



Das Magazin für Unternehmer der SHK-Branche

Sanitär

Drei Trends bestimmen
das Bad der Zukunft

Si-Thema: Rohrdämmung

Die EnEV verlangt sauberes
Arbeiten im Heizungskeller

Heizen mit Holz

Ein deutsches Weltkulturerbe
heizt mit Pellets

EIGNUNGSTEST

					Öde Gegend
		Vorname Becken- bauers	Farbe		4
Gegenstück zu Mann					
					Blumen- gefäß
					5
		6			
Abk.: Doppel Zentner	7				

Sonderdruck
HSK – Der Spezialist
„Rund um die Dusche“
liefert seit 20 Jahren Maßarbeit ..

Das Testergebnis auf Seite 7

SFA SANIBROY

Kreativ nach Maß gefertigt

Das rechte Maß finden: Mit dieser Redewendung lässt sich treffend der Antrieb für das Unternehmen HSK beschreiben. Der Spezialist für die Gestaltung von Duschen liefert seit 20 Jahren Maßarbeit im besten Wortsinn an das SHK-Handwerk. Das Wirken von HSK umfasst aber noch viel mehr.

Von der ebenerdigen Duschwanne über die Duschabtrennung bis zur wasserführenden Armatur erhalten Fachhandwerker bei HSK alles aus einer Hand. Die Stärke liegt dabei in der Fertigung nach individuellen Maßangaben, ohne Abstriche in Design oder Funktion machen zu müssen. „Knifflige Grundrisse und spezielle Anforderungen sind an der Tagesordnung“, sagt der geschäftsführende Gesellschafter Joachim Schulte. „Wir lösen diese mit den unterschiedlichsten Pendel-, Gleit-, Dreh- und Falttürlösungen. Mit dem Wandverkleidungs-

system Renovetro bieten wir unseren Kunden zudem die Möglichkeit einer fugenlosen Teilsanierung der Dusche innerhalb von 24 Stunden.“

Der Trumpf: eigene Glasverarbeitung

Aus genau diesem Antrieb heraus wurde HSK 1993 gegründet. Als Spezialist für Duschkabinen habe man damals den direkten Kontakt zum Handwerk gesucht, sagt Mitgründer Schulte. Über diesen Weg habe man die Chance gesehen, verkaufsaktiven Fachhandwerkern mit einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis und damit verbunden mit profitablen Deckungsbeiträgen einen Wettbewerbsvorteil zu bieten. „Als Marke des Handwerks ist HSK von Beginn an eine erfolgreiche Alternative gewesen, und wir schienen damit den Nerv des Handwerks getroffen zu haben“, führt Joachim Schulte weiter aus.

Gerade in den Anfangsjahren waren die Herausforderungen für den Direktvertriebler groß. „Es war stets spannend und nie langweilig. Nicht im-



Maßgeschneiderten Duschplatzlösungen kommt eine wachsende Bedeutung zu, vor allem im Sanierungsmarkt.

mer lief alles reibungslos. Unter Strich hat HSK als Unternehmen aber vieles richtig gemacht und jeden Tag neu dazu gelernt“, bilanziert der geschäftsführende Gesellschafter.

Dass der zweistufige Vertriebsweg erfolgreich beschritten wurde und auch noch begangen wird, hat mehrere Gründe. „Ein wichtiger Baustein ist das große Engagement und die Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter und die Identifikation mit der Aufgabe. Unsere flachen Hierarchien und einfachen Konzepte ermöglichen ein unkompliziertes Arbeiten firmenintern und in der Kommunikation nach außen“, beschreibt Joachim Schulte die Ausgangslage. Zum Markt hin punktet HSK laut Schulte vor allem mit:

- persönlicher Kundennähe und marktgerechten Produkten und Dienstleistungen
- Kontinuität und Verlässlichkeit, beispielsweise mit über 15-jähriger Preiskonstanz
- hoher Kompetenz in Bezug auf die Kernprodukte rund um die Dusche und das Thema Wärme im Bad.

Darüber hinaus spielt auch die organisatorische Aufstellung des Unternehmens eine wichtige Rolle. HSK verfügt demnach über eine eigene Glasverarbeitung für eine schnelle Sondermaßfertigung und ein Logistikzentrum, von wo aus mehr als 10.000 Artikel direkt ab Lager lieferbar sind. Zudem legt Joachim Schulte Wert auf kontinuierlichen Ausbau des Service-netzes zur Unterstützung des Handwerks vor Ort, auf ein breit angelegtes Schulungswesen zur Qualifizierung des Handwerks sowie auf die Aus- und Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter. Hier gilt übrigens ebenfalls die eingangs erwähnte Redewendung, die sich durch das ganze Wirken von HSK zieht: das rechte Maß zu finden. (dj)

Schon gewusst?

Wichtig ist für HSK auch das Thema Wärme im Bad und Wohnbereich. Das Unternehmen blickt hier auf ebenfalls fast 20 Jahre Erfahrung zurück im Segment der Bad- und Designheizkörper. Wie bei Duschen auch, fertigt HSK Heizkörper maßgeschneidert nach Kundenwunsch. Kontakt über: www.hsk-duschkabinenbau.de.

Ein Interview

Welche Rolle maßgeschneiderten Duschlösungen in der Sanierung zukommt, sagt Joachim Schulte im Si-Interview auf Seite 10.

