

Heft 4 · August 2008

DESIGN
TRENDS
PRODUKTE
SYSTEME

+ Werkstatt Montagepraxis

Das Kompetenz-Magazin für Sanitär- und Heizungsinstallation

HSK: Wir sind unkompliziert und zuverlässig

„W+M“ im Gespräch mit dem geschäftsführenden
HSK Inhaber Joachim Schulte

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:

Heizungs-Journal

Verlags-GmbH

Postfach 370

D-71351 Winnenden

Telefon (07195) 928401

Fax (07195) 928411

HSK: Wir sind unkompliziert und zuverlässig

„W+M“ im Gespräch mit dem geschäftsführenden HSK Inhaber Joachim Schulte



Joachim Schulte ist geschäftsführender Gesellschafter der HSK Duschkabinenbau KG. Nach Abitur, Werkzeugmacherlehre und Studium gründete er 1993 die HSK Duschkabinenbau KG. (Foto: Maischatz)

Werkstatt + Montagepraxis: Herr Schulte, wenn man Sie bei den Messeauftritten von HSK in Essen und Nürnberg beobachtet hat, fällt auf, dass Sie sich eigentlich immer im intensiven Gespräch mit Kunden befinden. Welchen Stellenwert hat für Sie der direkte Kundenkontakt bzw. der Kontakt zum Handwerk?

Joachim Schulte:

Von Anfang an hatte ich immer einen persönlichen Kontakt zu unseren Kunden – dem Sanitär-

Handwerk – und diesen pflege ich auch heute noch intensiv. Es ist mir nach wie vor wichtig, für meine Kunden jederzeit gut erreichbar zu sein. HSK hat sich stets als Unternehmen gesehen, das kompetent und kundennah ist. Unsere Kunden scheinen diese direkte Zusammenarbeit sehr zu schätzen! Es ermöglicht eine schnelle und unkomplizierte Kommunikation auf beiden Seiten.

Hinzu kommt, dass mir der Umgang mit Menschen immer

Spaß gemacht hat. Auch wenn die Frequenz der Kundenkontakte heute viel höher ist als 1993 bei Firmen-Gründung ändert sich daran nichts. Aber ich sag mal so: Früher konnte ich fast alle Kunden noch persönlich sprechen, heute komme ich oft als „Springer“ zu Gesprächen hinzu und stehe mehr bei Detailfragen Rede und Antwort. Aber die Philosophie bleibt – intensive telefonische Kundenbetreuung bei HSK – Wochentags von 7-20 Uhr und samstags von 8-13 Uhr – also fast rund um die Uhr!

Werkstatt + Montagepraxis:

Bei HSK wird insbesondere immer die Stimmigkeit von Konzept, Preis und Qualität hervorgehoben. Wie sieht das HSK-Konzept konkret aus, um am Markt erfolgreich zu sein?

Joachim Schulte:

HSK sieht sich als Marke des Handwerks mit einem starken regionalen Bezug zum eigenen Standort. Was ist das Konzept von HSK? Sicherlich unsere Kundennähe, das gegenseitige Vertrauen und die starke Bindung zu unseren Partnern, denen wir eine echte Alternative zum Großhandel bieten. Letztendlich soll dem Fachhandwerker durch uns eine Möglichkeit gegeben werden, seine Unabhängigkeit zu bewahren. Hinzu kommt, dass HSK einen Beitrag dazu geleistet hat, dass die Preise für Duschkabinen über Jahre relativ konstant und wettbewerbsfähig geblieben sind. HSK hat es über den Preis und die attraktive Margensituation geschafft, zu einem leistungsstarken, kompetenten und kundennahen Partner für das SHK-Handwerk zu werden.

