



das **WIR.**



JAHRESREPORT 2019/2020

UNSERE KOOPERATION IM RÜCKBLICK UND AUSBLICK

das **WIR.**

EINKAUF SERVICE
MARKETING ERFA

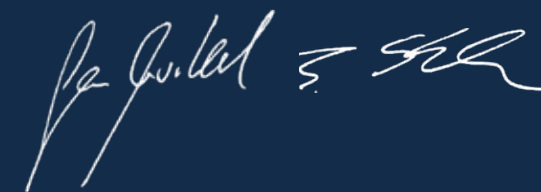
Liebe Unternehmerin, lieber Unternehmer im Handwerk, lieber Lieferantenpartner,

„In der Krise erkennt man den Charakter.“ Dass wir im Editorial unseres Jahresreports einmal Helmut Schmidt zitieren – und in diesem Zuge von einer echten Krise sprechen, hätten wir nicht gedacht. Die Corona-Pandemie stellt uns vor vielfältige Herausforderungen – die einen mehr, die anderen weniger. Auch wenn wir im Gegensatz zu anderen Sektoren in unserer Branche mit einem blauen Auge davonkommen, so zeigt uns diese Zeit vor allem eins: Die Solidarität der Gemeinschaft lässt uns Krisen meistern. Davon sind wir überzeugt – das macht unseren Verbund aus. das **WIR.** ist dann am stärksten, wenn wir alle an

einem Strang ziehen, unsere Selbstbezogenheit beiseiteschieben und gemeinsam in eine Richtung blicken. Genau darum geht es.

In unserem Jahresreport wird das **WIR.** durchgängig sichtbar. Mit klaren Zahlen, Daten und Fakten präsentieren wir die Entwicklung unseres Verbundes 2019 und 2020. Zahlreiche Strukturänderungen und – schlicht formuliert – Aufräumarbeiten prägen diese Jahre. Vieles entwickelt sich positiv: unsere Umwandlung in eine eG, die Fokussierung unseres Einkaufs, die Konkretisierung unseres Gemeinschaftsmarketings sowie die Fortschritte innerhalb unserer Service- und ERFA-Arbeit. Es geht immer weiter. das **WIR.** bleibt nicht stehen, das **WIR.** stärkt uns für die Zukunft.

Bleiben Sie gesund.



Sven Mischel und Thorsten Renk
SHK-Vorstandsteam

INHALT

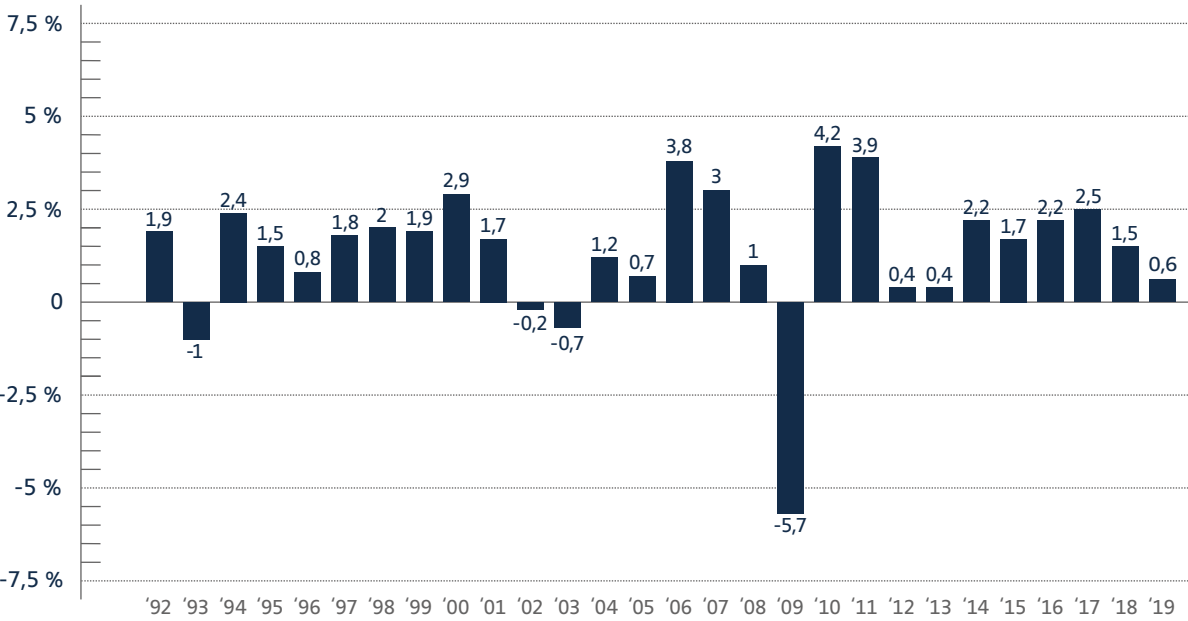
Editorial	3
Branche	4
Verbund – das WIR.	8
Einkauf – das WIR. kauft ein	16
Marketing – das WIR. tritt auf	20
Service – das WIR. bringt voran	24
ERFA – das WIR. hilft sich	28
Ansprechpartner	32
Termine	34



REKORDJAHR 2019: ERNEUTES UMSATZPLUS

Die deutsche Wirtschaft verzeichnete 2019 ein leichtes Wachstum und wuchs damit seit dem Jahr 2010 zum zehnten Mal in Folge. Das Bruttoinlandsprodukt stieg um +0,6%, nach +1,5% und +2,5% in den Jahren 2018 und 2017. Die Wachstumsimpulse wurden vor allem von der hohen Kauffreudigkeit der Verbraucher und dem langanhaltenden Bauboom ausgelöst. Auch das SHK-Handwerk profitierte von der guten wirtschaftlichen Lage der privaten Haushalte und der prosperierenden Bauwirtschaft – und schloss mit steigenden Umsatz- und Beschäftigtenzahlen ein erfolgreiches Jahr 2019 ab. Das Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk erwirtschaftete im zurückliegenden Kalenderjahr 46,5 Mrd. Euro. Das entspricht einem Anstieg von 4,26% im Vergleich zum Vorjahr 2018.

Damit war 2019 der konjunkturelle Aufschwung laut ZVSHK (Zentralverband Sanitär Heizung Klima) weiterhin ungebrochen.



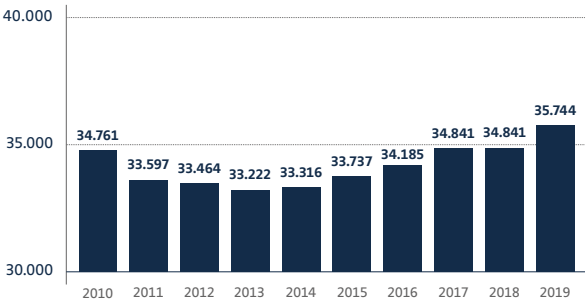
Veränderung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in Deutschland gegenüber dem Vorjahr von 1992 bis 2019 (preisbereinigt, verkettet)
Quelle: Statistisches Bundesamt

Mehr Beschäftigte und Auszubildende, weniger Unternehmen

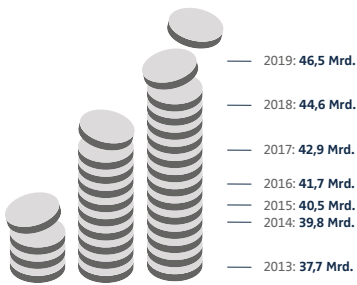
Die Anzahl von SHK-Handwerksunternehmen ist im Vergleich zum Vorjahr 2018 rückläufig. Bei 47.839 Betrieben im Jahr 2019 und 50.558 Betrieben im Jahr 2018 entspricht das einem Minus von 5,38%.

Trotz der sinkenden Unternehmenszahlen im SHK-Handwerk, bewegten sich die Beschäftigtenzahlen 2019 auf einem ansteigenden Niveau. Die differente Entwicklung kann aus einem der Umstände begründet sein, dass aufgrund des demografischen Wandels und der kleinbetrieblichen Strukturen im Handwerk, oftmals Betriebe vor der Nachfolgefrage stehen und nicht übernommen werden. Der positive Anstieg der Beschäftigtenzahlen zeigt, dass weiterhin Arbeitsplätze geschaffen werden, um dem Fachkräftemangel entgegenzutreten.

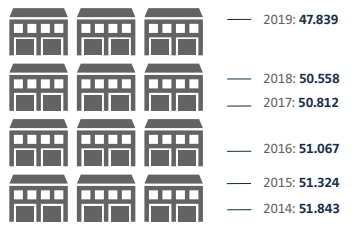
Diese Entwicklung spiegelt sich auch in den Daten zu den Ausbildungszahlen im SHK-Handwerk wider. Die Zahl der Auszubildenden steigt sukzessive und steht im Jahr 2019 bei 35.744. Das sanfte Wachstum reicht noch nicht aus, die Nachfrage nach dem Fachkräftenachwuchs zu decken.



