



## **Jahreskongress - Mainz bleibt Mainz, wie es brennt und lacht**

Großbrand konnte Teilnehmende nicht stoppen

## **Große Mehrheit für die Umwandlung der SHK in eine Genossenschaft**

Umwandlung erfolgt in zwei Schritten

## **Markentag schärft Markenprofil**

DIE BADGESTALTER machen ihren Claim persönlicher  
MEISTER DER ELEMENTE werden weiter entwickelt



## Happy D.2 Plus. Form, Farbe und Komfort.

Die aktuellen Trends in einer neuen Badserie vereint: ikonische Formgebung harmonisch abgerundeter Ecken. Anthrazit Matt raffiniert kombiniert oder expressiv kontrastierend. Helle und dunkle Holztöne, samtmatte Oberflächen, sanft gleitende grifflose Auszüge mit Selbsteinzug und Innenbeleuchtung. Design by sieger design. Noch mehr Baddesign unter [www.duravit.de](http://www.duravit.de)

# Inhalt

## Verbund

- 04 Mainz bleibt Mainz, wie es brennt und lacht**
- 05 Wir rücken vor auf Zukunft**
- 06 Große Mehrheit für die Umwandlung in eine Genossenschaft**
- 09 Miteinander Weichen stellen**
- 10 Regionaltage**
- 11 Die SHK-Mitglieder**
- 12 Neue Kollegen für weiteres Wachstum**

## Einkauf

- 14 Rückvergütungen 2019 sowie Lieferanten- und Dienstleisterübersicht**
- 15 Best Partner Award / Langjährige Lieferanten**
- 16 - 28 Technik und Lösungen**

## Marketing

- 29 Markentag**
- 30 MEISTER DER ELEMENTE**
- 31 DIE BADGESTALTER**
- 33 Analoges Empfehlungsmarketing sinkt, digitale Suche wächst**

## Service

- 35 ERFA-Gruppen vor Ort / Jung-Unternehmer-Seminar startet**
- 36 Systemische ERFA-Ausrichtung entwickelt sich**
- 37 Ausstellungplanung vom Profi / Seminar Dipl. Badgestalter (SHK) startet**

## Termine

- 38 Neuer Fahrzeug-Dienstleister**

## Impressum

Herausgeber:  
SHK AG, 76646 Bruchsal  
Redaktion: Dr. Michael Schreiber (MIS) – V.i.S.d.P,  
Mathias Müller (MMü), Tina Götz (TGö)  
redaktion@shknet.de  
Grafik/Layout: Digitale PrePress GmbH  
Fotos: SHK AG, siehe Bildangaben  
Druck: ColorDruck Solutions GmbH  
Erscheinungsdatum: im Juli 2019  
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung.

## Starkes Team, auch wenn es mal brenzlich wird



Liebe Leserinnen und Leser,

wer wie wir als Kooperation toller Unternehmerinnen und Unternehmer Bewegung in die Dinge bringen will (statt in der Komfortzone einer exzellenten Branchenkonzunktur zu verharren), der erzeugt Wärme, mitunter Hitze.

Dass jedoch der Tagungsort unseres Jahreskongresses 2019, die Rheingoldhalle, zeitweise in Flammen stand, damit konnte keiner rechnen. Gleichwohl – wir haben uns nicht beirren lassen: die Teilnehmenden unseres Jahreskongresses nicht, die in Mainz ausstellenden Lieferantenpartner nicht und mein Team erst recht nicht.

Das kann doch SHKler nicht erschüttern ... Im Gegenteil: Jetzt erst recht war und ist unsere Devise. Nochmals ganz herzlichen Dank an alle Verantwortlichen, insbesondere unsere Veranstaltungspartner, den Feuerwehrleuten und Rettungsdiensten und meinem Team, dass wir eine rundum gelungene Veranstaltung erleben durften – noch am ersten Tag mit der ins Kurfürstliche Schloss verlegten Abendveranstaltung! Man konnte sagen: „Mainz bleibt Mainz, wie es brennt und lacht“. Und SHK bleibt SHK, die Kooperation mit den Besten und Stärksten der Branche. Wir rücken vor auf Zukunft – komme, was da wolle!

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen Ihr

Sven Mischel, SHK-Vorstand



# Mainz bleibt Mainz, wie es brennt und lacht

Auch der Großbrand konnte das Team und die Teilnehmenden nicht stoppen



Zukunftsweisende Entscheidungen, unerwartete Erlebnisse und große Emotionen prägten unseren Jahreskongress. Rund 560 Teilnehmerinnen und Teilnehmer sowie mehr als 70 Ausstellende waren Mitte Mai nach Mainz gekommen, um in der Rheingoldhalle Marktchancen auszuloten unter dem Motto „Rücke vor auf Zukunft“.

Überschattet wurde der erste Kongress-tag durch einen Großbrand im alten Teil der Rheingoldhalle. Doch wurde umdisponiert und noch am Abend konnte gefeiert werden: im Kurfürstlichen Schloss. Am Freitag und Samstag ging die Tagung und Lieferantenmesse im Gutenbergsaal der Rheingoldhalle wie geplant weiter, bei bester Stimmung

seitens der Teilnehmerinnen und Teilnehmer wie auch der beteiligten Lieferanten und Dienstleister.

Der in den Kongress integrierte Markttag nahm in diesem Jahr die Kooperationsmarke DIE BADGESTALTER in den Fokus. In den Workshops zu den Themen

- Raus aus dem Einheitsbrei: mit klarer Positionierung der Konkurrenz einen Schritt voraus
- Erfolg durch digitale Markenführung: Wie DIE BADGESTALTER zum Ratgeber in jeder Lebenslage werden
- Mit einheitlichen Prozess-Standards zum Erfolg

wurde intensiv über notwendige Entwicklungsmaßnahmen diskutiert.

Bestätigung und Inspiration fanden die Kongressteilnehmenden durch die brillanten, kurzweiligen Vorträge der beiden Gastreferenten Jörg Löhr und Suzanne Grieger-Langer. (MiS)



*Retteten unseren Jahreskongress und löschten den Brand im alten Teil der Rheingoldhalle: 150 Feuerwehrleute waren im 24 Stunden-Einsatz.*



Einstimmig beschlossen Gesellschafterinnen und Gesellschafter der SHK die Ausschüttung der Rückvergütungen sowie die Entlastung von Aufsichtsrat und Beirat.

# Wir rücken vor auf Zukunft

## Wirtschaftlich steht die SHK top da

Ein überaus positives Fazit zog Wirtschaftsprüfer Stefan Träumer bei der ordentlichen Gesellschafterversammlung in Mainz: Die SHK ist grundsolide. Eine Dividende auf Vorjahresniveau, ein Sonderbonus in Höhe von 1 Mio. Euro (der in diesem Jahr erneut zur Ausschüttung kam) und eine Top-Eigenkapitalquote sprechen für sich.

Erläutert wurden die Jahresabschlüsse der SHK AG und SHK KG. Einstimmig angenommen wurden die Beschlussanträge zur Genehmigung des durch den Beirat festgestellten Jahresabschlusses 2018 sowie des Jahresergebnisses 2018 der SHK KG. Ebenso einstimmig war das Votum hinsichtlich der Verwendung des Gewinns der stillen Gesellschafter wie auch des Zusatzbonus'. Gleichfalls einstimmig (bei zwei Enthaltungen) wurde dem Beirat Entlastung erteilt. Vorstand Sven Mischel betonte: „Wirtschaftlich steht die SHK top da. Unsere Kooperation verzeichnet das größte ZR-Umsatzvolumen in unserer Branche. Dabei bleiben wir in Sachen Mitgliedergewinnung unserer Maxime treu: lieber Qualität statt Quantität. Im Fokus stehen verbundaffine Unternehmen.“ 16 neue Mitglieder verzeichnet die SHK seit Jahresbeginn. Das Umsatzplus im ersten Quartal lag bei zehn Prozent.

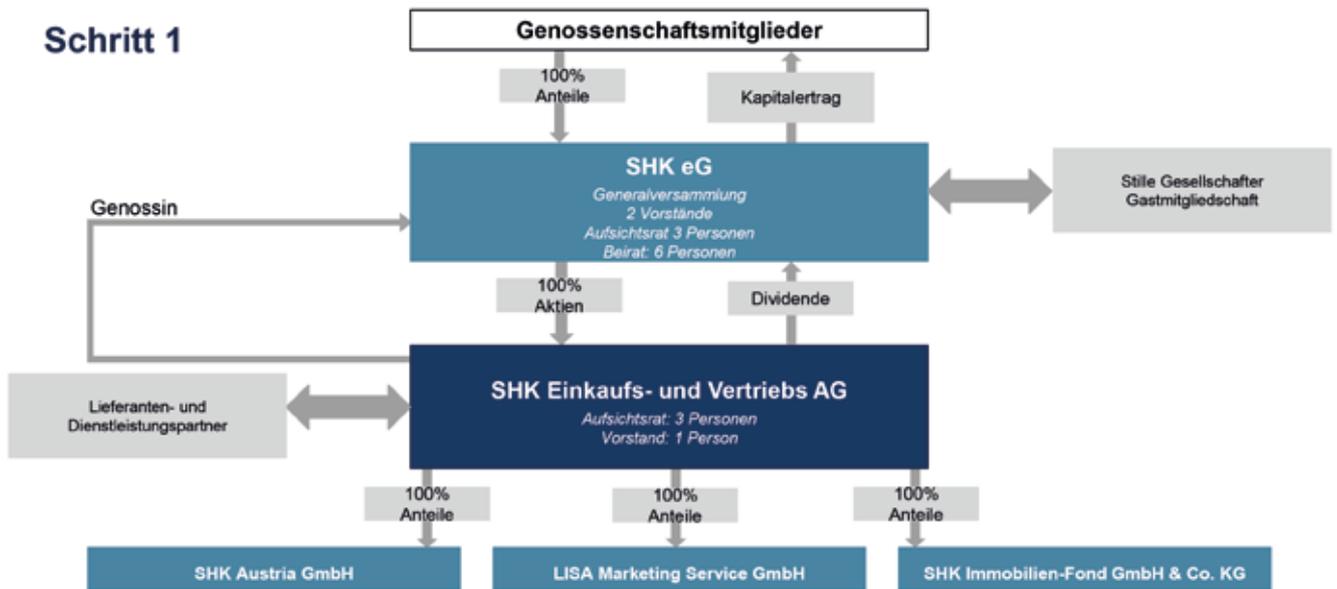
Zielsetzung in Richtung 2020 ist es, das Wachstum der vergangenen Jahre beizubehalten. Damit einher gehen die personellen, strukturellen und organisatorischen Veränderungen, die 2018 umgesetzt wurden und auch 2019 zu weiteren Modifikationen führen werden. Wichtig für die strategische Ausrichtung: der regionale Input durch die Mitglieder in Form der neuen Kompetenzkreise Einkauf, Marketing und Zukunft. „Wir machen uns fit für die neuen Herausforderungen im Markt und für den dauerhaften Erhalt des freien Unternehmertums in unserem Fachhandwerk.“ Von den etwa 4.350 Unternehmen, die in Handwerkskooperationen organisiert seien, sind fast 22 Prozent Mitglieder der SHK: „Hierbei handelt es sich um die Stärksten im Markt mit im Durchschnitt 16 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.“

In seinem Bericht unterstrich Aufsichtsratsvorsitzender Alfred Bock die

exzellente Ausgangslage: „Wir verfügen über beste Bedingungen. Seit elf Jahren in Folge befindet sich unser Installateursgeschäft auf Wachstumskurs. Wir sind umworben wie selten zuvor. Und doch: Wir müssen wachsam bleiben, agil sein, unsere Chancen nutzen.“ (MiS)



Aufsichtsratsvorsitzender Alfred Bock erläuterte die Vorteile der neuen Unternehmensform.



