

Heimtex

**INTERVIEW DES MONATS**

Alexander Friesen, Interface: „Mit den LVT bieten wir jetzt ein System modularer Bodenbeläge aus einer Hand“ Seite 60

Europas große Wirtschafts- und Handelszeitschrift für
Bodenbeläge, Tapeten, Farben, Heimtextilien, Sonnenschutz



Egger Pro Flooring Collection
**Eine Linie,
drei Kollektionen**

Seite 38

Anleitungen für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft

Schreinermeister, Buchautor und Trainer Udo Herrmann fordert Industrie und Großhandel auf, das Handwerk nach Kräften zu unterstützen. Vom geschäftlichen Erfolg des Verarbeiters profitiert der Lieferant, stellte er bei seinem Vortrag auf der GHF-Tagung fest.

Udo Herrmann brachte es auf den Punkt: „Farbe“ ist das Erfolgsrezept für die konstruktive Zusammenarbeit von Handwerk, Großhandel und Industrie. Dabei steht F für Fachkräftemangel, A für Aufgaben, R für Risiko, B für Beratung und E für Erfolg. In seinem Vortrag „Was braucht der Handwerker? Impulse für Industrie und Großhandel“ unterbreitete der Erfolgstrainer Lösungsvorschläge für diese fünf Problemfelder. Er appellierte an Handel und Hersteller, den Handwerker



zu unterstützen und zu entlasten, damit er auch in Zukunft vor allem seiner originären Arbeit nachgehen kann.

Für das Problem F, also Fachkräftemangel, hatte der gelernte Schreinermeister, gleich ein ganzes Bündel an Tipps parat. Er riet den Handwerkern zu pfliffigen Stellenausschreibungen. „Denn Sie müssen sich mittlerweile um Mitarbeiter bewerben“, betonte er. Handwerksmeister sollten außerdem Konzepte für die Gestaltung von Unterrichtsstunden in Schulen erstellen. Handel und Industrie könnten zusammen mit dem Handwerk durch Kampagnen das Image der Branche verbessern und täglich einen Impuls in den sozialen Medien platzieren.

Beim A rief Herrmann Handel und Industrie auf, den Handwerker bei seinen vielfältigen Aufgaben zu entlasten. Dies könne durch Hilfe bei Ausschreibungen geschehen wie der Prüfung der Vertragsbedingungen und dem Erarbeiten von Kalkulationstabellen für wiederkehrende Positionen. „Handwerker sind die vielseitigsten aller Unternehmer. Sie sind überlastet und brauchen deshalb Ihre Unterstützung“, sagte

www.raumausstattung.de

Herrmann. So könnten die Händler und Lieferanten Materialtransporte von Baustellen für den Handwerker organisieren. Die gesparte Zeit sollten diese nutzen, um mehr Ware zu verarbeiten. „Ein Handwerker mit Burnout kauf nichts mehr.“

Auch das Risiko für den Handwerker lässt sich nach Ansicht Herrmanns minimieren. Die Haftung für fehlerhafte Materialien in den AGBs sollte seiner Meinung nach nicht ausgeschlossen werden. Sinnvoller seien partnerschaftliche Lösungen. Zudem plädierte der Schreinermeister dafür, die Gewährleistungszeit von zwei auf sechs Jahre zu verlängern. Voraussetzung sei die Teilnahme des Verarbeiters an Produktschulungen. Wichtig ist Herrmann auch der gemeinsame Kampf für den Erhalt des Meisterbriefs: „Unqualifizierte Leute, die sich selbstständig machen, zerstören den Markt.“

Beim Thema B wie Beratung sprach er sich für Hilfe bei der Weiterbildung aus und dankte Handel und Industrie für ein großes Angebot an Seminaren. Diese sollten aber verstärkt auch vor Ort im Handwerksbetrieb durchgeführt werden. „Gehen Sie mit Inhouse-Schulungen zu den Handwerkern“, forderte Herrmann. Auch die Außendienstmitarbeiter von Großhandel und Industrie hätten teilweise Bedarf an Schulungen. „Machen Sie aus Ihren Verkäufern echte, kompetente Partner der Handwerker, die statt Zeit zu rauben wertvollen Zusatznutzen liefern.“ Herrmann empfahl außerdem den Verarbeitern, angesichts der großen Zahl an Lieferanten, mit deren Außendienstmitarbeitern Termine abzumachen, um nicht immer wieder durch Überraschungsbesuche von der Arbeit abgehalten zu werden.

Mehr Erfolg basiert nach Ansicht des Trainers auf Unterstützung der Handwerksbetriebe bei der Listung auf

Udo Herrmann:

„Machen Sie aus Ihren Verkäufern echte, kompetente Partner der Handwerker, die statt Zeit zu rauben wertvollen Zusatznutzen liefern.“

endkundenrelevanten Plattformen wie Houzz, Homify oder Pinterest. „Der Großhandel muss Strategien entwickeln, damit er für den Handwerker wichtig bleibt“, meinte Herrmann. Dazu gehöre die Verbesserung von Organisationsprozessen des Handwerkers als wichtigem Kunden.

Zum Schluss forderte er die Marktteilnehmer zu mehr Ideen auf. Vorteilhaft für den Handwerker wäre es, wenn die Sortimente verkleinert würden und sicher gestellt werde, dass alle Waren pünktlich lieferbar sind. Zukunftsweisend sei außerdem, wenn Großhandel und Industrie den Handwerker beim Aufbau gewerkeübergreifender Kooperationen zur ganzheitlichen Raumbestimmung unterstützen. „Werden Sie vom austauschbaren Lieferanten zum unentbehrlichen“, lautete Herrmanns Ratschlag.

Damit legte der Coach eine lange Liste an Anregungen vor, die den Handwerker als Kunden enger an Großhandel und Industrie binden könnte. Der eine oder andere Vorschlag ließe sich sicherlich umsetzen. Wie, das erklären Fachleute der von Herrmann gegründeten Handwerksakademie QMI. ■

603 Großhändler

Das BTH Heimtex-Netz

finden auf raumausstattung.de



goo.gl/p6NwaA