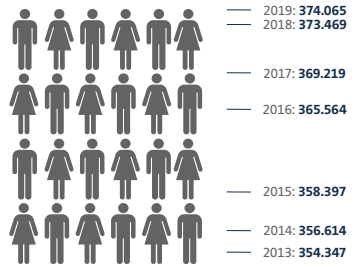
Entwicklung der Auszubildendenzahlen im SHK-Handwerk von 2010 bis 2019
Quelle: ZVSHK



Umsatzentwicklung im SHK-Handwerk von 2013 bis 2019
Quelle: ZVSHK



Entwicklung der SHK-Handwerksunternehmen von 2014 bis 2019
Quelle: ZVSHK

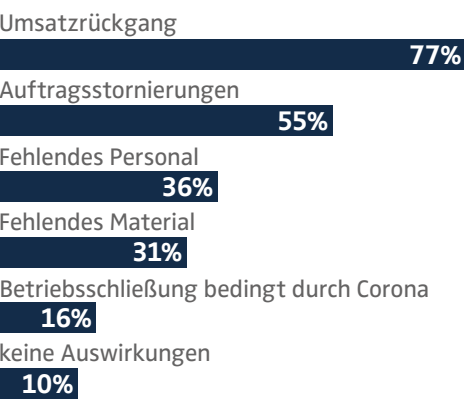


Entwicklung der Beschäftigten im SHK-Handwerk von 2013 bis 2019
Quelle: ZVSHK

EINE UNGEWISSE FAHRT IN DIE ZUKUNFT

Das Coronavirus hat Deutschland im Jahr 2020 fest im Griff. Je länger das Leben durch COVID-19 im erzwungenen Stillstand ruht, desto größer sind die Auswirkungen auf Ökonomie und Gesellschaft. Für viele Wirtschaftsbereiche sind die Konsequenzen signifikant. In besonderem Maße trifft es die Tourismus-, Hotel-, Gaststätten- und Automobilindustrie, die durch die coronabedingte schwache Nachfrage deutliche Absatzeinbußen verzeichnen. Im Handwerk zeigt sich ein differenzierteres Bild. Eine Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) unter knapp 5.000 Handwerksunternehmen im März 2020 ergab, dass die Mehrzahl der Betriebe von Umsatzrückgängen berichten (77%), gefolgt von Auftragsstornierungen (55%) sowie fehlendem Personal und Materialien (über 30%).

Welche Auswirkungen hat das Coronavirus auf Ihren Geschäftsbetrieb? Mehrfachnennungen

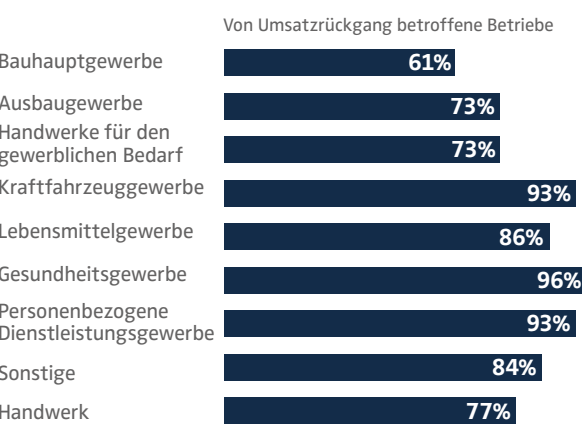


Quelle: ZDH

Der Blick auf die einzelnen Handwerksbranchen zeigt, dass diese unterschiedlich stark von der Corona-Krise geprägt werden. Das SHK-Handwerk, das zu den Baunebengewerben (Ausbau-gewerbe) zählt, ist mit 73% weniger von Umsatzrückgängen betroffen als die Gesundheits-, die KFZ- und die personenbezogenen Dienstleistungsgewerbe mit mehr als 90%.

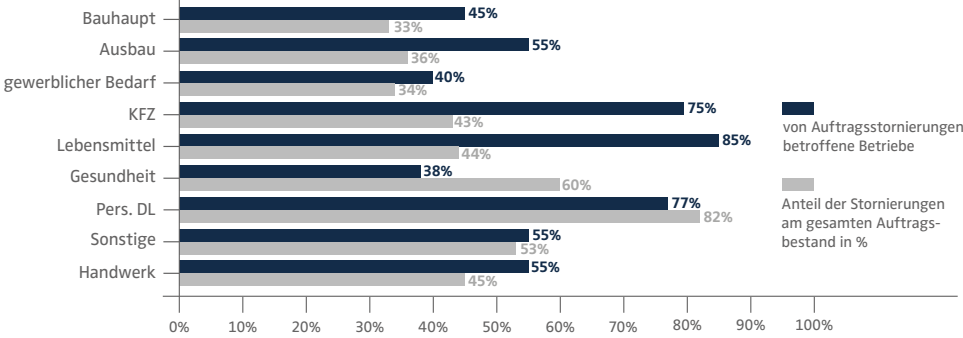
Auch im Auftragsbestand ist die Entwicklung innerhalb der Handwerksbranchen abweichend. 55% der Unternehmen des Ausbaugewerbes sind von Auftragsstornierungen betroffen, wovon mehr als ein Viertel der Stornierungen auf den gesamten Auftragsbestand fällt. Im Vergleich mit anderen Handwerksbranchen (persönliche Dienstleister 82%, Gesundheits-handwerk 60%), fällt die Stornierungsquote im Ausbaugewerbe mit circa einem Drittel wesentlich geringer aus.

Welche Auswirkungen hat das Coronavirus auf Ihren Geschäftsbetrieb? Umsatzrückgang



Quelle: ZDH

Welche Auswirkungen hat das Coronavirus auf Ihren Geschäftsbetrieb? Auftragsstornierungen Handwerk, Stand 26.03.2020

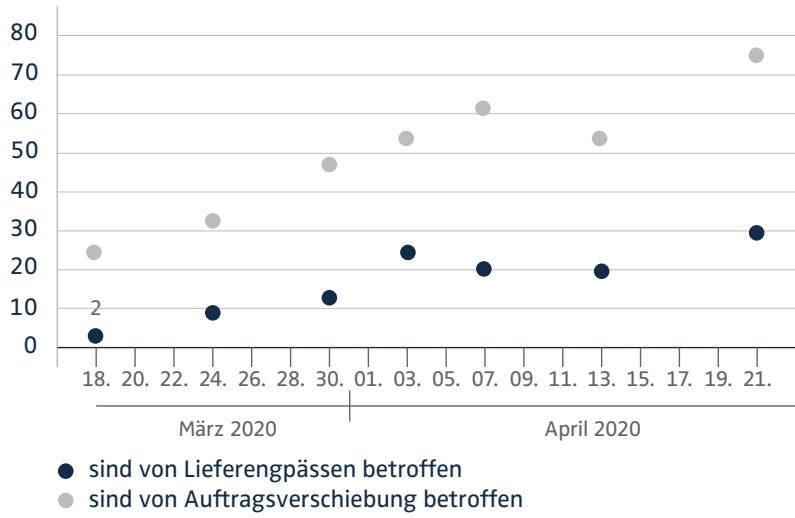


Quelle: ZDH

Laut der Unternehmensberatung Querschies-ser, die regelmäßig Befragungen im SHK-Handwerk durchführt, nahm die Quote der Auftragsverschiebungen kontinuierlich zu. Berichteten Ende März 2020 rund ein Drittel der befragten Betriebe, dass Auftragsverschiebungen eintreten, waren es einen Monat später bereits 75%. Gründe hierfür seien, Verschiebungen durch

den Endkunden, durch die am Auftrag beteiligten Gewerke und durch die SHK-Handwerks-unternehmen selbst. Zunehmend kommt es zu Ausfällen und Verzögerungen, die aufgrund von Lieferengpässen entstehen. Im Vergleich stieg die Anzahl der SHK-Betriebe, die von Lieferproblemen betroffen sind, von 10% Ende März auf 30% Ende April an.

Effekte der Corona-Krise auf das SHK-Handwerk



Quelle: Querschiesser

Die negative Entwicklung der Auftragseingänge, als eine der wichtigen Frühindikatoren für die konjunkturelle Entwicklung, lässt darauf schließen, dass unsere Branche in naher Zukunft vor weiteren Herausforderungen steht. In ein paar Monaten wird klarer, inwieweit die ökonomischen Folgen voranschreiten und wie stark

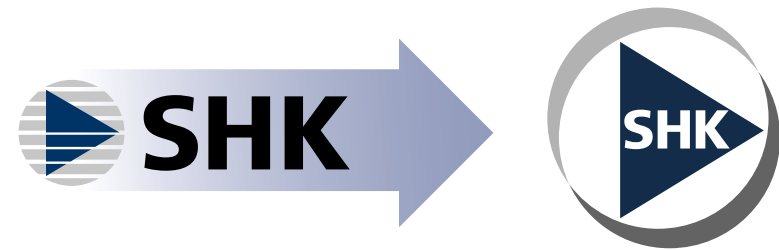
diese das SHK-Handwerk beeinflussen. Positive Signale auf politischer Ebene sind zu setzen, um Optimismus zu fördern, Investitionstätigkeiten voranzutreiben und Rahmenbedingungen zu schaffen, in denen wirksam agiert werden kann. Gelingt dies, steht eine hinlängliche Bewältigung der Krise in Aussicht.

das **WIR.** – UNSER SYMBOL FÜR VERBUNDENHEIT UND GEMEINSCHAFT

Mit Blick auf die Ereignisse, die zurzeit in Deutschland und auf der Welt passieren, erkennen wir klarer, was Zusammengehörigkeit wirklich bedeutet. Werte wie Einsatzbereitschaft, Empathie und Rücksichtnahme werden für uns wichtiger denn je. Platz für Egoismus und Eigennutz bleibt nicht. So wie alle in diesen Zeiten zusammenrücken, sich gegenseitig unterstützen, zahlreiche Initiativen und Hilfeleistungen entstehen, so agieren wir als Verbund. Diese Botschaft tragen wir nach innen und nach außen.

Das zeigen wir mit unserem neuen Logo und unserem neuen Claim **das WIR.**

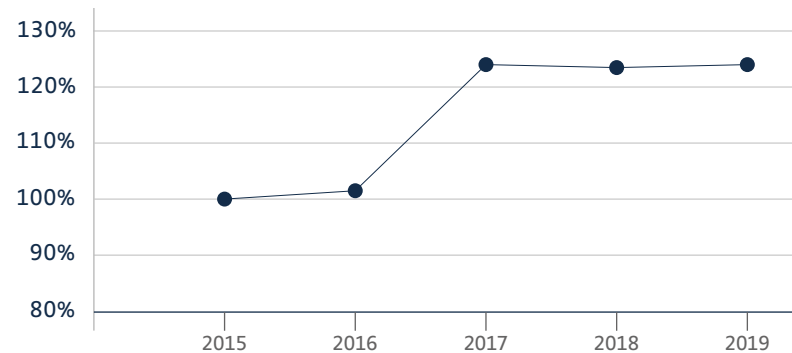
Es fiel uns leicht, unseren Verbund mit **das WIR.** als neuen Slogan und Jahresmotto 2020/2021 zu verbinden. Dadurch drücken wir aus, was wir unter einer Kooperation verstehen. Für uns zählt das große Ganze, nicht der Profit des Einzelnen. **das WIR.** steht für gleiche Ziele und vereintes Handeln in einer schützenden Gemeinschaft.