## Große Mehrheit für die Umwandlung der SHK in eine Genossenschaft

98,4 Prozent votieren für die Umwandlung und für die Verschmelzung

In der außerordentlichen Gesellschafterversammlung im Rahmen des SHK-Jahreskongresses in Mainz haben die Gesellschafterinnen und Gesellschafter der SHK AG und Co. KG mit großer Mehrheit beschlossen, ihrem Verbundunternehmen die Rechtsform einer Genossenschaft (eG) zu geben.

Damit wird die seit Gründung im Jahr 1988 praktizierte genossenschaftliche Ausrichtung nunmehr auch als rechtswirksame, wirtschaftsdemokratische Unternehmensform deutlich. Dieser Vorgang erfolgt in zwei Schritten: Der erste Schritt ist die beschlossene Umwandlung der SHK Verwaltungs AG & Co. KG in eine eG mit Rückwirkung zum 01.01.2019. Die Zulassung durch den Prüfungsverband BWVG (Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband) ist erfolgt. Der zweite Schritt dann zwölf Monate später: die Aufwärtverschmelzung der SHK AG in die eG. „Durch die Umwandlung erreichen wir eine Vereinfachung unserer Struktur und gleichzeitig eine Kostenreduzierung“, so Sven Mischel. Die Entwicklung der Kooperation werde nachhaltig und langfristig gesichert.

Gemäß Genossenschaftsgesetz ist der Vorstand mit zwei Personen zu be-

setzen. Im Falle SHK mit Sven Mischel als Vorstandsvorsitzendem und Thorsten Renk als zweitem Vorstand Finanzen, Personal und ZR. „Da Thorsten Renk erst seit dem 01.04.2019 in der SHK als kaufmännischer Leiter tätig ist, wird er zunächst für die kommenden zwölf Monate diese Vorstandposition besetzen“, so SHK-Aufsichtsratsvorsitzender Alfred Bock.

Die eG ist im Jahr 2019 noch nicht operativ tätig. Somit bleibt die SHK

Einkaufs- und Vertrieb AG bis zur Aufwärtverschmelzung durch Beschlussfassung bei der Gesellschafterversammlung 2020 die operative Organisation. Für die neue eG wurde auch der Aufsichtsrat (Alfred Bock, Gerald Krenn, Peter Ullrich) und der beratende Beirat (Ina Säuberlich, Jens Furchtmann, Carsten Holler, Horst Langen, Markus Rettinger und Günter Schurr) – analog zur Besetzung bei der AG – gewählt. (MiS)

### Das gesellschaftsrechtliche Organigramm

**Schritt 2**



## SHK-Mitglieder spendeten für Bärenherz



Eine Spende in Höhe von 3.500 Euro für die Wiesbadener Bärenherz Stiftung nahm deren Geschäftsführerin, Anja Eli-Klein, beim SHK-Jahreskongress entgegen. Herzlichen Dank allen Teilnehmenden, die mit ihrer Spende die Arbeit für schwerkranke Kinder und deren Angehörige unterstützen und Hilfe ermöglichen. „Ich zähle auf euer Bärenherz“ – Anja Eli-Klein, Chefin der Stiftung für schwerkranke Kinder, bedankte sich: Jeder Euro werde gebraucht. (Mis)

## Tolle Show-Acts im Mainzer Schloss



Ungeplant; doch rundum gelungen. Der Umzug ins „Wohnzimmer des Mainzer Karnevals“, ins Kurfürstliche Schloss, führte am ersten Abend alle zusammen. Die Evolution Sax Girls boten schwungvollen Jazz, Fußball-Freestylerin Nina verblüffte mit abgedrehter Ballakrobatik. Das schöne Selbstportrait aus der Hand einer Schnellzeichnerin, Kaffee verkosten bei Barista-Paul, der charmante Talk mit Flirtpolizistin Tabea oder die Glücksfindung bei Wahrsagerin Susan – für jeden Geschmack war etwas geboten.

## Festabend in schöner Location



Der traditionelle Festabend fand diesmal in der Lokhalle in Mainz statt und so richtig abtanzen bis in die frühen Morgen konnten die Teilnehmer im angegliederten Imperial-Club.

### Vormerken: Jahreskongress 2020

Den Termin sollten Sie bereits jetzt in Ihrem Kalender vormerken: Vom 14. bis 16. Mai 2020 findet in Düsseldorf der nächste Jahreskongress Ihrer Kooperation statt.

Wir freuen uns auf ein Wiedersehen und auf viele interessante Gespräche mit Ihnen.

Ihr SHK-Team.

## Erfolgstreiber sein



*In Zeiten der Veränderung: Was kommt auf uns zu, unternehmerisch und in Bezug auf unsere Markenpräsenz? Mit Witz, klugen Erkenntnissen und Tipps begeisterten Top-Speaker Jörg Löh und Wirtschaftsprofilerin Suzanne Grieger-Langer.*

## Messe zum Genießen



*Unsere Lieferantenpartner haben erneut eine hochinteressante Messe für unsere Mitglieder ausgerichtet. Begeisterung und Wohlfühlen waren nicht nur beim Wannentest angesagt.*

## Marke im Fokus



*Direkt an den Jahreskongress war der Markentag angegliedert. Über die Ergebnisse berichten wir ab der Seite 29 in diesem SHKmagazin.*

# STIMMEN DER LIEFERANTEN

**Harald Lettau, Firma Toto:** „Ein großes Dankeschön an alle, die sich um einen reibungslosen Ablauf der Veranstaltung gekümmert haben, insbesondere in Anbetracht der Ereignisse vom Donnerstag. Es war wie immer eine rundum gelungene Veranstaltung. Die konstruktiven Fachgespräche auf unserem Messestand, aber auch der zwanglose Austausch auf den Abendveranstaltungen haben dazu beigetragen, unsere sehr guten Kontakte zu intensivieren. Ferner möchte ich nochmal daran erinnern, dass TOTO spezielle Schulungen und Trainings für die SHK-Mitglieder bietet, um den Verkauf von Washlets zu unterstützen. Sprechen Sie uns dazu einfach an!“



**Christoph Hub, Firma Metherm:** „Trotz Brandes eine gut organisierte Veranstaltung (leider ohne Monopoly). Wie immer: gutes Essen, top Unterbringung, gelungenes Abendprogramm. Vor allem am Freitag hatten wir gute Gespräche mit Bestands-, aber auch möglichen Neukunden, die sich für unser Produktprogramm, u. a. qualitativ hochwertige und innovative Wasserzähler sowie Wärme- und Kältezähler, als herstellerübergreifender Messgeräteelieferant (ALLMESS, ISTA, ZENNER/MINOL, ...) interessierten.“

**Ullrich Fichtner, Firma Jung:** „Wir, das JUNG Team vor Ort, möchten es nicht versäumen, uns ganz besonders für die hervorragende SHK Tagung in Mainz zu bedanken. Als gleich am ersten Tag der schwere Brand eine komplette Umorganisation forderte, hat das SHK Team eine herausragende Leistung erbracht, um allen Teilnehmern dennoch einen erfolgreichen Tag zu bereiten. Glücklicherweise liefen die folgenden Tage wieder planmäßig.“

Im Improvisieren waren wir ebenso gefordert. Unser erstmalig gezeigtes Thema ‚Plug & Light: Lichtstimmung zum Aufstecken‘ haben wir intensiv an unserem Messestand diskutiert. Dies betraf auch das exklusive Design LS 1912 oder das neue smarte ‚Badradio‘ mit DAB+ und Bluetooth.“



# SHK-Kompetenzkreise

## Miteinander Weichen stellen

Kompetenzkreise Einkauf, Marketing und Zukunft arbeiten an der Qualität unseres Netzwerkes SHK

Die Grundfragen, die sich in unseren drei Kompetenzkreisen stellen: Was bringt uns als Gemeinschaft weiter? Welche Ideen und Konzepte sind für eine möglichst große Zahl der Mitglieder von Nutzen?

### Die nächsten Termine

Alle drei Kompetenzkreise (KK) treffen sich im September beim SHK-Mitglied Peter Ullrich in Bebra:

KK Zukunft	09.09.2019
KK Marketing	10.09.2019
KK Einkauf	11.09.2019

Jeder Kompetenzkreis kommt zweimal im Jahr zusammen. Die teilnehmenden SHK-Mitglieder vertreten dabei gedanklich und von ihrer inneren Einstellung her alle Mitglieder der SHK und nicht nur ihr eigenes Unternehmen. Die ersten Treffen haben im Februar und April dieses Jahres stattgefunden. Beim **Kompetenzkreis Einkauf** stehen auf dem Programm: das Konzept Strategische Lieferanten, die Festlegung eines Kernsortiments, die Neufassung der Lieferantenzertifizierung sowie die Ausrichtung auf den gemeinschaftlichen Einkauf.