Werkstatt + Montagepraxis:

Dass HSK, gerade mit seiner Sortiments- und Preispolitik, in einem schwieriger gewordenen Markt besonders erfolgreich ist, konnte man kürzlich in den Auswertungen der „markt intern“ Umfrage unter Hand-

werksbetrieben nachlesen, wo Sie in beiden Kategorien den ersten Platz belegt und in der Gesamtnote mit einem hervorragenden dritten Platz abgeschnitten haben. Welche Resonanz haben die auf den letzten Messen präsentierten Neuheiten – etwa aus der Serie „ATELIER“ – bis jetzt bekommen?

Joachim Schulte:

Ja, die Ergebnisse sind überaus positiv und zeigen sehr gut das starke Vertrauen in HSK! Natürlich ist auch die Gesamtplatzierung für uns wichtig, aber besonders gefreut hat uns, dass wir in den wichtigen Kategorien „Preis-Leistungsverhältnis“ und „Sortimentspolitik“ jeweils mit dem ersten Platz abgeschnitten haben.

Für die kürzlich erst vorgestellten Neuheiten haben wir überaus positive Resonanz erhalten! Insbesondere da wir auch bereits auf der letzten ISH einiges Interessantes gezeigt haben. Unseren Kunden ist besonders wichtig, dass sich – wenn wir Neuheiten in unser Sortiment aufnehmen – diese auch gut verkaufen lassen. Damit meine ich, dass es schließlich nichts bringt, „abgehobene“ Dinge zu präsentieren, die dann letztendlich an dem Gesamtbudget eines Bades scheitern. Leitendes Ziel von HSK ist es daher, Design, Preis und Qualität in Einklang zu bringen. Ein gutes Beispiel dafür ist die von Ihnen angesprochene Serie ATELIER mit der iF-Design prämierten Walk In-Lösung. Sie ist – das wurde uns in zahlreichen Kundengesprächen bestätigt – ein wirkliches Highlight!

Werkstatt + Montagepraxis:

Großes Interesse auf den Regionalmessen in Essen und Nürnberg bestand auch an dem vorgestellten „X-Pro 1000“ Computerprogramm für rahmenlose Duschkabinen. Was können Sie unseren Lesern zum aktuellen Stand der Entwicklung sagen?



Die markant eckige Linienführung der Serie „ATELIER“ ist eine ideale Ergänzung für die designorientierte Bäderplanung. Die hochwertige aber dennoch bezahlbare Serie bietet auch iF-Design prämierte „Walk In“ Lösungen mit der modern-funktionalen Aufteilung in Trocken- und Nassbereich. (Werkfotos)

Joachim Schulte:

Wir arbeiten nicht nur an unserer Programmvierfalt und neuen Produkten, sondern investieren auch besonders in Abläufe und Prozesse, um uns kontinuierlich zu verbessern. Das Hauptaugenmerk legen wir dabei auf Flexibilität und Geschwindigkeit – und das merken unsere Kunden! Innerbetrieblich haben wir beispielsweise mit der eigenen Glasverarbeitung einen richtigen Schritt im Bereich der Sondermaße gemacht. Mit dem neuen Computerprogramm „X-PRO 1000“ wurde darüber hinaus von uns ein innovatives Werkzeug für den Bereich „rahmenlos“ entwickelt. Damit schaffen wir es, eine Brücke zwischen Baustelle und Fertigung zu schlagen. Die Arbeit mit „X-PRO 1000“ erfolgt nach einer programmgeführten Aufmaß-Logik bei der alle relevanten Produkt- und Maßangaben abgefragt, direkt geprüft und für die Glasanlage aufbereitet werden. Das Besondere: Unser Kundendienst-Team kann diese Daten dann direkt online zu uns in die Glasverarbeitung schicken. Keine unnötige zeitliche Verzögerung, keine Übertragungsfehler – sicher und schnell – das ist revolutionär! Unser Ziel ist es, rahmenlose Sondermaß-Duschkabinen innerhalb von 5-10 Tagen nach Aufmaß zu liefern und wir sind auf dem besten Weg dorthin!