Unsere Gemeinschaft im Mittelpunkt:
Das symbolisiert unser neues SHK-Logo.

Unser neues SHK-Logo trifft diese Aussage im Kern. Vormalig neben dem Logozeichen platziert, steht unser Name im neuen Design im Zentrum eines dynamisch wirkenden Kreises. Diese Symbolik veranschaulicht, dass unser Verbund seine Kraft aus der Mitte unserer Gemeinschaft zieht und sich nur weiterentwickelt, wenn wir alle die gleiche Vision im Herzen tragen.

Eine Million Sonderbonus-Ausschüttung an unsere Mitglieder in den letzten drei Jahren



Im Vergleich zum Jahr 2015 stiegen die Bonusausschüttungen an unsere Mitglieder um über 23%. Dadurch konnten in den letzten drei Jahren jährlich über eine Million Sonderbonus an unsere Mitglieder ausbezahlt werden.

das **WIR.-Gefühl – Zusammen sind wir eins**

Durch unseren Formwechsel von einer AG in eine eG setzen wir ein klares Zeichen. Unsere Rechtsform kennzeichnet eindeutig, was wir seit Anbeginn sind: eine genossenschaftliche Kooperation, die im Interesse ihrer Mitglieder handelt. Das

zeigt auch unser Tun in der Corona-Krise. Unsere SHK-lerinnen und SHK-ler erarbeiteten von zuhause aus vielseitige Hilfsmaßnahmen, die allen Mitgliedern im Verbund zugutekommen. Durch **das WIR.-Gefühl** sind wir in der Lage, schnell zu reagieren, einander beizustehen und Halt zu geben.

Was wir gemeinsam erreicht haben



Unsere **das WIR. hilft-Kampagne** mit zahlreichen Aktionen für unsere Mitgliedsunternehmen, wie z.B. Webinare mit den Fachreferenten Han Christian Jung und Herbert Reithmeir.



Unsere neue Online-Plattform **Digitaler Wegweiser**, wo sich unsere Mitglieder digital austauschen und in Form von Workshops und Vorträgen, Best-Practice-Lösungen erarbeiten und Empfehlungen erhalten.



Zahlreiche **Presseveröffentlichungen**, um unserer Verbundpower in der Öffentlichkeit Gewicht zu verleihen.



Viele **Social-Media-Beiträge** und **Spezial-Newsletter-Ausgaben** für unsere Mitglieder.



Eine **vorzeitige Bonusausschüttung**, um die Liquidität unserer Mitglieder in der Corona-Krise zu stärken.



VERANSTALTUNGEN ANALOG UND DIGITAL: das **WIR.**-GEFÜHL IST ÜBERALL DABEI

Unser letzter Jahreskongress in Mainz hat uns wieder deutlich gemacht: was das **WIR.**-Gefühl wirklich verkörpert. Mit einem unerwarteten Ereignis konfrontiert, haben wir mit vereinten Kräften Unglaubliches möglich gemacht. Was geschehen war? Aufgrund eines plötzlichen Brandes am Morgen konnten wir unseren ersten Veranstaltungstag in der Rheingoldhalle nicht wie geplant durchführen. Eine Lösung war schnell gefunden und ein Umzug in Rekordzeit verwirklicht. Jeder packte mit an, um die Herkulesaufgabe zu meistern und die neuen Räumlichkeiten herzurichten. Dadurch konnten wir den ersten Tag des Jahreskongresses mit einer unvergessenen Abendveranstaltung im kurfürstlichen Schloss von Mainz beenden. Zusammenhalt zu jeder Zeit: das zeichnet uns als Verbund aus. Dieses Gemeinschaftsgefühl begleitete uns über alle drei Veranstaltungstage hinweg. Neben spannenden Themen und regem Wissensaustausch, erlebten wir zahlreiche emotionale Momente und herzliche Begegnungen. Aller Widrigkeiten zum Trotz: unser Jahreskongress 2019 war ein gelungener Erfolg. 2020 sieht alles ein wenig anders aus. Infolge der Corona-Pandemie fallen der Jahreskongress und die Regionaltage aus. Allerdings lässt uns das nicht innehalten, vielmehr gehen wir frischen Schrittes weiter voran. Gemeinsame Zusammenkünfte sind auch digital machbar. Deswegen riefen wir im Mai 2020 die digitale Trendschau aus. In Videokonferenzen, die über das Jahr verteilt stattfinden, erfahren unsere Mitgliedsunternehmen alles Wichtige und Neue über die Bereiche Einkauf, Service und Marketing. Mehr Vor-Ort-Veranstaltungen, die für 2020 in Planung waren, sind auch online ein Gewinn. Wir arbeiten an weiteren Konzepten, um uns gegenseitig zu vernetzen und Zusammenkünfte möglich zu machen. Das bedeutet nicht, dass wir Vor-Ort-Veranstaltungen in Zukunft weniger Bedeutung beimessen, sondern dass wir Hand in Hand gehend analoge und digitale Konzepte integrieren. Umso mehr freuen wir uns auf einen persönlichen Austausch zum nächsten Jahreskongress und auf das Neu-Aufleben unseres Winterseminars im Jahr 2021.

Aller Widrigkeiten zum Trotz: Nach einem unerwarteten Brandereignis und der Mithilfe aller Beteiligten, konnten wir den ersten Veranstaltungsabend unseres Jahreskongresses 2019 im prunkvollen Ambiente des kurfürstlichen Mainzer Schlosses ausklingen lassen.

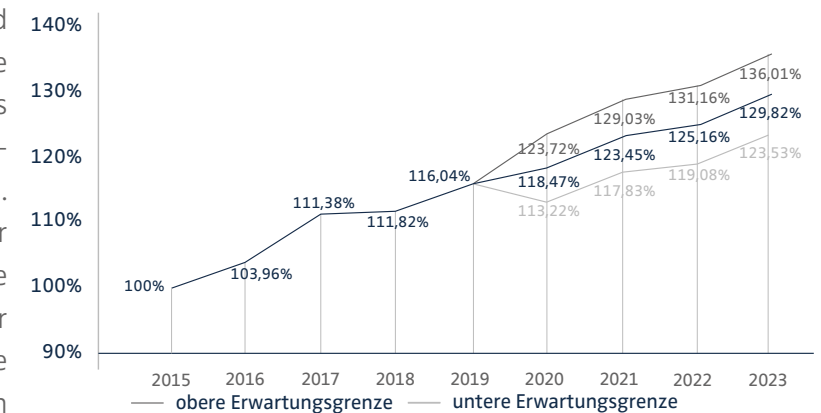


NEUE WEGE IN EINE SICHERE ZUKUNFT: RÜCKBLICK 2019

„Rücke vor auf Zukunft“ – unter diesem Motto stand unser Verbund im Jahr 2019. Flexibel auf rasante Marktveränderungen reagieren und die Kooperationsgemeinschaft für die Zukunft sicher aufstellen. Diese Zielsetzung haben wir 2019 mit der Neuausrichtung unseres Verbundes erreicht. Durch agile Organisationseinheiten und das Aufbrechen alter Strukturen schaffen wir Fortschritt und Neuorientierung. Das gelingt uns einerseits durch unsere Aufteilung in die Bereiche Einkauf, Marketing, Service und ERFA und andererseits durch unseren Formwechsel in eine eingetragene Genossenschaft. Darüber hinaus tragen Veränderungen innerhalb der SHK-Zentrale auf unsere Ziele zur Zukunftssicherung ein. Alle Neuerungen richten sich am Wohl unserer Mitglieder und unseres Verbundes aus. Wichtige Beschlüsse erfolgen kollektiv innerhalb unserer Kompetenzkreise, im Beirat und Aufsichtsrat. Die positiven Umsatzzahlen, die wir in den letzten Jahren erzielt haben, sollen zukünftig weiter gesund wachsen. Der Blick auf die nächsten Jahre ist geprägt durch Herausforderungen und komplexe

Dynamiken, die sich unterschiedlich auf unsere kommende Umsatzentwicklung auswirken. Beispielhaft dafür steht die Corona-Pandemie, deren langfristige Folgen auf die Wirtschaft und auf uns noch nicht absehbar sind. Unsere Aufgabe besteht darin, das Wachstum unseres Verbundes voranzubringen und auch in unruhigen Zeiten sicher zusammenzustehen.