„Das Fachhandwerk punktet durch gute Beratung und umfangreichen Service beim Kunden“



Joachim Schulte ist Mitgründer und geschäftsführender Gesellschafter bei HSK. Er ist sportbegeisterter Vater zweier Kinder, lebt und stirbt zudem nach eigener Aussage für den Fußballverein FC Bayern München.

Das Unternehmen HSK Duschkabinenbau ist 2013 20 Jahre jung geworden. Im Gespräch mit der Si verrät der geschäftsführende Gesellschafter Joachim Schulte, wie in Zukunft der Spagat zwischen Funktionalität und Wellness im Bad gelingt und welche Rolle dabei maßgeschneiderte Duschlösungen einnehmen. Wie sich HSK von der Gründung 1993 bis heute entwickelt hat, steht übrigens auf der vorhergehenden Seite 8.



HSK punktet beim Handwerk und beim Endkunden mit kreativen Lösungen zur Gestaltung von Duschräumen. Im Bild die Lösung DFT-Halbkreis gefaltet.

Si: Herr Schulte, wo im Bad hört Funktionalität auf und wann beginnt Wellness?

Joachim Schulte: Für den einen ist es ein Moment der Ruhe und Sinnlichkeit, für den anderen ein ausgiebiges Wannen- oder Duschbad mit technischen Raffinessen wie LED-Beleuchtung und Multi-Media-Systemen. Für mich bedeutet es einfach Wohlfühlen. Alle Sinne werden positiv angesprochen, wenn die Raumgestaltung sowie die Kombination von Licht, Farben und Materialien eine Einheit bilden. Abgerundet wird dies natürlich von funktionalen Einrichtungs-elementen, die das Gesamtbild qualitativ unterstreichen. Technischen Schnick-Schnack brauche ich persönlich nicht.

Si: Welche Rolle nimmt dabei der Duschbereich künftig ein?

Joachim Schulte: Natürlich einen sehr wichtigen, da die Dusche ein besonderer Bereich des persönlichen Rückzugs darstellt. Morgens kann man sich schnell für den Tag frisch machen und abends ausgiebig vom Tag erholen. Entspannung und Erfrischung, die Dusche vereint beides. Hinzu kommt, dass die Dusche anstelle einer Badewanne bis ins hohe Alter unabhängig genutzt werden kann, eine schwellenlose Gestaltung, großzügiger Bewegungsfreiraum sowie eine leichte Bedienung und Pflege mit berücksichtigt.

Si: Wo werden SHK-Fachunternehmer künftig ihr Geld verdienen, im Neubau-Badezimmer oder in der Modernisierung?

Joachim Schulte: Ganz klar im Bereich der Komplettbad-Renovierung und Teilsanierung. Bei den aktuell rund sechs Millionen Bädern, die älter als 25 Jahre sind, besteht deutlicher Bedarf einer Frischzellenkur. Das Fachhandwerk kann dort durch gute persönliche Beratung und umfangreichen Service punkten. Das gibt nicht nur Vertrauen, sondern spart dem Endkunden gegebenenfalls auch im Nachhinein viel Geld, Zeit und Ärger.

Si: Stichwort Individualität: Welche Bedeutung kommt der maßgeschneiderten Duschlösung zu?

Joachim Schulte: Gewiss eine große Bedeutung. Jeder von uns erlebt doch, egal ob zuhause oder unterwegs, dass kein Bad wie das andere ist. Die Anforderungen an das Sanitär-fachhandwerk und

deren Produktauswahl wachsen. Getreu unserem Motto ‚Platz da!‘ bieten wir für nahezu jede Raumsituation und verschiedenste persönliche Anforderungen eine passende Komplettlösung aus Duschabtrennung, Duschwanne, auf Wunsch gerne auch bodeneben, einer passenden Armatur und einer fugenlosen Wandverkleidung. Schrägen, Vormauerungen oder störende Fenster sind dabei kein Problem.

Si: Stichwort Produktdesign: Steht bei Neuentwicklungen der Nutzen für den Handwerker im Mittelpunkt oder orientieren Sie sich am Bedürfnis der Endkunden?

Joachim Schulte: Wer uns kennt, wird sagen ‚sowohl als auch‘. Wir orientieren uns in der Produktentwicklung immer an beiden Seiten. Für das Fachhandwerk sind Dinge wie Montagefreundlichkeit und die Verkaufbarkeit wichtig. Für den Verbraucher mehr das Preis-Leistungs-Verhältnis, das Design, die Qualität und die Reinigungsfreundlichkeit.

Si: Welche Details werden gerade aus Endkundensicht in Zukunft immer wichtiger?

Joachim Schulte: Dem Endkunden wird die emotionale Ansprache immer wichtiger werden. Durch das gezielte Eingehen auf seine individuellen Wünsche fühlt er sich gut aufgehoben. Für ihn wird das Vertrauen in die Produkte und den Partner, gerade wenn es ums Bad geht, sehr wichtig sein, wenn er eine Investition in dieser Form realisiert. (dj)



Auch das gibt es bei HSK: Duschwanne mit Ablaufrinne und Bodeneinbau-System.



Starke Marken

engagieren sich für die
Weiterbildung im SHK-Handwerk



vergeben Stipendien für den Vollzeitlehrgang „Betriebswirt des Handwerks SHK“
veranstaltet vom Berufsförderungswerk e. V. in Kooperation
mit der Bundesfachschule für Sanitär- und Heizungstechnik in Karlsruhe