



SHK magazin

INFORMATIONEN FÜR MITGLIEDER UND PARTNER

Ausgabe

01
2019

Rücke vor auf Zukunft

Jahreskongress stellt Weichen

Jahreskongress mit neuem Anspruch

Interview mit Veranstaltungsmanagerin

Direkt von der ISH: SHK-Mitarbeiter und Lieferanten berichten

Trends entdeckt und mitgestaltet

Architektenleistungen für Mitglieder

SHK-Innenarchitekten geben Einblick in ihre Arbeit

inhalt

Rücke vor auf Zukunft



4

**Willkommen zum großen
Jahreskongress der SHK AG**



Liebe Leserinnen und Leser,

Sie werden vielleicht die Anspielung unseres neuen SHK-Jahresmottos „Rücke vor auf Zukunft“ bemerkt haben. Es bezieht sich ganz bewusst auf das bekannte Monopoly-Spiel. Mit einem Unterschied: Wir sind kooperativ. Wir machen unsere Spielzüge als Gemeinschaft. Ganz konkret: bei unserem SHK-Jahreskongress in Mainz vom 16. bis 18. Mai 2019. Schön, wenn Sie dabei sind!

Über unsere Zukunft werden wir uns dort und in den kommenden Monaten intensiv austauschen. Unsere Zukunft als Verbundgruppe, als Handwerksunternehmen, als Lieferantenpartner ... Klar ist: Die Digitalisierung schreitet voran. Rasend schnell. Oftmals unerwartet. Sind wir dabei Akteure im Spiel oder nur Spielfiguren, von anderen bewegt?

Unsere Branche, wir alle stehen hier vor großen Herausforderungen. Klar ist auch: Wer sich ins eigene Schneckenhaus zurückzieht, wird auf der Strecke bleiben. Nur als starke Gemeinschaft können wir vorrücken, die Chancen der Digitalisierung nutzen, können wir innovativ sein, im Wettbewerb bestehen.

Szenarien gibt es viele. Was genau kommen wird, ist unsicher. Aber eines ist sicher: Wir können viel dafür tun, dass die Zukunft so kommt, wie wir sie haben möchten.

Auf Ihre Ideen und Anregungen freut sich Ihr

Sven Mischel, SHK-Vorstand



14

**Interview mit den Innenarchitekten
der SHK AG**

10 Neues von der ISH

21 Kompetenz in Badgestaltung

25 Trends gesetzt

Impressum

Herausgeber:

SHK AG, 76646 Bruchsal

Redaktion:

Dr. Michael Schreiber (V.i.S.d.P.), Mathias Müller (mm)

redaktion@shknet.de

Grafische Leitung: Nicole Hoffmann

Grafik/Layout: Digitale PrePress GmbH

Fotos: SHK AG, siehe Bildangaben

Druck: ColorDruck Solutions GmbH

Erscheinungsdatum: 29.03.2019

Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung.



Bei Christina Schönthal laufen alle Fäden für die Vorbereitung unseres Jahreskongresses zusammen. Die SHK-Mitarbeiterin sagt, was die Teilnehmer erwarten dürfen:

„Unser Motto *Rücke vor auf Zukunft* zeigt: in Mainz werden wir uns alle mehr bewegen – nicht nur beim angebotenen Lauftreff. Mitglieder und Lieferantenpartner werden im spielerischen Wettstreit erfahren, wie sie gemeinsam die Herausforderungen der Zukunft meistern. So werden sie nicht nur am Ende unserer Veranstaltung als Sieger dastehen, sondern auch im künftigen Wettbewerb um die besten Kunden.“



Rücke vor auf Zukunft

Beim Jahreskongress 2019 in Mainz wird viel in Bewegung gesetzt

SHK-Mitarbeiterin Christina Schönthal leitet das Organisationsteam unseres diesjährigen Jahreskongresses. Sie berichtet, was für das Gelingen der Veranstaltung geleistet wird.

SHKmagazin: Frau Schönthal, schlafen Sie eigentlich noch gut, so kurz vor unserem großen Jahreskongress?

Schönthal: Gott sei Dank ja, denn wir alle im Team sind hochmotiviert und wissen, was zu tun ist. Da bringt mich nichts so schnell aus der Ruhe, auch wenn der Stress mit jedem Tag zunimmt, immer mehr organisiert und auch improvisiert werden muss. Ich kenne das, ich freue mich darauf und wenn ich auf das Programm schaue, weiß ich, dass wir wieder eine tolle, inspirierende Veranstaltung erleben werden.

einen Raum für 500 Personen für unser Plenum. Es müssen genügend Hotelzimmer für die Übernachtungsgäste zur Verfügung stehen. Auch das kulturelle und touristische Angebot muss stimmen. Denn neben Gesellschafterversammlung, Vorträgen und Messegesprächen soll unser Treffen ja auch Gelegenheit bieten, neue Eindrücke zu gewinnen.

SHKmagazin: Dann kommt vor dem Jahreskongress also gar kein Stress auf?

SHKmagazin: Erzählen Sie doch mal aus dem Nähkästchen: Seit wann bereiten Sie die Veranstaltung vor und was sind die größten Hürden, die Sie nehmen müssen?

Schönthal: Auch bei uns gilt der alte Fußballerspruch: „Nach dem Spiel ist vor dem Spiel.“ Schon wenige Tage nach der Veranstaltung beginnt die Manöverkritik: Was war gut, was können wir weiterentwickeln, wie waren die Reaktionen der Mitglieder und Lieferanten? Die Vorbereitung beginnt schon mindestens drei Jahre vorher mit der Suche nach dem geeigneten Veranstaltungsort. Nicht jedes Kongresshotel kann unsere Ansprüche erfüllen: Wir brauchen eine Messefläche von 2.000 Quadratmetern und



Unser Ziel: Die Teilnehmer sollen sich wohlfühlen und am Schluss sagen: „Das waren tolle drei Tage, das nächste Mal kommen wir wieder.“

Christina Schönthal ist im Lieferanten- und Produktmanagement der SHK AG tätig. Sie ist überzeugt: „Unser Jahreskongress weist die Lösungswege für Unternehmer im Handwerk.“



Wunderbare Haptik, extrem stabil, leicht zu montieren:

Design-Verkleidung für Bade- und Whirlwannen

Die Holzdekore, in Haptik und Optik von Echtholz kaum zu unterscheiden sowie die Uni-Farben mit ihrer samtig matten Premium-Oberfläche sind an die Fronten der führenden Badmöbelspezialisten angepasst.



