

Interview mit Haus x-Geschäftsführer Julian Henco

Systempartnerschaft für Fachhandwerksbetriebe



Julian Henco: Es gab bisher kein System, das gewerkeübergreifend alle Unternehmensbereiche ganzheitlich betreut

Seit kurzem gibt es unter dem Namen „Haus x“ ein neues Geschäftsmodell für den Aufbau, die Entwicklung und Führung eines modernen Fachhandwerksbetriebs für Gebäude- und Energietechnik. Wie Haus x seine Partner zum Erfolg führen möchte, welches Konzept dahintersteht und welche Standpunkte Haus x zu Themen wie z.B. Einkaufsgemeinschaft und dreistufiger Vertriebsweg bezieht, erläutert Geschäftsführer Julian Henco (37) im Gespräch mit SBZ-Redakteur Jürgen Wendnagel. Henco hat sich beruflich bisher schwerpunktmäßig mit dem Aufbau von Vertriebsorganisationen beschäftigt und seine Neigung zum Handwerk bei Friedrich Grohe entwickelt.

SBZ: Welches Konzept steht hinter Haus x?

Henco: Wir bieten ein Geschäftsmodell für den Aufbau, die erfolgreiche Entwicklung und Führung eines modernen Fachbetriebs für Gebäude- und Energietechnik. Wir wollen unser System als eine flächendeckende Systemgemeinschaft mit einem bundesweit einheitlichen Angebot positionieren. Dabei werden sowohl dem privaten Bauherrn als auch dem gewerblichen Bauträger gewerkeübergreifend gebäudetechnische Dienstleistungen und eine ganzheitliche Energiebedarfsplanung aus einer Hand angeboten. Zudem legt der Kunde heute auch Wert auf eine saubere, pünktliche, schnelle und hochwertige Beratung und Ausführung, was ihm Haus x bieten möchte.

SBZ: Wie soll dieser Anspruch realisiert werden?

Henco: Mit unseren Methoden und Instrumenten werden alle betrieblichen Abläufe als Prozesse betrachtet, betriebswirtschaftlich optimiert und aufeinander abgestimmt. Ziel ist es, im Handwerksbetrieb höchste Qualitätsstandards von der Angebotserstellung, über die Ausführung bis hin zum Kundendienst zu erreichen. Den Mitarbeitern und Monteuren im Kundenkontakt kommt dabei eine ganz zentrale Bedeutung zu.

SBZ: Gibt es schon Partnerbetriebe?

Henco: Wir haben 15 Handwerksbetriebe aus dem Solar Direct-Netzwerk übernommen, die in Zukunft das hohe Niveau unserer gebäudetechnischen Dienstleistungen erfüllen können.

SBZ: Sie erwähnten gerade das Franchisekonzept Solar Direct, bei dem Sie ja Anfang 2002 die Geschäftsführung übernommen hatten. Bedeutet die Gründung von Haus x, daß das Solar Direct-Modell gescheitert ist?

Henco: Die Solar Direct-Konzeption hat auf einen dynamischen Markt für Photovoltaik und Solarthermie gesetzt. Der Solarmarkt erfüllt aber aus Sicht des Handwerks bei weitem nicht alle Erwartungen, die wir uns versprochen hatten. Es gibt unklare Vertriebsstrukturen und eine mittlerweile ruinöse Preispolitik. Eine Analyse unseres eigenen Geschäfts zeigte, daß wir heute gerade mal 5 % des Umsatzes mit Solarprodukten erwirtschaften. Der Name Solar Direct ist zudem wenig hilfreich, wenn man einem Kunden vermitteln will, daß man auch Heizung, Sanitär und Hausleittechnik installiert. Haus x ist die Integration des alten Solar Direct-Franchisekonzeptes in ein ganzheitliches, gebäudetechnisches Installations- und Kundendienstgeschäft.

SBZ: Wie sind Sie auf den Firmen- bzw. Markennamen gekommen?

Henco: Haus x spricht unsere Zielgruppe, nämlich den Bauherrn, einfach besser an. Das x steht dabei als Platzhalter für unser Angebot: die ganze Technik im Haus. Das Logo strahlt Sympathie aus und ist einfach zu merken.

SBZ: Wie wollen Sie Ihre Systempartner hauptsächlich unterstützen?

Henco: Wir haben zehn Kompetenzfelder definiert, die kritisch für den Erfolg eines Handwerksunternehmens sind: Kalkulation, Systemtechnik, Kaufmännische Organisation, Unter-

» Wir haben zehn Kompetenzfelder definiert, die kritisch für den Erfolg eines Handwerksunternehmens sind «

nehmenssteuerung, Personalführung, Marketing, Kundenbindung, Betriebs-einrichtung, Qualitätsmanagement sowie die Informationstechnik, die alle Prozesse auf einer standardisierten Software abbildet. Für jedes Feld gibt

es Prozeßbeschreibungen, die auf den Betrieb individuell angewendet werden können. Bei der Umsetzung steht der Praxisbezug im Vordergrund. Nach der Lernphase im Pilotbetrieb folgt die Vertiefung vor Ort in Zusammenarbeit zwischen Systembetreuer und Unternehmer, bis der Betrieb die Kernprozesse richtig lebt.

SBZ: *Und wie sieht es mit dem Erfahrungsaustausch der Partner untereinander aus?*

Henco: Gerade der regelmäßige Erfahrungsaustausch ist sehr wichtig. Jeder Partner kann sein Spezialwissen und seine Erfahrungen in den Betreuungsprozeß einbringen. Wir reden deshalb

» Wir respektieren die etablierten Vertriebsstrukturen «

von einer lernenden Organisation. Der eigentliche Vorteil des Systems stellt sich ein, wenn man nach den gleichen Standards arbeitet. Dann können Leistungen gemeinsam erstellt und Mitarbeiter ausgetauscht werden. Dies ist interessant für überregional tätige Kunden, wie z. B. Fertighausbauer.

