

# Tagungsziele leicht verräuchert erreicht

## Handwerkskooperation SHK wird Genossenschaft

Ein Großbrand der Rheingoldhalle am vergangenen Donnerstag wirbelte den Ablauf des SHK-Jahreskongresses in Mainz tüchtig durcheinander. Zu Schaden kam niemand, die Halle wurde noch vor dem offiziellen Veranstaltungsbeginn geräumt. Ab Freitag konnte dann wieder getagt werden. Wobei vor allem die verbandsinternen Themen – wie die Umwandlung in eine Genossenschaft, neue Vertriebs- und Marketingausrichtung – im Vordergrund standen.

Weiter wurde Thomas Renk in den Vorstand berufen.

In der außerordentlichen Gesellschafterversammlung im Rahmen des SHK-Jahreskongresses in Mainz beschlossen die Gesellschafterinnen und Gesellschafter der SHK Einkaufs- und Vertriebs AG, ihr Verbundunternehmen in die Rechtsform einer Genossenschaft (eG) umzuwandeln. Durch diesen Schritt werde die Entwicklung der Kooperation nachhaltig und langfristig gesichert, so SHK-Aufsichtsratsvorsitzender Alfred Bock und SHK-Vorstand Sven Mischel. Bereits in der Gesellschafterversammlung 2017 hatten die Gesellschafter dem SHK-Beirat den Auftrag erteilt, die Rechtsform der SHK zu prüfen. Im Ergebnis erhalte die langjährige genossenschaftliche Ausrichtung der SHK damit nun ihre rechtswirksame, wirtschaftsdemokratische Form, hieß es in einer Pressemitteilung der Verbundgruppe. Denn die geplante Pressekonferenz am Donnerstagnachmittag fiel ebenfalls der Brandbekämpfung zum Opfer.

„Durch den Erwerb von Genossenschaftsanteilen werden die SHK-Mitglieder zu Miteigentümern. Jedes Mitglied hat eine Stimme, unabhängig von der Höhe der Kapitalbeteiligung. Strukturelle Veränderungen können nur mit einer Dreiviertelmehrheit beschlossen werden. Dass verleiht der Verbundgruppe eine große Stabilität, sichert die unternehmerische Selbstständigkeit und schließt eine feindliche Übernahme aus. Solidarität, Ehrlichkeit und Selbstverantwortung sind dabei grundlegende Werte der Genossenschaftsidee als überkonfessionelles Modell der Selbsthilfe und Selbstverwaltung,“ heißt es in der Meldung weiter.



**Sven Mischel ließ sich die gute Laune durch den Brand nicht verderben**

Für die SHK-Mitglieder würden sich aus der Umwandlung vielfache Vorteile ergeben: Die eingetragene Genossenschaft ist allein und ausschließlich verpflichtet, die Interessen ihrer Mitglieder zu fördern. Der bisher eingezahlte Kommanditanteil wird auf die Genossenschaft übertragen. Die Genossenschaftsmitglieder haften nur mit ihrer Kapitalbeteiligung. Eine Nachschusspflicht ist satzungsgemäß ausgeschlossen. Aufgrund der internen Kontrolle durch ihre Mitglieder und die unabhängige Prüfung durch den Genossenschaftsverband ist die Genossenschaft die mit weitem Abstand insolvenz sicherste Rechtsform in Deutschland. Es werde größtmögliche Transparenz geboten. Kapitalgesellschaften ist die Genossenschaft steuerlich grundsätzlich gleichgestellt.

Nach erfolgter Beschlussfassung traten die anwesenden bzw. vertretenen



**Thorsten Renk steigt schnell auf bei der SHK eG**

Kommanditisten als Gründer der Genossenschaft zu einer ersten Generalversammlung zusammen. Zu den ersten Mitgliedern des Aufsichtsrats der SHK eG wurden die bisherigen Aufsichtsratsmitglieder der SHK Einkaufs- und Vertriebs AG gewählt: Alfred Bock, Gerald Krenn und Peter Ullrich. Ebenso wurden die bisherigen Mitglieder des Beirats der SHK-Verwaltungs AG & Co. KG zu den ersten Mitgliedern des Beirats der neu in das Genossenschaftsregister einzutragenden SHK eG bestellt: Jens Furchtmann, Carsten Holler, Horst Langen, Markus Rettinger, Ina Säuberlich und Günter Schurr.