Lassen Sie sich verwöhnen und ergänzen Sie Ihre mauersberger-Wanne mit einem

Whirlsystem

Individuell nach Typ bieten wir tolle Whirlwannen und -systeme, auch zum Nachrüsten.
BALANCE – Das Erlebnis Meer
THERAPIE – Die Massagepraxis
ENERGIE – Der Wellnessurlaub
PRICKLES – Der Champagnereffekt

Mehr Informationen dazu finden Sie im Prospekt:



Die Gesellschafterversammlung am Freitag ist das wichtigste Element. Hier üben die Gesellschafter ihr Stimmrecht aus. Der Jahreskongress bietet darüber hinaus allen Teilnehmern Gelegenheit, die Netzwerke mit ihren Kooperationspartnern enger zu knüpfen.

Schönthal (lacht): Doch, natürlich wird es von Monat zu Monat hektischer und kleinteiliger. Aber das sehe ich als positiven Stress, denn wir wissen im Team alle, was auf uns zukommt. Da gilt es

Anmeldungen zu bearbeiten, Messestände zu koordinieren, die Platzvergabe auf der Messe festzulegen. Die Künstler und Referenten werden gebucht, gebrieft und ihre Auftritte koordiniert. Wie sieht der Menüplan aus? Wie wird die Verpflegung während der Pausen organisiert? Wie gestaltet sich die Kinderbetreuung? Natürlich gibt es Verschiebungen und Stornierungen und Umbuchungen sind extrem aufwändig. Wir kümmern uns auch um die vielen Kleinigkeiten, die für das Gesamtbild so wichtig sind: von der Blumendeko über die Namensschilder bis zu den Rollups.

SHKmagazin: Die gute alte Jahreshauptversammlung der SHK AG heißt nun Jahreskongress. Was hat sich außer dem Namen noch geändert?

Schönthal: So viel sei schon verraten: Mitmachen ist angesagt. Der Jahreskongress steht unter einem durchgängigen Motto und das heißt „Rücke vor auf Zukunft“. Angelehnt an das berühmte Monopoly-Spiel bieten wir unseren Teilnehmern Anreize, sich unternehmerisch weiter zu entwickeln. Wir werden spielerisch neue Wege in die Zukunft gehen. Die Lieferanten und Mitglieder werden Gelegenheit zu intensivem Austausch haben und ja, am Schluss wird dann feststehen, wer am besten Monopoly gespielt hat.

SHKmagazin: Was erwartet die Teilnehmer konkret?

Schönthal: Wir alle werden uns mehr bewegen. Unser Monopoly-Spiel ist ein spielerischer Wettbewerb, bei dem es darum geht, Mitgliedern und Lieferanten gewinnbringende Kontakte zu ermöglichen. Die Mitglieder wetteifern miteinander um die meisten und besten Standbesuche bei unseren Lieferanten. Und die Lieferantenpartner stehen ebenfalls im Wettbewerb, denn unsere Mitglieder stimmen darüber ab, welcher Messestand ihnen optisch am besten gefallen hat und welches Messteam ihnen den umfassendsten Service geboten hat. Alle drei Tage stehen dafür zur Verfügung. (mm)



Die Lieferantemesse wird zur zentralen Plattform des Jahreskongresses.

Jahreskongress

Termin: 16. bis 18. Mai 2019

Ort: Mainzer Rheingoldhalle

Jahreshauptversammlung:

Freitag, 17. Mai, 2019;

10:30–12.00 Uhr Teil I,

13.30–14.30 Uhr Teil II

Markentag: Samstag, 18. Mai 2019

Gastredner: Jörg Löhr: „Frosch oder Adler? Erfolg bei Veränderung.“

Armin Trost: „Gesucht, gefunden. Personalgewinnung.“

Suzanne Grieger-Langer: „Die Macht der Marke.“

Infos: www.shknet.de/kongress



Schönheit in ihrer reinsten Form: **GROHE Essence**

**Reinheit, Klarheit und Leichtigkeit
zeichnen die neue Keramik-Linie aus**

Essence Keramik bietet eine Produktvielfalt mit cleveren Details – präsentiert in einem schlanken, eleganten und organischen Look.

Fliesen, so außergewöhnlich
wie Ihr Badraum.

Egal, wie Sie sich Ihren Badraum auch vorstellen, wir machen ihn wahr. Denn KERAMUNDO und Raab Karcher bieten Ihnen Deutschlands größte Auswahl an namhaften Herstellern und exklusiven eigenen Fliesenserien. Dank fachkundiger

Beratung, unterstützt von einer deutschlandweit einzigartigen virtuellen Planung, wird so aus jeder außergewöhnlichen Idee schöne Realität. Mehr Informationen finden Sie unter www.keramundo.de und www.raabkarcher.de.

Auf das Wesentliche reduziert und doch in der Ästhetik kaum zu übertreffen: sinnlich geschwungene, organische Formen, schlank und hochfunktional. Aus dieser Reduktion auf pure Eleganz ist eine Badezimmer-Designlinie entstanden, welche die Schönheit der Keramik freilegt und diese in ihrer reinsten Form darstellt – Essence. Die Waschtische und Waschschalen sowie WCs und Bidets bestechen durch ihre sanfte, organische Linienführung.

Dabei spiegeln schlichte, elegante Keramik-Lösungen den Zeitgeist natürlicher Schönheit wider. Die neuen Waschtischmodelle sind dabei ein Highlight der Essence Designserie. Mit nur 17 Millimetern Randstärke überzeugen sie durch ihr besonders schlankes und flaches Design. Der Überlauf wurde hier gegenüber der Armatur positioniert und ist somit außer Sichtweite des Benutzers.