Im **Kompetenzkreis Marketing** steht die Verbindlichkeit im Gemeinschaftsmarketing sowie die Zukunfts-

entwicklung unserer Marken MEISTER DER ELEMENTE und die BADGESTALTER obenan. Stichpunkte hierbei: Kooperatives Marketing, Kreativkonzept, Webseitenkonzept, Ausloten von Inbound-Marketing-Maßnahmen (qualifizierte Leads gewinnen und bis zum Auftrag führen).

Mit den Perspektiven unseres Verbundes und den Chancen des Handwerksunternehmens als solchem befasst sich unser **Kompetenzkreis Zukunft**. Beim ersten Treffen vermittelten Branchenkenner Hans Arno Kloep und Werner Stefan, Geschäftsbereichsleiter Nordwest, sowie die Teilnehmenden ihre Sicht der Dinge und trugen erste Ideen zusammen. (MiS)



# Mitglieder einbinden

Gemeinsam die Entwicklung des Verbundes vorantreiben

Regionaltage dienen dem Austausch und der Kommunikation. So bietet die SHK allen, die nicht in Mainz waren, gute Gelegenheiten zum direkten Kontakt zu den SHK-Mitarbeitern, Vorstand, Vertriebsleitung der SHK und ihren Lieferantenpartnern.

Machen Sie an den Regionaltagen mit, bringen Sie sich ein! Werden Sie aktiver Teil unserer starken Gemeinschaft und nutzen Sie die starken Ergebnisse für

Ihr Unternehmen! Jedes SHK-Mitglied ist herzlich eingeladen, daran teilzunehmen. Direkt im Anschluss ist immer ein Markentag geplant. Die Veranstaltungen sind gute Gelegenheiten, um Neuheiten aus der Kooperation und von den Lieferantenpartnern aus erster Hand zu erhalten und um sich über die aktuellen Entwicklungen mit Kollegen, Lieferanten und SHK-Mitarbeitern auszutauschen.

SHK-Vorstand Sven Mischel: „Wenn der Wind des Wandels weht, bauen die einen Schutzmauern die anderen Windmühlen. Lassen Sie uns gemeinsam an den Windmühlen der Zukunft arbeiten.“

Wer mitmacht, kann die Entwicklung der SHK mitgestalten. (MMü)

## Informationen und Anmeldung

Informationen über die Regionaltage finden Sie auf folgender Internetseite:  
[www.shknet.de/regionaltage-2019](http://www.shknet.de/regionaltage-2019)





Bürgermeisterin Renate Hans, Horst Grita, Sabine Meßlinger, Bernhard Meßlinger, Landrat Herr Dr. Jürgen Ludwig und Geschäftsführer Christian Pfeifer (von links) bei der Eröffnung.

## Konzentration am richtigen Ort

Mit ihrem Neubau direkt an der B13 setzt die Firma Meßlinger – DIE BADGESTALTER in Lehrberg, ein deutliches Markenzeichen in ihrer Region. Geschäftsführer Bernhard Meßlinger: „Täglich fahren über 20.000 Fahrzeuge auf der B 13 an uns vorbei. Da übersieht jetzt niemand mehr DIE BADGESTALTER.“ Bisher waren Betrieb und Ausstellung an zwei unterschiedlichen Orten 17 Kilometer voneinander entfernt. Die Zusammenlegung stieß auf riesiges Interesse. Die beiden Geschäftsführer Bernhard Meßlinger und Christian Pfeifer begrüßten zur Eröffnung über 1.000 Gäste. Unter anderen gab sich auch Landrat Dr. Jürgen Ludwig die Ehre. Bernhard Meßlinger: „Dank auch an das SHK-Team, insbesondere an Daniela Hessel. Wir erhielten in vielen Fragen rund um den Neubau immer schnelle und gute Hilfe.“ (MMü)

## Unseren neuen Mitgliedern ein herzliches Willkommen

16 neue SHK-Mitglieder haben seit Jahresbeginn 2019 Aufnahme in unsere Kooperation gefunden: die Firmen **Kröner, Remchingen; Heimlich, Wolfsburg; Knüver, Nordhorn; Meyer, Lörrach; Reichle, Eigeltingen; Kaiser, Furtwangen; Daul, Schwäbisch Gmünd; Lübbehusen, Damme; Bruhn, Fehmann; Höng, Vilshofen und Traub, Grünwald; Kritsch, Bad Oldesloe; TK Haustechnik, Weinstadt; Amthor, Arnstein; Blattmann, Ehrenkirchen; Waltl, Rohr.**

SHK-Vorstand Sven Mischel: „Wir verzeichnen ein wachsendes Interesse seitens entwicklungsbereiter Handwerksunternehmen, die sich uns anschließen möchten. Dabei setzen wir in unserer Aufnahmepolitik auf Qualität vor Quantität.“ (MiS)

# DANKE FÜR DIE LANGJÄHRIGE LOYALITÄT



Kooperation macht stark. Diese Mitgliedsunternehmen wurden in Mainz für ihre Zugehörigkeit und ihre aktive Teilhabe besonders gewürdigt. **10 Jahre:** Fa. Lange, Marne; Fa. Säuberlich, Dresden; Fa. Thies, Bad Camberg; Fa. Scholl, Tholey-Hasborn **20 Jahre:** Fa. Brieden, Medebach; Fa. Burmeister, Prenzlau; Fa. Buhl, Kamp-Lintfort; Fa. Tullius, Bad Kreuznach; Fa. Lohmann, Ahlen; Fa. Ihli, Pfeffelbach; Fa. Schmalenberger, Trippstadt **25 Jahre:** Fa. Schreyer, Markt Indersdorf; Fa. Bleker, Raesfeld **31 Jahre:** Fa. Fuller, Karlsruhe; Fa. Kindler, Gärtringen; Fa. Schiller, Burgebrach; Fa. Bock, Neufahrn; Fa. Moll, Nördlingen; Fa. Meirandres, Rosenheim; Fa. Maier, Reutlingen; Fa. Hertweck, Niedernhall; Fa. Elsässer, Steinenbronn. Einige Wenige hat der Aufruf von der Bühne nicht erreicht. Sie erhalten ihre Urkunde durch die SHK-Gebietsleitung.

## NEUES ERBAUT



### Firma Schurr erweitert ihre Ausstellung

Mit einer deutlichen Erweiterung ihrer Ausstellung und der Eröffnung des ersten Toto-Stores in Deutschland legt die Firma Schurr – DIE BADGESTALTER in Dettingen die solide Basis für ihre künftige Entwicklung. Die Besucher erleben nun auf 350 Quadratmetern zwei Welten: Im Altbau verspielte Bäder, im Neubau offene, moderne Bäder. Hier ist auch Platz für Kundenevents. Inhaber Günter Schurr sagt: „Mittlerweile sind drei Familienmitglieder der nächsten Generation in der Firma tätig. Mit der neuen Ausstellung zeigen wir, dass unser Unternehmen offen und zuversichtlich in die Zukunft geht.“ Das Architektenteam der SHK AG hat den Innenausbau konzipiert und geplant. (MMü)

# Neue Kollegen für weiteres Wachstum

Willkommen an Bord und viel Erfolg in der Zukunft!

Die SHK AG hat weitreichende strategische und organisatorische Veränderungsprozesse eingeleitet. Dies bedingt zugleich personelle Veränderungen innerhalb des SHK-Teams in Bruchsal.



*Thorsten Renk,  
kaufmännischer Leiter der SHK AG.*

Aktuell komplettieren vier ausgewiesene Fachleute das Team in der SHK-Geschäftsstelle:

Seit 1. April 2019 ist **Thorsten Renk** (36) für die kaufmännische Leitung unserer Handwerkskooperation verantwortlich. Der gelernte Bilanzbuchhalter und Steuerfachmann hat den Geschäftsbereich Finanzen, Zentralregulierung und Personal übernommen. Zuletzt war der gebürtige Bad Dürkheimer als kaufmännischer Leiter für den zweitgrößten deutschen Elektronikfachhändler, die Handelsverbundgruppe Expert, tätig. Zu seinen weiteren beruflichen Stationen im Finanz- und Rechnungswesen gehörten die Verlags- und Kommunikationsbranche sowie die ZR Raiffeisen Technik GmbH. Die genossenschaftliche Ausrichtung der SHK-Verbundgruppe ist für Thorsten Renk ein besonderes Wettbewerbsmerkmal: „Wer in Form einer modernen Netzwerköko-

nomie kooperiert, wird die anstehenden Marktveränderungen meistern. Dafür setze ich mein Know-how sehr gerne ein.“

Einkaufsmanager **Jochen Koch** (52) ist ab dem 1. August 2019 für den Bereich Lieferanten-/Produktmanagement der SHK Einkaufs- und Vertriebs AG verantwortlich. Der Dipl.-Betriebswirt war zuletzt als Einkaufsleiter für Europa bei der österreichischen Doka Schalungstechnik tätig. Zuvor verantwortete er über viele Jahre hinweg die Einkaufsleitung in den Teilkonzernen Facility Management und Hochbau beim ehemaligen Baukonzern Bilfinger in Frankfurt.

Überdies unterstützen zwei erfahrene Vertriebsmanager ab 1. Juni 2019 das SHK-Vertriebsteam mit Know-how und Erfahrung: **Dirk Hasenauer** (48) als Key Accounter Süd-West und **Ralf Springmann** (47) als Gebietsleiter Süd-West. Beide SHK-Mitarbeiter folgen SHK-Gebietsleiter Erhard Kimling, der sich auf die Neuaquisition konzentriert.

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.

„Durch den Aufbau des Key Accounts verändert sich unsere Außendienststruktur: Die Unternehmensentwicklung vor Ort wird gestärkt“, so SHK-Vorstand Sven Mischel. (MiS)



*Jochen Koch,  
neuer Einkaufschef der SHK AG.*



*Dirk Hasenauer,  
neuer Key Accounter Süd-West.*



*Ralf Springmann,  
neuer Gebietsleiter Süd-West.*

# mauersberger®

acryl · mineral · pool



PRICKLES – das System der Königsklasse unter unseren Whirlpoolsystemen. Sehr leise Aggregate und superflache Düsen aus Messing bringen feinste Luftbläschen, geführt von warmen Wasserstrahlen.



Für jeden Raum haben wir die passende Lösung. Entspannen in einer Badewanne – auf Wunsch mit Whirlsystem von mauersberger.

Abb. Primo 2 - 180/80 duo mit Designverkleidung.

