

Firma Manghofer, Mitglied im Team Handwerk e.V.

MEINE MEINUNG IST ...



Mitglied im Team Handwerk, Manghofer Gas-Sanitär-Heizung GmbH: (v.l.n.r.) GF Konrad Manghofer, Karl-Heinz Peters, Stefan Hoferer, Johann Manghofer).

Kurz nachgefragt, Konrad Manghofer äußert sich hier zu aktuellen Fragen der Branche^{*)}.

Si: Mit welchen Herausforderungen sehen Sie sich am Markt zunehmend konfrontiert?

Konrad Manghofer: Die Personalproblematik wird in den nächsten Jahren sicher sehr schwierig und die „Kleinstfirmen“ werden die ganzen nachfolgenden Punkte noch erschweren!

Si: Wie wirkt sich der Wettbewerb durch das Internet, die Baumärkte oder bundesweiten Anbieter, wie Thermondo, für Sie aus?

Manghofer: Es geht klar die Marge zurück bei den Produkten – die Arbeitsstunden müssten dann klar hochgezogen werden – Problem ist immer auch der Wettbewerber, der die Stunden nicht sauber kalkuliert und auch noch das bauseitige Material anschraubt! (Im Handwerk haben wir ja nie eine klare gemeinsame Lösung, das geht bei den kostenlosen Angeboten bis hin zur kostenlosen Bauleitung – scheinbar haben wir zu viel Zeit?) Speziell zu Thermondo:

- Ist ein super Verkaufskonzept für den Endkunden, die Wartung bleibt dann wieder uns Regionalen (hier sollten die Hersteller klar reagieren und sich zurückhalten, aber die Stückzahlen ...,
- Monteure sind eh nicht zu bekommen, also müssen wir dann klar nur unsere eigenen Anlagen betreuen –

Pech für den Endkunden, wird aber trotzdem einen Schrauber finden! – Immer weniger Materialverkauf oder mit weniger Marge und damit muss der Stundensatz hoch – dazu müssen auch unsere Innungen ran und Aufklärung leisten – vielleicht sogar allgemeine Kalkulationsvorgaben als Hilfestellung geben!?

Si: Wie sehen Sie es, wenn der „Point of Sale“ vom Fachhandwerker hin zum Onlinehandel oder Fachgroßhandel verschoben wird?

Manghofer: Wir sind natürlich immer auch selbst schuld! Wir schicken unsere Kunden einfach zum Großhandel und lassen ihn dann alleine!? Kaum ein Installateur hat noch eine Ausstelung! Die Badverkäuferausbildungen sind auch erst in den letzten Jahren wirklich aktiv auf den Markt gekommen (siehe z.B. SHK oder Zentralverband) und vor allem unsere „kleinen“ Kollegen (1- bis 5-Mann-Betriebe) haben ja überhaupt kein Interesse, hier aktiv was zu tun – klar wird es der Großhandel machen, langfristig zu unserem Nachteil!

Si: Haben Sie Erfahrungen mit Versicherungen, die auf Ihren Kunden eingewirkt haben, um einer Tochtergesellschaft oder einem genehmen Betrieb den Auftrag für die Sanierung zukommen zu lassen?

Manghofer: Ja klar – das ist mittlerweile fast schon üblich – gut, das die Sache oft auch mal nicht so funktioniert



und die Gesellschaften das nicht in den Griff bekommen! (Ich denke da sind aber schon mindestens 50 % Auftragsvolumen einfach weg).

Si: Haben Sie den Eindruck, dass Ihre Kunden Ihre Leistungen schätzen?

Manghofer: Das würde ich mit 50 zu 50 beschreiben und da müssen wir auch wieder klar uns selber an der Nase packen – das könnte für uns viel besser aussehen, wenn wir Handwerker unsere Hausaufgaben machen würden und vor allem innerhalb unserer Zunft einen sauberen Zusammenhalt hätten mit klaren Richtlinien sowie Verhaltensweisen! Es gäbe noch viel zu tun und zu sagen, auch mein/ unser Engagement in der Innung reicht bei weitem nicht aus, weil zu viele der Kollegen einfach nichts tun!

