

+ Werkstatt Montagepraxis

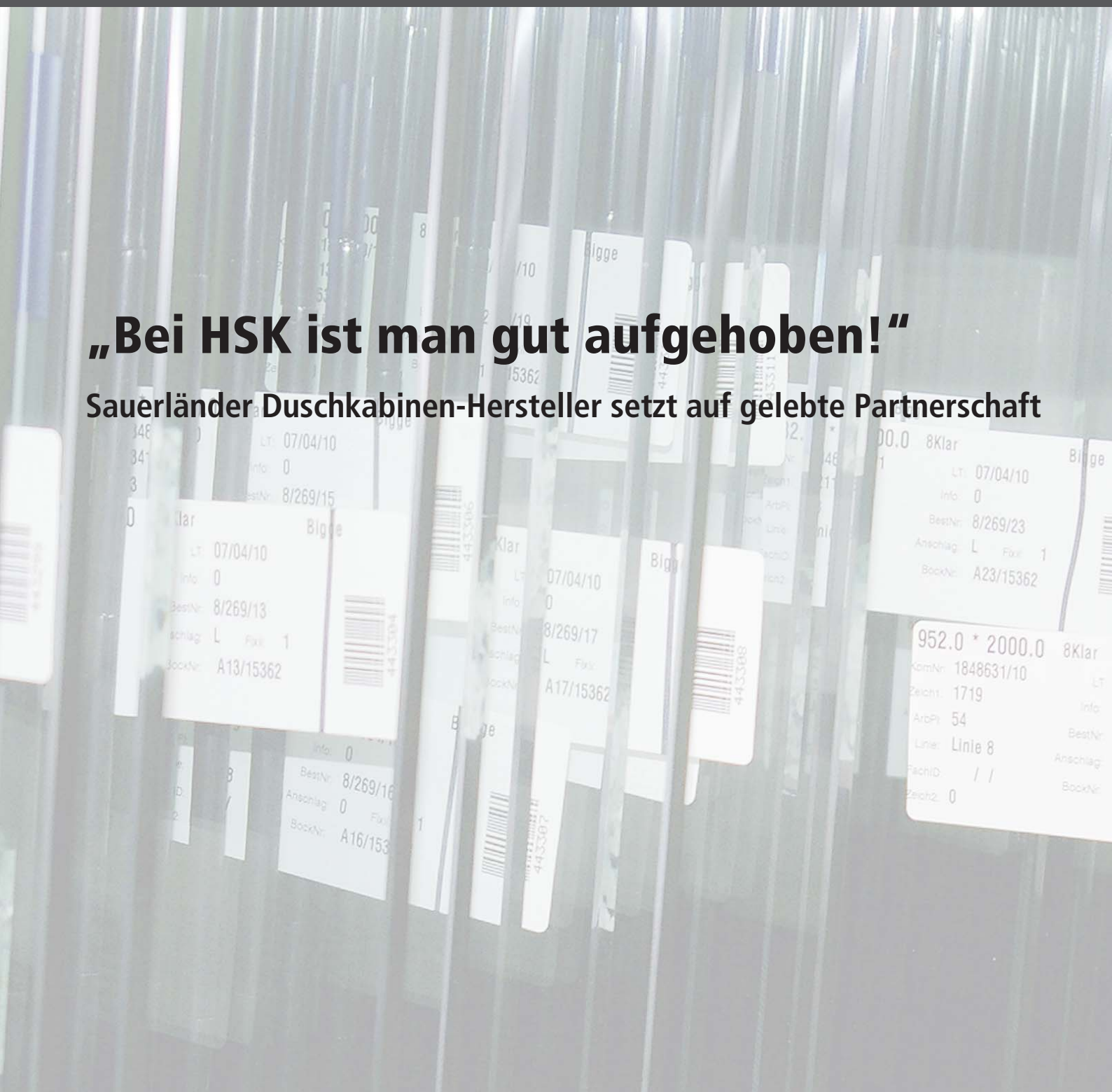
Heft 4 · August 2010

DESIGN | TRENDS | PRODUKTE | SYSTEME

Das Kompetenz-Magazin für Sanitär- und Heizungsinstallation

„Bei HSK ist man gut aufgehoben!“

Sauerländer Duschkabinen-Hersteller setzt auf gelebte Partnerschaft





6 bis 8 mm Sicherheitsglas, der „Stoff“, aus dem HSK Duschräume baut und damit im Sinne des Fachhandwerkers so „schnell und zuverlässig“ ist, wie es das Tagesgeschäft vor Ort verlangt. (Fotos: Martin)

„Bei HSK ist man gut aufgehoben!“

Sauerländer Duschkabinen-Hersteller setzt auf gelebte Partnerschaft

Es gibt in der Haustechnik so ein paar Bereiche, da sind die Gewerke schön aufgeteilt. Dazu gehört beispielsweise der Heizungsbau oder die Solarenergie-Nutzung, wo das vergleichsweise neue Berufsbild des Solarteurs zunehmend für Ordnung sorgt. Nur in der Sanitärtechnik, speziell: bei Duschen, da herrscht ein buntes Treiben.

