleine Windräder, die für den Einsatz auf privaten Wohnhäusern und Grundstücken entwickelt wurden. Sie werden in Holland gebaut und unter dem Markenzeichen Hohnen verkauft und installiert. Leicht ist dieses Geschäft nicht. Die deutschen Bauämter behindern die Entwicklung aus Sorge vor kritischen Nachbarn. Wobei die Räder leise arbeiten, wovon sich überzeugen kann, wer vor dem

In einer Fliesenfachausstellung zeigt das Heinsberger Meister-Team fünf Komplettbäder, die zum Festpreis angeboten werden.



brandneuen Firmengebäude des Handwerksbetriebes steht. Dort erzeugt ein Hohnen-Rad („Heinsberger Windpower“) rund 3.000 kW/h pro Jahr.

Der Netzwerker

Zuletzt schloss der Heinsberger Kooperationsverträge mit einem Unternehmen, das ganz in der Nähe Brennstoffzellen herstellt – „für mich die zurzeit faszinierendste Form der Stromerzeugung“ – und: mit Hüppe. Für das perfekte Energiesparbad? „Im Grunde ja.“ Duschen ist wieder in. Das jedenfalls beweisen die Kunden des „Heinsberger Meister-Team“. Dieses Handwerkernetzwerk wurde vor sechs Jahren gegründet und fördert messbar das Empfehlungsmarketing und den Umsatz der beteiligten Unternehmen. Neben allen Baugewerken, die man für den Hausbau oder eine Modernisierung braucht, finden sich im Team auch ein Architekt, ein Energieberater, eine Bank und sogar ein Energieversorger. Jürgen Hohnen gehört seit sechs Jahren dazu, seit 2004 ist er erster Vorsitzender der Kooperation.

Die perfekte Dusche

Badmodernisierungen bestellten bei Jürgen Hohnen seine zufriedenen Heizungskunden oder Kunden, die über den Fliesenleger zum Netzwerk kamen. „Das Thema Bad haben wir früher einfach nicht so offensiv beworben wie unsere Kompetenz bei den Erneuerbaren“, erklärt das der Unternehmer, „aber das wird sich nun ändern.“ Vor etwas mehr



Für beste Erreichbarkeit und eine gute Organisation sorgt das Serviceteam.



Wie funktioniert eigentlich eine Pelletheizung? Im neuen Firmengebäude zeigt Jürgen Hohnen, was zur Anlage gehört.

als einem Jahr nämlich entschloss sich das Heinsberger Meister-Team, in der Ausstellung eines Fliesenfachhandels vier Bäder zu zeigen – mit unterschiedlicher Ausstattung und unterschiedlichem Preisniveau. Angeboten und verkauft wird zum Komplettfestpreis. „Damals kam Hüppe ins Spiel, weil wir kurz zuvor vom Partnerprogramm der Firma erfahren hatten.“

In diesem Programm findet der Unternehmer das, was ihn an einem Industriepartner interessiert, sagt er: deutsche Markenqualität und die Bereitschaft, sehr eng mit einem Handwerker zusammenzuarbeiten. „Unsere Kunden suchen Qualität und Sicherheit, die ich nur mit ausgesuchten Lieferanten garantieren kann, zum Beispiel beim Thema der Badteilsanierung.“ Für den SHK-Profi aus Heinsberg einer der Mega-Trends im Sanitärengeschäft: der möglichst schmutzarme Austausch von Badewannen gegen große, barrierefreie Duschanlagen. „Viele Best-Ager haben schon vor Jahren ein schönes Bad gebaut und bereuen lediglich die Entscheidung für eine Wanne.“ Um möglichst lange in der eigenen Wohnung oder dem eigenen Haus bleiben zu können, wird die nun ausgebaut, das Bad teilrenoviert und seniorengerecht umgebaut. „Der perfekte Auftrag für das Heinsberger Meister-Team“, schmunzelt Jürgen Hohnen. Dafür, dass das Geschäft mit den Gewerbetreibenden der Region floriert, sorgt ein eigens eingestellter Außendienstmitarbeiter. Er besucht Unternehmen in der Region, um sie über ihre Möglichkeiten zu informieren, in die Energieerzeugung einzusteigen bezie-

Lesen Sie weiter auf Seite 66 ▶

Für Sicherheit und höchsten Komfort bei der Erst- und Nachbefüllung von Heizungsanlagen



NEU!