Die frei positionierbaren Waschschalen, in ovaler oder runder Ausführung, verfügen über eine Keramik-Ablaufkappe und einen nur drei Millimeter dünnen Rand. Ein Überlauf ist bei diesen Modellen nicht vorhanden. Auch die spülrandlosen WCs fügen sich mit den besonders flachen WC-Sitzen nahtlos in das elegante Erscheinungsbild der Designserie ein. Essence passt, ganz im Sinne der GROHE PerfectMatch Philosophie, ideal mit den GROHE Armaturen Atrio, Essence, Plus und Lineare zusammen. Durch die vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten können Planer und Installateure auf individuelle Kundenwünsche eingehen, ohne Einschränkungen in der Ästhetik des Badezimmers machen zu müssen.

Als Bad-Vollausstatter bietet GROHE im Zuge der neuen Keramiklinie Essence ab Juni auch Badewannen an und komplettiert somit sein Produktportfolio.



Auf der ISH in Frankfurt stellten über 2.000 internationale Hersteller Trends für modernes Baddesign, nachhaltige Heizungs- und Klimatechnik und intelligentes Wohnen aus. Mit dabei die Lieferantenpartner der SHK AG, die unseren Mitgliedern besonderen Service bieten. Foto: ISH

Eindrücke von der ISH

Innovationen von SHK-Lieferantenpartnern

SHK-Mitarbeiter waren auf der ISH in Frankfurt und besuchten die Lieferantenpartner unserer Kooperation. Es gab beeindruckende Innovationen zu sehen und SHK-Mitgliedsunternehmen erfreuten sich besonderer Wertschätzung seitens der ausstellenden Hersteller.

Eine VIP-Veranstaltung der besonderen Art bot Hansgrohe den Mitgliedern der Marke Die Badgestalter an. Am zweiten Messetag lud der Hersteller zum Messefrühstück in die Rotunde in der Festhalle des Messegeländes in Frankfurt. In schönem Rahmen erfuhren die Teilnehmer aus erster Hand,

von Steffen Erath, dem Leiter des Produktmanagements, welche Neuheiten der Premiumhersteller bereithält. Wasserqualität, Digitalisierung und sinnliches Erleben von Wasser unter der Dusche und im Bad waren die Themen auf die Hansgrohe überzeugende Antworten gefunden hat. Ein weiteres Thema waren die Serviceleistungen, die den Badgestaltern geboten werden. Weitere Informationen gibt es direkt bei Hansgrohe oder auch bei den Gebietsleitern der SHK AG.

Wie überzeuge ich Endkunden vom Dusch-WC? – Dieser Frage stellten sich die Teilnehmer eines Round-Table-Gesprächs bei Toto. Auf Handwerkerseite waren auch zwei SHK-Mitglieder dabei: Heidi Kampen-Ehringfeld aus Isselburg und Ralf Windsheimer aus



SHK-Vertriebsleiter Wolfgang Mang (links) und Norbert Tietz waren vor Ort auf der ISH.

Haben Sie Fragen?

Ihr direkter Zugang zu den Leistungen der SHK AG:

Telefon: +49 (0) 7251 93245-0
www.shknet.de, info@shknet.de

Dingolfing. Bei dem Gespräch wurde deutlich, dass das Dusch-WC großes Potenzial hat und dass das Produkt in den vergangenen Jahren in Deutschland auf immer größeres Interesse stößt. Auch Kunden, die sich zuerst nicht dafür entscheiden, sind dafür offen, dass bei einer Badrenovierung die notwendigen Strom- und Wasseranschlüsse gelegt werden, so dass

zu einem späteren Zeitpunkt problemlos nachgerüstet werden kann. Die Handwerker bestätigten alle, dass es mittlerweile kein Problem mehr sei, das Thema offen anzusprechen. Hilfreich sei es in jedem Fall, wenn die Verkäufer selbst überzeugte Nutzer eines Dusch-WCs sind.

Ein beliebter Treffpunkt für die Gesellschafter der SHK AG war der Stand von Fima Carlo Frattini in Halle 4. Thorsten Rätzke, Verkaufsleiter Deutschland begrüßte die Handwerksunternehmer persönlich und kümmerte sich sofort um einzelne Wünsche. „Das ist für uns als zweistufig agierender Premiumhersteller selbstverständlich“, so Rätzke.

Uwe Glock, Vorsitzender der Geschäftsführung von Bosch Thermo-technik erläuterte auf der Messe, welche Neuheiten die Marken Bosch und Buderus zu den Themen Heiztechnik, Energiemanagement und Raumklima in Gebäuden entwickelt haben. Mittlerweile gibt es 350.000 vernetzte Heizungen von Bosch in Deutschland. Das sei auch ein Argument für die

Nachwuchsgewinnung. „Digitalisierung macht den Beruf des Heizungsbauers interessant für den Nachwuchs. Ich sehe da eine ähnliche Entwicklung wie vor 15 Jahren, als aus dem Auto-mechaniker der Kfz-Mechatroniker wurde“, so Glock.

Designer Stefan Diez stellte am Stand von Burgbad das Möbelsystem rbg vor. Die halbtransparenten Möbелеlemente in kräftigen Farbtönen sind vielseitig einsetzbar im Wohn- und im Badbereich.

Zur Vorbereitung der Messe hatte die SHK AG wieder ihren bewährten Messebegleiter an alle Mitglieder verschickt. Im Westentaschenformat gibt die Broschüre alle wesentlichen

Informationen zu den darin engagierten Lieferantenpartnern.

Wenn Sie selbst die ISH nicht besuchen konnten, wenden Sie sich gern an ihre Gebietsleiter der SHK AG. Sie informieren auch über die Neuheiten der SHK-Lieferantenpartner. (mm)

Lieferantenpartner boten auf der ISH Extra-Service



Technische Neuheiten der Gebäudetechnik stoßen auf der ISH immer auf großes Interesse seitens der Fachbesucher. Foto: ISH

Buderus

Heizsysteme mit Zukunft.

Wir schaffen Wissen.

Mehr als graue Theorie: Das Buderus Schulungsprogramm bietet Ihnen vielfältige Möglichkeiten, sich weiterzubilden – von der Planung bis zur Wartung. Alles, was Sie wissen möchten und müssen, erfahren Sie hier praxisnah und konzentriert. Wir freuen uns auf Sie.

fachkunden.buderus.de/schulungen

Kaldewei Nexsys: Design at its best

Tausendfache Gestaltungsmöglichkeiten für die Dusche



Die Kaldewei Nexsys vereint das Beste aus zwei Welten – alle Vorteile einer emaillierten Duschfläche und das moderne Design einer Rinnendusche (s.u.)