Neben den Profis vom SHK-Fachhandwerk gibt es, vom Maurermeister bis zum Glaser, viele Seiteneinsteiger, die sich eine Scheibe von diesem speziellen Stück des lukrativen Wellness-Kuchens abschneiden wollen. Für Joachim Schulte, Geschäftsführender Gesellschafter der HSK Duschkabinenbau KG, mehr als Grund genug, die HSK-Fachhandwerks-Partner auf eine zukunftsorientierte, partnerschaftliche Zusammenarbeit einzuschwören – und im Gespräch mit der Redaktion der Werkstatt+Montagepraxis dabei zugleich den zweistufigen Vertriebsweg als klaren Wettbewerbsvorteil zu positionieren.

„Attraktives Preis-/Leistungsverhältnis“

HSK, der familiengeführte Mittelständler aus dem sauerländischen Olsberg, positioniert sich

seit 1993 mit qualitativ wertigen Duschkabinen in attraktivem Design zu einem bemerkenswert guten Preis-/Leistungs-

verhältnis in diesem Marktsegment. Was den Handwerkern nutzt, aber aufgrund des zweistufigen Vertriebs zugleich nicht überall für Freude sorgt...

Zwei Themen, die Joachim Schulte allerdings mit einem ebenso bekannten – und für die SHK-Spezialisten zum Teil unrühmlich zu Ende gegangenen - Beispiel zu kotern weiß: den

Badmöbeln. Die sind, ebenso bekanntlich, mittlerweile auf andere Vertriebsschienen abgewandert – und der SHK-Fachhandwerker hat das Nachsehen. Damit Vergleichbares bei Duschkabinen nicht ebenso passiert, arbeiten die Olsberger unter anderem eng mit den Kooperationen und Netzwerken des SHK-Fachhandwerks zusammen: „Statt auf alle 40.000



Maßfertigung: Mit einem hoch modernen Maschinenpark und qualifizierten sowie motivierten Mitarbeiter/innen sind in der HSK-Fertigung am Stammsitz Olsberg auch ausgefallene Sonderwünsche kein Problem.

setzen wir auf die verkaufsaktiven Fachhandwerker. Also solche Partner, die idealerweise in eine Ausstellung investieren; jene, die kreativ um Kunden werben und die, die zum Beispiel auch im Sanierungsgeschäft Komplettbäder anbieten.“

„Unkompliziert und zuverlässig“

Die Kunden, die Marktpartner also, die in der Branche wohl jeder gerne hätte. Denen Joachim Schulte und die HSK-Mannschaft aber etwas bieten kann, womit sich andere, größere Hersteller vielleicht schwerer tun: nämlich den direkten Kontakt und eine unkomplizierte, zuverlässige Zusammenarbeit als grundlegende Basis für langfristigen Erfolg. Denn gerade hier kann HSK mit dem typischen Alleinstellungsmerkmalen des Mittelständlers punkten: flache Hierarchien, klare Strukturen, kurze Entscheidungswege – das kommt dem im positiven Sinne eher hemdsärmelig aufgestellten Fachhandwerk entgegen.

Vor allem, weil damit auch Marktchancen genutzt werden können, die sonst aufgrund prozessbedingter Ablaufverzögerungen hemmend wirken. Ein Beispiel dafür? Für Joachim Schulte ist es die maßgefertigte Dusche, die gerade im Sanierungsgeschäft an der Tagesordnung ist: Wenn das Bad fertiggestellt ist, nur noch die Duschabtrennung fehlt, kann „der Glaser um die Ecke“ in's Regal greifen und eine Abtrennung passend zuschneiden. Der SHK-Fachhandwerker hingegen geht den in der Regel zeitraubenderen Weg über eine Ausstellung und die Bestellung beim Fachgroßhandel.

Die HSK-Alternativen: Man nutzt für Aufmaße und/oder Montagen den fachkundigen HSK-Duschservice oder – was ebenso interessant sein kann – das Fachhandwerk stärkt seine eigene Kompetenz in der HSK-Technikschulung „Rahmenlos“. Dadurch bekommt es Sicherheit im Umgang mit dem Werkstoff Glas und verliert die Angst vor Fehlern im Einsatz von rahmenlosen Duschkabinenserien. In Verbindung mit dem Pluspunkt des Partnerschafts-Pro-

gramms „maßgefertigte Duschen in zehn Tagen“ ist der qualifizierte Fachhandwerker somit „vor Ort schneller als jeder Aufmaß-Service oder Glaser“, unterstreicht Joachim Schulte: „Es ist unser Anspruch, genau so schnell wie jeder Glaser zu produzieren und zu liefern“.