Die **Firma Manghofer** in Ampfing wurde im Jahr 1878 durch Johann Manghofer gegründet. Die heutige Firmierung zur „Manghofer Gas-Sanitär-Heizung GmbH“ erfolgte im Jahr 1985. Bis heute entwickelte sich die Firma zu einem leistungsfähigen Betrieb der Branche mit einem umfassenden Angebot. Sei es nun die Sanierung von Komplettbädern, modernen Heizungsanlagen oder der Kundenservice rund um das SHK-Handwerk. Mit einer Betriebsgröße von 40 Mitarbeitern ist die Firma Manghofer ein Vorzeigebetrieb in der Region.

Der **Verein „Team Handwerk e.V.“** ist ein Zusammenschluss von selbstständigen SHK-Handwerkern aus ganz Deutschland, die das Fachhandwerk in der öffentlichen Wahrnehmung stärken und die handwerkliche Leistung und Qualität wieder in den Vordergrund bringen will. Nähere Informationen unter www.team-handwerk.de.

^{*)}Die Antworten geben lediglich die Meinung des einzelnen Fachhandwerkers wieder.

Pröls-Haustechnik GmbH, Mitglied im Team Handwerk e.V.

MEINE MEINUNG IST ...



Mitglied im Team Handwerk, Karl (oben) und Walter Pröls, Helmut-Reimann-Straße 5, 96132 Schlüsselfeld.

Kurz nachgefragt: Karl und Walter Pröls äußern sich zu aktuellen Fragen in der Branche*).

Si: *Mit welchen Herausforderungen sehen Sie sich am Markt zunehmend konfrontiert?*

Karl und Walter Pröls: Herausforderungen sind sicherlich der Internethandel, das Hineindrängen von anderen Gewerken in den Badbereich, aber auch der Fachkräftemangel.

Si: *Wie wirkt sich der Wettbewerb durch das Internet, die Baumärkte oder bundesweite Anbieter wie Thermondo für Sie aus?*

Pröls: Wettbewerb durch Baumärkte ist eigentlich kein Problem, hier hat sich sicherlich vieles von den Baumärkten zum Internet verlagert, mit den Internetpreisen werden wir immer wieder mal konfrontiert, können aber hier meist durch unsere Gesamtleistung punkten.

Si: *Was halten Sie von den geplanten Fördermaßnahmen wie Heizungscheck 2.0 oder dem von der Bundesregierung Austauschprogramm veralteter ungeregelter Heizungsanlagen?*

Pröls: Der Heizungscheck 2.0 ist sicherlich ein recht gutes Hilfsmittel, den Kunden die schlechte Effizienz seiner alten Heizungsanlage vor Augen zu führen. Wir wollen uns hier in den nächsten Wochen zertifizieren lassen. Wenn der Staat hier Förderprogramme auflegt, ist es wichtig, dass die Nachweise, um die Förderung zu bekommen, möglichst einfach und mit wenig Zeitaufwand zu erledigen sind.

Si: *Haben Sie Erfahrungen mit Schornsteinfegern gemacht, die um ihr Geschäft fürchten und deshalb ineffiziente Heizungsanlagen weiter in Betrieb lassen wollen?*

Pröls: Das haben wir durchaus schon erlebt, dass wir einen Kunden überzeugt hatten, den alten Wärmeerzeuger auszutauschen, der Schornsteinfeger aber mit Worten wie „der passt schon noch“ vom Austausch abgeraten hat. Interessanterweise war dieser Schornsteinfegermeister auch als Energieberater zertifiziert, von „Beratung“ konnte hier aber keine Rede sein.

