

# Markterfolg durch Kooperation sichern

## INTERVIEW MIT SVEN MISCHEL, VORSTAND SHK AG

Sven Mischel ist Vorstand der SHK AG und legt im Interview mit SHK Profi-Redakteur Sascha Brakmüller dar, worin die Stärke der Handwerkerkooperation liegt. Dabei ist der Grundgedanke, der vor über 30 Jahren dazu geführt hat, dass sich die SHK AG ([www.shknet.de](http://www.shknet.de)) gegründet hatte, heute ein Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft als Handwerksunternehmen.



(v.l.) SHK Profi-Redakteur Sascha Brakmüller im Gespräch mit Sven Mischel, Vorstand SHK AG.

**SHK Profi: Die SHK AG ist ein Zusammenschluss von mittlerweile über 900 Mitgliedsunternehmen. Seit über 30 Jahren hält diese Gemeinschaft. Was war die Grundidee und warum ist der Ansatz einer Kooperation heute wichtiger denn je?**

Mischel: Hinter der Idee unseres Verbunds steckt ein simpler Grundgedanke: Sich gemeinsam organisieren, um an Bedeutung zu gewinnen. Vor über 30 Jahren haben unsere Handwerksunternehmen erkannt, dass sich durch den gemeinsamen Warenbezug Größenvorteile realisieren lassen – das war die Geburtsstunde unseres zentralregulierten Einkaufs. Dieses Prinzip haben wir im Laufe der Jahre auf die Bereiche Marketing, Service und Erfahrungsaustausch übertragen.

Und Sie haben Recht – der kooperative Ansatz ist heute wichtiger denn je! Die Herausforderungen für Handwerksunternehmen sind vielseitig. Ich denke da beispielsweise an die verschärfte Wettbewerbssituation am Markt und das zunehmende Wachstum des Online-Handels. Auch der fortwähren-

de Kampf um gutes Fachpersonal und die Notwendigkeit digitaler Prozesse innerhalb der einzelnen Unternehmen fordern Ressourcen. Und da ist es doch besser, wenn man diesen Entwicklungen gemeinschaftlich begegnet – um Zeit und Kosten aufzuteilen.

**SHK Profi: Beim letzten Jahreskongress wurde beschlossen, die Handwerkerkooperation SHK AG in eine Genossenschaft zu überführen. Welche Beweggründe gab es dafür und welche Vorteile versprechen Sie sich davon?**

Mischel: Der Wunsch nach einer klaren, transparenten Verbundstruktur bestand schon länger innerhalb unserer Kooperation. Das war einer der Beweggründe. Weiterhin bilden die Werte einer Genossenschaft – Solidarität, Ehrlichkeit und Verantwortung – den optimalen Rahmen unseres Verbundhandelns.

Die Vorteile dieser Rechtsform liegen klar auf der Hand: so sind die Anteile unserer Mitgliedsunternehmen klar definiert, die verschlankte Struktur reduziert unsere Kosten, und wir treffen Entscheidungen zur Zukunft unseres Verbunds gemeinsam.

Letztendlich leben wir als Genossenschaft das, was wir schon immer waren – und was wir auch künftig sein wollen: eine transparent agierende Kooperation, bei der stets die Interessen der Mitglieder im Vordergrund stehen.

**SHK Profi: Mit „Meister der Elemente“ und „Die Badgestalter“ hat die SHK AG zwei Marken im Markt platziert. Welche Vorteile besitzen teilnehmende Fachbetriebe?**

Mischel: Durch das Gemeinschaftsmarketing übertragen wir den Verbundgedanken auf die gemeinsame Marktdurchdringung. Der professionelle, einheitliche Auftritt am Markt steigert die Wahrnehmung eines jeden einzelnen Unternehmens vor Ort. Ob mit einer attraktiv gestalteten Mailingkarte, einer modernen Website oder einem Imagefilm zur Personalgewinnung – je mehr Mitglieder am Gemeinschaftsmarketing teilnehmen, desto lauter werden wir.

Unsere Mitgliedsunternehmen treten als Trendsetter der Branche auf, sprechen ihre Zielgruppen passgenau an und schonen ihre Ressourcen, indem sie das effektive Marketingpaket unserer Marken nutzen. Nicht zuletzt wirkt ein Unternehmen mit einem professionellen Auftritt auch attraktiver gegenüber potentiellen Arbeitnehmern.

Mit der Platzierung von zwei Marken haben wir folgenden Vorteil: „Die Badgestalter“ eignet sich für Mitglieder, die sich voll und ganz in einer Marke wiederfinden – mit gewissen Verbindlichkeiten und einer starken Positionierung. Bei „Meister der Elemente“ sprechen wir eher über ein Gemeinschaftsmarketing-Tool, mit welchem allen Mitgliedern geeignete Marketingmaßnahmen zur Verfügung gestellt werden.

