



Das Magazin für Unternehmer der SHK-Branche

Design-Heizkörper

Produkte für elegantes
Wohnambiente

Barrierefreie Bäder

Sanitärräume komfortabel
planen und bauen

Photovoltaik

Chance für das
SHK-Handwerk



Honeywell

**Feinfilter PrimusPlus von Honeywell:
Damit ist reines Trinkwasser garantiert.**

Honeywell GmbH Haustechnik - 74821 Mosbach
www.honeywell-haustechnik.de

Weitere Informationen auf Seite 22, Kennziffer 010.



Barrierefreiheit in ansprechender Form bedeutet Komfort für jede Generation. Im Bild die Dusche K2 als Nischenausführung.

auch, wo sie ihren Service oder die Produkte verbessern können. „Wir sprechen mit unseren Partnern im Handwerk auf Augenhöhe. Unsere Kommunikation ist einfach, schnell und unkompliziert“, sagt Schulte.

Inbegriffen bei den „HSK-life-Gesprächen“ ist auch immer eine Führung durch die Fertigung.

„HSK produziert ausschließlich in Deutschland,“ sagt Schulte. Kürzlich hat HSK ein großes Logistikzentrum in Olsberg gebaut und beträchtliche Investitionen in die Büroräume getätigt. Das kommt auch den Kunden zugute, weil damit die Beratung und Auskunft leistungsfähiger geworden ist und auch die Lieferzeiten kürzer geworden sind. Die Reklamationsquote ist unter einem Prozent.

„Wir haben 10.000 Artikel auf Lager und können innerhalb von 24 bis 48 Stunden liefern“, sagt Schulte.

Der Chef des inhabergeführten Familienunternehmens schaut auch immer wieder über den Tellerrand, um nicht nur für sein Unternehmen, sondern auch für die gesamte Branche etwas zu bewe-

Engagement für die Firma und für die Branche

Mit umfangreichem Service unterstützt HSK das Handwerk. Unter anderem stellt die Firma erneut einen Stipendienplatz für die Ausbildung zum Betriebswirt des Handwerks an der Bundesfachschule in Karlsruhe zur Verfügung.

Unsere Ausrichtung ist das verkaufsfähige Handwerk, das individuelle Bäder baut,“ sagt Jochen Schulte, Chef der HSK Duschkabinenbau KG. Entsprechend zielgerichtet ist die Firma aufgestellt. Bereits auf der Produktseite gibt HSK dem Handwerk praktikable Lösungen an die Hand. Mit Renoverto zum Beispiel greift die Firma das Thema Teilrenovierung auf. Der Handwerker hat damit ein komplettes System, mit dem er den Duschplatz seines Kunden erneuern kann. Das restliche Bad kann so bleiben, wie es ist. Durch die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten des Systems kann die neue Dusche optimal in den Raum und seine Gestaltung angepasst werden. Zen-

trales Objekt bei Renoverto ist die Wandplatte in Glasoptik, die einfach zu bearbeiten ist und die der neuen Dusche ein ansprechendes Aussehen gibt.

„Damit differenzieren sich unsere Kunden auch vom Glaser, der eben kein komplettes System anbieten kann“, sagt Schulte.

Renoverto kann auch für den barrierefreien Umbau eines Bades verwendet werden.

Barrierefreiheit ist ein großes Thema bei HSK. So bietet die Firma auch immer wieder Seminare dazu an, die weit über reine Produktschulungen hinausgehen. Der direkte Kontakt zu den Partnern im Handwerk ist HSK sehr wichtig. So gibt es neben den erwähnten Schulungen auch so genannte Unterneh-

mergespräche. Dabei treffen sich etwa 20 Handwerksunternehmer am Stammsitz von HSK in Olsberg und dann werden die Dinge besprochen, die „uns und den Handwerkern am Herzen liegen“, so Schulte.

Die Themen sind breit gefächert und die Gespräche laufen in beide Richtungen. So geben die Mitarbeiter von HSK Tipps für den Handwerkeralltag, erfahren aber

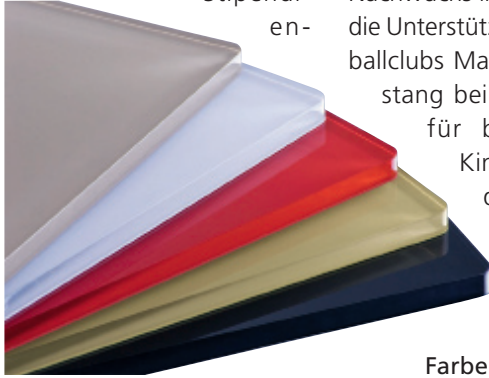


Mit Renoverto kann schnell eine Teilrenovierung realisiert werden.