„Design at its best“ – mit wenigen Worten lassen sich die neue Vielfalt und die außergewöhnliche Ästhetik der Kaldewei Duschfläche Nexsys beschreiben. Eine Dusche in 17 Farben, 20 Abmessungen, drei Oberflächen und mit fünf edlen Designblenden bietet rund 5.000 Möglichkeiten für eine individuelle Badplanung. Ein charakteristisches Designmerkmal der Nexsys ist ihre schlanke, puristische Ablaufrinne, die sich fast bündig in den Boden der emaillierten Duschfläche einfügt. Mit vier neuen Oberflächenfarben für die edle Designblende unterstreicht Kaldewei die Eleganz und Wertigkeit der exklusiven Rinnendusche aus Kaldewei Stahl-Email. Neben Edelstahl gebürstet wird die Blende nun auch in Edelstahl glänzend, Gold glänzend, Rotgold gebürstet und Alpinweiß zur Auswahl stehen.

Kaldewei erweitert das Angebot der revolutionären Badlösung Nexsys um zwölf neue Abmessungen von 80 bis 170 Zentimetern auf nun 20 Abmessungen. Kleine Formate eignen sich optimal für Bäder mit geringem Platzangebot oder schwierigen Grundrissen. Große Dimensionen lassen sich perfekt in das Fliesenraster hochwertiger Bodenfliesen in den angesagten

XXL-Formaten integrieren. Auch bei der Farbenvielfalt überzeugt die Kaldewei Nexsys mit 16 neuen Tönen: Vier beliebte Sanitärfarben und zwölf exklusive Mattfarben aus der Coordinated Colours Collection ergänzen ab sofort das Angebot. Damit lässt sich die emaillierte Duschfläche harmonisch in die übrige Badgestaltung integrieren oder kontrastreich als echtes Highlight inszenieren. Für weiteren Komfort durch eine besonders reinigungsfreundliche Oberfläche sorgt auf Wunsch der pflegeleichte Perl-Effekt. Alle zwölf Mattfarben können mit der nahezu unsichtbaren Rutschhemmung Kaldewei Secure Plus ausgestattet werden – für hohe Trittsicherheit in der Dusche.





Architekturkompetenz

Innenarchitektur, ein besonderer Service der SHK AG für ihre Mitgliedsunternehmen

Sandra Pharrachova und Hanns-Christian Hofmann arbeiten als Innenarchitekten bei der SHK AG. Sie beraten die SHK-Mitglieder in innenarchitektonischen Fragen und planen faszinierende Ausstellungen für sie.

Hanns-Christian Hofmann ist Designer und Innenarchitekt. Er leitet die Abteilung Architektur bei der SHK AG. Sandra Pharrachova hat ihr Studium der Innenarchitektur mit einer Arbeit mit dem Schwerpunkt Szenografie/ Ausstellungsgestaltung abgeschlossen. Sie weiß: Innenarchitektur ist bedarfsorientiert und spannend bis ins Detail.

SHKmagazin: Frau Pharrachova, Herr Hofmann, was dürfen die SHK-Mitgliedsunternehmen von den Innenarchitekten der SHK AG erwarten?

Hofmann: Beratung und Planung in innenarchitektonischen Fragen gehören zu dem Service, den die SHK AG ihren Mitgliedern seit

Gründung bietet. Das Bestreben, stets die beste Lösung zu finden, hat in unserer Abteilung einen reichen Erfahrungsschatz wachsen lassen, den wir bei jedem neuen Projekt mit frischen Ideen aus der Praxis anreichern.

Pharrachova: Wir entwickeln maßgeschneiderte Konzepte für die jeweilige

Anforderung des Mitgliedsunternehmens. Das kann eine außergewöhnliche Badausstellung sein oder eine technische Präsentation voller Emotionen, die genau zu dem individuellen Firmenauftritt passt.

»Ein geschulter Blick von außen hilft oft schon weiter.«

Hofmann: Die Mitglieder profitieren immer von unserer gewachsenen Branchenkenntnis – sowohl bei kleinen als auch bei größeren Bauvorhaben.

SHKmagazin: Wie setzen Sie ein Projekt um?

Hofmann: Unsere Arbeit ist umfassend. Das Firmengebäude wird in sei-

nen Qualitäten analysiert und die dazu passenden Raumkonzepte entwickelt.

Pharrachova: Wir bieten unseren Mitgliedsunternehmen den gleichen Service, den diese wiederum ihren Kunden bieten: Die Wünsche der Inhaber und die Kernkompetenzen ihrer Firma stehen von Anfang an im Mittelpunkt der Beratung und Planung. Wir planen die Ausstellungen herstellerunabhängig und immer individuell.

SHKmagazin: Warum sollten Handwerker überhaupt noch in eine Ausstellung investieren. Reicht heute nicht eine virtuelle Ausstellung?

Hofmann: Eine virtuelle Ausstellung kann sicher eine sinnvolle Ergänzung einer Ausstellung sein. Aber im Wettbewerb um die richtigen Kunden spielt die Präsentation der Firma eine zentrale Rolle. Neben Internetseite und



Marketing ist der Firmenauftritt vor Ort entscheidend. Damit heben sich die Unternehmen von anderen guten Handwerksbetrieben in ihrer Region ab. Mit einer einzigartigen Ausstellung – Bad und/oder Technik – überzeugen die Unternehmen die Menschen auch emotional von ihrer Fachkompetenz. Wenn dazu noch in dieser Ausstellung virtuelle Präsentationen tatsächlich gebauter Bäder und Heizungsanlagen gezeigt werden können, ist das umso besser.

SHKmagazin: Wie kann ein SHK-Mitglied ihre Dienste in Anspruch nehmen. Braucht es dazu immer einen Planungsauftrag?