Kontinuierliche Investitionen

Dafür wird im Sauerland konstant in eine Fertigung mit qualifizierten Mitarbeitern investiert, die sich vom umfangreich ausgestatteten Glaslager über den hoch modernen Maschinenpark bis zur Versandlogistik in jeder Hinsicht sehen lassen kann. Für gerahmte und teilgerahmte Serien sowie Duschwannen, wasserführende Armaturen, Spiegelschränke und Designheizkörper kann auf das umfangreiche „SpeedLine“-Sortiment zurückgegriffen werden, dessen Produkte innerhalb von 24 bis 48 Stunden zur Montage vor Ort zur Verfügung stehen.

Diese schnelle, kooperative Art der Zusammenarbeit, sie ist aber nur ein Beispiel für den direkten und partnerschaftlichen Kontakt, den HSK zum Fachhandwerk pflegt. „Wir haben“, sagt Joachim Schulte, „immer ein Ohr ganz nah am Markt“ – und entsprechend die Produktentwicklung und Sortimentszusammenstellung ausgerichtet. Neben Duschkabinen aus Si-

cherheitsglas bieten die Sauerländer Badexperten so hochwertige Duschwannen, Armaturen und Duschsysteme, Designheizkörper, Alu-Spiegelschränke und ausgewählte Komfort-Artikel, also den Accessoires-Bereich.

Alles eben aus einer Hand, was – aus Handwerker-Sicht – direkt mit dem Thema „Rund um die Dusche“ zu tun hat. Denn da liege ganz klar die zuerkannte Kernkompetenz von HSK. Also bei aller Sortimentsabrundung: „Schuster, bleib bei deinen Leisten“ – das dann aber richtig. Bei HSK ergo mit Produkten, die von der Dusche ausgehen, die Peripherie mitnehmen und das Ganze mit einem Höchstmaß an Kundenorientierung „garnieren“ – für eine konsequente und einheitliche Badgestaltung in Neubau und Sanierung, wie sie heute vom Markt erwartet wird.

„Bei HSK ist man gut aufgehoben!“

Diese klare Ausrichtung schlägt sich im Übrigen auch im Wettbewerbsvergleich nieder. Denn im Rahmen aktueller Kundenumfragen wurden die Olsberger nicht nur bei besagter „Sortimentspolitik“ auf den ersten Platz gewählt, sondern ebenso beim „Preis-/Leistungsverhältnis“ und in der „Betreuung durch den Hersteller“. Wie im vergangenen Jahr, und in den



Die Marktpartner zu stärken, um ihnen den heiß umkämpften Duschmarkt zu sichern – das treibt Joachim Schulte an, wenn er beispielsweise auf neue Schulungsmaßnahmen wie „50+“ oder „Rahmenlos“ setzt.

Jahren davor – da sah das Ergebnis nämlich schon ähnlich positiv aus, wurde trotzdem weiter gesteigert.

Wobei dieses Ergebnis umso höher zu bewerten ist, als die HSK-Fachpartner eine ebenso anspruchsvolle wie kreative Klientel sind, weiß Joachim Schulte aus Erfahrung: „Hohe Lieferfähigkeit und Serviceorientierung sind ihnen genauso wichtig wie die Qualität unserer Produkte. Im Grunde müssen wir ständig 110 Prozent geben, um unsere



Extrem straffe Prozesse und Abläufe sind die Basis für die kurzen Reaktionszeiten, die HSK seinen Kunden in der Auftragsabwicklung garantiert.



Nah am Kunden: die Präsenz auf den einschlägigen Fachmessen, wie hier aktuell auf der IFH/Intherm in Nürnberg, gehört einfach dazu.

Marktpartner zufrieden zu stellen.“

Ein Anspruch, der im gleichen Umfang für das Produktsortiment gilt. „Geht nicht, gibt es nicht!“, ist die Überzeugung bei HSK: „90 Prozent aller Bäder werden individuell ausge-

stattet, zwei von dreien sogar mit einer maßgefertigten Dusche. Und dabei sind wieder im Besonderen unser direkter Kontakt sowie Maßgenauigkeit, Montagefreundlichkeit und Liefergeschwindigkeit gefragt. Hier fordern uns die Kunden jeden



Bad-Design aus einer Hand: Ganz aktuell wurde die HSK-Designwelt „Softcube“ um die passenden Heizkörper und Armaturen erweitert.

Tag auf's Neue, spornen uns zu immer neuen, praxisgerechten Lösungen an – und das macht einfach Spaß.“

Augenscheinlich dem Firmengründer genauso wie „seinen“ Fachhandwerks-Partnern, denn letztlich sind sie und ihre

teilweise schon seit Jahren währende Treue zum Hersteller der Spiegel zu dem Leitsatz, der hinter dem gesamten Tun von HSK in der Kundenbeziehung steht: „Bei HSK ist man gut aufgehoben!“

[Eckhard Martin]