**SHK Profi: Durch den Kontakt zu den Verkaufszahlen ihrer Mitgliedbetriebe spüren Sie Veränderungen unmittelbar. Wie erleben Sie den Markt für SHK-**

**Betriebe und wie sollten sich Unternehmen zukünftig aufstellen?**

Mischel: In erster Linie spüren wir, dass es unseren Mitgliedern – wie der ganzen Branche – sehr gut geht. Niemand beklagt sich über mangelnde Aufträge, im Gegenteil: oftmals gibt es mehr Arbeit als Personal. Um dennoch geeignete Fachkräfte zu binden, wird man kreativ – da ist die Kostenübernahme des Azubi-Führerscheins nur ein Beispiel. In diesen Zeiten des Fachkräftemangels ist es umso wichtiger, die anspruchsvollen Kundenbedürfnisse im Blick zu behalten. Deren Verhalten ändert sich durch neue Technologien, Trends und Lebensumstände. Die Informationsbeschaffung erfolgt zunehmend auf digitalem Weg – und hier begegnen sie vor allem den Wettbewerbern des mittelständischen Handwerks. Für SHK-Unternehmen gilt es, den Marktveränderungen flexibel und innovativ entgegenzutreten. Und mögliche Veränderungen jetzt anzustoßen, bevor es zu spät ist. Sie sollten sich die Fragen stellen, was sie in den nächsten zehn Jahren erreichen wollen, welche Wettbewerber relevant sind, an welcher Stelle digitale Prozesse sinnvoll sind und womit sie auch in Zukunft ihr Geld verdienen. Unser Ziel im Verbund ist es, diese Fragestellungen zum Wohle unserer Gemeinschaft zu beantworten – und damit die Zukunft des Handwerks maßgeblich zu beeinflussen.

**SHK Profi: Was kann eine zukünftige SHK-Genossenschaft leisten, um seine Mitgliedsunternehmen erfolgreicher zu machen als Betriebe, die als „Einzelkämpfer“ agieren?**

Mischel: Die Basis für ein starkes Mitgliedsunternehmen legen wir mithilfe unserer vier Verbund-Säulen, welche wiederum in unserer Mission verankert sind: Wir fokussieren unseren Einkauf strategisch, wir treten als herausragende Markengemeinschaften auf, wir wachsen durch kooperative Leistung sowie Kompetenz und wir tauschen unsere Erfahrungen miteinander aus. Und ebendiese Aspekte sind es, die auch künftig ein SHK-Mitgliedsunternehmen von anderen Handwerksunternehmen unterscheiden werden. Dass man gegenüber den Lieferanten- und Servicepartnern, aber auch gegenüber den Kunden und Wettbewerbern, als eine große Gemeinschaft auftritt – und damit eine stärkere Ausgangslage besitzt als ein Einzelkämpfer. Und dabei



Sven Mischel, Vorstand SHK AG, gab Einblicke, was nach seiner Meinung zukünftig erfolgreiche Handwerksbetriebe ausmacht.

steht unseren Mitgliedern nicht nur ihr eigenes, sondern das Knowhow der ganzen Kooperation zur Verfügung!

**SHK Profi: Wenn SHK-Betriebe bei der SHK AG Mitglied werden wollen, welche Voraussetzung sollten sie mitbringen? Und welche Einstellung sollten sie mitbringen?**

Mischel: Ein/e Handwerksunternehmer/in sollte sich die folgenden Fragen stellen: Bin ich Mitmacher oder Seinlasser? Bin ich Teamplayer oder Einzelkämpfer? Bin ich bereit, die Interessen meines Unternehmens mit denen des Verbunds zu koppeln und aktiv zum Wohl der Gemeinschaft beizutragen? Wenn sich bei der Beantwortung dieser Fragen die Offenheit und Entwicklungsbereitschaft eines Unternehmens herauskristallisiert, sind die wichtigsten Voraussetzungen erfüllt. Denn eines ist sicher: Unsere Kooperation steht dafür, gemeinsam die Zukunft des Handwerks zu gestalten. Und dazu gehört auch, dass wir im gesamten Verbund die Entwicklung unserer vier Säulen forcieren.

**SHK Profi:**  
Vielen Dank für das Gespräch!



**RICHARD BRINK**  
GmbH & Co. KG

## Elix-Duschboard Die Komplett-Lösung

Board + Abdichtung + Gefälleausrichtung

XPS-Gefällekeile



Dichtbänder



Edelstahl-Duschwanne  
+ Schallschutzbänder



XPS-Unterbau



Schallschutzmatte



Siphon +  
fixiertes  
HT-Rohr



Duschboard  
mit Fuge



Duschboard mit  
Gefällerinne

Weitere Produkte und Infos finden Sie unter: [www.richard-brink.de](http://www.richard-brink.de)

**Richard Brink** GmbH & Co. KG

Tel.: 0049 (0)5207 95 04-0  
anfragen@richard-brink.de