Pharrachova: Nein. Oftmals reicht schon der geschulte Blick von außen, um eine kleine Unstimmigkeit zu lösen. Wer zum Beispiel tagtäglich in seiner Ausstellung arbeitet, dem fällt es wahrscheinlich gar nicht mehr auf, dass eine Sockelleiste fehlt oder eine abgeschraubte Armatur nicht ergänzt wurde. So etwas sehen wir schon beim ersten Besuch. Wir achten auf die

Die Erfassung des Raums und die überzeugende Nutzung der Fläche stehen am Anfang jeder Ausstellungsplanung der SHK-Innenarchitekten.



Diese technische Ausstellung unter dem Motto „Energie“ hat das Innenarchitekturteam beim SHK-Mitgliedsunternehmen Hörmann in Friedrichshafen geplant.

SO

DAVIDE VERCELLI DESIGN

CREATE YOUR
STYLE WITH
BREAKING
RULES SPIRIT

made in italy

www.fimacf.com

Bereiche, mit denen auch der Endkunde in Berührung kommt. Da geben wir gerne schnell umsetzbare Optimierungsvorschläge.

Hofmann: Ein guter und auch sehr gern geleisteter Teil unserer Arbeit ist die Beratung unserer Mitgliedsunternehmen. Da können wir oft schnell und unkompliziert helfen, einfach weil wir diesen unvoreingenommenen Blick von außen haben. Erst wenn der Aufwand absehbar höher wird, reden wir über die Honorierung.

SHKmagazin: Welche Leistungen bieten Sie den SHK-Mitgliedsunternehmen konkret?

Hofmann: Wir haben unsere Leistungen in neun Bereiche zusammengefasst. Zum ersten sind das Konzept und Analysearbeiten. Dazu gehören unter anderem Ausstellungsscheck, Machbarkeitsstudien und Raumkonzepte. Zum zweiten Planungsarbeiten vom ersten Entwurf bis hin zur Detailplanung. Als Drittes nenne ich die Feinabstimmung. Dazu gehören unter

anderem Maßabstimmung, Oberflächenbestimmung, Aussagen zur Lichtplanung und Koordinationsgespräche vor Ort. Viertens der Innenausbau. Dazu gehören Recherche zur Ausstattung, die Koordination von Bestellungen und die Umsetzungsüberwachung des Farbkonzeptes. Graphische Arbeiten sind der fünfte Bereich. Hierzu zählen zum Beispiel das CI einer Ausstellung und Bildrecherche. Auch

die Arbeit mit Text gehört dazu. Als Sechstes nenne ich baubegleitende Arbeiten wie Möbelrecherche, Einkauf von Dekorationen und die Koordination. Dokumentation und Übersicht mit Protokoll und Kostenschätzung ist der siebte Punkt. Inhaltliche Arbeiten gehören als achter Punkt ebenfalls zu unseren Leistungen. Abschließend möchte ich erwähnen, dass wir auch bei unseren Mitgliedsfirmen Fachvorträge vor deren Kunden halten. (mm)



Eine Badausstellung voller Emotionen unterstützt den einzigartigen Firmenauftritt vor Ort. Die SHK-Innenarchitekten haben diese Ausstellung für die Firma Hieber in Weikersheim geplant.

SHK-Innenarchitekten

Ihr direkter Zugang
zu den Leistungen:

Telefon: +49 (0) 7251 93245-0
www.shknet.de, info@shknet.de



Bis zu **30 % Energieersparnis**
 dank innovativer Technologien und
 Heizungssteuerung via Internet,
 per Smartphone oder Tablet



Profitieren Sie ganz einfach von clever kombinierter Bosch Heiztechnik mit Gas, Öl, Solarthermie oder Umweltwärme.

Geberit definiert neuen WC-Standard

Neues WC erfüllt Nutzerwünsche von heute und morgen



Das Geberit ONE WC besticht durch sein kompaktes Äußeres und die ebene, geschlossene Form. Es fügt sich in große und kleine Bäder ideal ein.

Das ONE WC von Geberit vereint alle Eigenschaften, die sich Nutzer in repräsentativen Umfragen wünschen: hohe Funktionalität, Flexibilität und Reinigungsfreundlichkeit. Das Ergebnis überzeugt sowohl vor als auch hinter der Wand. Erhältlich ist das Geberit ONE WC ab April 2019.

Proportionen, Spaltmaße und die Form sind optimal aufeinander abgestimmt. Dank einer neuen Befestigungstechnik verschwinden alle Schrauben unsichtbar in der WC-Keramik und unter der Designabdeckung, die wahlweise in weiß oder hochglanz-verchromt erhältlich ist. WC-Sitz und -Deckel sind aus hochwertigem Duroplast und schließen passgenau mit der Keramik ab. Ein Dämpfungsmechanismus führt dazu, dass sich Deckel und Sitz leise absenken.

Die Sanitärtechniker von Geberit haben die TurboFlush-Spültechnologie weiterentwickelt, die bereits beim Premium Dusch-WC Geberit AquaClean Mera überzeugen konnte: Mit jedem Spülvorgang fließt das Wasser seitlich in die WC-Keramik hinein und vollzieht darin eine spiralförmige Bewegung. Der Wasserstrom wird so gelenkt, dass er für eine

leise und sehr gründliche Ausspülung sorgt. Das Geberit ONE WC verfügt über eine spülrandlose WC-Keramik und ist mit der KeraTect Spezialglasur versehen. Zur Reinigung lassen sich WC-Sitz und -Deckel zudem durch eine leichte Zugbewegung nach oben mit nur einer Hand abnehmen. Das WC kann bei Erstinstallation oder Jahre später vom Fachmann in unterschiedlichen Höhen mit einem Spielraum von -1 bis +3 Zentimetern installiert werden, ohne dass dazu die Vorwand geöffnet werden muss. Das WC ist mit den bewährten Geberit Duofix oder Geberit GIS Installationselementen für das WC kompatibel, kann aber auch mit der Installationstechnik anderer Anbieter kombiniert werden. Im Lieferumfang sind neben WC-Keramik und Sitz auch ein Schallschutz- und Anschlussset enthalten. Erweiterten Komfort bietet das WC beispielsweise in Kombination mit dem Geberit DuoFresh Modul mit Orientierungslicht, das eine effektive Geruchsabsaugung direkt in der WC-Keramik ermöglicht. Da für dieses Komfortelement ein Stromanschluss benötigt wird, sollte dieser bei Bedarf bereits bei der Erstinstallation des WCs angelegt werden.

