

*Handwerk und Handel ziehen an einem Strang*

# Eine Badausstellung macht Furore

*In einer einzigartigen Aktion haben die Innungen Sanitär-Heizung-Klima-Klempner des Kreises Nordwestmecklenburg/Wismar und das Großhandelshaus Hermann Stitz ein für beide Seiten profitables Konzept zur Stärkung der Fachkompetenz der Handwerksbetriebe umgesetzt. Gemeinsam wurde die bestehende, 350 m<sup>2</sup> große Fachausstellung des Großhändlers für die Marktgegebenheiten der Region neu gestaltet.*



Das SHK-Handwerk Mecklenburg-Vorpommerns hatte über Jahre hinweg sein Geld in erster Linie mit dem Heizungsgeschäft verdient. Jetzt ist der Bedarf im wesentlichen gedeckt. Nach Austausch der Fenster, Dämmung der Fassaden und Ersatz der Küchen steht jetzt die Modernisierung der Bäder hoch im Kurs. Doch im Badgeschäft bleibt derzeit für die Sanitärbetriebe nicht allzuviel zu holen, weil dieses Terrain vor allem von den Baumärkten besetzt ist. Ein Tatbestand, mit dem sich die Handwerker in Wismar und Umgebung nicht abfinden wollen. Weil die Rechnung nach dem Motto „Jeder seine eigene Badausstellung“ aus Kostengründen nicht aufgehen konnte, stellte der Innungsvorstand die Frage anders: Warum dann nicht eine Badausstellung für alle? Es gab kein Argument dagegen und nur eine Ausstellung, die dafür in Frage kam. Das war die von Stitz & Co. in Karow am Rande von Wismar.



*35 Innungsfachbetriebe verzeichnet die „Teilnehmerliste“ am Eingang der Ausstellung bisher. Sie ist zugleich eine Orientierungshilfe für kaufinteressierte Kunden*

*Feierliche Schlüsselübergabe von Niederlassungsleiter Michael Kulse an OM Peter Hoffmann anlässlich der Eröffnung der Fachausstellung Bad der Innung Ende Juni in Karow*

## Ausstellung wurde gemieden

Das Unternehmen Hermann Stitz & Co., Fachgroßhandel für Haustechnik, dessen Wiege in Hamburg steht, ist seit dem Beginn der 90er Jahre in den neuen Bundesländern präsent und besitzt eine Tochter in Rostock, die in Mecklenburg-Vorpommern über drei Betriebsstätten und sechs Aus-

stellungen verfügt. Die Badausstellung in Karow gibt es seit 1994. Sie ist die einzige Ausstellung eines Großhändlers im Kreis. Mit ihren auf 350 m<sup>2</sup> angesiedelten 25 Kojen und einem sehr hochwertigen Angebot wurde sie von den Innungsbetrieben mehr oder weniger stark in Anspruch genommen. Hartnäckig hielt sich die Meinung, daß weniger Glanz mehr Zuspruch gebracht hätte. So wandten sich die Handwerker mit ihren Kunden bei Bedarf den Ausstellungen in Schwerin und Lübeck zu. Das lag weder im Interesse des Großhändlers noch im Interesse der Innungsbetriebe, denn lange Wege sind auch beim Kunden nicht gefragt.

## 16 von 25 Kojen wurden umgestaltet

Aufgrund dieser Situation stieß die Idee des Innungsvorstandes beim Niederlassungsleiter von Stitz & Co. in Karow, Michael Kulse, auf offene Ohren. Er versprach sich davon eine bessere Kundenbindung und größere Unterstützung für das Fachhandwerk bei der Wahrnehmung seiner Einzel-