Durch Beschluss der Gesellschafterversammlung am vergangenen Freitag in Mainz wird aus der SHK Verwaltungs AG & Co. KG mit Rückwirkung zum 1. Januar 2019 eine eG. Der Vorstand ist gemäß Genossenschafts-

gesetzt mit zwei Personen zu besetzen. Dem kommt die SHK AG nach und inthronisiert neben Sven Mischel als Vorstandsvorsitzenden Thorsten Renk als zweiten Vorstand für Finanzen, Personal und ZR. Renk hatte am 1. April bei der SHK AG die kaufmännische Leitung übernommen. Nun wird er zunächst für die kommenden zwölf Monate diese Vorstandsposition besetzen. Die eG ist in 2019 noch nicht operativ tätig. Somit bleibt die SHK Einkaufs- und Vertriebs AG bis zur Aufwärtsverschmelzung durch Beschlussfassung bei der Gesellschafterversammlung 2020 die operative Organisation.

Die SHK unterhält Geschäftsbeziehungen zu mehr als 100 Lieferantenpartnern. Die über 900 Mitglieder der SHK AG erreichen in einem Jahr einen Gesamtumsatz von 1,8 Milliarden Euro, von dem mehr als 400 Millionen Euro über die Ausstellungen der Unternehmen generiert werden.

### **Marke „Die Badgestalter“ wird forciert**

Die SHK AG hat den Wettbewerb im Internet analysiert und ihre Marke „Die Badgestalter“ weiterentwickelt. Eingebunden waren dabei die Mitglieder des SHK-Kompetenzkreises Marketing. Stefanie Jung, Marketingleiterin der SHK AG, fasst das neue Markenverständnis zusammen: „Der Badgestalter ist der



**Marketingchefin Stefanie Jung präsentierte das neue Konzept für „die Badgestalter“**

kompetente Handwerkspartner für ein-kommensstarke und anspruchsvolle Menschen, der jedes individuelle Badprojekt zu seiner ganz persönlichen Herzensangelegenheit macht.“ Mit dem neuen Claim „Die besten Momente sind persönlich“ wird der Markenauftritt noch emotionaler, noch menschen-naher. Damit dieser Anspruch von den einzelnen Markenteilnehmern optimal in ihren Regionen umgesetzt wird, nehmen sich die Unternehmen selbst in die Pflicht. Das bedeutet unter anderem den Einsatz von zentralgesteuerten Marketingmitteln, die Einhaltung von gleichen Qualitätsstandards sowie der strategische Einkauf. Ange-dacht ist ferner professionelles Inbound-

Marketing, um im digitalen Markt zu bestehen.

### **SHK AG optimiert den Vertrieb**

„Im Interesse einer noch besseren Marktbearbeitung intensivieren wir unsere Kontakte zu unseren Mitgliedern und Lieferantenpartnern. Untermauert wird dies durch personelle und substantielle Veränderungen, die strategische Gewinnung neuer Mitglieder sowie die Einführung eines konsequenten Key Accountings“, so Vorstand Sven Mischel in Mainz. Besondere Formen der Kommunikation pflegt die SHK mit ihren Mitgliedern in Deutschland (Regionaltage) und SHK-Österreich (Cheftag Austria) sowie mit ihren Lieferantenpartnern (Potenzial-tage). Hinzu kommt die Präsentation bei relevanten Fachmessen (Power-messen, Das Bad direkt). Überdies ob-liegt dem Vertriebsteam die Begleitung sowie Neugründung von SHK-Erfa-Gruppen. Hier verfolgt die Kooperati-on ein neues Konzept der systemischen Unternehmensentwicklung. Ausgewei-tet hat die Verbundgruppe die Zahl der angebotenen Regionaltage. Sven Mischel: „Wir gehen zu unseren Mit-gliedern in die Regionen, um uns aus-zutauschen, zu erfahren, wo der Schuh drückt, Informationen aus erster Hand zu vermitteln und Zukunftsprojekte zu diskutieren.“ In diesem Jahr gibt es acht zweitägige Veranstaltungen. ■

## **Mein Bad meldet 30 neue Mitglieder**

Die Leonberger Kooperation Der Kreis, Muttergesellschaft von Mein Bad, feierte in diesem Jahr ihren 40. Geburtstag auf großer Bühne in Stuttgart. Der Systemverbund ist mittlerweile mit über 3.400 Mitgliedern und Partnern in 17 Ländern aktiv. Den Außenum-satz beziffert die Kooperation, zu der neben Der Kreis, Varia, Olina, Mein Bad, Creative Partner und die Topa-Team AG gehören, mit 3,68 Mrd. Euro.

Alle Unternehmen des Verbundes haben sich nach den Ausführungen von Der Kreis-Patron Ernst Martin Schaible „im abgelaufenen Geschäftsjahr 2019 positiv entwickelt und zu dem

Plus von 4 Prozent beigetragen“. Während sich der Umsatz um 4 Prozent erhöhte, stieg die Zahl der Mitglieds-häuser unter anderem auch durch die erstmalige Konsolidierung der Topa-Team AG um 11 Prozent von 2.931 auf 3.012.