System 900 Funktionalität Design Vielfalt

HEWI erfüllt höchste Ansprüche an Komfort



System 900 überzeugt durch ansprechendes Design, einzigartiger Sortimentstiefe und Materialvielfalt in Verbindung mit klugen Funktionen und Montagefreundlichkeit.

Jahrzehntelange Erfahrung, beständige Weiterentwicklung, ein Verständnis für Design und Materialien und der Blick auf das Wesentliche, haben HEWI zu Experten für barrierefreie Sanitärräume gemacht. Angetrieben von der Idee, Gutes noch besser zu machen, arbeitet der Hersteller stetig an neuen Konzepten, die dabei helfen, den Menschen das Leben zu erleichtern.

System 900 ist die Antwort auf die komplexen Anforderungen an barrierefreie Bäder. Die Produkte sind bis in das kleinste Detail durchdacht – sie überzeugen durch Funktionalität, dauerhafte Qualität, clevere Montagetechnik und hygienische Gestaltung. System 900 verbindet ansprechendes Design mit hoher Funktionalität und einer einzigartigen Sortimentstiefe. Mit System 900 lässt sich Komfort gestalten.

Gutes Design bedeutet für HEWI auch, Optionen zu bieten. System 900 ermöglicht aufgrund der großen Materialvielfalt Gestaltungsoptionen – sei es im Regelpatientenbad eines Krankenhauses, in der Komfortstation einer Privatklinik oder in

der exklusiven Seniorenresidenz. Auch im Hotel erfüllt System 900 höchste Ansprüche an Komfort und Ästhetik. Erhältlich ist System 900 mit einer Oberfläche aus Edelstahl oder Chrom sowie mit Pulverbeschichtung in Weiß, Grautönen oder Tiefschwarz. Mit System 900 in matter Optik liefert HEWI Ihnen eine neue, spannende Quelle der Inspiration. Verleihen Sie Räumen Charakter mit authentischen, ehrlichen Materialien und einem zeitlosen wie ausdrucksstarken Produktdesign.



Gute Gespräche mit Geschäftspartnern

Bei der Messe „Das Bad direkt“ in Hannover war die SHK AG mit einem Stand vertreten. Die Mitarbeiter im Außendienst nutzten die Gelegenheit, um die Vorteile unserer Kooperation den Handwerksunternehmern aus der Region in direkten Gesprächen nahezubringen. Auch der unmittelbare Austausch mit den Herstellern im zweistufigen Vertrieb wurde gepflegt. Über 40 Hersteller und Dienstleister stellten aus.

Kompetenzkreise nehmen Fahrt auf

In Hannover trafen sich unmittelbar im Vorfeld und im Anschluss zu der Messe „Das Bad direkt“ zum ersten Mal die beiden neuen Kompetenzkreise unserer Kooperation: Einkauf und Marketing. SHK-Mitglieder engagieren sich dort auf eigene Kosten für ihre Gemeinschaft und profitieren gleichzeitig von dem Erfahrungsaustausch. Die Teilnehmer vertreten gedanklich alle Mitglieder der SHK und nicht nur das eigene Unternehmen. Sie entwickeln entscheidungsreife Vorlagen für den SHK-Vorstand.

Im Kompetenzkreis Marketing ging es um die strategische Ausrichtung der Maßnahmen sowie um die einheitliche und überzeugende Kommunikation in Richtung Lieferanten und Mitglieder. Im Kompetenzkreis Einkauf war unter anderem die Schaffung einer echten Win-win-Situation für Mitglieder und Lieferanten auf der Tagesordnung.

GESCHAFFT!



Badgestaltung ist mehr als nur Badplanung

16 erfahrene Badplaner haben kürzlich die Zusatzausbildung zum Diplom-Badgestalter (SHK) absolviert. In 6 Modulen à 2 Tagen haben sie die gestalterischen Techniken erlernt, um die Wünsche ihrer Kunden in emotionalen Präsentationen abzubilden. Neben diesen gestalterischen Kenntnissen haben die Absolventen nun auch das Wissen, wie sie Bäder sicher verkaufen und die Umsetzung perfekt organisieren. Studienleiter Hanns-Christian Hofmann erläutert die Unterschiede zwischen Badgestaltung und Badplanung: „Badplanung beachtet funktionale Aspekte, Design und Raumwirkung. Badgestaltung beinhaltet darüber hinaus Einsatz kreativer Techniken, Stilsicherheit und Emotionswirkung.“

Informationen zum Kurs gibt es über Telefon +49 (0) 725193245-0 oder E-Mail: info@shknet.de.



LAGUNA
BADWELTEN

Skurriles aus der SHK-Welt

Diskriminierung oder Selbstschutz?

Ein Fliesenleger aus Bayern hat Audi- und Siemens-Ingenieure als Kunden ausgeschlossen. Sie wüssten immer alles besser und ihre Zahlungsmoral sei schlecht. Ist das nun Diskriminierung oder gerechtfertigter Selbstschutz? Wir sind geneigt, dies als Selbstverteidigung eines Handwerkers durchgehen zu lassen, obwohl wir meinen, dass man auch mit schwierigen Kunden gewinnbringend zusammenarbeiten kann.

Die angeblich günstigste Heizung

besteht laut Focus online aus einem Teelicht und einem Tontopf. Das Gerät hat „ein britischer Bootsexperte mit ein wenig Physikverständnis“ entwickelt. Immerhin wird am Schluss des Beitrags erwähnt, dass die „Konstruktion eine vollwertige Heizung nicht ersetzen kann“ – na dann.

Die Badewanne als Star

„Wet the Show“ macht das Badezimmer zur Bühne und Badewannen zu Stars. Die Show ist (leider) nur noch bis Ende März in Hamburg zu sehen.

Millioneninteresse an unseren Marken

Über 63 Millionen Leserkontakte in Publikumsmedien hat die SHK AG im vergangenen Jahr mit ihrer Pressearbeit erzielt. Die Marken Meister der Elemente und Die Badgestalter werden dadurch bundesweit bekannt. Themen wie „Was kostet ein neues Bad“, oder „Die Heizung für den Winter vorbereiten“ werden von Tageszeitungen und Anzeigenblättern abgedruckt.