Si: *Sind Sie der Meinung, dass Sie von der Industrie, dem Fachgroßhandel und den Fachverbänden ausreichend Unterstützung erfahren?*

Pröls: Bei den Herstellern ist das

höchst unterschiedlich, bei den Fachgroßhändlern hat man oft den Eindruck, dass diese hauptsächlich ihre Hausmarken verkaufen wollen und hier auch entsprechend Unterstützung bieten. Der Fachverband bietet gute Unterstützung in rechtlichen Fragen, auf die Politik oder in der Normgebung haben die Fachverbände u. E. zu wenig Einfluss, um hier die Handwerker vor übertriebenen und komplizierten Vorschriften zu bewahren.

Schon im Jahr 1874 gründete ein gewisser Karl Pröls in Mühlhausen (Mfr.) einen Spenglereibetrieb. Heute führen die Brüder Karl und Walter Pröls das Unternehmen in der 5. Familiengeneration. Mit dem Umzug in ein hochmodernes neues Betriebsgebäude in Schlüsselfeld im Jahr 2013 wurden die Weichen für die Zukunft gestellt. Mit rund 25 Mitarbeitern wird die Philosophie von Kundenorientierung, hoher fachlicher Kompetenz und hohem technischen Niveau nach außen getragen. Der Name Pröls ist im ganzen Landkreis für innovative Heiztechnik und hervorragende Badgestaltung bekannt. 2015 wurde ein von **der „Pröls-Haustechnik GmbH“** realisiertes Badezimmer zum „Schönsten Bad Deutschlands“ gewählt. www.proels-bad-heizung.de

Der **Verein „Team Handwerk e.V.“** ist ein Zusammenschluss von selbstständigen SHK-Handwerkern aus ganz Deutschland, der das Fachhandwerk in der Öffentlichkeit stärken und zukunftsfähig machen will. Dabei soll die Leistung und Qualität des Fachhandwerks wieder in den Vordergrund gestellt werden. Nähere Informationen unter www.team-handwerk.de.

*) Die Antworten geben lediglich die Meinung des einzelnen Fachhandwerkers wieder.



Kempinger GmbH, Mitglied im Team Handwerk e.V.

MEINE MEINUNG IST ...



Die geschäftsführenden Gesellschafter der Kempinger GmbH: Pawel Peters (links) und Timo Böttcher.

Kurz nachgefragt: Die geschäftsführenden Gesellschafter Timo Böttcher und Pawel Peters äußern sich zu aktuellen Fragen in der Branche.

Si: *Mit welchen Herausforderungen sehen Sie sich am Markt zunehmend konfrontiert?*

Timo Böttcher und Pawel Peters: Eine Herausforderung wird der eigene Vertrieb sein. Wir müssen dafür mehr das Internet nutzen. Der Kunde möchte heute nicht mehr nur während unserer Geschäftszeiten an Beratung oder Preisaussagen gelangen können. Die Kunden sind es in vielen anderen Bereichen des Konsums oder beim Buchen von Kinotickets, Reisen usw. schon lange gewöhnt. Wenn wir als Handwerksbetrieb das nicht selber rechtzeitig in Angriff nehmen, werden es branchenfremde Unternehmen übernehmen. Für uns bleibt dann nur noch das Ausführen der verkauften Dienstleistungen, zu deren Bedingungen. Wir müssen lernen schneller und moderner zu werden und mit uns als Menschen in lokaler Nähe zum Kunden zu werben. Problem oder weitere Herausforderung ist es allerdings, die notwendigen guten Mitarbeiter dafür zu finden und zu halten. Ein Großteil unserer Belegschaft ist zwischen 40 und 60 Jahren alt. Uns fehlen die motivierten, jungen

Fachkräfte, die neue, modernere Wege des Handwerks begleiten möchten.