SBZ: *Worin unterscheidet sich das System von anderen?*

Henco: Andere Systeme legen ihren Fokus auf Teilbereiche, wie z. B. den Einkauf oder das Marketing. Es gab aber bisher kein System, das gewerkeübergreifend alle Unternehmensbereiche ganzheitlich betreut und dem Kunden vermittelt, daß er alles aus einer Hand bekommt.

SBZ: *Ist Haus x auch eine Einkaufsgemeinschaft?*

Henco: Nein, und wir haben auch nicht vor, eine Einkaufsgemeinschaft ins Leben zu rufen. Haus x arbeitet lokal und regional mit Fachgroßhändlern zusammen, was dem jeweiligen Handwerksbetrieb viel mehr bringt. Wenn es sich dann ergibt, daß einzelne Haus x-Betriebe mit einem Fachgroßhändler eine strategische Partnerschaft auf eine Region ausdehnen, so kann dies für beide Parteien nur von Vorteil sein.

SBZ: *Welche Positionen nimmt Haus x zum dreistufigen Vertriebsweg ein?*

Henco: Wir respektieren die etablierten Vertriebsstrukturen. Niemand bietet dem Handwerk heute eine so aufwendige und im Endeffekt reibungslose Logistik wie der Fachgroßhandel. Wir sehen große Chancen für das Handwerk, im Marketing und der technischen und kaufmännischen Organisation mit dem Fachgroßhandel enger und partnerschaftlich zusammenzuarbeiten.

SBZ: *Sind Sie eine Konkurrenz zu Innungen und handwerklichen Verbänden?*

Henco: Wir pflegen intensive und partnerschaftliche Beziehungen zu Innungen, Fachverbänden und Kammern aller gebäudetechnischen Gewerke. Wir machen nicht deren Job, sondern ergänzen uns gegenseitig. Mit der SHK-Innung in Köln, der zweitgrößten in Deutschland, arbeiten wir schon seit einigen Jahren gut zusammen. Unsere Betriebe sind Innungsmitglieder.

SBZ: *Welche Grundvoraussetzungen muß ein potentieller Haus x-Partner erfüllen?*

Henco: Der interessierte Partner muß die Konzession für Heizung, Sanitär oder Elektro mitbringen. Das gilt für Existenzgründer und für bestehende Handwerksbetriebe. Vor allem aber muß er Spaß am Erfahrungsaustausch in der Gemeinschaft und an permanenten Verbesserungsmaßnahmen haben.

SBZ: *Welche Möglichkeiten der Partnerschaft bietet Ihr System?*

Henco: Haus x bietet drei Möglichkeiten der Partnerschaft: vom „Basis“- über das „Aktiv“- bis hin zum „Profi“-Center. Der Einstieg beginnt bei einmalig 4500 Euro. Monatlich werden, je nach empfangener Leistung, Beiträge ab 450 Euro fällig. Wir rechnen den Systempartnern übrigens genau den geldwerten Vorteil vor.

SBZ: *Warum haben Sie sich für ein dreigeteiltes Angebot entschieden?*

Henco: Weil der Haus x-Partner nicht alles auf einmal machen kann. Wir reden übrigens nicht von Dreiteilung, das wäre ja quasi eine Diskriminierung. Wir bieten eine schrittweise Integration in das Haus x-System an, wobei der Handwerksunternehmer das Tempo selbst bestimmt. Die Vertragslaufzeiten sind am Anfang überschaubar.

Wie heißt es doch so schön: Drum prüfe, wer sich ewig bindet . . . Demnach wäre „Basis“ das erste Zusammenziehen, „Aktiv“ die Verlobung und „Profi“ wäre dann die Hochzeit. Bei Nichtgefallen zieht man eben aus der gemeinsamen Wohnung wieder aus.

SBZ: *Behält der Partnerbetrieb seinen Firmennamen?*

Henco: Der Handwerksbetrieb kann seinen Firmennamen behalten, weil es keinen Sinn macht, einen erfolgreich etablierten Namen vom Markt zu nehmen. Haus x versteht sich als Marke, die Kunden und Fachgroßhändlern signalisiert, daß es sich um einen professionell geführten Handwerksbetrieb handelt, der alles aus einer Hand anbietet.

SBZ: *Mit wie vielen Partnern rechnen Sie bis zum Jahresende?*

Henco: Wir haben unserer Planung eine deutlich wachsende Partneranzahl zu Grunde gelegt. Doch der Aufbau eines solch tiefgehenden Systems ist zeitaufwendig. Sie haben es mit Men-

» Wir haben nicht vor, eine Einkaufsgemeinschaft zu gründen «

schen zu tun, die unterschiedlich lange brauchen, um die Haus x-Philosophie umzusetzen. Langfristig wollen wir die wirtschaftlich starken und interessanten Standorte in Deutschland abdecken. Entscheidend für den Erfolg ist aber nicht die Anzahl der Partner, sondern die Integration der richtigen Betriebe und die Qualität der flächendeckenden Marktbearbeitung.

SBZ: *Vielen Dank für das Gespräch, Herr Henco.*

info + info + info + info + info +

Haus x
Robert-Perthel-Str. 21
50739 Köln
Telefon (02 21) 17 91 61-63
Telefax (02 21) 17 91 66 88
www.hausx.de