Auch Sie können die Texte für Ihre lokale Pressearbeit nutzen. Sie finden Textvorlagen zu den unterschiedlichsten Themen im SHK-Extranet im Markenportal.



Gewinn übergeben

Gebhard Hummel aus Lauingen ist der glückliche Gewinner des Akkuschraubers, den wir für die richtige Lösung unseres Kreuzworträtsels im vorigen SHKmagazin ausgelobt hatten. Den Preis hat die Firma Würth gestiftet. Herzlichen Dank dafür! Der Schrauber ist eine Eigenfertigung von Würth und wurde zusammen mit Handwerkern für Handwerker entwickelt. Beim Rätsel auf Seite 27 gibt es wieder attraktive Preise zu gewinnen.



Aufgeräumtes Lager

Wie bekommen Sie Ordnung in Ihr Maschinenlager? SHK-Mitglied Baumann aus Kirchzarten zeigte bei einer EREA-Tagung, wie es geht: Mit seiner Lösung steht alles an dem richtigen Platz und ist immer betriebsbereit.

REFLEX - so individuell wie Ihre Badplanung



Wohnraummöbel als perfekte Ergänzung für die individuelle Badgestaltung



STONEPLUS - maßflexible Planung von Einzel- und Doppelwaschtisch-Lösungen



TRENDS GESETZT



MILANO

Eine Armaturenserie mit klaren Linien

Die Armaturenserie Milano glänzt durch eine konsequente Linienführung über alle Badarmaturen. Durch ihre klaren Rundungen und harmonischen Proportionen vereint die Milano Waschtischarmatur puristisches Design mit einer ansprechenden Formensprache. Ein komfortables Bedienererlebnis wird durch den ergonomischen Griff erzielt. Die erstklassige Veredelung bietet eine glänzende Oberfläche sowie eine lebenslange Qualität.

BRAVAT
BY DIETSCHÉ  1873



Andreas Graupner

Firma Graupner hilft sozial in Rumänien

Dass gemeinsame Arbeit und Kooperation viel Gutes bewirken kann, hat SHK-Mitglied Graupner gezeigt. Ein Mitarbeiter des Fachunternehmens aus Schwarzenberg wurde angefragt, ob die Firma ein Projekt in Petresti in Rumänien unterstützen kann. Firmeninhaber Andreas Graupner sagte zu. Die Aufgabe war, für eine bereits rohbaufertige Mehrzweckhalle mit vier Gästezimmern die notwendige Sanitär- und Heizungsplanung zu leisten. Graupner plante die konkrete Ausführung und fragte bei Großhändlern und Herstellern um Unterstützung an. Er koordinierte den Transport vom Sanitär- und Heizungsmaterial nach Rumänien und stellte Zeichnungen, Montagepläne und Berechnungsunterlagen für das Projekt bereit. Mit Hilfe von Maincor, Tece, Sanitär-Heinze, HSK und der Wittigsthal GmbH konnte das ehrenamtliche Engagement für die christliche Rumänienhilfe gestemmt werden.



Blick in einen Sanitärraum der neuen Mehrzweckhalle in Rumänien.



Die Jurymitglieder (von links): Ina Säuberlich, Sandra Pharrachova, Vera Schmitz, Sonja Eberle, Hanns-Christian Hofmann, André Schneider und Nicole Hoffmann.

Kürzlich traf sich die Fachjury des Wettbewerbs „Badideen aus der Praxis“ in Bruchsal, um aus über 70 Einsendungen die fünf besten auszuwählen. In diesem Jahr lautete das Wettbewerbsmotto „Urlaub im Bad“. Die Jury stellte fest, dass die Qualität der Einreichungen erneut sehr hoch ist und sich das Niveau des Wettbewerbs von Jahr zu Jahr steigert. Demzufolge hätten eigentlich alle Einreichungen eine Auszeichnung verdient. Auch dieses Jahr wird es wieder einen Publikumspreis geben. Die Preisverleihung wird während der Abendveranstaltung auf unserem Jahreskongress stattfinden. Sonja Eberle ist seit mehreren Jahren im Organisationsteam des Wettbewerbs. Sie sagt: „Die Teilnehmer setzen mit ihren Wettbewerbsbeiträgen die Trends in der Badgestaltung. Das, was wir in unseren Publikationen davon zeigen, wird drei Jahre später Mainstream.“

Der Badplanungswettbewerb war 1998 die Geburtsstunde des Marketings für die Mitglieder der SHK. Seitdem berichten Publikumsmagazine und Fachzeitschriften über die Leistungen der Badprofis aus dem SHK-Handwerk. Auch das hauseigene BADmagazin entstand als eine sehr geschätzte Publikation aus dem Badplanungswettbewerb. In allen Berichten ist es ein zentraler Gesichtspunkt, dass ausschließlich tatsächlich realisierte Bäder ausgezeichnet werden.

E-Helfer von Sonepar

Wissen jederzeit parat haben

Das E-Handwerk hat jeden Tag mit einer Vielzahl von Gesetzen, Verordnungen und Normen zu tun. Damit die immer parat sind, stellt Sonepar seinen Kunden neuerdings den E-Helfer zur Verfügung. Die Smartphone-App passt in jede Hosentasche – griffbereit, übersichtlich und aktuell. Der Kopf hinter der App ist Marcel Aulenbach. Er hat die komplexen Regelwerke in eine einfach verständliche Sprache übersetzt. Im Interview erzählt er, was der E-Helfer alles kann.



Marcel Aulenbach, Sachverständiger für Elektrotechnik und Entwickler der E-Helfer-App

Interpretation dargestellt. Unser Ziel ist es, dass der Techniker auf der Baustelle gezielt und ohne Zeitverlust wichtige Fragen klären kann. Wird tieferes Wissen benötigt, muss er sich mit seinem Meister abgleichen und sich intensiv mit den Vorschriften auseinandersetzen. Das Wichtigste im Alltag ist aber, dass durch die Suche nach der richtigen Norm keine Leerlaufzeiten am Bau entstehen.