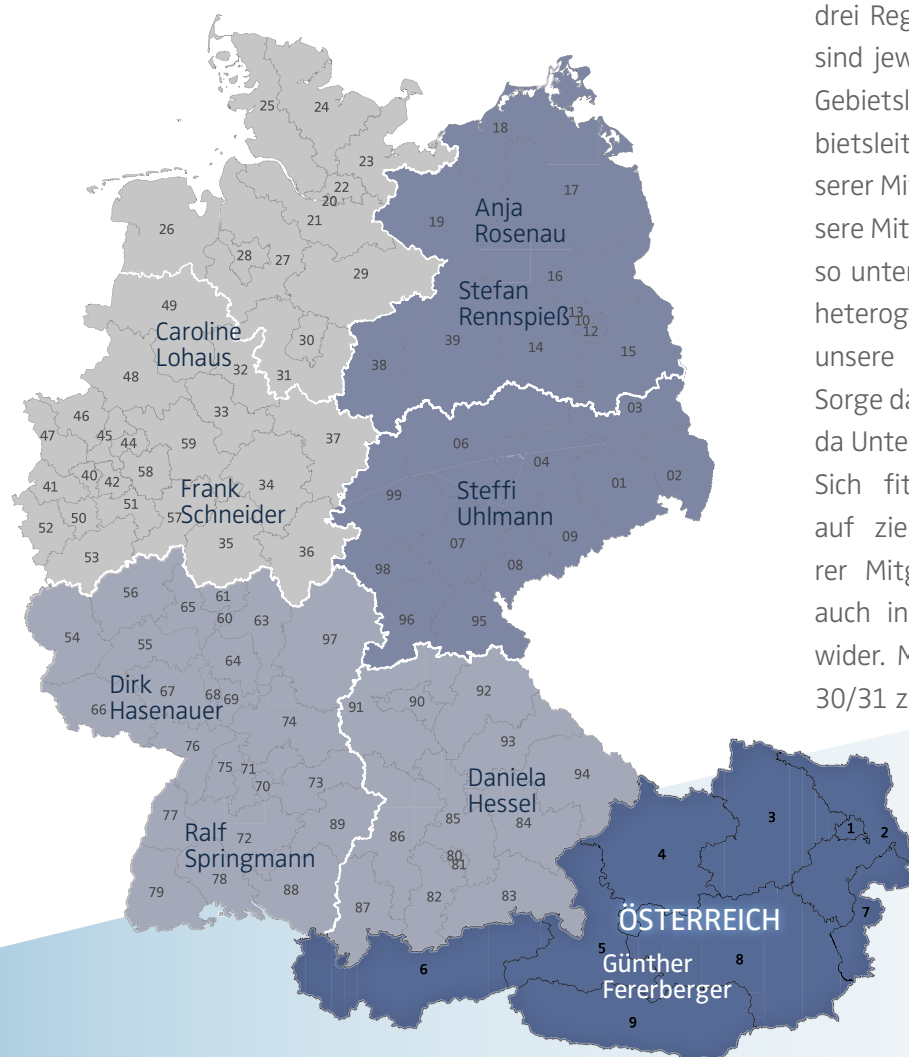
Prognose unserer SHK-Umsatzentwicklung



NEUAUSRICHTUNG DES MITGLIEDERMANAGEMENTS: PASSGENAUE UNTERSTÜTZUNG FÜR UNSERE MITGLIEDER

Mit dem Ziel fest im Blick, uns exakt an den Interessen unserer Mitglieder auszurichten, kam es zur Umstrukturierung und Weiterentwicklung unseres Bereiches Mitgliedermanagement. Unter der Leitung von Matthias Hagerott, der im März 2020 das Ruder übernahm, stehen fortan die Bereiche Mitglieder- und Servicemanagement zusammengefasst unter einheitlicher Führung und Steuerung.

Dank der Zusammenlegung in ein gemeinsames Mitglieder- und Servicemanagement sind wir noch besser in der Lage, unseren Fokus auf die Unternehmensentwicklung unserer Mitgliedsunternehmen zu legen. Um dies zu realisieren, stehen unseren Mitgliedern „die Kollegen vor Ort“ als Analysten und Prozessbegleiter zur Seite. Gestützt wird unser Vorhaben von der Neuaufteilung der Vertriebsgebiete. In Deutschland auf die drei Regionen Nord, Ost und Süd aufgegliedert, sind jeweils ein Key-Account-Manager und zwei Gebietsleiter für unsere Mitglieder da. Ein Gebietsleiter fördert die Geschäftsentwicklung unserer Mitgliedsunternehmen in ihren Profilen sind, so unterschiedlich sind ihre Bedürfnisse. Auf die heterogenen Anforderungen spezialisiert, tragen unsere Key-Account-Manager und Gebietsleiter Sorge dafür, dass jedes unserer Mitglieder gezielt da Unterstützung erhält, wo sie gebraucht wird. Sich fit für die Zukunft aufstellen – darauf zielen alle Maßnahmen im Sinne unserer Mitglieder ab. Dieser Zweck spiegelt sich auch in den Neuerungen unserer ERFA-Arbeit wider. Mehr Informationen sind auf den Seiten 30/31 zu finden.



TEAM NORD TEAM SÜD TEAM OST

Standortkarte unserer Vertriebsgebiete mit unseren Ansprechpartnern im Außendienst.

JEDER KANN DABEI SEIN: NEUES KONZEPT FÖRDERT WACHSTUM

Wie garantieren wir, dass unser Verbund zukunftsorientiert handelt? Durch Wachstum in alle Richtungen. Genau das erreicht das neuartige, digitale Konzept „ROD“, dass 2019 unter der Federführung von Ralf Thyrann im Mittelstand-Einkauf-Verbund (MDE-Verbund) entstand. Digital über das neue Handwerkerportal „ROD“ angesprochen, wird allen Handwerksunternehmen

die Möglichkeit gegeben, dem Mittelstand-Einkauf-Verbund ohne einschränkende Aufnahmekriterien (wie Einlage, Zentralregulierung, etc.) beizutreten. Somit finden Firmen unterschiedlichster Ausrichtung ihren Platz alternativ zur SHK im Mittelstand-Einkauf-Verbund. Je mehr Unternehmen wir für unsere Verbundgemeinschaft gewinnen, umso lauter ist unsere Stimme im Markt und gegenüber Wettbewerbern. Mit „ROD“ präsentiert sich der Mittelstand-Einkauf-Verbund pur digital, direkt und erfrischend anders. Ein revolutionäres Konzept, dass so noch nicht am Markt existiert und die Zukunft unseres Verbundes deutlich positiv neu formen wird.



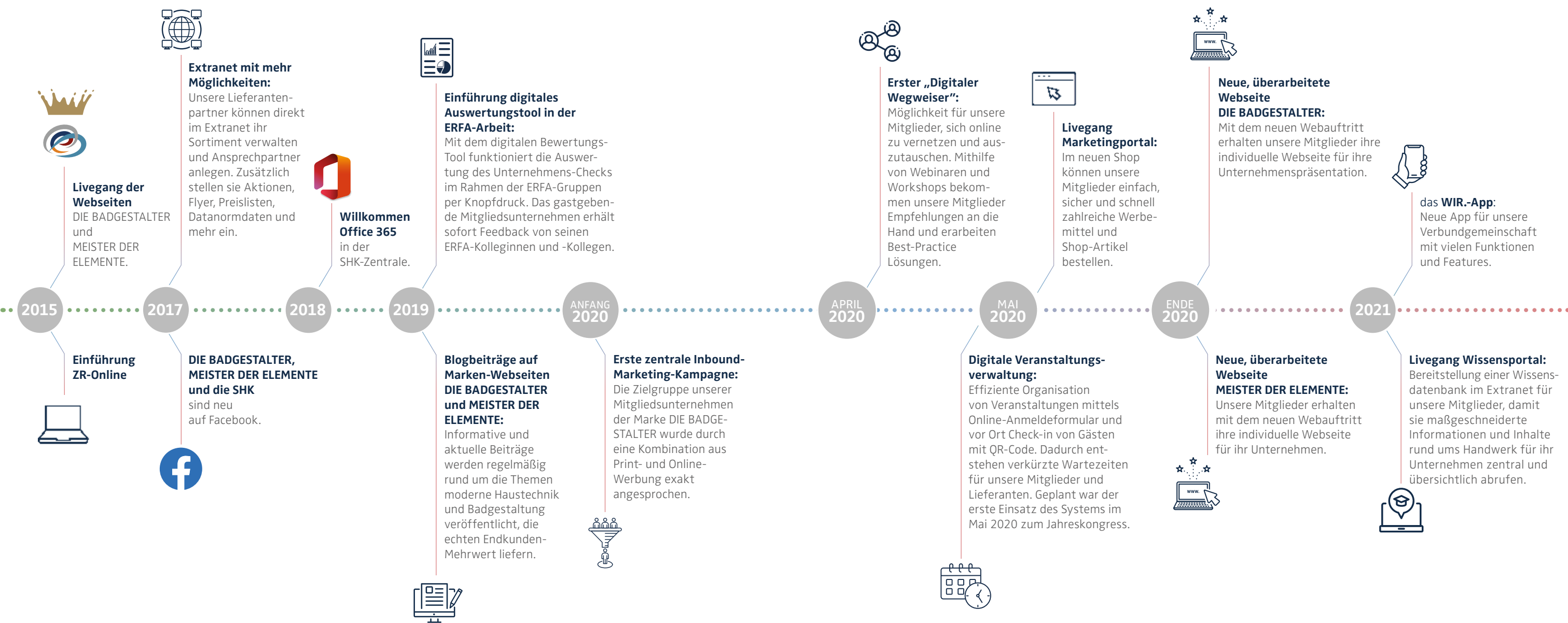
Perfekte Wachstumsergänzung – mit dem neuen Geschäftsmodell vom Mittelstand-Einkauf-Verbund.



STETS VORAN – DIGITAL, VERNETZT UND ZUKUNFTSFÄHIG

Technologische Veränderungen beeinflussen rasant unseren Lebenswandel sowie die Zukunft und das Wachstum aller Unternehmen. Digital zu sein, bedeutet neue Fähigkeiten, aktuelles Wissen und moderne Techniken zu nutzen. Dabei betrifft der digitale Wandel nicht nur IT-Firmen und Großkonzerne, auch im Mittelstand ist er angekommen. Der technologische Fortschritt erlaubt kleinen und mittleren Unternehmen,

innovative Ideen zu entwickeln und wettbewerbsfähig zu bleiben. Deswegen agieren wir digital und zukunftsorientiert. Um die Weiterentwicklung unseres Verbundes voranzutreiben und uns stark für die Zukunft zu machen, setzten wir bereits zahlreiche digitale Ideen, Projekte und Prozesse um – und viele weitere folgen noch. **das WIR.** bleibt nicht stehen, **das WIR.** geht voran.