Die intelligente Heizungsbefüllstation PT-IB 20

- Kontrollierte Nachspeisung mit Füllwasser entsprechend der VDI-Richtlinie 2035 und EN 1717
- Automatisches Erkennen der vorliegenden Wasserhärte bzw. der Leitfähigkeit
- Leckage-Erkennung mit Wasserstopp durch permanente Nachfüllmengenüberwachung
- Kapazitätskontrolle der permasoft-Entmineralisierungseinheiten
- Integration in Gebäudeleittechnik über einen potentialfreien Ausgang

Optional für größere Anlagevolumen mit Anschluss-Set für permasoft 18000 erhältlich



Besuchen Sie uns auf der ifh Nürnberg vom 18.-21. April 2012 Halle 7, Stand 7.316

perma-trade

Wasserbehandlung mit Zukunft

perma-trade Wassertechnik GmbH
Röntgenstraße 2 · 71229 Leonberg
Tel. 07152 / 9 39 19-0 · Fax 07152 / 9 39 19-35
www.perma-trade.de · info@perma-trade.de



Wer hochwertige Bäder und Heizungen verkauft, soll sie auch selbst genießen: Die Mitarbeiterumkleide der Jürgen Hohnen GmbH braucht den Vergleich mit einem Luxushotel nicht zu scheuen.

hungsweise selbst massiv Energie einzusparen. Gemeinsam erarbeiten er und sein Chef komplette Konzepte, die gut ankommen. „Auch in diesem Geschäft bewahrt sich, was ich anfänglich schon sagte: Wir müssen auch als Handwerker in Komplettlösungen inklusive Finanzierung denken. Ebenso wie unsere Kunden. Dann entstehen daraus die wirklich interessanten Aufträge.“

Mit viel Information, praktischen Tipps und neuen Ideen begeistert der Heinsberger Unternehmer am liebsten. Viele Neukundenkontakte stiftet er deshalb über Info-Abende, die sechsmal jährlich in seinen Räumen stattfinden und zu denen per Mailing Kunden des Heinsberger Meister-Teams eingeladen werden.

Fordern und Fördern

Und was wurde aus dem einst preisgekrönten Mitarbeiterführungssystem? „Das wird gelebt und weiter ausgebaut“, sagt Jürgen Hohnen. Mehr denn je setzt Jürgen Hohnen auf viel Kommunikation und Qualifikation im Team. „Nach wie vor veranstalten wir einmal im Jahr eine Tagung, auf der wir es uns 48 Stunden lang zusammen gut gehen lassen,

aber eben auch das neue Jahr planen. Was erwartet uns? Was nehmen wir uns vor? Zu welchen Themen will wer weitergebildet werden? Ausführlich analysieren wir dann auch die großen Projekte des abgelaufenen Jahres ...“ Das Credo des Unternehmers: „Das Schlimmste, was passieren kann, ist, dass ein Mitarbeiter nach Anwesenheit bezahlt wird.“ Deshalb wird in seinem Betrieb erfolgsorientiert honoriert.

Mit Netzwerk engagiert

Profitieren können Mitarbeiter auch von Umsätzen, die aufgrund ihrer Beratung zustande kommen. Damit die gelingt, werden alle Monteur regelmäßig von den Industriepartnern geschult. „Bei uns kann jeder Mitarbeiter ein Vielfaches eines Weihnachtsgeldes verdienen, das es allerdings hier nicht gibt.“ Auf dem Arbeitsmarkt findet Jürgen Hohnen seine Mitarbeiter bisher nicht. Selbst wenn sie bereits einige Jahre Berufserfahrung haben, investiert er deshalb Zeit und Geld, um die Neuen gut ins Team einzupassen. Seit 2005 wuchs die Belegschaft von elf auf 17. Auch darüber, wer nach der Lehre übernommen wird, entscheidet vor allem der persönliche Einsatz der jungen Leute. „Ich habe ex-

trem hohe Ansprüche und erwarte, dass jemand wirklich für seinen Beruf brennt“, sagt Hohnen. „Mittelmäßigkeit ist mir zu wenig.“

Die treibende Kraft ist Jürgen Hohnen gegenwärtig auch als Vorsitzender des Heinsberger Meister-Teams. Interessante neue Vertriebskonzepte haben es ihm auch hier angetan: Seit letztem Jahr etwa ist die Firma Hohnen Vertriebspartner der Smart House GmbH aus Löhne. Die liefert die Gebäudehülle eines wohngesunden Hauses auf dem Lkw an. Für den Ausbau des Drei-Liter-Modulhauses sind dann die Betriebe des Meister-Teams verantwortlich, die von der Hohnen GmbH beauftragt werden.

Überzeugt ist Hohnen auch vom Schulterschluss des

Meister-Teams mit den Einzelhändlern, die die Heinsberg Card an ihre Kunden verteilen. „Unser Meister-Team ist komplett dabei. Das heißt, wir gewähren für jeden Umsatz-Euro einen Bonus-Punkt. Das entspricht einem Rabatt von etwa 0,25 bis drei Prozent je nach Aktion. Wer zum Beispiel eine Dusche bei mir kauft und Bonus-Punkte sammelt, kann die in einer Parfümerie eintauschen. Wir Heinsberger Kaufleute versuchen damit, Umsätze in der Region zu halten. Ist ein Ende der Ideen vorstellbar? Jürgen Hohnen will davon nichts wissen: „Ich bin ein Netzwerker. Und Netzwerker profitieren von unzähligen Anregungen und Erfahrungen. Also wird es bei uns spannend weitergehen.“