gen. So unterstützt HSK seit mehreren Jahren die Initiative der Si Informationen zur Förderung des SHK-Nachwuchses. Dafür stellt HSK einen

Stipendien-

platz für den Kurs zum Betriebswirt des Handwerks an der Bundesfachschule in Karlsruhe zur Verfügung. Eine weitere Aktion für den Nachwuchs im Handwerk ist die Unterstützung des Handballclubs Mannheim-Vogelstang bei einem Projekt für benachteiligte Kinder. Sie sollen dabei Teamfä-



Renovetro wird in mehreren Farben angeboten.



Investition in den Standort Deutschland: Vor kurzem hat HSK eine Logistikhalle am Firmensitz in Olsberg fertiggestellt.

higkeit erlernen und für eine Ausbildung im Handwerk qualifiziert werden.

„Wir wollen das Unsere dazu tun, den Nachwuchs der

Branche zu fördern“, sagt Schulte. (mm)

Kennziffer 020

www.si-info.de ▶ Webcode 08020

„Wir sprechen ohne Umwege mit dem Handwerk“

Si: Herr Schulte, wo sehen Sie die Stärken von HSK?

Joachim Schulte:

Wir sprechen mit unseren Handwerkspartnern auf Augenhöhe – ohne Umwege, direkt und unkompliziert. Das heißt, wir hören zu und setzen auch Anregungen schnell und unbürokratisch um. Umgekehrt geben wir unseren Partnern Hilfestellung in der Praxis. Mit unseren Produkten können sich die SHK-Handwerker von ihrem Wettbewerb, wie dem Glaser, abheben. Wir bieten unseren Partnern praxisnahe Komplettlösungen und besonders schnellen Lieferservice. Mit unserer Investition in ein neues Logistikzentrum können wir nun mehr als 10.000 Artikel direkt ab Lager liefern.

Si: Sie arbeiten bereits mit den wichtigen Handwerkerkooperationen zusammen. Gibt es überhaupt noch Wachstumspotenzial für HSK in Deutschland?

Schulte: Natürlich. Zum einen aktualisieren und erweitern wir unsere



„Wir sind ein Familienunternehmen“, Joachim Schulte vor dem Bild seiner Kinder, Neffen und Nichten.

Produktpalette kontinuierlich. So führen wir neben Glasduschen auch marktgerechte Armaturen, Duschwannen, Spiegelschränke, Heizkörper und Innovationen wie zum Beispiel das neue Renovetro-Wandverkleidungssystem. Alles zum besten Preis-Leistungsverhältnis. Wir schauen immer, wo eine Ergänzung sinnvoll ist. Zum anderen gibt es durchaus noch Gebiete im In- und Ausland, in denen wir noch stärker werden können.

Si: Wie pflegen Sie den Kontakt zu Ihren Partnern im Handwerk?

Schulte: Wir haben erst kürzlich hier in Olsberg in die Büros unserer Mitarbeiter investiert und konnten damit die individuelle Betreuung noch weiter optimieren. Dann bieten wir in unserem Haus regelmäßig praxisnahe Seminare und Produktschulungen „Rund um die Dusche“ und nutzen den persönlichen Kontakt auf den regionalen Fachmessen. Und natürlich betreut unser flächendeckender Außen- und Kundendienst unsere Kunden gerne mit Rat und Tat.

Si: Was wünschen Sie sich von Ihren Partnern im Handwerk?

Schulte: Ein großes Problem ist der zunehmende Mangel an qualifiziertem Nachwuchs. Da wünsche ich mir schon, dass sich das SHK-Handwerk Schülern und Eltern stärker als attraktive und zukunftsfähige Branche präsentiert. Wir merken das auch dadurch, dass unser Aufmaß- und Montageservice verstärkt in Anspruch genommen wird. Nicht weil die Handwerker das nicht selber können, sondern schlicht, weil manchen bereits jetzt schon entsprechende Fachkräfte fehlen. Und diese muss sich die Branche nun mal selber erarbeiten. Deshalb unterstützt HSK neben der eigenen Ausbildungsoffensive und der Si-Initiative zur Förderung des SHK-Führungsnachwuchses auch Einrichtungen wie den HC Mannheim-Vogelstang. Der Verein unterstützt sozial benachteiligte Kinder in der Schule und auf der Suche nach Ausbildungsplätzen. Weitere Projekte stehen in den Startlöchern.