

Wachstum mit Weitblick fest eingeplant



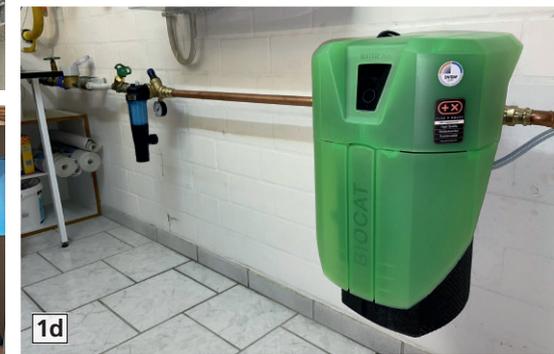
Zwei SHK Unternehmer aus Ostwestfalen-Lippe und Niedersachsen haben mehr Gemeinsamkeiten, als der erste Blick vermuten ließe. Obwohl sich Standort, Betriebsstruktur und Firmenhistorie stark voneinander unterscheiden, steht in beiden Installationsfachbetrieben der Verkauf nachhaltiger Produkte und Techniklösungen im Mittelpunkt. Aufgrund der regionalen Wasserhärte empfehlen beide Fachbetriebe im Geschäftsfeld Sanitär- und Trinkwasserinstallationen immer auch Kalkschutzmaßnahmen, am besten ökologisch ausgerichtet und ressourcenschonend.

Ökologie als substantieller Erfolgsfaktor der eigenen Geschäftstätigkeit? Ein durchaus ambitioniertes Vorhaben, seit die Marktsituation alles andere als einfach ist: Die Installationsbranche spürt zunehmend die Verunsicherung der Kunden, wechselnde Strategien zu Förderprogrammen und Gesetzesvorhaben in dieser Legislaturperiode lassen Kunden vermehrt zögern. Das Unternehmerportrait zeigt, was den jungen Visionär und den alt eingesessenen Traditionsbetrieb gleichermaßen motiviert, und wie hochwertige Techniklösungen auch bei stagnierender Nachfrage zum Wachstumsmotor werden können.

Nina Busse M.A.
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
WATERCryst Wassertechnik GmbH
42781 Haan
nina.busse@watercryst.com



1c



1d



2

1a-d Ob VB Haustechnik mit Inhaber Valon Berisha (links) oder die Thomas Haustechnik (rechts): Über die Entwicklung attraktiver neuer Geschäftsfelder wie ökologische Wasserbehandlung zum Schutz vor Schäden durch Kalk setzen sich beide Unternehmen profiliert vom Wettbewerb ab.

2 Qualität ist ein zentrales Leistungsmerkmal, an dem Arndt Thomas (2. v. li.), Geschäftsführer von Thomas Haustechnik, und sein Team Kai Simontowitz (Geschäftsleitung, li.), Shiperim Krasniqi (Projektleiter) und Philipp Kühne (technische Betriebsleitung; re.) ihr Fachunternehmen ausgerichtet haben.

Die **VB Haustechnik** ist ein aufstrebender Installationsfachbetrieb aus Steinhagen bei Bielefeld, der vor drei Jahren vom Inhaber Valon **Berisha** gegründet wurde, und sich seither konsequent auf Wachstumskurs befindet. Der Geschäftsführer hat dabei von Anfang an nichts dem Zufall überlassen: Von der Markt- und Wettbewerbsanalyse des am besten geeigneten Standorts bis zum Aufbau des Kundenkreises und der engagierten Vermarktung des eigenen Betriebes. „Wir arbeiten hart daran, im Großraum Bielefeld als kompetenter Partner für anspruchsvolle und gehobene SHK Produkte wahrgenommen zu werden“, berichtet der Inhaber im Gespräch. „Uns ist sehr an der Qualität unserer Produkte in den Bereichen Sanitär und Trinkwasserinstallationen gelegen, weil es hier doch letztendlich um das Wohlbefinden und natürlich die Gesundheit unserer Kunden geht“, so Valon Berisha. Da sich die Region um Steinhagen und der Großraum Ostwestfalen-Lippe mit bis zu 25 °dH im mittleren bis oberen Härtegrad befindet, spielt der Schutz der haustechnischen Installationen in den meisten Beratungsgesprächen eine Rolle.