handelsfunktion. „Wenn das Ausstellungsgeschäft geht, kann man sich über andere Margen verständigen als im Objektbereich“, fügte er hinzu. Innungsvorstand und Fachgroßhändler wurden sich schnell einig. Der Fachhandel brachte Badausstellung und Vertriebserfahrung, die Innung Sachverständigen und Marktkenntnis in die neubegründete Partnerschaft ein. In den im Herbst 1997 gegründeten Arbeitskreis sind neben erfahrenen Vorstandsmitgliedern auch junge und kompetente Handwerker gewählt worden, die ihre berufliche Zukunft noch vor sich haben. Zunächst einmal überprüften sie die unter anderen Marktbedingungen entstandene Badausstellung auf ihre Aktualität. Dazu war der Arbeitskreis von der Innung ausdrücklich autorisiert worden. 16 der 25 Kojen fanden vor den kritischen Augen der Handwerker keine Gnade. Sie wurden deshalb mit Bädern ausgestattet, die auf die Nachfrage in der weitgehend ländlich geprägten Region zugeschnitten waren.



*Ein Arbeitskreis hat dafür gesorgt, daß das Bäder-Angebot auf die Bedürfnisse der weitgehend ländlich geprägten Region zugeschnitten ist*

## **Noch viel Zurückhaltung im Innungskreis**

Grundsätzlich steht die Ausstellung allen 80 Innungsbetrieben zur Verfügung. Doch das Badgeschäft ist für viele Handwerksmeister noch ein Buch mit sieben Siegeln. Auf höchstens 10 bis 15 Prozent schätzte Eckard Gauer den Anteil der Betriebe, die es professionell betreiben. Es sei notwendig, vorhandene Schwellenängste abzubauen und sich diesem Markt mit Engagement und Umsicht zu widmen. So stand das Thema Badausstellung zwar seit Juni 1997 bei jeder Mitgliederversammlung auf der Tagesordnung. Trotzdem gibt es im Kreise der Innung noch sehr viel Zurückhaltung. So ist es nicht verwunderlich wenn auf der Glas-tafel am Eingang der Badausstellung lediglich 35 Fachbetriebe verzeichnet sind, die sich für eine Beteiligung entschieden haben. Darunter befinden sich auch Handwerksbetriebe, die zwar auch selber Bäder ausstel-

len, aber die Fachausstellung der Innung als willkommene Ergänzung ihrer etwas schmaleren Präsentation betrachten.

## **Gute Vorbereitung ist erforderlich**

Die Ausstellung steht mit allem, was dazu gehört, den eingetragenen Sanitär- und Heizungsbetrieben der Innung jederzeit offen. Den Zugang sichert ihnen eine Karte mit gespeichertem Code, eine Hausordnung regelt Rechte und Pflichten. Jeder Nutzer ist darauf angewiesen, daß der Vorgänger die Ausstellung in einem Zustand hinterläßt, der keine Zweifel an seiner Autorität und Kompetenz aufkommen läßt.

Die unter dem Dach des Hauses vereinten Anwendungsbeispiele eröffnen nach Auffassung von Michael Kulse den für die Region erforderlichen Spielraum und berück-

sichtigen zugleich die Individualität des Kunden. Doch die maßgeschneiderte Ausstattung ist beim Badverkauf erst die halbe „Miete“. Denn ob sich der Kunde zum Kauf entschließt, hängt nicht zuletzt davon ab, wie gut vorbereitet der Handwerker mit ihm in die Ausstellung kommt. Deshalb erhielten die Betriebe ausgiebig Gelegenheit, sich mit den Angeboten vertraut zu machen und Einsicht in den Badkatalog zu nehmen, der Bäder, Badkomponenten und Preise zusammenfaßt. Weitere Einweisungen und Schulungen sind vorgesehen, die Hersteller dazu eingeladen.

## **„Ihr Bad vom Fachbetrieb“**

Die Eröffnung der Badausstellung Ende Juni führte Initiatoren und Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens, Handwerker und Kunden in großer Zahl zusammen. Der Einladung folgten unter anderem Landesinnungsmeister Paul Freitag sowie die Obermeister aus Lübeck und Schwerin. Auch Großhändler aus benachbarten Kreisen waren interessierte Teilnehmer. Man kenne keine Berührungsängste, sagte Michael Kulse. Allein Eckard Gauer, der in Bad Kleinen einen SHK-Fachbetrieb führt, lud 400 seiner Kunden ein.