Bodenebene Duschfläche „isca“ aus Sanitäracryl:

- konsequent barrierefrei
- Rutschhemmung R10 in Klasse C (bereits im Material integriert)
- gefräste Kante für maßgenauen Anschluss zum Bodenbelag
- durchdachte montagefreundliche Einheit
- maßvariabel



## Übersicht über die Konditionen



In der **aktuellen Broschüre** erkennen Sie, welcher Lieferant welcher Gesamtbonusregelung zugeordnet ist, mit wem Haus- und Zusatzboni vereinbart sind und welche zusätzlichen Werbe-kostenzuschüsse sich bei Markenteilnahme ergeben.

Diese Übersicht soll zudem Ihre Planung der Warenbezugsquote unterstützen.

**Gehen Sie ins SHK-Extranet und laden Sie sich die aktuelle Broschüre als PDF auf Ihren Rechner.**

Der gemeinschaftliche Einkauf ist eine Kernfunktion Ihrer Verbundgruppe. Zusammen mit SHK-Mitgliedern werden im Kollektiv die strategischen Lieferantenpartner festgelegt. Daraus resultiert der Auftrag, Verhandlungen mit Lieferanten aufzunehmen. Dieser Auftrag erstreckt sich von Konditions-verhandlungen über die Listung bis hin zu gemeinsamen Konzeptentwicklungen. An den verhandelten Boni partizipieren Sie als Mitglied in unserem genossenschaftlichen System zu 100 Prozent.

Der Bonus ist für alle Mitglieder gleich, unabhängig davon, ob man am Gemeinschaftsmarketing teilnimmt oder nicht. Werbekostenzuschüsse für Marketingaktivitäten sind auf einem gesonderten Blatt ausgewiesen.

## Lieferanten- und Dienstleisterübersicht

Kooperation muss sich für alle lohnen. Sie muss Ihnen als Mitgliedsunternehmen Wahlmöglichkeiten lassen – und unseren Lieferantenpartnern Umsatzkonzentration bieten.

Insofern sind Hersteller und Händler, die unsere Kooperationsstrategie mittragen, eine Kraftquelle unserer Gemeinschaft. Und die gute Kondition, sie gehört zentral zum wirtschaftlichen Erfolg unserer Mitgliedsunternehmen.

Als Verbundgruppe folgen wir dabei einem neuen, zeitgemäßen Verständnis: Wir konzentrieren unsere Materialbedarfe auf ausgewählte Lieferantenpartner, zweistufig und dreistufig. Wir wählen diese nach Leistungskriterien aus, unabhängig von deren selbst gewähltem Vertriebsweg.

Damit sind wir als Verbundgruppe Wunschpartner vieler Lieferanten, die den Marktzugang über das profilierte Fachhandwerk suchen.

**Die aktuelle SHK-Lieferantenpartner und Dienstleisterübersicht finden Sie als PDF zum Download im SHK-Extranet.**

In der Broschüre sind alle SHK-Lieferantenpartner und Dienstleister mit ihren kompletten Kontaktdaten und ihrem Angebot aufgelistet. Die Hersteller sind darüberhinaus zusätzlich nach ihrem Angebot nach Warengruppen aufgeteilt.

Sie erhalten somit ein komplettes Verzeichnis, das Ihnen einen schnellen Überblick über alle SHK-Partner gibt.





## Mit SHK-Award „Best Partner“ geehrt



Das Publikum wählte Kyveko: Geschäftsführer Milko Kara (links) und Mitarbeiter Uwe Mechler freuen sich über den SHK-Award „Best Partner“.

Bei unserem Jahreskongress in Mainz haben sich unsere Lieferantenpartner und Dienstleister große Mühe gegeben, mit ihren Messeständen den SHK-Mitgliedern ein einladendes und gesprächsförderndes Ambiente zu bieten. Die Kongressteilnehmenden hatten zum ersten Mal die Möglichkeit, die beste Präsentation durch eine besondere Auszeichnung zu würdigen. Kriterien für ihre Entscheidung waren zum einen die Optik und Gestaltung des Messestandes, zum anderen die Servicebereitschaft und die Kompetenz des Standpersonals. Unter mehr als 70 Ausstellern der SHK-Lieferanten- und Dienstleistermesse entfiel das Votum des Publikums auf das Unternehmen Kyveko, das mit dem SHK-Award „Best Partner“ geehrt wurde. (MiS)

# LANGJÄHRIGE LIEFERANTEN



### Auf Kongress gewürdigt

Für ihre Verbundenheit mit unserem Kooperationsgedanken wurden in Mainz folgende Lieferantenpartner besonders geehrt: Arend Saunabau GmbH & Co.KG, Roman Dietsche GmbH, Dornbracht Deutschland GmbH & Co.KG, Fawas GmbH, Hansgrohe Deutschland Vertriebs GmbH, Hautech GmbH, HSK Duschkabinenbau KG, Metherm GmbH, mk Badmöbel H.C.M. Produktions GmbH, Paradigma – Ritter Energie- und Umwelttechnik GmbH & Co. KG, repaBAD GmbH und Sikla GmbH.

Partnerschaft ist, wenn gemeinsam Markt entwickelt wird, wenn kooperatives Marketing Erfolg zeigt und miteinander neue Ideen der Markterschließung erprobt werden. Mit Konsequenz und Ausdauer.

Herzlichen Dank für das erfolgreiche Miteinander über viele Jahre und auf eine weiterhin fruchtbare Zusammenarbeit! (MiS)

# YEAH!



IHR  
BAD  
IST JETZT  
MOBIL  
VR+360°

MIT REALITYMOBILE HABEN SIE  
IHR GEPLANTES TRAUMBAD  
IMMER UND ÜBERALL DABEI.

Richter+Frenzel  
8 x in Ihrer Nähe!

Alle Informationen  
und Anfahrt unter  
[www.richter-frenzel.de](http://www.richter-frenzel.de)



Zuhören, nachdenken, diskutieren: die Powervorträge auf unserer Lieferanten- und Dienstleistermesse inspirierten für neue Geschäftsideen.

# LAUFEN



 SaphirKeramik

COLLECTION VAL, DESIGN BY KONSTANTIN GRČIĆ  
DE.LAUFEN.COM

## BTI – neuer Lieferantenpartner



### Schneller Zugriff per App

Sollte es auf der Baustelle zu einem Engpass kommen, haben SHK-Mitglieder per BTI-App Zugriff auf das gesamte Shop-Sortiment und können Informationen erhalten oder Bestellungen aufgeben. Weitere Infos auf: [www.bti.de](http://www.bti.de)

Mit der BTI Befestigungstechnik GmbH hat die SHK AG einen neuen Lieferantenpartner gewonnen. BTI ist ein Spezialist fürs Bauhandwerk. Das Traditionsunternehmen bietet für SHK-Profis unter anderem Werkzeuge, Arbeitskleidung und Produkte für den Arbeitsschutz. Auch Systemlösungen, zum Beispiel für den Brandschutz, sind Teil des rund 100.000 Artikel umfassenden Sortiments. Neben dem klassischen Vertriebsweg über den Außendienst hat das Unternehmen deutschlandweit acht Handwerker-

Center. Dort können sich Kunden von den Mitarbeitern beraten lassen und Produkte kaufen. Im Online-Shop bietet BTI neben der Shop-Funktion Zusatzinformationen zu den Produkten, Datenblätter, Zulassungen und Prüfzeugnisse zum Download sowie Berechnungsprogramme.



BTI zählt zu den führenden Direktvertriebsfirmen fürs Bauhandwerk.

## Nachhaltigkeit ist mehr als ein gutes Gefühl

Anzeige

Kaldewei engagiert sich mit dem WWF für den Meeresschutz



*Ein Werkstoff, der zu 100 Prozent recycelbar ist, modernste Fertigungsverfahren, die die Umwelt schonen, und Verantwortungsbeusstsein gegenüber natürlichen Ressourcen – all dies ist fest mit dem Namen Kaldewei und dem Material Stahl-Email verbunden.*

## KALDEWEI

Plastikmüll bedroht lebenswichtige Ökosysteme und unsere Gesundheit. Kaldewei unterstützt als Sponsor das WWF-Meeresschutzprogramm zur Verringerung des Plastikeintrags in die Weltmeere. Im Fokus steht dabei ein Modellprojekt, das die Verbesserung des Abfallmanagements im Mekongdelta in Vietnam zum Ziel hat.

„Die Bedrohung der Meere und des Menschen durch Plastikmüll ist real, und wir müssen jetzt handeln, wenn wir diesen Lebensraum erhalten wollen“, begründet Geschäftsführer Franz Kaldewei sein Engagement für den Meeresschutz. In nunmehr vierter Generation bekennt sich Kaldewei zu Stahl-Email als 100-prozentig natürlichem und recycelbarem Material.

„Nachhaltigkeit ist fest in der DNA unseres Unternehmens verankert. Aus voller Überzeugung optimieren wir tagtäglich unsere Fertigung und Lieferkette hinsichtlich Material- und Energieverbrauch. Unsere Badewannen, Duschflächen und Waschtische aus Stahl-Email leisten so einen wichtigen Beitrag für umweltgerechtes und klimaneutrales Bauen.“

# hansgrohe

## Eine neue Dimension des Duschens

Mit Rainfinity sorgt hansgrohe für ein ganz besonderes Duscherlebnis.



*Mit ihrer gewölbten Form und dem neuartigen Wandanschluss ist das Rainfinity-Brausenprogramm ein Trendsetter. Die moderne Oberflächenfarbe aus edlem matten Weiß sowie das moderne Graphit sorgen für ein optisches Highlight im Badezimmer.*

### Duschen aus einer neuen Perspektive

Mit dem Rainfinity-Brausenprogramm setzt hansgrohe neue Akzente im Badezimmer. Durch die Gesamtkomposition aus innovativer Technologie, trendbewusstem Design und höchstem Qualitätsanspruch eröffnet Rainfinity eine neue Dimension des Duschens. Dank des neuartigen Wandanschlusses von Rainfinity kann der Kopf auch ausgespart werden. Denn die Kopfbrause lässt sich zwischen 10° und 30° Neigung einstellen und garantiert so eine bequeme Duschposition, in der Haare und Gesicht bei Bedarf trocken bleiben. Unterstützt wird dieses Duscherlebnis durch die leicht nach innen gewölbte Form der Strahlfläche. Durch diese Kombination trifft der Wasserstrahl nicht wie herkömmlich von oben auf Kopf und Schultern, sondern umhüllt den Körper sanft mit Wasser.