NEUE EINKAUFSKOOPERATION ZEV: GEMEINSAM VORWÄRTS GEHEN

Wirtschaftliche Interessen vereinen und bessere Konditionen für Mitgliedsunternehmen erzielen, dass ist das gemeinschaftliche Ziel der neu gegründeten zentralen Einkaufsgesellschaft für Verbundgruppen ZEV. Die seit dem 1. Januar 2020 mit GARANT Bad + Haus eingegangene Kooperation, setzt ein deutliches Zeichen für eine gestärkte Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsposition beider Verbünde im Markt.

Die ZEV fungiert als autonome Gesellschaft, in der wir und GARANT jeweils die Hälfte der Anteile halten. Im Fokus stehen die dauerhaften gemeinschaftlichen Einkaufsaktivitäten. Beide Verbünde bleiben hinsichtlich ihrer Vertriebs-, Vermarktungs- und Dienstleistungsaktivitäten selbstständig. Aktuell wird durch die neu eingegangene Kooperation ein Außenumsatz der Mitglieder von über 3 Milliarden Euro erzielt.

Die Potenziale der Kooperation nutzen

Beide Verbundgruppen weisen ähnliche Mitglieder- und Lieferantenstrukturen auf. Insgesamt 48 Lieferantenpartner bilden die Schnittmenge

zwischen den Kooperationspartnern. Das Ziel für die nahe Zukunft ist, die enge Partnerschaft zu mittelstandsorientierten Lieferanten zu festigen und diejenigen zu fördern, die den Zweck der Gesellschaft unterstützen. Die Abgabenstruktur beider Verbünde ist im Vergleich zum Mitglieder- und Lieferantengefüge teilweise unterschiedlich. Das wiederum liefert ein Weiterentwicklungspotenzial für verbesserte Konditionen.

Der Nutzen soll auch für unsere Lieferantenpartner klar auf der Hand liegen. Aus diesem Grund wurde ein FAQ herausgearbeitet, das zu wichtigen Fragen und Einwänden die Antworten liefert. Es gilt die Devise: Der Verbund ist nur stark, wenn alle an einem Strang ziehen.

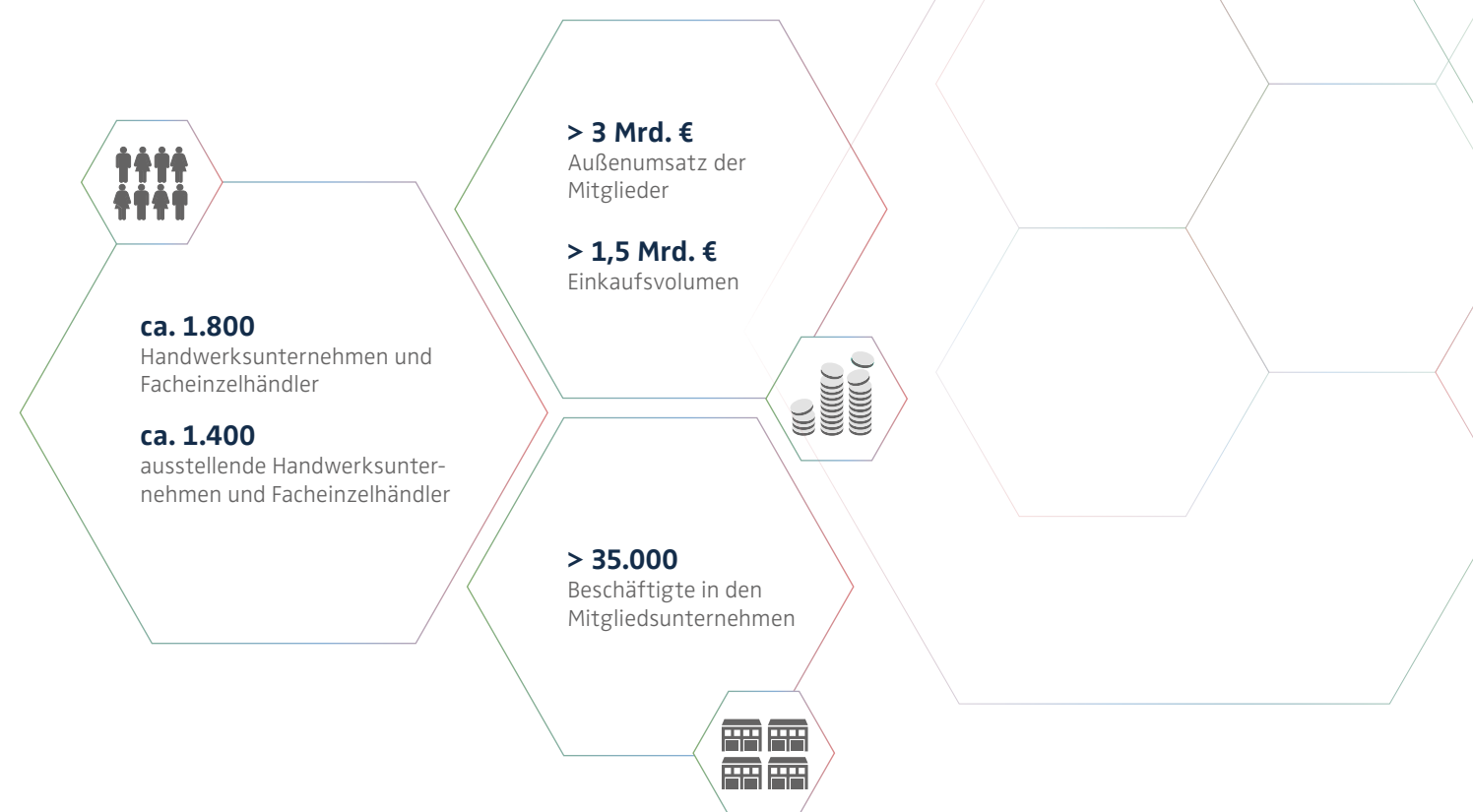


Gemeinsam vorwärts:

Das neue Logo der zentralen Einkaufsgesellschaft für Verbundgruppen ZEV.

Gebündelte Power –

Die führende Einkaufsgesellschaft im SHK-Fachhandwerk.



WENIGER KANN MEHR: STARKER EINKAUF MIT PREMIUMPARTNERN

Die Ziele im Einkauf für die Jahre 2020 und 2021 sind klar definiert: durch eine Konzentration auf unsere besten Lieferantenpartner, den Einkauf und damit unseren Verbund voranbringen. Wie das aussieht? Gemeinsam entwickelten wir im Kompetenzkreis Einkauf ein Konzept zur Klassifizierung strategischer Lieferantenpartner. Hierbei qualifizieren sich Lieferantenpartner zu Premiumpartnern, die den Verbund besonders unterstützen – ausgewiesen durch die Kategorien Basis, Bronze, Silber und Gold.

Um die Zuordnung in die entsprechenden Kategorien vornehmen zu können, werden die Sortimente unserer Lieferantenpartner intensiv geprüft. Die Umsetzung erfolgt durch die Mitglieder des Kompetenzkreises Einkauf unter Berücksichtigung aller Mitgliedsinteressen. Neben der Bewertung der Produktpalette, sind weitere Aspekte wie Marktdurchdringung, Servicebereitschaft, Markenqualität, Preiskonditionen und logistische Abwicklung wichtige Auswahlkriterien. Der Fokus liegt darauf, ein einheitliches Qualitätsniveau zu schaffen, das unseren Verbund stärkt.

Jährlich neu aktualisiert:
Die Lieferanten- und Servicepartner-Übersicht.



Durch neue Lieferantenvereinbarungen soll sich der Nutzen für all unsere Mitglieder, für unseren Verbund, steigern. Unsere Mitgliedsunternehmen erhalten bessere Boni und unsere Lieferantenpartner erhöhte Umsätze. Zusätzlich sparen unsere Mitglieder Zeit, die sie sonst für Verhandlungen und die Produktauswahl aufwenden. Eine Win-Win-Situation für alle entsteht. Genau das macht Verbund aus. Zusätzlich fließen die Ergebnisse aus den Lieferantenbewertungen in die strategische Arbeit der ZEV mit ein. In naher Zukunft wird das Premiumpartner-Konzept in die zentrale Einkaufsgesellschaft überführt.



Klassifizierung unserer besten Lieferantenpartner:
Basis, Bronze, Silber und Gold.



FLAGGE ZEIGEN MIT UNSEREM GEMEINSCHAFTSMARKETING

Durch gemeinsame Firmenauftritte, Werbemittel und Onlinepräsenzen geben wir unserem Verbund ein Gesicht. Nirgends kommt unser Verbundgedanke so deutlich zum Ausdruck wie beim Gemeinschaftsmarketing. Unser Ziel ist, als Erstes in den Köpfen der Zielgruppe zu sein. Unsere einzigartigen Marketingmaßnahmen sollen Eindruck schaffen und so adressiert werden, dass sie bei den potenziellen Kunden

unserer Mitglieder im Gedächtnis bleiben. Das erzielen wir durch unsere Gemeinschaftsmarken MEISTER DER ELEMENTE und DIE BADGESTALTER und durch vielfältige Aktionen, wie das neue **#das WIR.**-Personalkonzept, unseren Badplanungswettbewerb und die im Januar 2020 durchgeführte digitale Marketingkampagne. Den Nutzen tragen alle Mitglieder. Genau dafür steht unser Verbund.

#das WIR. als Personalkonzept

#das WIR. stärkt jedem einzelnen SHK-Mitglied den Rücken. Das wird in Zeiten, in denen der (digitale) Wettbewerbsdruck steigt und Unternehmer neben dem eigentlichen Handwerk unzählige andere Aspekte berücksichtigen müssen, immer wichtiger. Gutes Personal gewinnen und behalten, welches gemeinsam mit dem Unternehmen wächst – das ist für viele SHK-Handwerksunternehmen in Zeiten des Fachkräftemangels eine Herausforderung. Daher stellen wir uns die Frage: Warum sollte jedes einzelne Mitglied unter großem Ressourcenaufwand selbst Personalkonzepte entwickeln? Gehen wir dieses Ziel gemeinsam an. Mit unserem neuen **#das WIR.**-Personalkonzept. Im Laufe der Jahre 2020/2021 geben wir unseren Mitgliedern einfach umsetzbare Maßnahmen zum Personalmarketing an die Hand. Zudem erhalten sie Tipps und Anregungen, wie sie sich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren. Unterstützt wer-

den alle Maßnahmen durch eine Online-Kampagne mit dem Hashtag **#das WIR.** und dem gegenseitigen Austausch unserer Mitglieder.