Werkstatt + Montagepraxis: HSK produziert neben Duschkabinen, Duschwannen, Duschkabinen auch erfolgreiche Bad- und Designheizkörper sowie Aluminium-Spiegelschränke. Fast könnte man meinen, HSK befindet sich auf dem Weg zum Komplettanbieter für das Bad. Welches Gewicht nehmen diese Produktbereiche im Verhältnis zu Duschkabinen ein und wird hier in Zukunft an eine Ausweitung des Sortimentspektrums gedacht?

Joachim Schulte:

Wir sehen uns als Spezialist „Rund um die Dusche“. Unsere Produkte ergänzen sich ideal – entweder als Kombination mit der Duschkabine oder im Bereich der Materialien. Natürlich ist es unser Ziel unsere Duschkabinen mit abgestimmten Ar-

tikeln wie Duschwannen und Duschkabinen anzubieten. Dies erleichtert nicht nur unseren Kunden – erfahrenen SHK-Handwerksbetrieben – die Planung individueller Traumbäder, sondern setzt sie auch vom Glaser „um die Ecke“ entscheidend ab!

Werkstatt + Montagepraxis:

Nach einer Untersuchung der MSI Reports, Spezialisten für Business-to-Business Marktforschungen, schrumpfte im Zeitraum von 2002 bis 2006 die Nachfrage nach Duschkabinen in Deutschland um über 15 Prozent. Wie stellt sich der deutsche Markt aus Ihrer Sicht aktuell dar?

Joachim Schulte:

Was den deutschen Markt angeht, würde ich ihn derzeit als extrem hart umkämpft beschreiben. Man könnte auch, um die fehlende Dynamik auf den Punkt zu bringen, sagen, „wo kein Wind ist, muss gerudert werden“.

HSK hat sich in den letzten Jahren gut entwickelt und unsere Leistungsfähigkeit wird offensichtlich auch vom Handwerk positiv gesehen. Wir freuen uns über Rückmeldungen aus dem Markt wie: „Seitdem wir HSK im Programm haben, macht es wieder Spaß Duschkabinen zu verkaufen!“ Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und spornt uns an, so weiter zu machen!

Persönlich muss ich sagen, dass mich der Blick nach rechts und links nie groß interessiert hat. Wir müssen unsere Hausaufgaben – die es natürlich auch gibt – optimal erledigen, dann haben wir auch zukünftig gute Chancen im Wettbewerb.

Werkstatt + Montagepraxis:

Die Höhe der Exportquote ist wichtig, um sich von der zurzeit in vielen Bereichen negativen Eigendynamik des Einzelmarktes Deutschland abheben zu können. Wo liegen Ihre Hauptabsatzgebiete und welche Auslandsmärkte wachsen aus Ihrer Sicht am schnellsten?

Joachim Schulte:

Der europäische Markt ist uns wichtig. Gerade um eine gute Auslastung und ein gewisses Einkaufsvolumen zu erzielen,



X-PRO 1000

Sondermaßlösungen direkt von der Baustelle in die Glasverarbeitung: mit dem neuen Aufmaß-Programm „X-PRO 1000“ – sicher und schnell!

muss man heute grenzübergreifend denken. Der Hauptmarkt bleibt für uns natürlich Deutschland als Standort und größtes Land der EU. Allerdings sind wir auch bei unseren Nachbarn aktiv: in den Niederlanden, Österreich, Großbritannien, Frankreich, um nur einige zu nennen. In Moskau haben wir uns bereits ein erstes Standbein für den osteuropäischen Raum geschaffen.

Werkstatt + Montagepraxis:

Ein anderer wichtiger Punkt sind die exorbitant gestiegenen Material- und Energiepreise. Wie gehen Sie mit dieser Entwicklung um und gelingt es Ihnen die gestiegenen Kosten weiterzugeben?

Joachim Schulte:

Hier sprechen Sie einen wirklich wichtigen Punkt an. HSK steht für Kontinuität und Berechenbarkeit. Daher widerstrebt es uns Preise zu erhöhen, und das besonders in Zeiten, in denen nahezu alles teurer wird.