Vor zwei Jahren bezog die Jürgen Hohnen GmbH ihren neuen Sitz in einem Heinsberger Industriepark, auf deren Dach viel los ist: „Wir erzeugen hier mit einem Windrand und einer Hightech-Solaranlage Strom, den wir selbst nutzen und verkaufen.“

Trinkwasser und mehr

Grünbeck: Schulungsprogramm 2012



Ausführliche Informationen in einem neuen Seminar zur novellierten Trinkwasserverordnung gibt Grünbeck mit dem Schulungsprogramm 2012. Weitere Schwerpunkte des Angebotes sind Produktschulungen, Trinkwasserinstal-

Das Schulungsprogramm 2012 von Grünbeck greift die Trinkwasserverordnung auf.

lation und Heizungswasseraufbereitung. Grünbeck hat zudem eine Zulassung zur Durchführung der VDI-6023-Schulung in den Kategorien A und B. Die Weiterbildungen werden an allen 25 Standorten in Deutschland angeboten. Weitere Informationen gibt es über den nachfolgenden Webcode.

www.si-info.de ▶ Webcode **03042**

Mit DIN, EN und TW-Verordnung planen

Viega bietet Veranstaltungsreihe in ganz Deutschland an

Viega bietet eine bundesweite Tagungsreihe an für Fachplaner zum Thema novellierte Trinkwasserverordnung, DIN EN 806 und nationale Ergänzungsnormen. Unter dem Titel Symph2osium 2012 startet die Reihe im Mai in Darmstadt, letzte der bundesweit zwölf Stationen ist Ende Juni Stuttgart. Wie sich diese Regelwerke auf die Planungspraxis auswirken

und was im Detail berücksichtigt werden muss, ist zentrales Thema der Vortragsreihe. Darüber hinaus werden Konzepte für die Sanierung kontaminierter Altanlagen vorgestellt und Beispiele für die Auslegung hydraulisch optimierter Verteilungssysteme gegeben. Veranstaltungsorte und Termine sind: 16. Mai Darmstadt, 21. Mai Leipzig, 23. Mai Nürnberg, 30. Mai

Berlin, 4. Juni Dresden, 6. Juni Hamburg, 11. Juni Essen, 13. Juni Bremen, 18. Juni München, 20. Juni Hannover, 25. Juni Köln, 27. Juni Stuttgart. Die Teilnahme an den Symposien ist kostenlos, eine rechtzeitige Anmeldung wird aber empfohlen. Weitere Infos und Anmelde-möglichkeiten über den Webcode.

www.si-info.de ▶ Webcode **03045**

Baulasten in der Praxis

Bundesanzeiger-Verlag gibt Ratgeber heraus

Neben den Mitarbeitern bei den Bauaufsichtsbehörden müssen sich insbesondere Entwurfsverfasser, Bauräger und Vermessungsingenieure mit dem Thema Baulasten auseinandersetzen. Im Buch „Baulasten in der Praxis“ werden zunächst die Grundzüge detailliert vorgestellt. Im Anschluss daran sind die einzelnen Baulasttatbestände dargestellt. Dabei werden Gemeinsam-

keiten, aber auch Unterschiede in den Vorschriften der einzelnen Bundesländer herausgearbeitet und von den Vorgaben der Musterbauordnung abgegrenzt. Anhand von Beispielen, Skizzen und Textvorschlägen für die Eintragung von Baulasten werden die einzelnen Tatbestände verdeutlicht und dadurch die Handhabung vereinfacht. Das Buch bietet allen, die sich mit dem The-

ma Baulasten beschäftigen müssen, eine praxisnahe Hilfe, ohne jedoch die rechtlichen Gegebenheiten sowie die dazu ergangene Rechtsprechung außer Acht zu lassen.

Baulasten in der Praxis, herausgegeben von Gerhard Wenzel, ist erschienen im Bundesanzeiger-Verlag, zweite Auflage 2011, ISBN 978-3-8462-0014-8, Preis: 49 Euro.



Labelwin

ist das EDV-Programm zur kompletten kaufmännischen Abwicklung und Organisation für den Handwerksbetrieb in der Haustechnik und im Anlagenbau.

Bei über 2.500 Betrieben in DEUTSCHLAND, ÖSTERREICH und LUXEMBURG im Einsatz.

Zeit gewinnen Kosten senken!

- Schnelleres und reibungsloses Arbeiten durch bessere Organisation
- Mehr Ertrag durch effektiven Kundendienst
- Geringere Betriebskosten durch schlanke Verwaltung

Überzeugen Sie sich jetzt!



Kompetente Beratung vor Ort durch ein bundesweites Netz von autorisierten Partnern.



Halle 4, Stand 4.238
18. bis 21. April 2012

INFORMATION & SERVICE

Label Software
Gerald Bax GmbH
Mühlenstraße 31
33607 Bielefeld
Tel: (05 21) 5 24 19 60
Fax: (05 21) 13 76 80
info@label-software.de
www.label-software.de



Profis für Organisation
im Handwerk