Si: *Wie wirkt sich der Wettbewerb durch das Internet, den Baumärkten und bundesweiten Anbietern, wie z. B. Thermondo für Sie aus?*

Böttcher und Peters: Die Preistransparenz durch das Internet macht uns immer mehr das Leben schwer. Ich hoffe wir werden es in den nächsten Jahren schaffen, unseren Stundenverrechnungssatz soweit anzupassen, dass wir uns von der Mischkalkulation aus Stundenverrechnungssatz und Materialzuschlag zu verabschieden können. Dann könnten wir das Material auch zu Preisen wie im Internet anbieten. Der Baumarkt an sich ist für uns nicht das Problem, höchstens dass er als „Großhändler“ für die Schwarzarbeiter dient. Aber auch Baumärkte werden mit ihren Internetshops immer präsenter. Bundesweite Anbieter für einzelne Dienstleistungen aus unserer Branche gibt es schon einige und wie schon gesagt, diese werden mehr werden. Die Ausführung wird aber häufig an lokale Handwerker versubt. Das was Thermondo aktuell anders macht ist, dass es seine eigene bundesweite Montagemannschaft aufbaut. Damit hat Thermondo alle Prozesse selbst in der Hand und kann seinen Standard deutschlandweit gewährleisten. Noch befinden wir uns nicht im ständigen Wettbewerb mit diesen Anbietern, aber ich befürchte, dass sich das ändern wird.

Si: *Man hört immer mal wieder von Kollegen, dass Schornsteinfeger als Verhinderer der Wärmewende im Heizungskeller auftreten, weil sie um das eigene Geschäft fürchten. Haben Sie hier Erfahrungen gemacht?*

Böttcher und Peters: Unsere Erfahrung ist eher positiv als negativ. Sicherlich konfrontiert uns auch ein Kunde mit ei-



ner Aussage vom Schornsteinfeger, dass z. B. seine 23 Jahre alte Heizungsanlage noch super ist. Häufiger haben wir aber den Kontakt mit Kunden, die sich auf den Hinweis des Schornsteinfegers nach einer neuen Heizungsanlage erkundigen.

Si: *Sind Ihnen bereits Versicherungen begegnet, die z. B. Wasserschäden mit eigenen Firmen beseitigen lassen wollten?*

Böttcher und Peters: Ja, wir arbeiten für eine Versicherung und kümmern uns um private Versicherungsnehmer bei oder auch nach einem Wasserschaden. D. h. wir lokalisieren und beseitigen Rohrbrüche und koordinieren Trocknungsarbeiten und Folgeschadensbeseitigung. Gründe der Versicherung für diese Variante sind zum einen, dass der Versicherungsnehmer oft keine eigenen Handwerksbetriebe für alle Gewerke hat oder kennt und zum anderen damit „Versicherungsbetrug“ reduzieren möchte. Ähnlich wie es bei KFZ-Versicherungen mit Vertragswerkstätten ist, wird mit einer Abtretungserklärung direkt mit der Versicherung abgerechnet.

Si: *Sind Sie der Meinung, dass Sie von der Industrie, dem Fachgroßhandel und den Fachverbänden ausreichend unterstützt werden? Wo würden Sie sich mehr Unterstützung wünschen?*

Böttcher und Peters: Unterstützung der Industrie bei Problemen mit dem Internethandel kann ich so gut wie gar nicht feststellen. Ich sehe den Versuch einer Unterstützung des Fachgroßhandels in der Offensive der GC-Gruppe mit „elements“. Ich weiß, dass sich die Branche in diesem Vorhaben spaltet. Der Ansatz von „elements“ ist aber vollkommen richtig. Der Badkunde startet heute meist seine Suche nach einem neuen Bad im Internet. Auf der ersten Seite bei Google findet der Badkunde eher Onlineshops als Handwerker oder

Badausstellungen. Somit startet die Bemusterung bei Reuter und Co. Die Homepage von „elements“ will auf die erste Seite bei Google und den Kunden für den Weg in die Fachausstellung begeistern. Jeder Verband ist immer nur so gut wie seine Mitglieder. Ein Großteil unserer Branche ist leider wenig aktiv und dadurch sind wir nicht gut genug organisiert. Wenn das SHK-Handwerk mehr zusammenrücken würde, könnten die Verbände bei Politik, Wirtschaft und Endkunden mehr Werbung für unsere Leistung machen.