Tatsächlich haben wir 15 Jahre keine Preise mehr erhöht. Damit uns dies gelingen konnte, mussten alle uns zur Verfügung stehenden Synergien genutzt werden. So haben wir beispielsweise sämtliche Einkaufsvolumen gebündelt, unsere Produktionsprozesse weiter optimiert und damit die Produktivität insgesamt erhöht.

Unsere flachen Hierarchien mit ihren kurzen Entscheidungswegen sind dabei nach wie vor ein großer Vorteil für uns als inhabergeführtes Familienunternehmen.

Werkstatt + Montagepraxis:

Als Mittelständler gehören Sie zu den besonders dynamischen Unternehmensvertretern. Welche Rolle spielt für Sie der Standort Deutschland?

Joachim Schulte:

Der Standort Deutschland ist für uns nicht nur als Absatzmarkt wichtig. Wie bereits erwähnt fühlen wir uns mit der Region – dem Sauerland – und den Mitarbeitern hier eng verbunden. Unsere Mitarbeiter vollbringen hervorragende Leistungen. Das ist mit Sicherheit eine der Stärken von HSK. Produkte kann man kopieren, unsere Mitarbeiter nicht. Gerade was die Loyalität und Motivation angeht, ist die Situation hier außergewöhnlich. Ich habe oft das Gefühl, dass wir nicht für HSK, sondern gemeinsam an HSK arbeiten – das macht Spaß!

Werkstatt + Montagepraxis:

Noch eine letzte Frage zur Marktentwicklung: Das mittlere Preissegment ist ja bei den Duschkabinen schon vor einigen Jahren nahezu komplett eingebrochen, ebenso das Geschäft mit Duschkabinen-

gen aus Acryl. Zugleich werden die Duschbereiche immer größer und luxuriöser. Welche Entwicklungen sind hier in Zukunft zu erwarten?

Joachim Schulte:

Früher hatte das Bad eine rein funktionale Aufgabe. Heute steht mehr die Lebensqualität im Fokus. Bäder – auch in Kombination mit Schlaf- und Ankleideraum – werden zunehmend offener und emotionaler. Gleichzeitig suchen die Menschen im Bad nach persönlicher Ruhe und Entspannung. Aus diesem Grund werden die Badezimmer und mit ihnen die Ausstattungen, wie auch die Duschbereiche, immer großzügiger und komfortabler.

Im Rahmen des mittlerweile enorm hoch aufgestauten Renovierungsbedarfs – man spricht von ca. 5,3 Mio. Bädern – wird auch das Thema „Barrierefrei“ weiter an Wichtigkeit gewinnen. Zunehmende Nachfrage nach Komfort und Sicherheit in Verbindung mit einem wachsenden Anspruch an Material



und Design interessiert dabei besonders die kaufkräftige Zielgruppe 50+. Und genau da kommt HSK ins Spiel! Wir arbeiten bereits seit einigen Jahren mit der GGT (Gesellschaft für Gerontechnik/Iserlohn) zusammen, um entsprechende Lösungen auf die tatsächlichen

Bedürfnisse abzustimmen. Grundsätzlich gilt es auch in Zukunft, weiter ganz nah am Markt zu bleiben, da das flexible und schnelle Reagieren auf Trends und individuelle Anforderungen unsere entscheidende Stärke ist – der Zeitgeist tut sein Übriges – und damit entstehen bei uns im

Laut den Bewertungen eines von der GGT durchgeführten unabhängigen Benutzertests in der Altersgruppe 50+ wurde neben den Kriterien – Barrierefreiheit, Platzverhältnis, Einstiegsbreite und Handhabung der Türen – auch besonders das Design und die Reinigungsfreundlichkeit positiv bewertet: Gesamtnote 1,6 für die „EXKLUSIV“ Drehfalttür von HSK!

Hochsauerland viele neue Konzepte und Ideen „Rund um die Dusche“.

Werkstatt + Montagepraxis: Herr Schulte, wir danken Ihnen für das informative Gespräch. ■

[Das Gespräch führte Dr. Thomas Maischatz]