### Im Regen stehen war nie schöner

Dank der drei Strahlarten aus der Rainfinity-Kopfbrause wird die tägliche Dusche zum ganz besonderen Duschgenuss. Die maximale Entspannung erhält man durch

den mikrofeinen Strahl der Powder-Rain-Strahlart. Tausende Tropfen hüllen den Körper in einen Mantel aus Wasser – ein sinnliches und flüsterleises Verwöhnprogramm. Der mittig in der Strahlscheibe angeordnete Intense PowderRain erleichtert mit seinem konzentrierten Duschstrahl das Ausspülen von Shampoo. Der belebende RainStream aus einzelnen Perlensträngen verwöhnt durch seine gleichbleibend hohe Strahlintensität und massiert Schultern und Rücken.

### So besonders war Duschen noch nie

Das breitgefächerte Rainfinity-Sortiment bietet viele Möglichkeiten, den Duschbereich individuell nach den eigenen Ansprüchen auszustatten: Wand- oder Deckeninstallation, Kopf- oder Handbrause, mit nur einer Strahlart oder gleich drei verschiedenen, die Handbrause im klassischen Design oder in der geometrischen Stabform – der Gestaltungsfreiheit sind keine Grenzen gesetzt.

Weitere Informationen zum neuen Rainfinity-Brausenprogramm finden Sie auf [www.hansgrohe.de](http://www.hansgrohe.de)



# INDUSTRIAL DESIGN – made by Laguna Badwelten

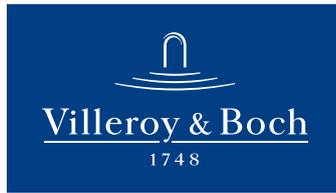
Funktionalität und Ästhetik im Gleichklang  
Starke Ausrichtung auf Zweck, Funktion und modernen Lifestyle



# LAGUNA

---

BADWELTEN



## Badserie Collaro von Villeroy & Boch

Premiumpdesign trifft breites Publikum



*Filigrane Formen verleihen bislang vor allem Premiumbädern ihren einzigartig markanten Stil. Mit Collaro bietet Villeroy & Boch diese trendstarke Designsprache jetzt für ein breites Publikum.*

Modernes Design ist heute mehr als gutes Aussehen. Mit der Badserie Collaro von Villeroy & Boch gestalten Sie zeitlos schöne Lebensräume, die zum Wohlfühlen einladen. Stilprägend filigran und dennoch wohnlich. Auffallend ist die abgesetzte Designkante, die das eigenständige Bild der Kollektion prägt. Bieten Sie Ihren Kunden charakteristische Formen und hochwertige Materialien wie TitanCeram jetzt zu einem attraktiven Preispunkt.

### KERAMIK

- Geradliniges Design mit dünnen Wandstärken, engen Radien und schmalen Kanten dank hochwertigem TitanCeram
- Breites Waschtisch-Sortiment, auch in Stone White erhältlich
- Designkante dient zusätzlich als Spritz- und Kippschutz

### BADMÖBEL

- Waschtischunterschränke passend zu jedem Schrankwaschtisch
- Stufenlos dimmbare Beleuchtung im Griffbereich

- Erhältlich in vielen Trendfarben mit farblich abgestimmten Aluminiumgriffleisten
- Aufsatzwaschtische kombinierbar mit den Möbelkollektionen Legato und Finion

### BADEWANNEN

- Vielseitig einsetzbare Acryl-Einbaubadewannen und Vorwand-Modelle im Monolith-Design
- Design Highlights: quadratischer Ablauf und integrierter Überlauf in Chrome, Black Matt, Champagne und Gold
- Optional erhältlich mit Whirlpoolsystem und integriertem Wanneneinlauf, Vorwand-Badewannen zusätzlich als Colour on Demand in BiColour Optik verfügbar

Erfahren Sie mehr zu Collaro unter [PRO.VILLEROY-BOCH.COM/COLLARO](http://PRO.VILLEROY-BOCH.COM/COLLARO)

# GROHE Rapido SmartBox

## Die universelle Lösung für mehr Platz in der Dusche



Die GROHE Rapido SmartBox – ein Unterputzkörper, der universell für alle Fertigmontagesets geeignet ist und bis zu drei Dusch- oder Wannenfunktionen und viele weitere raffinierte Funktionen unterstützt.

Die GROHE Rapido SmartBox bietet Installateuren unendlich viele Lösungsmöglichkeiten mit nur einem Unterputzkörper: Für höchste Installationseffizienz und Planungsfreiheit lässt sich die Unterputzinstallation nicht nur mit SmartControl, sondern auch mit Thermostaten und Einhebelmischern kombinieren. Die Installation der Technik hinter der Wand und das ultraschlanke Design, das nur 43 mm aus der Wand ragt, schaffen zusätzlichen Platz in der Dusche. Ein weiterer Vorteil: Bei allen Fertigmontagesets lassen sich die Wandrosetten nach dem Verfliesen nachträglich um bis zu sechs Grad justieren, damit eine genaue Ausrichtung an den Fliesenfügen möglich ist. Alle Rosetten sind aus Metall und bieten mit einer Seitenlänge von nur 158 mm eine hochwertige Installation in jedem Bad. Darüber hinaus macht die GROHE Rapido SmartBox Adapter überflüssig. Sie verfügt über 1/2-Zoll-Anschlüsse – hier entfällt das sonst häufig erforderliche Eindichten der 1/2"-x-3/4"-Adapter.

Die GROHE Rapido SmartBox ist unten mit Zuläufen ausgestattet, die einen direkten Anschluss an die Warm- und Kaltwasserversorgung ermöglichen. Die Verwendung von 90-Grad-Fittings ist so nicht mehr erforderlich. Zusätzlich kann die Box mit einer Sicherungseinrichtung gegen Rückfließen nachgerüstet werden, die der EU-Norm 1717 entspricht, wenn sie mit einer integrierten Wannenfüll- und Überlaufeinheit installiert wird. Dank der vorstehenden Messinganschlüsse kann der Einbaukörper zum Eindichten der Fittings bequem mit der Rohrzange fixiert werden, sodass die Installation vor Ort schnell und einfach durchgeführt werden kann. Ein Schraubstock ist nicht erforderlich. Mit einer Installationstiefe von nur 75 mm passt das technische Meisterwerk in jede noch so dünne Wand und erleichtert so zusätzlich den Einbau.

# BADEA

MEINE  
BADWELTEN 2019



Aus unserer  
Badea-Programmserie 2019:

# CLASSIC LINE VARIO.

[www.badea-badmoebel.de](http://www.badea-badmoebel.de)

# Frische Luft für jedes Bad

Geberit DuoFresh Modul: Geruchsabsaugung nachrüsten



*Ein Lüfter saugt die belastete Luft direkt aus der WC-Keramik an und reinigt diese über einen Keramikwabenfilter. Die frische Luft wird dann wieder in den Raum zurückgeführt.*

**■ GEBERIT**

Schlechte Gerüche im Bad sind immer unangenehm. Abhilfe schafft das neue Geberit DuoFresh Modul. Es saugt die belastete Luft direkt in der WC-Keramik an, reinigt diese und leitet sie frisch zurück in den Raum. Das DuoFresh Modul ist mit vielen Betätigungsplatten der Reihe Sigma kombinierbar, spezielle WC-Montageelemente sind nicht mehr notwendig.

Die Geruchsabsaugung lässt sich in allen neuen Geberit Sigma Unterputz-Spülkästen einfach einbauen oder bei Spülkästen ab Baujahr 2002 nachrüsten. Das neue DuoFresh Modul ersetzt die Betätigungsplatte Sigma40 mit Geruchsabsaugung, die aus dem Sortiment genommen wird. Einzige Voraussetzung für den Einbau des Geberit DuoFresh Moduls ist ein Strom-

anschluss am WC. Das Einbauset des DuoFresh Moduls wird komplett mit Stromkabel, Einbaurahmen, Keramikwabenfilter sowie Einwurfschacht für DuoFresh Sticks ausgeliefert.

Geberit DuoFresh gibt es in zwei Ausführungen: eine klassische Variante mit einem Schalter und eine Comfort-Variante mit automatischer Benutzererkennung.



**Badu** Auf  
du und du mit  
Ihrem Bad.



burgbad

[www.burgbad.com](http://www.burgbad.com)



## Ihr Profi-Partner für:

- Elementsauna
- Gewerbliche Sauna
- Massivholzsauna
- Infrarot
- Saunazubehör

Mehr Informationen unter:

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



Kontakt:

Arend Saunabau GmbH & Co. Betriebs KG

Werrastraße 18 • 37242 Bad Sooden-Allendorf • Tel.: 0 56 52/95 88 50 • Mail: [info@arend.de](mailto:info@arend.de)

# 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

## 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

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.

## 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.



So unverzichtbar wie ein Schweizer Taschenmesser: der E-Helfer

**Hier geht's zur App-Bestellung:**  
[www.sonepar.de/e-helfer](http://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



**BOSCH**

Technik fürs Leben



## Einfach überzeugend mit dem wandhängenden Gas-Brennwertgerät

### Condens 7000i W + EasyControl

Überzeugen Sie mit faszinierendem Design und  
einem ebenso attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.  
Gute Geschäfte machen, kann so einfach sein!

SYSTEM



A<sup>+</sup>



A

A<sup>+++</sup> → G

Die Klassifizierung zeigt die Energieeffizienz des Heizgerätes  
GC7000iW 24 C in Kombination mit dem EasyControl Set CT 200.  
Die Klassifizierungen für andere Systeme können abweichen.

[www.bosch-einfach-heizen.de](http://www.bosch-einfach-heizen.de)

# Messe Bad Direkt in Neumarkt

Sprechen Sie mit den SHK-Mitarbeitern persönlich am Messestand

Nutzen Sie die Gelegenheit und informieren Sie sich über die Neuheiten Ihrer Kooperation und der SHK-Lieferantenpartner aus erster Hand beim Messebesuch.

Die SHK AG ist mit einem eigenen Stand auf der Direktlieferanten-Messe „Das Bad direkt“ vertreten. Die Veranstaltung findet am 16. Oktober in Neumarkt i.d. Oberpfalz statt. Für ihre Mitglieder in dieser Region bietet die SHK damit eine bequeme Möglichkeit zum direkten Kontakt ohne lange Anfahrtswege. Ihre SHK-Ansprechpartner erwarten Sie gerne am SHK-Messestand.