Unser Trumpf: der Badplanungswettbewerb

Unser Badplanungswettbewerb bietet für unsere Mitglieder eine gute Gelegenheit, ihr Können unter Beweis zu stellen und diesen als einmaliges Akquise-Instrument zu nutzen. Jeder der am Badplanungswettbewerb teilnimmt, hat die Chance als Sieger hervorzugehen. Darüber hinaus erhalten alle Teilnehmer ein Marketingpaket für ihre gezielte Kundenansprache. Von der Urkunde über personalisierte Gewinner-Klappkarten bis zu Fotos von der Verleihung, und noch vieles mehr – unser Marketingpaket lässt keine Wünsche offen. Vielfältige Aktionen sind damit in der eigenen Region erfolgreich umsetzbar. Unsere Mitgliedsunternehmen steigern so effektiv ihre Markenbekanntheit und ihren authentischen Auftritt beim Kunden.

Digitale Kampagne: Gemeinsam vorn dabei

Das Internet ist die erste Recherchequelle potenzieller Kunden unserer Mitglieder. Doch hier buhlen viele Wettbewerber um die Aufmerksamkeit der Kunden, oftmals mithilfe kostenintensiver Werbung. Meistens gilt: Wer beim Erstkontakt glänzt, führt den Komplett-Auftrag aus. Wie schaffen wir es, diese Kontakte für unsere Gemeinschaft zu gewinnen? Die Antwort zeigt die im Januar 2020 erstmals durchgeführte Online-Kampagne auf Basis des BADGESTALTERMagazins. Alle, die an dieser Ak-

tion teilnahmen, erhielten ein umfangreiches Marketingpaket für das Umfeld ihres Firmenstandorts. Eine werbewirksame Broschüre sowie online Blogbeiträge und Posts auf Facebook und Instagram trugen dazu bei, die Kunden direkt zu den Unternehmen zu führen. Insgesamt erreichten wir mit dieser Monatsaktion rund 120.000 Menschen – und generierten über einhundert hochwertige Kontakte. Aktionen dieser Art werden zukünftig fester Bestandteil unserer Marketingplanung für alle Mitgliedsunternehmen sein.

Erfolge aus der digitalen Kampagne



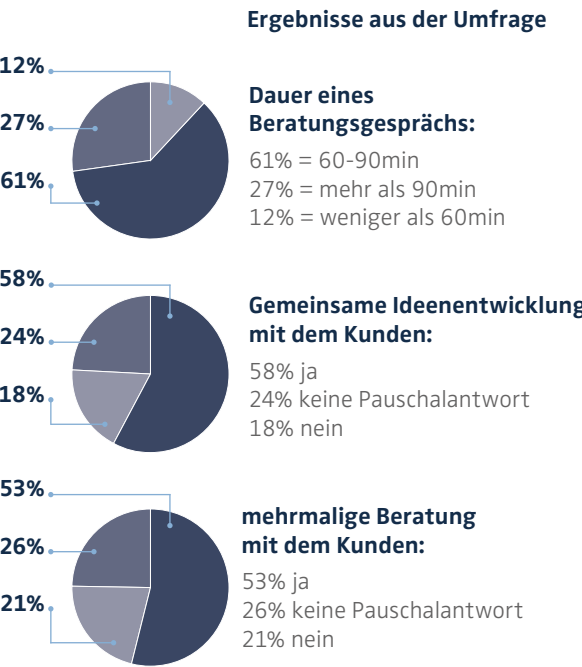
DIE BADGESTALTER: IM ZEICHEN DER KRONE

Die Marke DIE BADGESTALTER vereint unsere Mitglieder im Zeichen der Krone. Umsetzbar für alle Gewerke, steht die Krone für Qualität und Präzision. Mit ihr stechen die teilnehmenden Unternehmen aus der Menge heraus – denn das einzigartige Erscheinungsbild der Marke erstrahlt seit 2019 in neuem Glanz. Damit und mit dem neuen Claim „Die besten Momente sind persönlich“ ist die Gemeinschaft der BADGESTALTER unverwechselbar: im Wettstreit um den ersten Kundenkontakt, sowie in der individuellen und ausgezeichneten Umsetzung der Kundenwünsche. So tritt das **WIR**. gemeinsam auf – prägnant, überzeugend und modern.

Die besten Momente sind persönlich

Was macht DIE BADGESTALTER so besonders? Wie heben sie sich vom Wettbewerb ab? Wieso sind sie zusammen besser? Das zeigen unsere Umfrageergebnisse. Teilgenommen haben über 60% der teilnehmenden Mitglieder. Sie bekräftigen, was wirklich wichtig ist – die persönlichen Momente mit ihren Kunden. Ob während eines

Beratungsgesprächs oder bei der gemeinsamen Ideenentwicklung: diese Kundennähe macht DIE BADGESTALTER besonders.



DIE BADGESTALTER in neuem Glanz: wie das genau aussieht, wird in den Design-Richtlinien festgehalten.

MEISTER DER ELEMENTE: SCHNELL EINSETZBAR, DIGITAL ABRUFBAR

Gekonnt Marketing durchführen: mit den Werbemitteln unseres Gemeinschaftsmarketings MEISTER DER ELEMENTE. Zahlreiche Maßnahmen, wie beispielsweise Webseiten, Geschäftsunterlagen oder Mailingkarten, können unsere teilnehmenden Mitglieder mit ihrem eigenen Firmenauftritt kombinieren. Das ist die perfekte Lösung für eine zeitgemäße und zukunftsorientierte Kundenansprache – optimal für alle Mitglieder, die sich mit dem Auftritt MEISTER DER ELEMENTE

identifizieren. Es geht noch weiter. Im neuen Marketingportal stehen alle Werbemittel – online und offline – an einem Ort bereit. Neue Werbelinie buchen? Visitenkarten individualisieren und bestellen? Eine Facebook-Kampagne nach den neuesten Anforderungen aussteuern? Das alles ist ab Mai 2020 digital im Marketingportal möglich. Zu diesem Zeitpunkt erstrahlt auch das „Look and Feel“ aller MEISTER DER ELEMENTE-Maßnahmen im neuen Glanz.

Exakte Kundenansprache: Hunderttausende Menschen werden mit den MEISTER DER ELEMENTE-Marketingmaßnahmen erreicht.



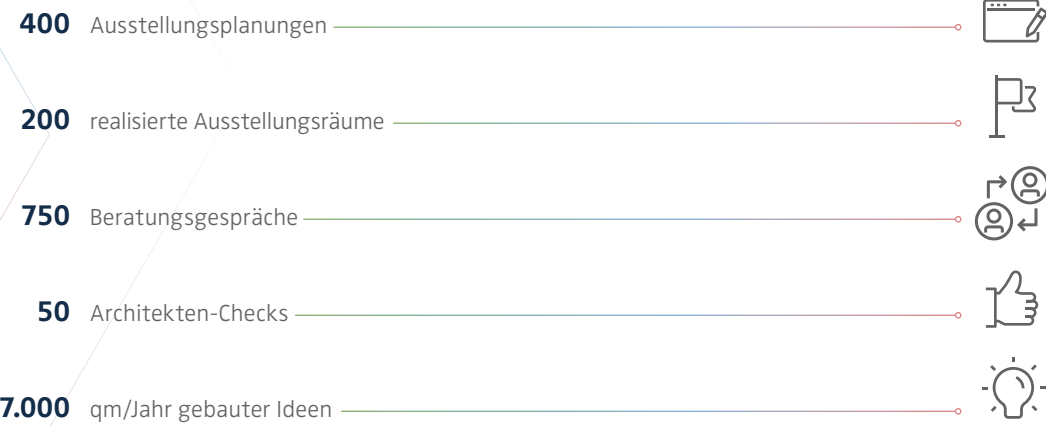
ZIELGENAUE PLANUNGSUNTERSTÜTZUNG

Was macht eine Ausstellung besonders? Welche Erwartungen bringt der Kunde unserer Mitglieder mit, wenn er einen Ausstellungsraum betritt? Mit diesen Fragen beschäftigen sich unsere SHK-Innenarchitekten täglich. Aufgrund ihres Erfahrungsschatzes, zahlreicher realisierter Planungen und durchgeführter Beratungsgespräche, können sie exakte Schlüsse für die aktuelle und zukünftige Ausstellungsplanung ziehen. Die Innenarchitekten entwickeln mit unseren Mitgliedern individuelle Ausstellungsräume, die das Alleinstellungsmerkmal des Unternehmens herausstreichen. Passt das Konzept zum Unternehmen, zu den Produkten, die es anbietet und zu den Mitarbeitern, die es präsentieren – entsteht ein stimmiger Auftritt.

Je affiner mit Technologien umgegangen wird und je mehr Stellenwert technische Features in der Ausstellung haben, desto mehr spiegelt sich

der Einsatz digitaler Elemente im Konzept der SHK-Innenarchitekten für ein Mitgliedsunternehmen wider. Es spielt keine Rolle, ob die Präsentation über einen Touchscreen erfolgt oder über eine komplexe Anwendung. Der Umgang damit ist das Entscheidende. Technische Geräte, die flüssig bedient werden und die Präsentation harmonisch unterstützen, schaffen einen professionellen Eindruck beim Kunden. Am Ende entscheidet das Mitgliedsunternehmen, wie stark Technologien in die Ausstellung integriert werden. Aufgabe der Innenarchitekten ist es, die passenden innenarchitektonischen Lösungen zu finden.