Gerd Fähler, Geschäftsführer von Mein Bad und Creative Partner, berichtete über 30 Neuzugänge im Bereich Mein Bad. Als neue Industrieunternehmen standen Wilo, Tardis und Hansa-Hei-zungen auf der Messe in Stuttgart. Im Bereich des Sanitär-großhandels gehö-ren Richter + Frenzel, die Zander-Gruppe und der Internetgroßhändler

Wagner dazu. Das Einkaufsservicepor-tal von Mein Bad wird nach den Som-merferien für die Mitglieder freige-schaltet, im Januar folgt dann die Ein-führung der Zentralfakturierung. Wei-ter steht den Mitgliedern von Mein Bad jetzt – genau wie den Küchenun-ternehmen – die Endkundenfinanzie-rung sowie die Betriebsmittelfinanzie-rung zur Verfügung. Besonders das Tool zur Prozessoptimierung inner-halb der Handwerksbetriebe, das von der Badplanung, über die Bestellung, bis hin zu Konditionen, digitalem Rechnungsarchiv und Datev-Erfassung reicht, fand den Zuspruch der Mit-glieder. ■

## SHK AG: Koch wird Einkaufsmanager

Jochen Koch (52) wird neuer Einkaufsmanager bei der SHK AG in Bruchsal. In dieser Funktion ist er ab dem 1. August 2019 für den Bereich Lieferanten-/Produktmanagement der Einkaufs- und Vertriebs AG verantwortlich. Überdies werden zwei erfahrene Vertriebsmanager ab dem 1. Juni 2019 das Vertriebsteam der Handwerkskooperation mit Erfahrung und Know-how unterstützen: Ralf Springmann (47) als Gebietsleiter Süd-West und Dirk Hasenauer (48) als Key Accounter Süd-West.

Jochen Koch, Dipl.-Betriebswirt, war zuletzt als Einkaufsleiter für Europa bei der österreichischen Doka Scha-

lungstechnik tätig. Zuvor verantwortete er über viele Jahre hinweg die Einkaufsleitung in den Teilkonzernen Facility Management und Hochbau beim ehemaligen Baukonzern Bilfinger in Frankfurt.

Dirk Hasenauer, gelernter Betriebswirt, hat zuletzt den Vertrieb eines Lampen-Großhandelshauses verantwortet und war davor Prokurist und Vertriebsleiter bei der Kooperation Mein Bad. Ralf Springmann ist ein qualifizierter Vertriebsfachmann mit Stationen im Außendienst bei Breuer (Duschkabinen), Dansani (Badmöbel) und bei dem Hersteller GKI Sanitär Vertriebsgesellschaft. ☎



*Jochen Koch wird Einkaufschef der SHK AG. Ralf Springmann leitet das Gebiet Süd-West. Dirk Hasenauer ist im Süd-Westen tätig (v.l.n.r.)*

### **Gebietsverkaufsleiter (m/w/d) Würzburg-Nürnberg-Regensburg**

#### **FRENGER SYSTEMEN BV Heiz- & Kühltechnik GmbH**

Vertrieb von innovativen Hochleistungs-Deckenstrahlungsheizungen, Kühldecken und Kühlkonvektoren.  
Vertriebsgebiet: Würzburg-Nürnberg-Regensburg

### **Außendienstmitarbeiter (m/w/d) Heizung/Installation**

#### **Thermoquell Börner GmbH + Co. KG**

Verantwortungsvolle Vertriebsaufgabe in einem wachstumsorientierten Unternehmen.  
Vertriebsgebiet: Dresden

### **Außendienstmitarbeiter (m/w/d) Sanitär**

#### **HSK Duschkabinenbau KG**

Vertriebsgebiet: PLZ-Region 55/56/65 und Teile 57/60/65 / Raum Rheinland-Pfalz / Großräume Siegen, Koblenz, Mainz und Wiesbaden

### **Technischer Vertriebsmitarbeiter (m/w/d) Innendienst Haustechnik**

#### **Thermoquell Börner GmbH + Co. KG**

Spannende Innendienstaufgabe in einem wachstumsorientierten Unternehmen.  
Standort: München



**Auf HaustechnikPersonal finden Bewerber die Logos interessanter Unternehmen mit Verknüpfung zu deren Karriereseiten. Sichern Sie sich als Unternehmen ein Jahresabo für Ihr Firmenlogo auf „DER branchenorientierten Stellenbörse mit Mehrwert“!**

#### **Die branchenorientierte Stellenbörse mit Mehrwert**

Firmen der Haustechnik präsentieren hier ihre offenen Stellen und erhalten als Mehrwert eine Anzeigenpräsenz in bis zu neun relevanten „Branchenmedien“, bei der „Agentur für Arbeit“ und bei „facebook“.

Und das alles zu unschlagbaren Preisen.

**[www.haustechnikpersonal.de](http://www.haustechnikpersonal.de)**

**haustechnik**  
**personal**