Auf der Messe stellen zahlreiche namhafte Industrieunternehmen und Dienstleister aus dem zweistufigen Sanitärvertrieb ihre Produkte und Services dem interessierten Fachpublikum vor. (MMü)



ROHRSYSTEME  
MADE IN  
GERMANY



 **MAINCOR**

**DIE ROHRHELDEN**



**Der Verlegeservice  
für das Fachhandwerk**

[verlegeservice@maincor.de](mailto:verlegeservice@maincor.de)





## Außergewöhnliche Fliesen mit exzellenter Beratung.

KERAMUNDO und Raab Karcher bieten Deutschlands größte Auswahl an namhaften Herstellern und exklusiven eigenen Fliesenserien, davon viele Serien sofort lieferbar auf Lager. Dank fachkundiger Beratung, unterstützt von einer deutsch-

landweit einzigartigen virtuellen Planung, wird so aus jedem außergewöhnlichen Kundenwunsch schöne Realität. Weitere Informationen finden Sie unter [www.keramundo.de](http://www.keramundo.de) und [www.raabkarcher.de](http://www.raabkarcher.de).



**KERAMUNDO**  
Welt der Fliesen



Goldener Konfettiregen für eine gelungene Vorstellung des neuen Markenkonzepts.



MEISTER DER ELEMENTE

# Markentag zeigt Markenentwicklung

DIE BADGESTALTER machen ihren Claim persönlicher – MEISTER DER ELEMENTE werden weiter entwickelt

Der Markentag am 18. Mai 2019 stand ganz im Zeichen der zukunftsfähigen Ausrichtung der Verbundmarken MEISTER DER ELEMENTE und DIE BADGESTALTER. Termine für weitere Markentage stehen bereits fest.

Das MEISTER DER ELEMENTE Gemeinschaftsmarketing-Tool steht allen SHK-Mitgliedern offen. Es wird sukzessive in den nächsten Jahren weiterentwickelt und ausgebaut. Die teilnehmenden Unternehmen profitieren von einem effektiven Marketing-Paket, mit dem sie ihre Zielgruppen passgenau ansprechen können. Bei DIE BADGESTALTER ging es schwerpunktmäßig darum, wie wir einen klaren, eindeutigen, zukunftsgerichteten Markenauftritt gestalten, mit einer klaren Positi-

onierung, um sich abzugrenzen. Dabei zeigten Markenchefin Stefanie Jung und SHK-Vorstand Sven Mischel mit einer Fotoreportage, wie unterschiedlich die Unternehmen in der Praxis aufgestellt sind.

Klar wurde: Gemeinsam erfolgreich sein können die Unternehmen nur mit einem erhöhten Maß an Verbindlichkeit und mehr Konsequenz in der Markenumsetzung, aber auch einem mutigen und fokussierten Marketing.

Der erste Schritt ist dabei die Überarbeitung bzw. Weiterentwicklung der Markenidentität von DIE BADGESTALTER. Mehr als ein halbes Jahr hat sich das Marketing-Team intensiv mit der Basis der Marke und den aktuellen Marktentwicklungen beschäftigt. Eingebunden waren auch verschiedene DIE BADGESTALTER-Markenpartner ▶



Markenchefin Stefanie Jung stellte das neue Markenkonzept vor.



SHK-Vorstand Sven Mischel moderierte im Workshop.

und natürlich der Kompetenzkreis Marketing. Eindrucksvoll brachte das SHK-Team ein neues Gefühl auf die Bühne, indem es in einer Theaterinszenierung die Beziehung zwischen der idealtypischen Kundin „Bea Bunt“ und „Benni Badgestalter“ darstellte.

Über eine Fotobox-Aktion konnten sich die Mitglieder mit dem neuen Markenclaim „Die besten Momente sind persönlich“ vertraut machen und die Information auch gleich in die sozialen Medien tragen.

Wie die Marke digital aufgestellt werden muss, um die Kunden zu erreichen und wie DIE BADGESTALTER zum digitalen Ratgeber werden und somit auch die Kunden ansprechen, die vielleicht noch nicht wissen, dass sie ein neues Bad benötigen – das war Thema bei den Work-

shops „digitale Markenführung“. Unter anderem nahmen die SHK-Mitarbeiter Christian Tschaut und Tina Götz die Teilnehmer mit auf die Reise in die virtuelle Zukunft der BADGESTALTER und erhielten breite Zustimmung.

Abschluss eines spannenden Markentages war der Vortrag zum Thema „Die wahre Macht der Marke“ von Suzanne Grieger-Langer.

Wer an einem Markentag teilnimmt, erfährt Neuigkeiten aus erster Hand und kann seine Ideen und Vorstellungen in die Weiterentwicklung der Marke einbringen. Für dieses Jahr sind bundesweit weitere Markentage geplant, jeweils im Anschluss an den entsprechenden Regionaltag. So kann jeder Markenunternehmer ohne weite Anreise teilnehmen. Die Termine finden Sie auf Seite 38.

## Ein Markentag findet auch in Ihrer Nähe statt

# Jetzt mitmachen!

Alle SHK-Mitgliedsunternehmen können nun von der Bekanntheit der MEISTER DER ELEMENTE profitieren.

Ein bunter Strauß an gemeinschaftlichen Marketing-Mitteln steht bereit. Im SHK Werbemittelshop findet sich eine große Auswahl an fertigen Marketing- und Werbevorlagen. Durch die ausgewählten Dienstleister kann die SHK dabei beste Qualität zu günstigsten Konditionen vermitteln.

Das Markenkonzept MEISTER DER ELEMENTE steht künftig allen Gesellschaftern der SHK AG zur Verfügung. Für zukünftig nur 9,90 EUR im Monat erhalten die mehr als 400 Teilnehmenden Zugang zu sämtlichen Werbemitteln wie zum Beispiel den Mailingkarten-Aktionen, den Webseiten, den Anzeigenvorlagen, Fahrzeugbeschriftungen und vielem mehr. Einfach und effektiv einsetzbar – so erreichen die teilnehmenden Betriebe in jedem Punkt des Kaufentscheidungsprozesses die richtigen Kunden. Gleichzeitig profitieren sie von der gebündelten Kompetenz der 900 SHK-Mitgliedsunternehmen und sparen Zeit, denn eine separate Konzeption der Werbemittel ist nicht mehr notwendig.



MEISTER DER ELEMENTE stehen für hochwertige Kundenberatung. Dies vermitteln sie nach außen auch mit ihrem Auftritt. Die SHK unterstützt hier in vielfältiger Weise.



# Markenprofil schärfen

DIE BADGESTALTER sind die Profis, denen die Kunden vertrauen

Beim Markentag am 18. Mai 2019 wurde den Teilnehmern die neue Ausrichtung der Marke DIE BADGESTALTER vorgestellt. Ziel ist, das Markenprofil im Hinblick auf den wachsenden Wettbewerb zu schärfen.

Bei der Marke DIE BADGESTALTER ging es in den vergangenen Wochen und Monaten darum, wie wir eine klare, eindeutige, zukunftsgerichtete Markenpositionierung gestalten, mit dem die Unternehmen auf allen Ebenen begeistern und sich vom Wettbewerb abheben können. Gemeinsam erfolgreich sein können die Markenteilnehmer nur mit einem erhöhten Maß an Verbindlichkeit und mehr Konsequenz in der Markenumsetzung, aber auch einem mutigen und fokussierten Marketing.

Der erste Schritt ist dabei die Überarbeitung bzw. Weiterentwicklung der

**„Die besten Momente sind persönlich.“**

Markenidentität der BADGESTALTER. Mehr als ein halbes Jahr haben wir uns intensiv mit der Basis der Marke und den aktuellen Marktentwicklungen beschäftigt. Eng eingebunden waren auch verschiedene Markenpartner ►



Im eigens gestalteten Markenraum (Bild oben) erklärte Markenchefin Stefanie Jung (Bild links) das neue Konzept für die Marke DIE BADGESTALTER. Weitere Markentage sind geplant. Die Termine finden Sie auf Seite 38

der BADGESTALTER und natürlich der Kompetenzkreis Marketing.

Wichtigstes Resultat: Der Claim „Komplett mein Bad“ ist zu statisch. Die herausgearbeitete Positionierung, der einzigartige Vorteil, den unsere BADGESTALTER bieten, ist, dass sie ganz persönlich arbeiten. Denn bei den BADGESTALTERN weiß der Kunde noch, wer zu ihm nach Haus kommt. Unsere Unternehmen haben die Handwerkskompetenz vor Ort – im Gegensatz zu vielen Konkurrenten. Die ähneln zwar auf den ersten Blick im Internet unseren BADGESTALTERN, haben aber nicht deren regionale

Präsenz. Genau das macht aber die Kunden-Beziehungen der BADGESTALTER so besonders. Und das drückt der neue Claim aus: „Die besten Momente sind persönlich.“

Die Arbeit geht weiter: Das Corporate Design, neue Werbelinien, neue Webseiten und ein Inbound-Marketing Konzept werden entwickelt. (SJu)



Die Visitenkarten zum Markentag waren dazu gedacht, die neue Positionierung der Marke zu vermitteln.

## Neue Werbemittelbroschüre

Über alle Werbemittel, die als Marketing-Dienstleistungen für die Teilnehmer der Marken DIE BADGESTALTER und MEISTER DER ELEMENTE zur Verfügung stehen, informiert Sie Ihre SHK mit einer neuen Werbemittelbroschüre. Die abgebildeten

und viele weitere Werbemittel können online bestellt werden unter der Internetadresse: [portal.shknet.de/de/shopstart](http://portal.shknet.de/de/shopstart). Die Broschüre finden Sie im Extranet Ihrer SHK, zu erreichen über die Webseite [shknet.de](http://shknet.de).



## Kunden spielen

Rücke vor auf – DIE BADGESTALTER. Sich den Weg zum Wunschbad spielerisch erschließen und dabei Top-Badgestalter und Markenhersteller kennenlernen, das ist die Intention der Sonderedition des DIE BADGESTALTER-Monopoly-Spiels. Das exklusive Kundenpräsent ist für 29,95 Euro im SHK-Werbemittelshop erhältlich.