Die heutige **Kempinger GmbH** wurde 1972 von Horst Kempinger in Berlin-Neukölln gegründet. Im Jahre 1989 wurde der heutige Standort auf der Jahnstrasse in Berlin-Britz bezogen. Nach 35 erfolgreichen Jahren ging Horst Kempinger in den wohlverdienten Ruhestand und übergab die Firma an die geschäftsführenden Gesellschafter Timo Böttcher und Pawel Peters. Es werden 53 Mitarbeiter und 7 Auszubildende beschäftigt. Geboten wird ein kompletter Service in den Bereichen Kundendienst, Instandhaltung, Sanitär- und Heizungsbau mit kompetenter Beratung. Für den Kundendienst stehen 25 bestens ausgestattete Fahrzeuge zur Verfügung.
www.kempinger.de

Der **Verein „Team Handwerk e.V.“** ist ein Zusammenschluss von selbstständigen SHK-Handwerkern aus ganz Deutschland, der das Fachhandwerk in der Öffentlichkeit stärken und zukunftsfähig machen will. Dabei soll die Leistung und Qualität des Fachhandwerks wieder in den Vordergrund gestellt werden. Nähere Informationen unter *www.team-handwerk.de*.

^{*)} Die Antworten geben lediglich die Meinung des einzelnen Fachhandwerkers wieder.

Alfred Keller, Mitglied im Team Handwerk e.V.



MEINE MEINUNG IST ...



Alfred Keller, Firmengründer und Geschäftsführer der Alfred Keller GmbH in Überlingen, Gas-/Wasserinstallateurmeister und Klempnermeister.

Kurz nachgefragt, Alfred Keller äußert sich zu aktuellen Branchenthemen^{*)};

Si: Spüren Sie als Fachbetrieb den Wettbewerb aus dem Internet und den Baumärkten?

Alfred Keller: Wir werden kaum mit den Internetpreisen konfrontiert. Nach einer sachlichen Erklärung ist dies meist kein Thema mehr.

Si: Wie reagieren Sie, wenn Ihr Kunde Sie auf das Produkt reduziert, ohne Ihre Leistung zu berücksichtigen?

Keller: Der Auftrag wird in diesem Fall nicht ausgeführt.

Si: Sind Sie der Meinung, dass Sie von der Industrie, dem Fachgroßhandel und

dem Fachverband ausreichend unterstützt werden?

Keller: Ja, es gibt genügend Netzwerke, Unterstützung und Quellen. Wir müssen dies nur nutzen und umsetzen.

Si: Sehen Sie das Fachhandwerk im dreistufigen Vertriebsweg noch als gleichwertigen Vertriebspartner der Industrie und des Fachgroßhandels?

Keller: Ja, auf jeden Fall. Wir müssen regional eine starke Partnerschaft darstellen.

Si: Wie ist Ihre Meinung zum „Point of Sale“? Verschiebt sich dieser vom Fachhandwerker hin zum Onlinehandel und/oder Fachgroßhandel?

Keller: Das sehe ich kritisch und für das Handwerk gefährlich. Wir müssen uns regional stärken und mit unseren Partnern ein starkes Auftreten darstellen. Modelle wie „elements“ sind für uns kein Thema.