So unverzichtbar wie ein Schweizer Taschenmesser: der E-Helfer

Herr Aulenbach, Sie sind Sachverständiger für Elektrotechnik. Was machen Sie genau?

Als Sachverständiger begleite ich Großprojekte in ganz Deutschland. Für den Flughafen Berlin Brandenburg habe ich zum Beispiel das Frachtzentrum geprüft oder bei Henkell & Co. die Sektkellerei. Gerade bei komplexen Bauvorhaben müssen die ausführenden Elektrobetriebe eine Vielzahl von Richtlinien und Vorschriften beachten. Die sind nur dann schlüssig zu durchschauen, wenn sich die Meister und Techniker intensiv mit dem normativen Wesen beschäftigen. Halbwissen reicht hier nicht aus und kann schwerwiegende Folgen nach sich ziehen.

Welche Rolle spielt dabei der E-Helfer?

Der E-Helfer ist ein Werkzeug für Betriebe, das dem Elektriker eine aufwändige Suche auf dem Papier erspart. In der App sind die wichtigsten Richtlinien, Vorschriften und Normen nach Bereichen strukturiert und in einer verständlichen

Gibt es eine Bedienungsanleitung für den E-Helfer?

Der Nutzer braucht keine Bedienungsanleitung – das kennen inzwischen alle vom Smartphone: Eine intuitiv aufgebaute Struktur erklärt sich von selbst. So ist zum Beispiel jedem klar, dass man mit der Lupe die Volltextsuche startet oder mit dem Stern Favoriten markiert. Zusätzliche Funktionen wie zum Beispiel der Schreibtisch helfen dabei, wichtige Formulare griffbereit abzulegen. In Zukunft werden wir auch die Materialsuche vereinfachen. Dann werden einzelne Produkte direkt im Normentext verlinkt.

Wie aktuell sind die Inhalte im E-Helfer?

Wir beobachten permanent alle fürs E-Handwerk wichtigen Normen und Richtlinien. Wenn sich Änderungen ergeben, senden wir schnelle Push-Meldungen auf das Smartphone. Parallel dazu werden natürlich auch die Inhalte der App regelmäßig aktualisiert. Damit hat der User immer die topaktuellen Informationen in seiner Hosentasche.

Hier geht's zur App-Bestellung: www.sonepar.de/e-helfer

Aktuelles vom E-Helfer:

DIN VDE 0100-420, Altersheime, Kindertagesstätten und Holzhäuser (weitere Nennungen) müssen bei Neuinstallation oder Erweiterung mit einer AFDD (Funkenerkennungseinheit) geschützt werden.

Siehe App unter:

- Vorschriften & Richtlinien > Kindergärten > Installationsgrundlagen > Steckdosenstromkreise
- Vorschriften & Richtlinien > Kindergärten > Schalter & Steckdosen > Endstromkreise
- Vorschriften & Richtlinien > Wohnbau > Holzhaus > Allgemein
- Vorschriften & Richtlinien > Schreinerie > Installationsgrundlagen > Neuinstallation & Erweiterung

Lösung einschicken und gewinnen

Entleerungsrohr	Einrichtungsgegenstand	Vorraum, Diele	Fußballstrafstoß	Selbstporträt mit Smartphone	hohe Spielkarten	optisches Linsensystem	Vorname des Malers Chagall †	Damenwäschestück (kurz)	nach unten	deutscher Automobilclub (kurz)	chem. Zeichen für Nickel	Größ der Bergleute	miserabel
		18			Werkzeug zum Greifen und Schneiden	15				10			
Alien vom Planeten Melmac			Bruder von Jakob				Vorfahre			Wirkkraut für Gurken			
Zweikämpfe					6	fächeln	Belfahrer auf dem Motorrad	Erfolgschläger		Fulda-zufluss mit Tal-sperre	kurz: unseres Erachtens	2	
		3		Material f. Schutzbeschichtungen	Teil der sanitären Einrichtung				4				
Anrede für Männer	Kfz-Zeichen: Rosenheim	römischer Staatsmann					9	zunächst	Versuch	Hauptstadt Perus	digitaler Datenträger (kurz)		
Schiff von Noah				olivgrüner Papagei	Papierblatt für Notizen	13					Färbepflanze	zu keiner Zeit	
		8	Abkürzung: vor allem	säuerliches Milchgetränk	5			Hauptstadt von Armenien	1				
Vereinte Nationen	Flügel-tier	7					Brauch, Gewohnheit	14		Hawaii-Insel		11	
Käsestadt in Holland				Furcht	17			19	Dachrinne		16		

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

Zu gewinnen gibt es einen Gutschein in Höhe von 150 Euro für Schmuck sowie natürliche Badezusätze, gestiftet von der Firma Mauersberger. Herzlichen Dank dafür!

Mailen Sie die Lösung bis Mittwoch, 17. April 2019: redaktion@shknet.de oder faxen Sie an: +49 (0)7251 93245-99.



Preise für die Schönheit

Unter allen richtigen Einsendungen dieses Kreuzworträtsels verlosen wir einen Gutschein im Wert von 150 Euro für Schmuck von Thomas Sabo sowie ein Set aus sechs Flaschen natürlichem Badezusatz. Gestiftet hat die Preise die Firma Mauersberger. Sie ist Lieferantenpartner und bietet eine große Modellvielfalt bei Bade- und Duschwannen sowie Whirlpoolsystemen.

Vorname: _____

Nachname: _____

Firma: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____



DuraSquare. Jetzt neu mit Badmöbel XSquare.

Bei der Badserie DuraSquare verschmelzen die exakten, präzisen Kanten der rechteckigen Grundform mit der weichen, organisch fließenden Innenkontur. Der Waschtisch aus DuraCeram® passt perfekt zur neuen Badmöbelserie XSquare, Design by Kurt Merki Jr. Grifflose Möbelfronten, prägnante Chromprofile und 28 Möbeloberflächen ermöglichen eine individuelle Badgestaltung. Der Spiegel bietet Hauptlicht, Ambientelicht und Spiegelheizung sowie ein berührungsloses Bedienfeld zur Steuerung warmer bis kühler Lichtatmosphäre. www.duravit.de