



Erfolgsteam: SHK-Handwerksunternehmer Herbert Schmidt (r.) und Christian Franke wollen im Jahr 2006 etwa 500 m² Solarkollektoren installieren

SHK-Betrieb Schmidt verkauft erfolgreich Solaranlagen

Qualität, Kompetenz und Service

Der SHK-Betrieb Schmidt aus Stadtlauringen ist ein Solarpionier: Schon 1972 setzte Unternehmenschef Herbert Schmidt Kollektoren für die Warmwasserbereitung in seinem Haus ein. Was damals vorsichtig im Eigenversuch begann, ist heute ein wichtiges und sehr erfolgreiches Standbein.

SHK-Unternehmer Herbert Schmidt hat engagierte Ziele in puncto Solar. So will er dieses Jahr 500 m² Kollektorfläche installieren und im nächsten Jahr das Ziel dann noch übertreffen. Da bei regenerativen Energien, insbesondere im Solarbereich, die Kundenempfehlung eine sehr wichtige Rolle spielt, legt Schmidt größten Wert auf qualitativ hochwertige Produkte. Er setzt bei Solaranlagen nach jahrelanger Erfahrung ausschließlich Produkte von Sonnenkraft ein.

1000 m² Kollektoren montiert

Gegründet hat Herbert Schmidt seinen Betrieb 1969. „Ich habe damals gerne ausprobiert, was am Markt war und so kam ich dann schon 1972 zur Solartechnik. Natürlich war das mit den Kollektoren zur Warmwasser-

erwärmung im eigenen Betrieb nur ein kleiner Einstieg in diese Technik“, erzählt Schmidt. „Aber wir beobachteten von da an diese regenerative Energietechnik sehr genau. Eine andere regenerative Energie war bei uns auf dem Lande traditionell weit verbreitet, nämlich Holz. So bauten wir zur Ölheizung noch eine Stückholzheizung in Kombination ein und bekamen viel Erfahrung mit solchen Anlagen. Heute ist natürlich die ideale Verbindung Solar mit Holz. Wir haben schon viele solcher Anlagen zur vollsten Kundenzufriedenheit installiert und verkaufen sie sehr aktiv und erfolgreich“.

Mit der Solartechnik ist es vor rund fünf Jahren so richtig losgegangen. Wichtig ist es für den Unternehmer, dass die insgesamt 16 Mitarbeiter des Betriebs hinter dieser Technik stehen. Schmidt betont, dass alle zwölf Mon-

teure Solaranlagen installieren würden und dafür bestens geschult seien. „In den letzten drei Jahren haben wir rund 1000 m² Sonnenkollektoren auf Dächern installiert. Unsere Hauptkundschaft kommt aus dem privaten Ein- und Zweifamilienhaus-Bereich. Bei durchschnittlich 7,5 m² Kollektorfläche kommen wir auf etwa 130 Anlagen, die wir in 36 Monaten gebaut haben. Dieses Know-how ist auch unsere beste Werbung“, meint der SHK-Unternehmer.

Info + Info + Info + Info + Info

- SHK-Handwerksbetrieb Schmidt: www.schmidt-heizungsbau-gmbh.de
- Solaranlagen-Lieferant Sonnenkraft: www.sonnenkraft.de



Insgesamt 125 Solaranlagen hat der SHK-Betrieb in den letzten drei Jahren meist in Ein- und Zweifamilienhäusern installiert. Bei der Auftragsakquise setzt Schmidt erfolgreich die Besichtigung von Kundenreferenzanlagen ein

Gezielt Kundenanlagen besichtigen

Da viele Kunden Schmidt weiterempfehlen, fährt er mit Interessenten oft zu Referenzanlagen. „Diese Besichtigungen sind immer ein so starkes Argument, dass daraus meistens ein Auftrag wird. Sieht ein Interessent, dass unsere Anlage einwandfrei installiert ist und auch funktioniert und bekommt er dies dann noch von unseren Kunden bestätigt, dann ist er schnell überzeugt“, meint Herbert Schmidt zu dieser Vorgehensweise. Seine Erfahrung habe auch gezeigt, dass der Preis bei regenerativen Energien letztendlich nicht so sehr im Vordergrund steht. Kunden, die von dieser besonders umweltfreundlichen Technik überzeugt sind, legen größten Wert auf Qualität der Anlage, wollen keine Reklamationen und einen kompetenten Fachbetrieb mit sehr gutem Service. „Dies alles können wir bieten und haben damit auch Erfolg“, berichtet Schmidt stolz. Neben Solaranlagen installiert Schmidt noch rund 40 Pellets- bzw. Stückholzheizungsanlagen sowie etwa 70 Gas- und 40 Ölkessel.

Bei allem Erfolg sei natürlich auch der Gewinn wichtig. „Wir“, so Schmidt, „versuchen unseren Kunden möglichst hochwertige Markenprodukte und Anlagen zu verkaufen, mit denen er dann auch wirklich zufrieden ist. Deshalb haben wir einen sehr hohen Umsatzanteil pro Mitarbeiter und liegen bei vielen Betriebsvergleichen ganz vorne.“ Bei einem Renovierungsanteil von fast 90 % aller Aufträge sei es natürlich leichter, höherwertige Produkte zu verkaufen als im Einfamilienhaus-Neubau.



Neben den Solaranlagen installiert Schmidt auch viele Stückholz- und Pelletsheizungen. Sehr beliebt ist die Kombination Solar/Holz

Generell sei es wichtig, dass man sich als Fachhandwerker mit guten Marken, mit Kompetenz und bester Beratung sowie überzeugenden Lösungen aus der Preisdiskussion heraushält“, meint der SHK-Unternehmer. Und ergänzend sagt er: „Unser Betrieb ist dafür ein gutes Bei-

spiel, dass es geht. Wir bieten zudem, egal ob Solaranlage oder Badsanierung, immer einen Komplettpreis an. Und bei einer Badsanierung sorgen wir auch für alle notwendigen Gewerke, so dass sich der Kunde ganz auf uns verlassen kann, was er gerne honoriert.“

JW