

## TEAM HANDWERK

## Jetzt Kräfte bündeln und neu positionieren

Fußball-Weltmeister sind wir nicht geworden, weil wir mit Lufthansa geflogen sind und unsere Trikots von adidas waren, sondern weil wir die beste Leistung gezeigt haben. So ist das auch bei uns im Fachhandwerk. Es kommt weniger darauf an, über welchen Fachgroßhandel wir irgendwelche Markenprodukte beziehen, sondern vielmehr auf den Profi, der für die Umsetzung zuständig ist.

Und das ist unbestritten der Fachmann an der Kundenfront. Der deutsche Fachhandwerker erfüllt hier höchste Ansprüche und genießt auf der ganzen Welt einen hervorragenden Ruf. Mit Neid schaut das Ausland auf unsere Leistungsfähigkeit, unseren Drang zur Perfektion und unsere akribische Umsetzung.

Obwohl wir schon lange nicht mehr nur Schrauber und Lötis sind, schaffen wir es aber in Deutschland kaum, unserer Spitzenleistung auch den nötigen Stellenwert zu verschaffen. Vielmehr verstecken wir uns hinter einzelnen Produkten. Die Werbung, oder gerade auch die Anpreisungen und Preistransparenz im Internet haben es geschafft, dass immer nur das nackte Produkt im Vordergrund steht. Keine Frage, unsere Marktpartner aus der Industrie machen tolle Produkte. Und auch der Fachgroßhandel macht einen tollen Job bei der Beschaffung und Bereitstellung von unzähligen Sanitär- und Heizungsartikeln.



Der Verein „Team Handwerk e.V.“ ([www.team-handwerk.de](http://www.team-handwerk.de)) will Plattform sein, um irreführende Verbraucherinformationen ins rechte Licht zu rücken und potenziellen Kunden aufzuzeigen, dass die Qualität immer das Ergebnis von Leistung ist.

Aber uns allen muss klar sein, dass ohne den Fachhandwerker das beste Produkt nur die Hälfte wert ist. Werden die (ohne Frage tollen) Artikel nicht fachlich einwandfrei montiert, leidet die Gesamtleistung.

Unser Verein „Team Handwerk e.V.“ hat sich zur Aufgabe gemacht, genau diese (unsere) Dienstleistung einer breiten Öffentlichkeit näher zu bringen. Es geht uns nicht um neue DIN-Normen oder um politische Verbandsarbeit. Uns geht es nur darum, dass man den Fachhandwerker bei all den Gedankenspielen, die in unserer Branche herrschen, nicht vergisst. Der Fachhandwerker ist schließlich derjenige, der der Industrie und dem Fachhandel zu über 90% die Umsätze beschert. Er ist es, der Produkte anpreist und sie beim Kunden vertreibt.

Wir befinden uns gerade mitten in einem Wandel und müssen aufpassen, dass wir nicht in eine Abhängigkeit rutschen und nur noch Einbauhelfer und Haftungsträger sind. Haben wir früher über Baumärkte geklagt, ist es heute das Internet und morgen vielleicht schon jemand aus unserer Mitte. Die Branche positioniert sich und stellt sich auf den Wandel ein. Die Vorgehensweise sieht der Fachhandwerker zwar kritisch, er kann aber nicht einschätzen, was dies in der Zukunft bedeutet. Maßnahmen wie, dass einzelne Markenhersteller Verkaufszentren (wie Villeroy & Boch in Lübeck) nutzen, um ihre Produkte anzupreisen oder dass der Fachgroßhandel seine Eigenmarken in den Fachausstellungen forciert, haben auch Konsequenzen für das

Fachhandwerk. Wir sind gut beraten uns jetzt aufzustellen, damit wir in Zukunft nicht vergessen oder übergangen werden.

Die Frage ist, wie wir es schaffen können, dass man uns als Dienstleister die verdiente Wertschätzung entgegenbringt. Die Antwort ist recht simpel. Anschauen, wie es anderen gelungen ist, uns auf ein Produkt zu reduzieren und es dann für unser Ziel auch anwenden. Wir müssen das einheitliche Meinungsbild über uns verändern – bundesweit! Da sich in diesem Punkt die ganze Branche einig ist, haben wir die historische Chance, unsere Kräfte zu bündeln. Wir bewerben keine einzelnen Produkte und keine einzelnen Firmen, wir bewerben unser gemeinschaftliches Handwerk. Ob es nun eine moralische Pflicht von der Industrie und vom Fachhandel ist, lassen wir hier unbeantwortet. Aber fest steht, die Industrie profitiert davon, wenn man uns Fachhandwerker stärkt.

Wir laden jeden SHK-Fachbetrieb ein, sich uns anzuschließen. Mehr dazu unter [www.team-handwerk.de](http://www.team-handwerk.de). Für unsere Mitglieder dürfte es durchaus interessant sein, wie sich unsere Marktpartner positionieren und wem es egal zu sein scheint, wo und wer deren Produkte vertreibt. Wir wünschen, dass man sich zum Fachhandwerk bekennt. Unser Ziel muss es sein, gemeinsam eine Kampagne auf die Beine zu stellen, die uns alle weiterbringt.

**Stefan Scheelen**  
Team Handwerk e.V.  
47199 Duisburg



## MITWIRKEN

Ihre Meinung ist gefragt!  
Wie denken Sie über diese Vor-  
kommnisse? Wir freuen uns über  
Ihre Reaktion zu den hier themati-  
sierten Beiträgen oder auch zu an-  
deren Themen.

Leider können wir eingeschickte Bil-  
der oft nicht veröffentlichen, weil  
die Datenmenge für den Druck viel  
zu gering ist. Wir benötigen dafür  
Fotos im jpg-Format mit **mindestens 500 KB** oder besser über  
1 MB. Also bitte mit hoher Auflö-  
sung fotografieren und in Original-  
größe mit einer kurzen Erklärung  
mailen an:

→ [leserforum@sbz-online.de](mailto:leserforum@sbz-online.de)