Der junge Unternehmer hat sich frühzeitig dazu entschlossen, ökologisch bedenkenlose Verfahren zur Stabilisierung der Wasserhärte nach DIN 1988-200 mit anzubieten, gerade bei neuen Installationen wie zum Beispiel PV, Solar oder bei dem Betrieb einer Wärmepumpe. „Hausbesitzer wollen natürlich gerne sparen. Wenn aber am falschen Ende gespart wird, werden meine Kunden über kurz oder lang mit unserer Beratung unzufrieden sein, weil das Produkt nicht auf Dauer überzeugt. Deshalb verkaufen wir immer ein hochwertiges Gesamtpaket, das für den einwandfreien Betrieb auf mehrere Jahrzehnte ausgelegt ist. Wir versprechen unseren Kunden dann aber auch, dass sie eben Mercedes und nicht Dacia fahren“, sagt der Inhaber mit einem Augenzwinkern.

Vision SHK Betrieb

Vertrieb, Akquise, Buchhaltung, Personalsuche, Baustellen: Der Geschäftsführer der VB Haustechnik hat seine Selbstständigkeit gründlich vorbereitet, Teil der Geschäftsidee war es von Anfang an, SHK Produkte und Dienstleitungen mit Stolz und

Anspruch zu verkaufen und über die eigene Person zu repräsentieren. „Die saubere und hochwertige Außendarstellung meines Betriebes liegen mir sehr am Herzen. Bei uns gibt es keine verdreckten Bullis oder verschmierte Arbeitskleidung. Sauberkeit ist mir sehr wichtig, ebenso wie Hygiene. Wir arbeiten an Trinkwasserinstallationen, hier ist Hygiene von großer Bedeutung“, so Valon Berisha. Es geht Valon Berisha aber auch um die wertschätzende Haltung dem eigenen Berufsstand gegenüber. „Wenn Du heute junge engagierte Fachkräfte für Deinen Betrieb finden möchtest, dann muss jeder sehen und spüren, dass Du Deinen Job zu 100 Prozent mit Hingabe und aus Überzeugung machst. Und dass Du Spaß daran hast, mit Deinen Kunden Sanitärprojekte umzusetzen. Wir vertreiben nur Produkte, von denen wir wissen, dass sie langfristig halten, was sie versprechen. Darum raten wir unseren Kunden auch zu chemiefreien Kalkschutzanlagen, wenn die Hauswassertechnik geschützt werden muss. Verfahren wie die Biomineralisierung sind erprobt und haben sich tausendfach bewährt, Hersteller wie **WATERCryst** haben **DVGW** zertifizierte Produktserien, auf die man sich Jahrzehnte verlassen kann“. Diese unternehmerische Ausrichtung hat sich für die VB Haustechnik schnell ausgezahlt: Die Weiterempfehlungsrates ist hoch, immer öfter fragen Neukunden gezielt nach Kalkschutzgeräten, die ohne Salz wirksam sind. Kalkschutz in Trinkwasserinstallationen mag für viele SHK Betriebe noch ein Nischenprodukt sein, Valon Berisha hat über seine Beratungskompetenz in diesem Fachgebiet entgegen der vorherrschenden Nachfrageflaute einen überaus erfolgreichen Wachstumsmotor für sein Unternehmen entstehen lassen.

Tradition verpflichtet – drei Jahrzehnte im Dienst der Kunden unterwegs

140 km weiter westlich hat die Thomas GmbH ihren Firmensitz, ein regional führender Fachbetrieb für innovative Haustechnik in den Bereichen Heizung, Sanitär, Klima und Lüftung. Seit fast 30 Jahren vertrauen Privat- und Gewerbetunden sowie TGA Planer auf die Erfahrung des Traditionsbetriebes, der mit einem Team von 40 Mitarbeitern auf einen bemerkenswerten Know-how-Mix verweisen kann. Arndt **Thomas**, Geschäftsführer der **Thomas Haustechnik**, blickt auf die Entwicklung des SHK Marktes in den letzten 20 Jahren zurück. „Die Installationstätigkeit war früher zwar nicht weniger anspruchsvoll, die Rahmenbedingungen aber deutlich weniger komplex. Wir haben heute viel mehr Regelwerke und Verordnungen, die es zu berücksichtigen gilt, gerade im Bereich Trinkwasserinstallationen. Das ist wichtig und sinnvoll, besonders für die Verbraucher. Natürlich nimmt unser Arbeitsaufwand damit zu, doch wir konnten in unserer fast 30-jährigen Firmengeschichte viele wertvolle Erfahrungen sammeln, die uns heute zugutekommen, auch unter erschwerten Marktbedingungen. Für mich persönlich ist die wichtigste unternehmerische Lehre aus den zurückliegenden Geschäftsjahren, dass sich Qualität immer auszahlt“, so Arndt Thomas. Schon immer hat die Thomas Haustechnik zum Beispiel Lieferanten danach ausgewählt, dass ihre Produkte „made in Germany“ sind. Wann immer möglich, versucht der Fachbetrieb auch Dienstleistungen regional ansässiger Unternehmen in Anspruch zu nehmen, wenn gewerkeübergreifend projiziert wird. Und natürlich spiegelt sich die kompromisslose Qualitätsorientierung letztendlich in der Kundenzufriedenheit wider, so der Geschäftsführer.