Architektenleistungen der letzten fünf Jahre



KONTINUIERLICHER AUSBAU DER STUDIENGANGSINHALTE

Diesmal in Montabaur, fand 2019 bereits das 11. Mal das Fachstudium Diplom-Badgestalter (SHK) statt, bei dem sich 15 Teilnehmerinnen und Teilnehmer über ihr Zertifikat zur bestandenen Prüfung freuten. Unser speziell entwickeltes Fachstudium richtet sich an unsere Mitgliedsunternehmen, die ihre Planungs- und Badgestaltungskompetenz erweitern und sich tiefergehendes Wissen aneignen wollen, wie emotionaler Badverkauf heutzutage funktioniert.

Das Bad als Wohlfühlort nimmt immer mehr eine Schlüsselfunktion bei den Menschen ein. Das bedeutet für die Initiatoren des Studiengangs, unsere SHK-Innenarchitekten, die Studieninhalte stetig anzupassen, um den sich wandelnden Anforderungen an die Badgestaltung und -präsentation gerecht zu werden. Aktuelle Themen reichen von der Lichtplanung bis hin zum barrierefreien Bad der Zukunft.

Studiengang Diplom-Badgestalter (SHK)



NEUE STRATEGIE – BESSERE FÖRDERUNG UNSERER MITGLIEDER

2019 stand im Zeichen strategischer Veränderungen im Bereich Mitglieder- und Servicemanagement. Beide Bereiche wurden miteinander gekoppelt, wodurch sich ein entscheidender Nutzen für unseren SHK-Verbund ergibt. Der Service richtet sich an der Entwicklung unserer einzelnen Mitgliedsunternehmen aus. Die Ziel-

setzung ist, mit ausgewählten Servicepartnern und -leistungen jedes einzelne Mitglied voranzubringen und eine verstärkte Förderung zu gewährleisten. In diesem Zuge wird das Serviceangebot, das auch externe Dienstleister integriert, im Jahr 2020 weiter ausgebaut und qualitativ überarbeitet.

NACHWUCHSKRÄFTE FIT MACHEN FÜR DIE UNTERNEHMERISCHE ZUKUNFT

Die Zukunft für langfristigen Unternehmenserfolg bilden die Nachwuchskräfte. Deswegen stehen sie auch im Mittelpunkt unseres Aufbauseminars „Fit for Future“. Das Seminar bietet Jungunternehmern die Chance, tiefere Einblicke in die Unternehmenswelt zu erhalten. 2019 fand es bereits zum dritten Mal statt. An zwei Tagen in vier Module aufgeteilt, machten sich neun SHK-Nachwuchskräfte im

Schloss Montabaur mit den Themen Unternehmensführung, -organisation und -strategie sowie Marketing und Vertrieb vertraut. Die neue Jungunternehmer-ERFA, die sich auch an die Teilnehmer von „Fit for Future“ richtet, schließt an den Seminarerfolg an. Ursprünglich für Mai 2020 geplant, findet die Jungunternehmer-ERFA, aufgrund der Corona-Krise, zu einem späteren Zeitpunkt statt.

Spitze. Gut aufeinander abgestimmte Themen, in der richtigen Reihenfolge hochwertig präsentiert, haben zu einem sehr guten Rundumblick zum Thema Unternehmensführung geführt. Gute Dozenten und eine angenehme Umgebung mit der richtigen Anzahl an Teilnehmern machten die Seminartage zu einem schönen Ereignis.

Katrin Pontzen, Bukoll GmbH –
Teilnehmerin beim Seminar „Fit for Future“

WIR WISSEN MEHR: STARTSCHUSS FÜR EINE NEUE, ZENTRALE WISSENSPLATTFORM

Auf eine Datenbank zugreifen, die maßgeschneidertes Wissen rund ums Handwerk liefert. Diese Zielsetzung verfolgt unser neues Projekt „Wissensportal“ für unsere Mitgliedsunternehmen, das im Jahr 2021 konkrete Züge annehmen soll. Alle Inhalte und Informationen, die relevant für unsere Mitglieder sind, sollen über eine Wissensdatenbank zentral zur Verfügung stehen. Die Angliederung des Wissens-Tools erfolgt

über das Extranet, über welches die Informationen übersichtlich strukturiert sofort abrufbereit sind. Mithilfe des neuen Wissensportals schaffen wir für unseren Verbund einen einzigartigen Mehrwert. Hier stellen wir in hoher Qualität, einfach zugänglich für alle, nützliches Wissen bereit, das dem gesamten Verbundnetzwerk zugutekommt. Wo Wissen regelmäßig abgerufen, geteilt und optimiert wird.



Maßgeschneidertes Wissen für unsere Mitglieder: Im Jahr 2021 sind über eine Wissensdatenbank Informationen und Inhalte rund ums Handwerk für das eigene Unternehmen zentral und übersichtlich abrufbar.

12 ERFA-TREFFEN, 21 STANDORTE UND 23 JAHRE ERFAHRUNGSUSTAUSCH

Längst sind sie zu einer festen Größe in unserer SHK geworden: unsere ERFA-Gruppen. Sie sind auf Augenhöhe fachlich und persönlich auszutauschen und Synergien zu bündeln, das ist seit 23 Jahren das gemeinschaftliche Ziel. Deutschlandweit auf 21 Standorte verteilt, kamen 2019 insgesamt 12 ERFA-Gruppen zusammen, um ihre Erfahrungen zu diskutieren und gemeinsam Herausforderungen anzugehen.



Ich nehme sehr gerne an der ERFA teil, weil ich dort Gleichgesinnte habe, die ganz offen über ihre geschäftlichen Herausforderungen, Sorgen und neue Ideen sprechen. Ich finde dort Hilfestellungen und Dozenten, die mir Wissen vermitteln, was ich mir allein nicht in diesem Umfang leisten könnte. Die ERFA bringt mich und meine Firma ganz entscheidend nach vorne. Und das in Themenbereichen, die ich selbst mitbestimmen kann.

Norbert Bülter aus Brüggen, Mitglied der ERFA-Gruppe XI

SYSTEMISCHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG: EINE ZWISCHENBILANZ

Die systemische Unternehmensentwicklung war eines der Hauptthemen in der ERFA-Arbeit 2019 – und bleibt es auch weiterhin für die Zukunft. Was es bedeutet? Hinter dem Begriff verbirgt sich die Methode, verborgene Probleme in einem Unternehmen sichtbar zu machen, zu analysieren und zu lösen. Das passiert durch eine ganzheitliche Unternehmensbetrachtung. Für die optimale Durchführung der Methode führten wir 2019 digitale Bewertungsbögen ein.

Digital bewerten

Bei den ERFA-Treffen durchläuft das gastgebende Mitgliedsunternehmen im Rahmen der Betriebsbesichtigung einen intensiven Check durch alle Teilnehmer. Mit der Neueinführung nehmen die Teilnehmer den Gastgeber mit elektronischen anstatt händisch ausgefüllter Fragebögen unter die Lupe. Dank der digitalen Verfahrensweise sind die Ergebnisse auf Knopfdruck abrufbereit.

Die neue Methodik wirkt

Die Auswertung der Ergebnisse erfolgt vor Ort durch unseren ERFA-Manager (ein SHK-Mitarbeiter), mit anschließender Diskussionsrunde in der ERFA-Gruppe. Die Resultate der Evaluierung, kompakt aufbereitet in einer PowerPoint-Präsentation, liefern dem Gastgeber Handlungsschwerpunkte für sein Unternehmen. Anhand dieser Punkte entwickelt unser ERFA-Manager einen Unternehmensplan, in welchem die Maßnahmen Schritt für Schritt festgehalten sind.

Nahezu alle ERFA-Gruppen integrierten bereits das Konzept der systemischen Unternehmensentwicklung. Die ersten Effekte sind spürbar. Der Gastgeber erhält unmittelbares Feedback von allen beteiligten ERFA-Mitgliedern und kann sofort Aktionen einleiten, um seine langfristige Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit zu sichern.



NEUES RAHMENKONZEPT FÜR DIE ERFA-TAGUNGEN

Mehr konkrete Lösungsstrategien. Mehr Fokus auf essenzielle Fachthemen. Das ist die Zielsetzung für ein neues Ablaufkonzept unserer ERFA-Tagungen. Kerngedanke dahinter ist, dass für unsere Mitglieder ein realer Mehrwert entsteht und sie mit den Erkenntnissen aus den Tagungen Veränderungsprozesse im eigenen Unternehmen auslösen. Die SHK-Zentrale unterstützt die Umsetzung der Prozesse. Mit dem erhöhten Nutzen für unsere Mitglieder steigert sich wiederum die Attraktivität unserer ERFA-Gruppen.

Wie die ERFA-Tagung der Zukunft aussehen kann



Der Gastgeber erklärt die Besonderheiten seines Unternehmens



Blick hinter die Kulissen mit einem Kennenlern-Rundgang durch die Firma



Unternehmens-Check mit dem Online-Bewertungstool und direkter Feedbackrunde



Informationsaustausch der Teilnehmer: Chancen, Herausforderungen, Lösungen



Auseinandersetzung mit einem Fachthema, das alle Mitglieder interessiert

STAMMTISCH-TREFFEN – EINE GUTE ALTERNATIVE BEI WENIG ZEIT

Die Ressourcen unserer SHK-Mitgliedsunternehmen schonen. Das gelingt mit dem neuen Stammtisch-Konzept, das bis Mitte 2021 ins Leben gerufen wird. In Ergänzung oder als Alternative zu den ERFA-Gruppen, erhalten unsere Mitglieder die Möglichkeit, an einem eintägigen Stammtisch-Treffen teilzunehmen. Das spart vor allem personelle Ressourcen und Zeit. Voraussichtlich finden 10 bis 12 Stammtisch-Treffen deutschlandweit über die Gebiete verteilt statt, um kurze Anfahrtswege für unsere Mitglieder zu gewährleisten. Die Moderation erfolgt durch den Gebietsleiter.