Monopoly-Sonderedition für DIE BADGESTALTER: spielerisch die Marke entdecken.

# Analoges Empfehlungsmarketing sinkt – digitale Suche wächst

„Wir sagen – gemeinschaftlich – den Wettbewerbern im Internet den Kampf an: mit Präsenz und Qualität.“

Dieses starke Statement spiegelte den Standpunkt der Teilnehmer/innen des Digitalisierungs-Workshops am Markentag wider. Inhaltlich wurde hier das Konzept der digitalen Zukunft der SHK-Marken für Bad und Heizung vorgestellt – und das weitere Vorgehen gemeinschaftlich beschlossen.

Dass immer mehr Menschen ihre Informationen aus dem Internet beziehen, ist kein Geheimnis. Allein in Deutschland erfolgen 45.000 Google-Suchanfragen täglich zum Begriff „Bad“. Das Verhalten der Kunden hat sich verändert – und bezieht sich zunehmend auf digitale Medien.

Um darauf – und ebenso auf den wachsenden Wettbewerb – zu antworten, ruft die SHK zunächst gemeinsam mit den BADGESTALTERN ein neues Projekt ins Leben. Ziel des Vorhabens ist es, den hohen Anspruch der Marke in die digitale Welt zu transformieren – und dabei strategisch, weise und kämpferisch vorzugehen.

Sobald sich ein Endkunde auf seine Reise zum Thema „Bad“ begibt, wird er künftig auch digital mit DIE BADGESTALTER konfrontiert.

Dafür wird die Dach-Markenwebsite ([www.die-badgestalter.de](http://www.die-badgestalter.de)) im ersten Schritt inhaltlich, und im weiteren Verlauf auch technisch und visuell erneuert. Damit gewährleistet die Website die Begleitung des neuen Kunden bis hin zu seinem persönlichen BADGESTALTER.

Das Zitat einer Teilnehmerin des Workshops bringt es auf den Punkt: „Endlich geben die SHK und die DIE BADGESTALTER hier ordentlich Gas. So können wir zukünftig auch in der digitalen Welt ganz weit oben mitmischen.“ (TGö)



*Angefangen mit Workshops, über konkrete Ausarbeitungen bis hin zur Präsentation am Markentag – stets arbeiteten SHK-Mitarbeiter/innen und BADGESTALTER produktiv und mit Spaß zusammen.*



## Badplaner des Jahres geehrt

Hochkarätige Fachjury und das fachkundige Publikum wählten insgesamt sechs Preisträger.

Die Badplaner des Jahres wurden diesmal in besonders würdigem Rahmen geehrt, nämlich beim Festabend zum Jahreskongress unserer Kooperation. In der alten Lokhalle in Mainz nahmen die Gewinner bzw. deren Vertretungen die Auszeichnungen entgegen.

*Bild oben: Gewinnübergabe an: Gerhard Elsässer, Firma Elsässer; Katrin Pontzen, Firma Bukoll; Vertreter der Firma Schröder – DIE BADGESTALTER, Alfons Kugelmann, Firma Zitzelsberger – DIE BADGESTALTER; Wolfgang Reineck, Firma Reineck – DIE BADGESTALTER, Stefanie Cáceres Sánchez, Firma Fred Weber.*

Gewonnen haben: Katrin Pontzen, Firma Bukoll; Claudia Altrichter, Firma Elsässer; Wolfgang Reineck, Firma Reineck – DIE BADGESTALTER; Stefanie Cáceres Sánchez, Firma Fred Weber und Alfons Kugelmann, Firma Zitzelsberger – DIE BADGESTALTER. Anne Dücker von der Firma Schröder – DIE BADGESTALTER, hat den Publikumspreis gewonnen. Die Trophäe, gestaltet von Sieger Design hat die Firma Dornbracht gestiftet.

In der Jury des Wettbewerbs sind neben fachkundigen Mitarbeitern der SHK AG auch externe Experten: Vera Schmitz, die Präsidentin des Bundesdeutscher Innenarchitekten, Ina Säuberlich, zehnfache Preisträgerin des Wettbewerbs und André Schneider, Redakteur im Fachschriftenverlag. Das Thema des Wettbewerbs lautete: Urlaub im Bad. Wie immer wurden nur Planungen eingereicht, die in die Praxis umgesetzt wurden. (MMü)

### Mitmachen lohnt sich!

Wer mitmacht, kann nur gewinnen. Denn durch die Teilnahme schärft sich das Bewusstsein für die Faktoren, die Spitzenleistungen in der Badplanung ausmachen. Jeder Teilnehmer erhält ein Marketingpaket mit Anzeigenvorlagen und Texten für Kunden und die örtliche Presse. Die Gewinner erhalten zusätzliche Marketingunterstützung. Alle Informationen zum Wettbewerb finden Sie auf der Webseite [www.badwettbewerb.de](http://www.badwettbewerb.de). Dort wird auch im Herbst der neue Wettbewerb für das Jahr 2020 ausgeschrieben.

# ERFA-Gruppen vor Ort

*In ihrer Ausstellung zeigt die Firma Wulff den Kunden auch ein breites Spektrum an Fliesenmustern.*



## Schöne Details

In der Badausstellung der Firma Wulff in Elmshorn trafen sich im Frühjahr die Mitglieder der ERFA-Gruppe Nord. Auch hier kam bei der Betriebsbegehung das neue System der SHK zur Anwendung. Den Teilnehmern fielen einige schöne Details positiv auf. So wurde der Heizkörper mit dem Logo DER BADGESTALTER im Eingang als „sehr gelungen“ bewertet. Auch die Bad Präsentation auf einer Leinwand als Info für neue Kunden fanden die Teilnehmer sehr interessant. (MMü)

## Neue Jungunternehmer-ERFA

**Start mit Aufbauseminar FIT FOR FUTURE:** Damit die Gruppe auf gleicher Wissensbasis in die künftige ERFA-Arbeit einsteigen kann, ist dieses Aufbauseminar vorgeschaltet. Es wird durch unseren SHK-Verbund in Kooperation mit der ADV Akademie deutscher Verbundgruppen begleitet und beinhaltet vier Module à 2 Tage (Themen: Strategie, Führung, Marketing + Vertrieb, Organisation). Tagungsort ist Schloss Montabaur. Das erste Modul startet am 17./18.10.2019. Weitere Informationen im SHK-Extranet (Rubrik: Seminare) oder über die SHK-Geschäftsstelle, Carmen Bolich (Fon 07251/93245-35, c-bolich@shknet.de).



*Monika Müller von der Firma Otto Fritz erläutert den ERFA-Teilnehmern ihr System des Badverkaufs.*

## Wertvoller Input

Eine Betriebsbegehung nach dem neuen System der SHK war der Auftakt des Treffens der ERFA II bei der Firma Otto Fritz in Ludwigshafen am Rhein. 150 Fragen der Unternehmensentwicklung werden dabei beantwortet und die Teilnehmer können über eine App ihre Bewertungen zu dem Unternehmen abgeben. Die kaufmännische Leiterin Monika Müller sagte dazu: „Nicht alle Kriterien des SHK-Systems können auf jede Firma angewendet werden. Zum Beispiel haben wir unsere Ausstellung in einem Bestandsgebäude. Der Blick von außen, den die Kollegen geben, ist jedoch sehr wertvoll.“ (MMü)



## Das Bad im Fokus

Die Firma Brauksiepe – DIE BADGESTALTER in Essen war im April Gastgeber der ERFA DIE BADGESTALTER Nord. Die Gruppe ist eine reine BADGESTALTER-ERFA. Dementsprechend bewegten sich die Gespräche der Kollegen auf hohem gestalterischem Niveau. Florian Brauksiepe sagte dazu: „Auch wenn wir nicht immer einer Meinung waren, haben mich die Kollegen dennoch auf meinem Weg bestätigt. Kein Treffen ist umsonst. Man lernt immer noch was dazu.“ (MMü)

*Bei der Firma Brauksiepe in Essen trafen sich im April die Mitglieder der ERFA DIE BADGESTALTER Nord.*



## Der nächste Schritt

Wo stehe ich? Wo will ich hin? Mit dem ERFA-Auswertungstool wird's konkret

Dieses neue Tool ist zentraler Bestandteil der Neuausrichtung unserer ERFA-Arbeit. Ziel dabei: eine erfolgreiche systemische Unternehmensentwicklung. Was hat es damit auf sich?

**Heiner Kehlenbeck:** Wir überbieten die klassische ERFA-Arbeit – Betriebsbesichtigung, Diskussion, Betriebsvergleich – durch eine neue systemische Ausrichtung. Es beginnt durch Einsatz eines elektronischen Auswertungs-Tools. Das gastgebende Unternehmen wird im Rahmen der ERFA-Tagung durch die teilnehmenden Kolleginnen und Kollegen intensiv analysiert.

**Carmen Bolich:** Beispielsweise werden Firmengebäude, Organisation, Homepage, Werkstatt, Lager und Ausstellung genauestens unter die Lupe genommen. Das gab es bisher schon. Jetzt aber werden die Beurteilungen direkt online von den Mitgliedern erfasst. Die Ergebnisse der Analyse können sofort diskutiert werden.

**Heiner Kehlenbeck:** Wichtig dabei, die Gruppe schöpft ihr Know-how aus dem Wissen und der Erfahrung der Gruppenmitglieder. Know-how, das wir in einer digitalen Wissensplattform speichern wollen, und das themenbezogen abrufbar sein wird. Zwei ERFA-Gruppen arbeiten bereits mit dem neuen ERFA-Auswertungstool.

**Carmen Bolich:** Der Erkenntniswert für das gastgebende Unternehmen ist enorm. Und der Zusammenhalt in der Gruppe fördert die Umsetzung der nächsten Ziele, die der Chef, die Chefin für sich gesteckt haben. In der langfristigen Perspektive dann in Form eines Unternehmensplans mit klaren Aufgabenstellungen. (MiS)

*Mehr Wirkkraft unserer ERFA-Gruppenarbeit: Mit Carmen Bolich, Organisation ERFA-Gruppenarbeit, und Heiner Kehlenbeck, Bereichsleiter Unternehmensentwicklung (rechts), sprach Dr. Michael Schreiber, Bereichsleiter Kommunikation.*

# Ganzheitlicher Ansatz

Die Innenarchitekten der SHK AG verfolgen bei ihrer Arbeit immer eine klare Linie

Etwa 60 größere Projekte leistet das zweiköpfige Innenarchitektur-Team der SHK AG im Jahr für die Mitglieder. Die Innenarchitekten haben bei ihrer Arbeit immer das Ziel, ein schlüssiges gestalterisches Gesamtkonzept zu entwerfen.