Kundenwünsche verstehen und mit veränderten Ansprüchen produktiv wachsen

„Parallel zu den normativen Anforderungen sind nämlich auch die Kundenansprüche gewachsen. Unsere Kunden sind heute viel besser informiert, zwar nicht unbedingt immer richtig, je nach Quelle eben. Sie haben aber häufig eine klare Vorstellung davon, was sie gerne erwarten möchten. Nachhaltigkeit ist ein großes Thema im Bereich Trinkwasser, genauso wie Gesundheitsschutz, Hygiene und Natürlichkeit“. Aus diesem Grund vertreibt auch der Traditionsbetrieb aus Delligen seit über fünf Jahren hochwertige chemiefreie Kalkschutztechnik, mit stark wachsender Tendenz in diesem Geschäftsfeld. „In Alfeld haben wir beispielsweise bis zu 30 °dH. Hier müssen Wärmetauscher und Rohrleitungen zwingend vor Schäden durch kalkhaltiges Wasser geschützt werden. Es ist unsere Pflicht dem Kunden gegenüber, ihn vor kostenintensiven Schäden zu bewahren. Schon bei der Erstberatung raten wir immer dazu, wirksamen Kalkschutz mit einzukalkulieren. Für uns ist es selbstverständlich, im Bereich Trinkwasserinstallationen ebenso hochwertige Produkte anzubieten wie wir das auch bei Wärmepumpen oder im Heizungsbau tun. Mangelhafte Qualität ohne Trinkwassereignung oder Prüfzeichen einer akkreditierten Zertifizierungsstelle kann schwerwiegende Folgen haben, für unsere Kunden als Verbraucher, aber gleichfalls für uns als Unternehmen“, gibt Arndt Thomas zu Bedenken, und verweist in diesem Zusammenhang auch auf die neue Trinkwasserverordnung (TrinkwV), die den Gesundheitsschutz noch stärker als bisher berücksichtigt.

„Gegenüber den seit Jahren am Markt platzierten salzbasierten Enthärtungsanlagen haben wir mit der Firma WATERCryst und **BIOCAT** ein optimales Produkt für unsere Kunden gefunden, die einen gesunden Lebensstil pflegen und Wert darauf legen, dass ihr Leitungswasser unverändert mit natürlicher Trinkwasserqualität aus dem Hahn kommt“, führt Arndt Thomas weiter aus. „Wenn wir dann noch im direkten Betriebskostenvergleich darstellen, wie vorteilhaft sich die langen Wartungsintervalle und die Einsparsumme für Salz und Dosiermittel dauerhaft auf die Kosten im laufenden Betrieb auswirken, sind unsere Kunden meist schnell überzeugt, ganz unabhängig davon, ob wir vom Einfamilienhaus oder Gewerbebetrieb sprechen“. Der Hersteller WATERCryst beispielsweise sichert für alle BIOCAT Kalkschutzanlagen fünf Jahre lang wirksamen Schutz vor Kalksteinbildung zu, bevor das Katalysator-Granulat gewechselt werden muss, unabhängig vom Wasserverbrauch.

Für den eigenen Betrieb: Heute schon an morgen denken

Beide SHK Unternehmen verbindet trotz vielerlei Unterschiede ein starker Fortschrittsgedanke und die konsequente Ausrichtung der eigenen Geschäftstätigkeit auf zukunftsorientierte Qualitätsprodukte. Chemiefreie Kalkschutztechnik verstehen sie gleichermaßen als Chance für die eigene Geschäftsentwicklung und als Kundenversprechen für natürliche Trinkwasserqualität. Mit viel Leidenschaft für die technische Beratung noch wenig bekannter Produkte, von deren Qualität die Fachbetriebe zweifelsfrei überzeugt sind, treten die SHK Unternehmer erfolgreich und mit Weitblick dem augenblicklichen Nachfragerückgang entgegen. ■