Die Alfred Keller GmbH wurde 1996 durch Alfred Keller nach Ablegung sei-

ner Prüfungen zum Klempnermeister Gas- und Wasserinstallateurmeister, gegründet. Von Beginn an wurde das Angebot laufend erweitert und dabei stets auf die Weiterbildung großen Wert gelegt. Wichtig ist auch, den Kunden immer einen guten Service anzubieten. Aktuell beschäftigt der Betrieb 13 Mitarbeiter in der Werkstatt, dem Büro und der Ausstellung. Alfred Keller ist zudem Obermeister der Innung Bodenseekreis und im Vorstand des Fachverbandes SHK in Stuttgart tätig. www.alfredkeller.de

Der Verein „Team Handwerk e.V.“ ist ein Zusammenschluss von selbstständigen SHK-Handwerkern aus ganz Deutschland, die das Fachhandwerk in der öffentlichen Wahrnehmung stärken und die handwerkliche Leistung und Qualität wieder in den Vordergrund bringen wollen. www.team-handwerk.de

^{*)}Die Antworten geben lediglich die Meinung des einzelnen Fachhandwerkers wieder.

Markus Schnabel, Mitglied im Team Handwerk e.V.



MEINE MEINUNG IST ...



Markus Schnabel, Firmengründer und Geschäftsführer der Firma SHK-Schnabel in Oberhausen, Installateur- und Heizungsbauermeister.

Kurz nachgefragt, Markus Schnabel äußert sich zu aktuellen Branchenthemen^{*)}:

Si: Mit welchen Herausforderungen sehen Sie sich am Markt zunehmend konfrontiert?

Markus Schnabel: Die Fülle der Produkte und all die Neuerungen erfordern ein ständiges Weiterbilden. Hier gilt es, auf dem Laufendem zu bleiben, frei nach dem Motto: Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit.

Si: Für was sollte das SHK-Fachhandwerk aus Ihrer Sicht vorrangig stehen?

Schnabel: Für Kompetenz und qualitativ hochwertige Arbeit.

Si: Befürchten Sie, an Geschäft zu verlieren, wenn sich der „Point of Sale“ auf den Fachgroßhandel verlagert?

Schnabel: Klares Ja. Wenn der Fachgroßhandel den Verkauf regelt, bleibt meine unternehmerische Freiheit auf der Strecke.

Si: Sind Sie der Meinung, dass Sie von der Industrie, dem Fachgroßhandel und dem Fachverband ausreichend unterstützt werden?

Schnabel: Ja, der Großteil hat immer ein Ohr für uns und hilft, wo er kann.

Si: Welchen Stellenwert hat die handwerkliche Dienstleistung nach Ihrer Ansicht noch beim Kunden?

Schnabel: Es gibt solche und solche Kunden. Meine Erfahrung ist, dass der Großteil die Qualität der handwerklichen Leistung durchaus zu schätzen weiß und auch gerne dafür bezahlt. Aber die „Geiz-ist-geil-Mentalität“ nimmt zu und wir müssen aufpassen, dass wir uns nicht unter Wert verkaufen.

Die Firma **SHK-Schnabel** wurde vom Installateur- und Heizungsbauermeister Markus Schnabel im Jahr 2005 gegründet. Seit rund zehn Jahren bietet der kundenorientierte Meisterbetrieb alles rund um das SHK-Fachhandwerk an. Zur Firmenphilosophie gehört die ständige Weiterbildung, um stets auf dem Laufendem zu bleiben. Neben der unzähligen Privatkundschaft arbeitet die Firma SHK-Schnabel noch eng mit einem renommierten Sachverständigen zusammen, der gerne auf die fachliche Kompetenz der Firma zurückgreift.

www.shk-schnabel.de

Der Verein „**Team Handwerk e.V.**“ ist ein Zusammenschluss von selbstständigen SHK-Handwerkern aus ganz Deutschland, der das Fachhandwerk in der öffentlichen Wahrnehmung stärken und die handwerkliche Leistung und Qualität wieder in den Vordergrund bringen will.

www.team-handwerk.de

^{*)} Die Antworten geben lediglich die Meinung des einzelnen Fachhandwerkers wieder.