

Das Unternehmen von Hessens neuem Landesinnungsmeister

Familienbetrieb mit Perspektiven

Verbandsfunktionäre opfern viel Zeit und Energie, um - etwas für die Branche und ihre Kollegen zu bewegen. Aber was passiert derweil mit ihrem Betrieb? Sind das alles riesige Läden, die von alleine laufen? Oder leiden ihre Unternehmen gar unter dem ehrenamtlichen Engagement? Die SBZ-Redaktion hat sich für ihre Leser beim neuen hessischen Landesinnungsmeister Rainer Hagemann umgeschaut.

Gleich nach seiner Prüfung zum Gas- und Wasserinstallateurmeister im Oktober 1970 gründete Rainer Hagemann am 1. November seinen Betrieb. Aus kleinsten Anfängen heraus, ohne Mitarbeiter und mit gerade mal 8000 Mark Startkapital. Aber von Anfang an als eingetragenes Innungsmitglied. 1987, nach der Meisterprüfung zum Zentralheizungs- und Lüftungsbauer, erweiterte Hagemann das Aufgabengebiet seines Unternehmens um diese Gewerke. Weil der Kunde das eben aus einer Hand verlangte, wie er konstatiert. Überhaupt war der Kunde schon recht frühzeitig die Meßlatte für den Betrieb. Statt schnellem Wachstum um des Umsatzes Willen, legte Hagemann viel mehr Wert auf langfristigen Erfolg durch qualitativ hochwertige Arbeiten und einen guten Ruf beim Kunden. Auch ein Grund, warum der Betrieb bis heute noch die vertrauensbildende Rechtsform einer Einzelfirma hat.

* Rainer Hagemann, Langenhofsweg 4, 34134 Kassel, Telefon (05 61) 4 44 01, Telefax (05 61) 47 35 29, E-Mail: hagemann-haustechnik@t-online.de



Kompakt und repräsentativ: Ausstellung, Büro, Werkstatt und Lager der Kasseler Firma Hagemann

Auf anderen Gebieten dachte Hagemann ebenso auf lange Sicht voraus. So sicherte er sich z. B. gegen schlechte Konjunktur ab, indem er frühzeitig statt vieler Neubaufträge auf die Renovierung und Modernisierung von Altbauten setzte. Über 90 % seines Umsatzes erwirtschaftet das Unternehmen heute damit. Dabei halten sich Sanitär- und Heizungsarbeiten in etwa die Waage. Natürlich werden im Einzugsgebiet Kassel und Umgebung aber auch Solaranlagen und Klempnerarbeiten angeboten. Die Aufträge kommen breit gestreut von insgesamt rund 2000 Kunden. 70 % davon sind private Auftraggeber, 20 % öffentliche bzw. kommunale und nur 10 % gewerbliche Kunden.

Spezialgebiete wie die Gasinnenleitungssanierung oder der Kundendienst sichern dem Betrieb auch in mageren Zeiten eine Grundauslastung. So sind heute im Schnitt gut zwei Mitarbeiter nur mit der Abarbeitung der rund 700 Wartungsverträge sowie mit Kleinreparaturen beschäftigt. „Man sollte nicht unterschätzen, was das an Folgeaufträgen nach sich zieht“, meint Hagemann. Das gilt natürlich auch für die Gasinnenleitungssanierung, die das Unternehmen nicht nur für eigene Kunden, sondern als Dienst-



leistung auch für Kollegen anbietet. Rund 7000 Euro und die kontinuierliche Schulung von Mitarbeitern hat Hagemann in das DIN- und DVGW-geprüfte System investiert. Dabei werden, z. B. durch die Umstellung von feuchten auf trockene Gase undicht gewordene Gasleitungen, in einem Spezialverfahren inwendig mit Kunststoff ausgekleidet und so abgedichtet. Zwischen einem halben Tag und einer Woche dauert so was. Je nach Objektgröße. Sichere Arbeit über's ganze Jahr für weitere zwei Mitarbeiter.

Neubau mit Plan

Von vorausschauender und fachkundiger Hand geführt, expandierte die Firma stetig. Bis es dem nunmehr auf 14 Mitarbeiter angewachsenen Unternehmen vor fünf Jahren



Überschaubar und doch komplett: Mitnahmeartikel wurden ebenso wenig vergessen, wie eine Technikecke und ein Probebad



endgültig zu eng wurde. Die Büroräumlichkeiten im Hagemann'schen Wohnhaus im Kasseler Langenhofsweg 4 sowie die drei als Lager und Werkstatt dienenden Garagen auf dem angrenzenden Grundstück reichten hinten und vorne nicht mehr aus. Bereits seit geraumer Zeit trug sich Hagemann deshalb mit Erweiterungsplänen. 1997 war es soweit: Mit gewissen Auflagen vom Bauamt durfte auf dem an das Wohn-

haus angrenzenden Grundstück gebaut werden. In rund zweijähriger Bauzeit entstanden rund 450 m² Betriebsfläche auf zwei Etagen. Neben einem 70 m² großen Büro mit Besprechungsraum, in dem Ehefrau Renate Hagemann mit einer Halbtagskraft für das Telefon, Terminvereinbarungen, die Rechnungsstellung, die Buchhaltung sowie die Lohnabrechnung verantwortlich ist, bietet der Neubau auch Platz für jeweils 100 m² Werkstatt- und Lagerfläche.

