



Stefan Scheelen, erster Vorsitzender vom Team Handwerk e.V.: „Unsere Fachhandwerker sind Spitzenklasse und das Produkt ist weniger wert, wenn es nicht fachlich einwandfrei verbaut wird.“

Interview mit Stefan Scheelen

» FÜR DAS SHK-FACHHANDWERK «

Vor einigen Monaten haben sich selbstständige Handwerker aus der SHK-Branche zusammenschlossen, um sich gegen eine Irreführung der Verbraucher zu wehren.

Aus dem wachsenden Unmut über die Ausbreitung des Online-Handels mit seiner aggressiven Preispolitik im SHK-Bereich gründete sich der Verein „Team Handwerk e.V.“. Zum Teil nur auf das Produkt zum günstigsten Preis fokussiert, wird hierbei offensiv gegen eine qualitative Beratung und Dienstleistung des SHK-Fachhandwerks vorgegangen. Mittels einer bundesweiten Kampagne soll nun unter anderem versucht werden, auf die Mehrleistungen eines Fachhandwerks aufmerksam zu machen, um nicht zum „Einbauhelfer und Haftungsträger“ reduziert zu werden. Dem Verein „Team-Handwerk e.V.“ ist es wichtig, potenziellen Kunden klar zu verdeutlichen, was den Unterschied des SHK-Fachhandwerks ausmacht und welche Leistungen man nicht so einfach miteinander vergleichen kann. Die Si-Redaktion wollte es genauer wissen und führte aus gegebenem Anlass mit dem ersten Vorsitzenden vom Team-Handwerk e.V., Stefan Scheelen, nachfolgendes Interview.

Si: *Team-Handwerk e.V. wurde vor drei Monaten gegründet. Was haben Sie in den ersten Monaten erreicht?*

Stefan Scheelen: Wir wollten Wachteln, Aufmerksamkeit erzielen, eine gewisse mediale Präsenz erreichen und genau solche Gespräche, wie beispielsweise dieses Interview, führen.

Si: *Wie viele Mitglieder konnten Sie bereits für Ihr Vorhaben gewinnen?*

Scheelen: Für die kurze Zeit unseres Bestehens sind wir ziemlich zufrieden. Wir sind aber grundsätzlich noch viel zu wenige, um überhaupt etwas erreichen zu können. Bei über 50.000 betroffenen SHK-Betrieben dürften es daher schon noch mehr werden.

Si: *Sie meinen, es gibt noch zu große Zurückhaltung. Woran liegt das Ihrer Meinung nach?*

Scheelen: Wir selbstständigen Handwerker sind da von Natur aus träge. Jeder ist mit sich und seinen Problemen zu sehr beschäftigt und muss erst noch überzeugt werden, dass es an der Zeit ist, die Handwerksleistung gemeinschaftlich in den Vordergrund zu stellen.

Si: *Warum halten Sie gerade diesen Ansatz für so wichtig?*

Scheelen: Als Einzelkämpfer kämpft man gegen Windmühlen und muss jedem Einzelnen aufs Neue erklären, was wir Fachhandwerker überhaupt alles

Team Handwerk e.V.

ist ein Zusammenschluss von selbstständigen SHK-Handwerksbetrieben und dem SHK-Fachhandwerk verbundenen Personen. Bundesweit aufgestellt ist das primäre Ziel, die handwerkliche Dienstleistung wieder in den Vordergrund zu stellen. Dem Verein „Team-Handwerk e.V.“ kann man jederzeit beitreten – unter www.team-handwerk.de. Mit 1. September gibt es auch einen neuen Internetauftritt.

leisten. Die potenziellen Kunden sehen in erster Linie nur das Produkt und informieren sich über die nackten Preise im Internet. Wie wir alle wissen, wird da aber die Mischkalkulation, unsere Dienst- und Mehrleistung, komplett unterschlagen. Die Folge ist, die Wertschätzung zu unserem Fachhandwerk wird rein auf das Produkt reduziert.

Si: *Haben Sie etwas gegen das Internet?*

Scheelen: Natürlich nicht! Ich nutze es täglich und kaufe auch selbst Dinge im Internet ein. Wir können, sollten und wollen diesen Prozess auch nicht aufhalten. Wir müssen uns aber darauf einstellen und vorbereiten. Diejenigen, die heute schon die Hände über den Kopf zusammenschlagen, werden sich wundern, was da in den nächsten zehn Jahren noch auf uns zukommen wird. Ich habe eine kleine Tochter, die irgendwann unseren Betrieb mit leiten soll. Sie wird es definitiv erleben.

Si: *Sie sprechen von „sich darauf einstellen und vorbereiten“. Was meinen Sie damit genau?*

Scheelen: Wir sollten endlich aufhören zu jammern und unser Möglichstes dafür tun, dass wir unserem Fachhandwerk den nötigen Stellenwert verschaffen. Nur wir selbst sind für uns verantwortlich und nur wir selbst können das auch ändern.

Si: Haben Sie hierfür bestimmte Vorstellungen beziehungsweise wie möchten Sie den Stellenwert des SHK-Fachhandwerkers heben?