ZIELE DER ERFA-ARBEIT

Jeder Einzelne besitzt individuelle Fähigkeiten und Potenziale. Doch nur durch den Erfahrungsaustausch in der Gemeinschaft multipliziert sich das Wissen, von dem alle profitieren. Deswegen hat sich unsere ERFA-Arbeit für die kommenden Jahre das Ziel gesteckt, dass jedes unserer Mitgliedsunternehmen diese Trümpfe für sich nutzt. Entweder im gemeinsamen Austausch in der ERFA-Gruppe oder bei einem Stammtisch-Treffen. Erfahrungsaustausch ist keine „Einbahnstraße“, sondern der Weg Richtung Zukunft.

ONLINE ERFA – SICH DIGITAL UND REGIONSUNABHÄNGIG AUSTAUSCHEN

Im Zuge der Corona-Krise entwickelten wir im April 2020 das Konzept „Digitaler Wegweiser“, damit unsere Mitgliedsunternehmen sich online vernetzen, austauschen und gemeinsam Wissen bündeln können. Das geschieht in Form von Webinaren mit Vorträgen von Fachreferenten und Workshops, in denen unsere Mitglieder gemeinsam Best-Practice-Lösungen ausarbeiten. Mit dem neuen Konzept läuten wir die nächste ERFA-Generation ein, und zeigen, wie Erfahrungsaustausch unabhängig von einem persönlichen Zusammenfinden, erlebbar gemacht wird.

Warum ich an der ERFA teilnehme, ist ganz einfach. Ich möchte von den „jungen und alten Hasen“ lernen. Auch ich kann vielleicht dem einen oder anderen Denkanstöße mitgeben. Ich finde es schön, in einer kleinen vertrauten Gruppe offen über gewisse Themen zu sprechen. Es gab noch nie eine Veranstaltung, wo ich nichts mitnehmen konnte. Auch persönliche Freundschaften konnten über die Jahre entstehen, da wir viel Freizeit für unser Berufsleben aufwenden.

Florian Brauksiepe,
Joh. Brauksiepe GmbH –
Mitglied der ERFA-Gruppe DBG Nord



DER DIREKTE WEG ZU UNS

Vorstandsteam

Sven Mischel (Vorstandsvorsitzender)
sven.mischel@dasWIR-SHK.de

Thorsten Renk (Vorstand)
thorsten.renk@dasWIR-SHK.de

Aufsichtsrat

Alfred Bock (Aufsichtsratsvorsitzender)
a.bock@ich-hab-bock.de

Gerald Krenn (stellvertretender
Aufsichtsratsvorsitzender)
gk@krenn.ht

Peter Ullrich (Aufsichtsrat)
peter@ullrich-bebra.de

Beirat

Carsten Holler (Beiratsvorsitzender)
c.holler@holler-krefeld.de

Horst Langen (stellvertretender
Beiratsvorsitzender)
horst.langen@langen-kg.de

Ina Säuberlich (Beirat)
ina.saeuberlich@die-badgestalter.com

Jens Furchtmann (Beirat)
jens.furchtmann@schacht-brederlow.de

Markus Rettinger (Beirat)
markus-rettinger@t-online.de

Günter Schurr (Beirat)
schurr@schurr-badgalerie.de

Mitglieder- und Servicemanagement

Matthias Hagerott (Leitung)
matthias.hagerott@dasWIR-SHK.de

Susanne Ringel (Administration)
susanne.ringel@dasWIR-SHK.de

Team Nord

Carmen Bolich (Administration)
carmen.bolich@dasWIR-SHK.de

Caroline Lohaus (Key-Account)
caroline.lohaus@dasWIR-SHK.de

Frank Schneider (Gebietsleiter)
frank.schneider@dasWIR-SHK.de

Team Süd

Jessica Kunz (Administration)
jessica.kunz@dasWIR-SHK.de

Dirk Hasenauer (Key-Account)
dirk.hasenauer@dasWIR-SHK.de

Daniela Hessel (Gebietsleiterin)
daniela.hessel@dasWIR-SHK.de

Ralf Springmann (Gebietsleiter)
ralf.springmann@dasWIR-SHK.de

Team Ost

Katharina Schreiber (Administration)
katharina.schreiber@dasWIR-SHK.de

Stefan Rennspieß (Key-Account)
stefan.rennspiess@dasWIR-SHK.de

Steffi Uhlmann (Gebietsleiterin)
steffi.uhlmann@dasWIR-SHK.de

Anja Rosenau (Gebietsleiterin)
anja.rosenau@dasWIR-SHK.de

SHK Österreich

Goran Jelic (Geschäftsführer)
g-jelic@shk-austria.at

Dietmar Zikmund (Geschäftsführer)
d-zikmund@shk-austria.at

Günther Fererberger (Gebietsleiter)
g-fererberger@shk-austria.at

Julia Stinglmair (Administration)
j-stinglmair@shk-austria.at

Mittelstand-Einkauf-Verbund

Ralf Thyrann (Geschäftsführer)
ralf.thyrann@mde-verbund.de

Susanne Schmeer (Administration)
susanne.schmeer@mde-verbund.de

Lieferanten- und Produktmanagement

Jochen Koch (Leitung)
jochen.koch@dasWIR-SHK.de

Bernadette Kruck (Administration)
bernadette.kruck@dasWIR-SHK.de

Karolina Smolnicka (Administration)
karolina.smolnicka@dasWIR-SHK.de



SHK-TERMINE 2020/2021

Aufgrund der Corona-Krise wurden Termine abgesagt, verschoben oder neugestaltet. Als digitale Alternative für die Vor-Ort-Veranstaltungen finden neu die „das **WIR**.-Trendschau“ sowie der „Digitale Wegweiser“ statt.

Aufsichtsrats- und Beiratssitzungen	20.04.2020	in Bruchsal	
	07./08.09.2020	in Bruchsal	
SHK-Jahreskongress und Markentag	14.-16.05.2020	in Düsseldorf	abgesagt
Jahreshauptversammlung	23.06.2020	in Göttingen	
Kompetenzkreis Zukunft und Service	24.03.2020	in Meiningen	abgesagt
Kompetenzkreis Einkauf	25.03.2020	in Meiningen	abgesagt
Kompetenzkreis Marketing	26.03.2020	in Meiningen	abgesagt
Digitale Trendschau Einkauf	09.07.2020	Online-Veranstaltung	
	10.09.2020	Online-Veranstaltung	
Digitale Trendschau Service	10.06.2020	Online-Veranstaltung	
	15.07.2020	Online-Veranstaltung	
	01.10.2020	Online-Veranstaltung	
	18.11.2020	Online-Veranstaltung	
Digitale Trendschau Marketing	27.05.2020	Online-Veranstaltung	
	22.07.2020	Online-Veranstaltung	
	08.10.2020	Online-Veranstaltung	
	03.12.2020	Online-Veranstaltung	
Digitaler Wegweiser	07.04.2020	Online-Veranstaltung	
	14.04.2020	Online-Veranstaltung	
	21.04.2020	Online-Veranstaltung	
ERFA Mitte	28./29.02.2020	in Gifhorn	
	23./24.10.2020	in Clenze	
ERFA XI	05./06.03.2020	in Bochum	
	29./30.10.2020	in Kamp-Lintfort	
	11./12.03.2021	in Stolberg	
ERFA DBG Nord	15./16.11.2020	in Unna	
ERFA Nord	11./12.11.2020	in Marne	
ERFA ONE	16./17.10.2020	in Raubling	
ERFA Erfolg	16./17.10.2020	in Schwerin	
ERFA X	09./10.09.2020	in Gera	
ERFA II	13./14.11.2020	in Abensberg	
ERFA III	12./13.03.2020	in Gelenau	
	12./13.11.2020	in Mihla	
	11./12.03.2021	in Hainichen	
	11./12.11.2021	in Iserlohn	
ERFA NRW	27./28.10.2020	in Simmerath	
ERFA Fachstudium Hannover	10./11.09.2020	in Rhede	
ERFA Bayern	22./23.10.2020	in Neusäß	
Fachstudium Dipl.-Badgestalter (SHK) In Potsdam, 6 Module	02./03.03.2020	Gestaltungsmittel	Einige Termine verschieben sich
	20./21.04.2020	Zeichnen	
	26./27.05.2020	Farbe	
	23./24.06.2020	Licht, Barrierefreies Bad	
	08./09.09.2020	Verkaufen	
	29./30.10.2020	Abschluss und Prüfung	
Messe: Das Bad direkt	28.10.2020	in Hofheim	
SHK-Jahreskongress 2021	06.-09.05.2021	in München	

Änderungen vorbehalten

Verantwortlich für den Inhalt:

SHK eG
Zeiloch 13, 76646 Bruchsal
Telefon: +49 (0) 7251 93245-0
Telefax: +49 (0) 7251 93245-99
E-Mail: kontakt@dasWIR-SHK.de

Vorstandsvorsitzender:

Sven Mischel

Vorstand:

Thorsten Renk

Vors. d. Aufsichtsrats:

Alfred Bock

Sitz der Gesellschaft: Bruchsal

Amtsgericht Mannheim: GnR 700094

Steuer-Nr.: 30068/02000

USt-IdNr.: DE327863063

Konzept und Umsetzung:

Tina Götz (V.i.S.d.P.), Ulrike Böhme

Gestaltung: Digitale PrePress GmbH

Druck: ColorDruck Solutions GmbH

Bildquellen: SHK-Archiv, Shutterstock,
Statistisches Bundesamt, ZVSHK, ZDH

EINKAUF SERVICE

das **WIR.**

EINKAUF SERVICE
MARKETING ERFA

das **WIR.**

MARKETING ERFA

SHK eG

Zeiloch 13

76646 Bruchsal

Telefon: +49 (0) 7251 93245-0

Telefax: +49 (0) 7251 93245-99

kontakt@dasWIR-SHK.de

www.dasWIR-SHK.de