Der stellvertretende Kreishandwerksmeister Andreas Behnfeld wies auf die zunehmende Bedeutung von Kooperationen aller gegenüber dem Kunden verpflichteten Partner hin und wünschte dem gemeinsamen Pro-



*Der Ausstellungskatalog gibt Auskunft über Bäder, Badkomponenten und Preise. Damit ist er für die SHK-Handwerker ein wichtiges Hilfsmittel im Gespräch mit dem Kunden (im Bild: Eckard Gauer (l.) und Michael Kulse)*



*Nach getaner Arbeit gutgelaunt: Die Mitglieder des Arbeitskreises Dietmar Klaan, Peter Bockholt und Peter Daschke (von links) im Gespräch mit Fachberaterin Maike Blick von Stütz & Co*



jekt viel Erfolg. Innungsobermeister Peter Hoffmann ging auf die Situation des SHK-Handwerks in der Region und auf die Konsequenzen des Abschwungs in der Bauwirtschaft ein. Betriebe der Branche hätten aufgeben oder die Zahl der Mitarbeiter reduzieren müssen. Erfreulich sei dagegen, daß von einigen erfolgreichen Badunternehmen qualifizierte Mitarbeiter gesucht würden. Der Obermeister verwies darauf, daß nach der Novellierung der Handwerksordnung das Badgeschäft allen Innungsbetrieben offenstehe. „Es liegt aber in unser aller Interesse“, so Hoffmann, „daß jeder Innungsbetrieb dem Motto ‚Ihr Bad vom Fachbetrieb‘ gerecht wird.“ Er dankte der Firma Stütz für ihre Kooperationsbereitschaft und den Mitgliedern des Arbeitskreises für ihr Engagement. So leiste man Innungsarbeit im besten Sinne.

### **Auch Nichtinnungsmitglieder sind interessiert**

Die Eröffnung der Badausstellung hat Bewegung in die Reihen der Innung gebracht. Sie sei als positives Signal verstanden worden, sagte Antje Lange, Geschäftsführerin der Kreishandwerkerschaft der Hansestadt Wismar unter deren Dach sich die Innungsgeschäftsstelle befindet. An den Innungsversammlungen danach hätten Mitglieder teilgenommen, von denen über Jahre hinweg nichts zu sehen war. Auch Nichtinnungsbetriebe bekundeten Interesse an Mit-

arbeit. Der Schulteranschluß zwischen Handel und Handwerk ist in der Region ohne Beispiel. „Wir haben nicht lange über den dreistufigen Vertriebsweg diskutiert, sondern gemeinsam etwas dafür getan.“ Bemerkenswert sei der unbürokratische Umgang miteinander gewesen. Vieles wurde per Handschlag geregelt. In Mecklenburg gehe so etwas eben noch, fügte die Geschäftsführerin lächelnd hinzu. Michael Kulse verwies auf das Vertrauensverhältnis, das durch die Zusammenarbeit zwischen Großhandel und Handwerk entstanden sei und eine gute Grundlage für die Lösung künftiger Aufgabe bilde.

**D**er Arbeitskreis ist nach der Eröffnung der Ausstellung nicht in alle Winde zerstoßen, sondern beisammen geblieben. Er wird sich darum kümmern, daß neue Trends und Entwicklungen, wie sie sich auf zentralen und regionalen Messen abzeichnen, auch ihren Niederschlag in der eigenen Ausstellung finden. „Wir müssen sie immer aufs neue mit Leben erfüllen“, resümierte Eckard Gauer, „und wir werden nichts unversucht lassen, die anderen Innungsbetriebe auch noch für unsere Sache zu gewinnen“.

WS

Übers Internet können Sie die SBZ unter folgender eMail-Adresse erreichen:

  
sbz@shk.de