Die Innenarchitekten der SHK AG arbeiten konsequent. So erhalten die SHK-Mitglieder ein stimmiges und individuelles Konzept, das genau zu ihrer Firma passt.

Hanns-Christian Hofmann sagt: „Wir beobachten, dass der persönliche Aspekt bei der Firmendarstellung eine immer größere Rolle spielt. Kürzlich haben wir zum Beispiel das erste Firmenfahrzeugs unseres Auftraggebers – ein Motorrad aus den 50er-Jahren – in seine moderne Ausstellung integriert. Das funktioniert gut bei sorgfältiger Planung.“

Folgaufträge, die den Leitgedanken einer früheren Ausstellungsplanung aufgreifen, sind Bestätigung dieser konsequenten Arbeit. Starke Unterstüt-

zung erhalten die SHK-Mitglieder auch bei eigenen Aufträgen, die hohe gestalterische Kompetenz und Sicherheit erfordern. (MMü)



*Hanns-Christian Hofmann und Sandra Pharrachova bieten den SHK-Mitgliedern hochwertige Unterstützung bei gestalterischen und architektonischen Fragen rund um die Ausstellung und die Firmendarstellung.*

## Das gibt's nur einmal

Das Seminar Diplom-Badgestalter (SHK) ist einmalig in der Branche

Wie hochwertig und praxisnah das Seminar zum Diplom-Badgestalter (SHK) ist, zeigt sich auch daran, dass verstärkt sogar Nichtmitglieder wegen einer Teilnahme anfragen. Doch der Kurs ist SHK-Mitgliedern vorbehalten und einzigartig in der Branche.

### Anmeldung zum nächsten Kurs

Auch im kommenden Jahr wird der Kurs zum Diplom-Badgestalter (SHK) angeboten. Informationen zur Anmeldung finden Sie im Extranet Ihrer SHK oder erhalten Sie per Telefon: +49 (0)725193245-0 oder E-Mail: [info@shknet.de](mailto:info@shknet.de). Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.

Die Qualität des Fachstudiums zum Diplom-Badgestalter (SHK) hat sich in der Branche herumgesprochen. In sechs Seminarmodulen à zwei Tagen trainieren die Teilnehmer die gestalterischen Techniken, um die Wünsche ihrer Kunden in emotionalen Präsentationen abzubilden. Die Weiterbildung richtet sich an all jene, die bereits in Beratung, Planung und Verkauf von Komplettbädern Erfahrungen haben. Ebenso

sollte zukunftsorientiertes Denken sowie die Lust auf praktische Umsetzung vorhanden sein.

Der Nutzen für die Teilnehmer: Sie entsprechen durch diese Zusatzqualifizierung dem gehobenen Niveau ihrer Kunden und verhandeln mit ihnen auf Augenhöhe. Neben dem Verständnis von Design und Farbwirkung wissen sie, wie sie das Bad emotional verkaufen und die Umsetzung perfekt organisieren. (MMü)

## Terminkalender

- **ERFA X**, 22./23.08.2019, Neubrandenburg
  - **Kompetenzkreis Zukunft**, 09.09.2019, Bebra
  - **Kompetenzkreis Marketing**, 10.09.2019, Bebra
  - **Kompetenzkreis Einkauf**, 11.09.2019, Bebra
  - **Regionaltage**, 12./13.09.2019, Haltern am See
  - **ERFA Mitte**, 13./14.09.2019, Bösdorf
  - **Regionaltage**, 26./27.09.2019, Hildesheim
  - **SHK-Seminar Führungsgrundsätze**, 08./09.10.2019, Friedrichsdorf
  - **Regionaltage**, 10./11.10.2019, Jesteburg
  - **Messe Bad Direkt**, 16.10.2019, Neumarkt
  - **Regionaltage**, 17./18.10.2019, Berlin-Zeuthen
  - **ERFA Bayern**, 24./25.10.2019, Dingolfing
  - **ERFA III**, 07./08.11.2019, Gelenau
  - **ERFA Nord**, 13./14.11.2019, Holtrop
  - **Regionaltage**, 14./15.11.2019, Niederwiesau
  - **ERFA SHK II**, 15./16.11.2019, Bühl
  - **Regionaltage**, 19./20.11.2019, Bruchsal
  - **Regionaltage**, 21./22.11.2019, Leipheim bei Ulm
  - **Regionaltage**, 28./29.11.2019, Koblenz
  - **SHK Jahreskongress**, 14. - 16.05.2020, Düsseldorf
  - **Markentag**, 14.05.2020, Düsseldorf
- Regionaltage: der zweite Tag ist Markentag!**

## Fahrzeuge zu Sonderkonditionen

Durch die Kooperation der SHK und des Mittelstandsverbundes bekommen SHK-Mitglieder die Möglichkeit bei CarFleet24 für sich, ihre Angestellten und Familienmitgliedern bei Kauf, Leasing oder Finanzierung eines Neufahrzeuges von attraktiven Rabatten zu profitieren. Neben dem Konfigurator und dem individuellen Zusammenstellen des Wunschautos bietet Carfleet24 einen Angebotsvergleich an. Bei Fragen hilft der Kundenberater von CarFleet24 weiter. Kontakt: CarFleet24 [www.carfleet24.de](http://www.carfleet24.de) Fon: 01805 – 717107 Fax: 01805 – 717108 E-Mail: [kundenbetreuung@carfleet24.de](mailto:kundenbetreuung@carfleet24.de)




**siFramo**

**sikla**

## Das Montagesystem mit unbegrenzter Anwendungsvielfalt

Das siFramo Montagesystem ist durch die Zertifizierung nach EN 1090 bis EXC2 zugelassen und wird gleichwertig zum konventionellen Stahlbau eingesetzt.

Mehr Infos unter:



**Sikla GmbH**  
In der Lache 17  
78056 VS-Schwenningen

Telefon 07720 948 0  
[info@sikla.de](mailto:info@sikla.de)  
[www.sikla.de](http://www.sikla.de)

# Lösung einschicken und gewinnen

deko- ratives Heizgerät	Bau- elemente für Rohr- leitungen	Jugend- sprache: prima, locker	deut- sches Bundes- land	Ameise	franzö- sisch: der	▼	Ent- setzen, Grauen	speisen	▼	Plätz- chen- gewürz	Haus- moder- nisierung	▼	Kosename des Groß- vaters	männ- liches Schwein	steuern	▼	latei- nisch: Löwe	
▶	▼	▼	▼	○ 22	▼	▼	▼	○ 8	▼	Teil der Badein- richtung	▶	○ 4	▼	▼	▼	▼	▼	
Frank- furter Rathaus	○ 3	▼	▼	▼	▼	▼	▼	ägypt- ische Halb- insel	▼	○ 7	▼	▼	Toten- knochen	▼	salopp: eine	▶	○ 19	
eng- lisches Model (Kate)	○ 12	▼	▼	▼	feiner Spalt	○ 9	▼	▼	▼	siebter grie- chischer Buchstabe	▼	Mauer- eichse	▼	▼	▼	○ 1	▼	
Herings- fisch	▼	▼	○ 20	▼	strah- lender Schein	▼	Haltung, Aussehen	▼	Fluss durch Rends- burg	○ 13	▼	▼	▼	Buch mit Land- karten	▼	▼	steif, un- beweg- lich	
unter- irdischer Weg	▼	römi- scher Kaiser († 68)	▼	Artillerie- geschoss	▼	▼	▼	▼	▼	○ 14	▼	Baby- speise	▼	kurz: an das	▼	▼	▼	
▶	○ 11	▼	▼	▼	latei- nisch: ich	▼	▼	Ab- schie- ds- gruß	Erwerbs- tätigkeit	▼	○ 18	▼	▼	○ 21	▼	▼	Liebes- bund	
Skat- ansage	○ 6	▼	Internet- kürzel für Deutsch- land	Zeitalter	▼	▼	▼	▼	Vor- name von Capone †	Kanton der Schweiz	▶	▼	▼	Frau von Jakob	▶	○ 10	▼	
elektr. Schutz- einrich- tung	▼	▼	▼	▼	○ 17	▼	nord- euro- päisches Volk	○ 15	▼	▼	○ 23	▼	▼	deutsches Weinbau- gebiet	▼	▼	▼	▼
nord- deutsch: nein	▼	▼	○ 5	wert- voller Peiz	○ 2	▼	▼	▼	▼	Metall- arbeiter	▶	○ 16	▼	▼	▼	▼	▼	▼

RM220810 201902

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----



Zu gewinnen gibt es diesmal drei Rain-  
dance Select S Brausen, gestiftet von  
Hansgrohe.  
Herzlichen Dank dafür!

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



## Freude über Gewinn

Anita Seiler von der Firma Seiler Bad und Wärme in Harburg ist die Gewinnerin des Kreuzworträtsels aus dem vorigen SHKmagazin. Sie sagte bei der Preisübergabe: „Über den Swarovski Gutschein von 150 Euro freue ich mich sehr und das Badesalz wird in Omas Whirlwanne von der ganzen Familie benutzt werden.“ Gestiftet hat die Preise die Firma Mauersberger.

Vorname:

Nachname:

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

E-Mail:

## Schöner Duschen

Unter allen richtigen Einsendungen dieses Kreuzworträtsels verlosen wir drei Raindance Select S Brausen, gestiftet von Hansgrohe, einem Premium-Lieferantenpartner der SHK AG. Die Hansgrohe Group mit Sitz im Schwarzwald ist mit ihren Marken AXOR und hansgrohe ein in Innovation, Design und Qualität führendes Unternehmen der Bad- und Küchenbranche.

**Buderus**

Heizsysteme mit Zukunft.

# Gemeinsam die Zukunft gestalten.

Wir von Buderus verstehen uns als echter Partner der Installateure.  
Was Sie davon haben? Mehr Kompetenz durch zukunftssichere Heizsysteme.  
Mehr Effizienz durch exzellente Serviceleistungen. Eine in der Branche  
herausragende Kombination, die Ihnen mehr Erfolg sichert – gemeinsam.  
Überzeugen Sie sich auf [www.buderus.de](http://www.buderus.de)