Scheelen: Medien machen Meinung. Das war schon immer so. Wir sollten unser Fachhandwerk und vor allem unsere Leistung in den Vordergrund stellen. Mir schwebt dazu eine bundesweite Kampagne vor, die aufklärt und die Wertschätzung gegenüber unserem Handwerk heben soll. Wenn dann der Kunde zu uns kommt und weiß, welche Mehrleistung im Mehrpreis steckt, wird er unseren Preis auch akzeptieren und aufhören, „Äpfel mit Birnen“ zu vergleichen.

Si: Fehlt es Ihrer Meinung nach an Wertschätzung?

Scheelen: Ja! Im europäischen Ausland beneidet man Deutschland um seine handwerkliche Qualität. Wer sich im Urlaub mal unter den Waschtisch legt, weiß ganz genau, was ich meine. Unser Ansehen ist da ungebrochen, aber hier zu Lande wird dies alles als Selbstverständlichkeit abgetan. Da sich das Anspruchsdenken eher noch steigern wird, sind wir gefordert, aufzuklären und die Gründe für unsere Qualitätsarbeit offenzulegen.

Si: Worin sehen Sie die hohe fachliche Qualität des deutschen SHK-Fachhandwerks?

Scheelen: Zum einem durch unser Ausbildungssystem. Erst die Lehre, dann Geselle, dann Meister und danach die Selbstständigkeit. Zum anderem natürlich durch den dreistufigen Vertriebsweg, der uns so leistungsstark macht und sich über Jahrzehnte bewährt hat. Dies gibt es so perfekt sonst nirgendwo.

Si: Sie haben auch von „Anspruchsdenken“ gesprochen. Was meinen Sie genau damit?

Scheelen: Wir Deutsche bauen weltweit die besten Autos. Das beste Produkt ist aber nichts ohne den Menschen, die dahinterstehen. Ähnlich sieht es bei uns in der SHK-Branche aus. Unsere Fachhandwerker sind Spitzenklasse und das Produkt ist weniger wert, wenn es nicht fachlich einwandfrei verbaut wird.

Si: Warum ist das gerade für die SHK-Branche so relevant?

Scheelen: Unser Fachhandwerk hat einen riesigen Wandel vollzogen und muss sich ständigen Neuerungen anpassen. Eine Heizungsanlage ist beispielweise heute ohne PC-Kenntnisse schon nicht mehr zu reparieren.

Si: Wie glauben Sie sieht der Kunde das?

Scheelen: Da der größte Teil der Kunden mit dem Begriff „Mischkalkulation“ nichts anfangen kann, bewertet man uns nach dem üblichen Stundensatz. Leider ist es so, dass er bei der Handwerkerstunde mit dem Kopf schüttelt, aber bei seinem Steuerberater, Anwalt oder Psychiater selbstverständlich 180 Euro in der Stunde zahlt. Und trotzdem, der Deutsche ist verwöhnt und wünscht handwerkliche Topleistung. Kann er die Leistung richtig einschätzen, dann ist er auch bereit, für die Leistung zu bezahlen. Ob wir diese dann über Materialmagen oder einem erhöhten Stundensatz berechnen, ist fast egal.

Si: Es gibt aber noch den Fachhandel und die Industrie. Wie ist deren Sichtweise?

Scheelen: Die sehen das genauso und befürworten unser Vorhaben. Ich habe wirklich tolle Menschen und Verantwortliche kennengelernt und sprechen dürfen. Auch wenn ich gerne sage, wir Fachhandwerker brauchen den einzelnen Hersteller oder Lieferanten weniger als die uns, bin ich froh, dass wir uns inhaltlich einig sind.

Si: Aber die erhoffte Unterstützung fehlt dennoch?

Scheelen: Wir haben ganz klare Vorstellungen und versuchen Lippenbekenntnisse von ernsthaftem Interesse zu trennen. Darum möchte ich hier die Gelegenheit wahrnehmen und unsere Marktpartner direkt ansprechen. Wer sich klar zum Fachhandwerk bekennt und mit uns die Meinung teilt, dass wir „Team Handwerk e.V.“, in Wirklichkeit ein Verein für die ganze Branche sind, der möge sich bitte bei uns melden und unsere neue Homepage www.team-handwerk.de ab dem 1. September 2014 noch einmal besuchen. (md)
www.team-handwerk.de

**Für Ihre Kunden von heute,
Einzigartiges für morgen.**



Neukunden zum Greifen nah.

Zum Beispiel: Handlauf- und Griffkombinationen wie 8210

- Handlaufkombinationen und Griffe können auf individuelle Anforderungen hin (Fliesenspiegel, vorhandene Bohrungen etc.) gefertigt werden
- Ovaler Griffquerschnitt für sicheres Greifen mit verringertem Kraftaufwand
- Praktisch kombinierbar mit anderen Produkten und den Accessoires des ErgoSystems

**Jetzt Musterkollektion anfordern
si.fsb-ergosystem.de**

FSB

**Komfort, Design, Funktion
seit über 130 Jahren.**

Tel. 05272 608212 · ergosystem@fsb.de