Außerdem wurde eine 175 m² große Badausstellung integriert. Denn auch diesen Umbau nutzte Hagemann, um an der Qualität seiner Firma zu feilen. Zwar wurden schon seit geraumer Zeit, unter Einbindung



eines Fliesenlegers sowie eines Elektrikers, Komplettbäder aus einer Hand geplant, angeboten und gebaut, die Beratung sowie die Auswahl der Gegenstände erfolgte jedoch ausschließlich bei einem der drei benachbarten Großhändler, mit denen der Handwerker

sehr eng zusammenarbeitet und der in Sachen Vertriebsweg verlässlich ist. Eigentlich funktionierte das schon. Aber Hagemann störte, daß er zu wenig Einfluß auf die Auswahl der Fabrikate hatte und sich das ganze viel zu langwierig gestaltete, weil in der Großhandelsausstellung bei Null angefangen werden mußte. „Außerdem gehört der Point of Sale in eine Handwerker-Ausstellung“, meint der Verbandsvertreter, der auf den Vertriebsweg schwört.

So wurde denn auch die Ausstellung gestaltet. Es werden nicht alle möglichen Anwendungsmöglichkeiten gezeigt, sondern man konzentriert sich hauptsächlich auf

verschiedene Stilrichtungen. Wobei für jeden Geschmack etwas dabei ist. Auch das Vorgespräch erfolgt in der Beratungsecke der Ausstellung. Wenn Hagemann dann mit dem Kunden in die Großhandelsausstellung geht, weiß der schon, was er will und es geht relativ schnell. Das Ergebnis gibt Hagemann mit diesem Konzept recht. Doppelt so viele Bäder wie vorher verkauft der Betrieb jetzt. Und vor allem wesentlich hochwertigere. Der Umsatz mit Komplettbädern hat sich dadurch locker vervierfacht. So hat sich auch die Investition in die Ausstellung in den zwei Jahren, seit es sie gibt, schon amortisiert. „Die Firma erscheint dem Kunden in einem ganz anderen Licht. Seit die Ausstellung steht, haben die Kunden wesentlich mehr Vertrauen in unsere Kompetenz zum Bau von hochwertigen Bädern“, ist sich Hagemann sicher.

Nachfolge geregelt

„Die schönste Ausstellung nutzt aber nix, wenn ich nicht das richtige kompetente Personal dafür habe“, ergänzt der Unternehmer. In seinem Betrieb ist das Kirsten Hagemann. Die 28jährige Tochter des Hauses zeichnet für die Ausstellung und ihre Gestaltung verantwortlich. Nach ihrer Ausbildung zur Gas- und Wasserinstallateurin im väterlichen Betrieb und anschließendem Studium zur Diplom-Ingenieurin für Versorgungstechnik, ist sie seit Juni 2001 wieder im fest im Unternehmen. Und soll dieses auch in absehbarer Zeit übernehmen. Schon jetzt ist sie, neben der Ausstellung, auch für die Badplanung sowie die Vorbereitung und Überwachung der Projekte zuständig. Ihr Lebensgefährte, ebenfalls ein Versorgungstechnik-Ingenieur, ist derzeit in einem Planungsbüro tätig. Zusammen mit der Tatsache, daß sich die Diplomarbeit seiner Tochter ebenfalls um die EnEV drehte,



Freundlich und offen wie die ganze Familie: Büro und Kundenempfang der Hagemanns



Fachbezogene Energie nicht nur für die Heizung: Stolz präsentiert Rainer Hagemann sein Kundendienstfahrzeug mit Erdgasantrieb

ideale Voraussetzungen, um ein Planungsbüro für Heizung und Wohnraumlüftung in das Unternehmen zu integrieren, plant Rainer Hagemann schon wieder neue Dinge. Wenn er dies genauso bei seinen Verbandstätigkeiten beibehält, haben die Hessen mit ihrem neuen LIM sicher keinen schlechten Fang an Land gezogen.

Danach gefragt, wie er denn Betrieb und Ehrenämter unter einen Hut bekommen will, gibt Rainer Hagemann gern zu, daß er

nicht nur stolz darauf ist, daß seine Tochter bei ihm im Betrieb ist, sondern auch dankbar, daß sie und seine Frau ihm für sein ehrenamtliches Engagement den Rücken freihalten. Anders wäre es wohl auch nur schwer zu schaffen. Obwohl er das Amt des Kasseler Innungsobers mit der Wahl zum Landesinnungsmeister in berufene Hände abgegeben hat, ist er schließlich auch noch Mitglied der Handwerkskammer-Vollversammlung, ehrenamtlicher Arbeits-



Fast wie eine Familie: Auf ein gutes Betriebsklima legen die Hagemanns – hier mit ihrer Belegschaft – großen Wert

richter, stellvertretender Vorsitzender im Förderverein für neue Technologien und regenerative Energien sowie als hessischer Vertreter im Bund-Länder-Ausschuß Einzelhandel des ZVSHK. Für private Hobbys wie Segeln, Reisen oder für seinen Garten bleibt da kaum Zeit. Insofern sei er schon sehr froh, wenn seine Tochter mal die Firma übernimmt. Auch wenn er sich bis dato partout nicht vorstellen kann, sich ganz zurückzuziehen. □