

Energie-Fachberater – eine Qualifikation mit Zukunft

Ratgeberportal macht Fachberater im Bau-Fachhandel immer bekannter

Mit 1 039 000 Besuchern im vergangenen Jahr verzeichnete das von Baustoffhandel und aktuell 50 Herstellern getragene Ratgeberportal www.energie-fachberater.de einen Zuwachs von 27 % im Vergleich zum Vorjahr. „Für 2012 erscheint eine Besucherzahl von rund 1,3 Mio. realistisch“, so Betreiber Hans Dietmar Schneider, Inhaber der Branchen-Agentur Marketeam Creativ. Was macht die Plattform so erfolgreich?

In erster Linie ist es wohl das Angebot einer kostenfreien, unverbindlichen Erstberatung durch die „Energie-Fachberater im Baustoff-Fachhandel“, an dem sich bundesweit 924 Baustoffhandelsstandorte beteiligen. Dies mache die Plattform unverwechselbar.

Dr. Ulrich Dahlhoff, Marketingdirektor bei der Deutschen Rockwool und Sprecher der AG „EFIB“, wie die Arbeitsgruppe „Energie-Fachberater im Gesprächskreis BDB/Baustoffindustrie“ im Branchen-Jargon heißt, sieht in der Plattform eine wichtige flankierende Maßnahme für die Arbeit der AG: „Immer mehr modernisierungsinteressierte Hausbesitzer interessieren sich

für dieses Angebot. Sie möchten zu Beginn den Rat eines Fachmannes einholen, um dann über die bevorstehenden Maßnahmen und deren Reihenfolge gut informiert entscheiden zu können. Besonders geschätzt wird die Kenntnis unserer Energie-Fachberater, was Produkte und Systeme sowie Preise betrifft.“

Dr. Ulrich Dahlhoff (2. v.l.) mit den derzeitigen Mitgliedern der AG EFIB (Arbeitsgruppe Energie-Fachberater im Gesprächskreis BDB/Baustoffindustrie).



BIG

Netzwerken im Untergrund

Der Bundesverband in den Gewerken Trockenbau und Ausbau (BIG) und Bauking haben zusammen mit Knauf Gips und Richter Systeme das erste „Impulse Netzwerktreffen“ in Berlin durchgeführt.

Über 40 Verarbeiter aus dem Bereich Trockenbau folgten der Einladung zu einem der ungewöhnlichsten Orte der Stadt, dem „Geisterbahnhof“ der nie gebauten U-Bahn-Linie 10. Exklusiv für die Veranstaltung öffneten die Berliner Verkehrsbetriebe die Tore in eine verborgene Welt. Nach der Begrüßung durch **Frank Moritz**, Bereichsleiter Spezial-

sierung, und **Ralf Schölzel**, Bauking-Regionalvertriebsleiter, stellten BIG-Regionalbeirätin **Gudrun Wäntig** und Geschäftsführerin **Franziska Plessner** kurz den Verband vor. Themenschwerpunkt der Vorträge war das richtige Spachteln von Gipskartonplatten.

Über die Qualitätsgütern Q1 bis Q4 sprach **Jens Schmeer** von Knauf Gips. Anschließend zeigte **Thomas Schmid**, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger der Handwerkskammer Karlsruhe, zahlreiche Fotos mit Schäden im Bereich Fugen und Verspachtelungen und erklärte die Ursachen dieser Mängel. Den runden Abschluss der Veranstaltung bildete der Vortrag von **Mario Müller**, Richter System, über die „Ultra-Serie“, die innovativen Kantenschutz und Feuchtraum-Unterkonstruktionen im modernen Trockenbau ermöglichen soll. ■

Im ersten Quartal 2012 hatte die Internetseite bereits 310 490 Besucher (+41 %). Für das 2. Halbjahr ist ein Relaunch der Seite geplant. Neben einem veränderten Design soll es neue Funktionen und ausführliche Infos zur EnEV-Novelle 2012 geben.

Modernisierungsanfragen führen zu Aufträgen

Bei einer Analyse von rund 6 000 Modernisierungsanfragen aus 2011 (Mehrfachnennungen möglich) beabsichtigten 55 % der Hausbesitzer Wärmedämm-Maßnahmen an ihrem Haus durchzuführen, 22 % planten eine Fassadensanierung, 20 % eine Dachsanierung und 17,5 % wollten ihre Fenster austauschen.

„Diese Zahlen belegen das große Potenzial, das sich für den Handel durch das Ratgeberportal erschließen lässt“, bekräftigt Dr. Dahlhoff. „Wir sind mit unserem Service bereits Ende 2005 gestartet. Der frühe Beginn und unser Durchhaltevermögen zahlen sich jetzt aus“. Auch in den Medien stößt das Informationsangebot

des Ratgeberportals auf großes Interesse, was z. B. über 1400 dokumentierte Artikel aus dem vergangenen Jahr belegen. Mit Aktivitäten auf Social-Media-Plattformen wie Twitter, Facebook und Google+ sowie einem eigenen YouTube-Channel werden zusätzliche Zielgruppen erschlossen.

Besonders vielversprechend für 2012 sei die Partnerschaft mit der Bausparkasse Wüstenrot, die die Energie-Fachberater im Baustoff-Fachhandel in ihre Modernisierungsoffensive 2012 mit einbindet. Modernisierungsinteressierte Wüstenrot-Kunden können das Angebot einer

Erstberatung durch die Energie-Fachberater im Baustoff-Fachhandel nutzen. Über 5000 Wüstenrot-Mitarbeiter im Außendienst werden den regionalen Kontakt zu den Energie-Fachberatern suchen, um dann gemeinsam Hausmodernisierer zu beraten.

Drei Fragen an ...

... Peter Leuchner, Heiner gr. Beilage und Steffen Mechter

1. Seit wann bieten Sie eine Energie-Fachberatung an und mit wie vielen Energie-Fachberatern engagieren Sie sich heute bei diesem Thema?

2. Welche Erfahrungen haben Sie bisher gemacht?

3. Wo sehen Sie Optimierungsbedarf?

Peter Leuchner, Geschäftsführer Danhauser Baustoffe, Amberg

1. Insbesondere der Sanierungs- und Renovierungsmarkt macht eine kontinuierliche Aus- und Weiterbildung unserer Mitarbeiter sowie eine umfassende Qualifikation erforderlich. Wir haben uns daher bereits im Jahr 2006 entschlossen, einen Teil unserer Mitarbeiter zum „Energie-Fachberater im Baustoff-Fachhandel“ auszubilden zu lassen. Mittlerweile stehen unseren Kunden an sechs Standorten im Raum Nordbayern über 30 Energiefachberater für eine kompetente Energie-Fachberatung zur Verfügung. Wir

sehen die Ausbildung zum „Energie-Fachberater im Baustoff-Fachhandel“ inzwischen als eine Art „Grundausbildung“ für einen Baustoffkaufmann und werden diese Ausbildung auch weiter forcieren.

2. Nachdem das Neubausvolumen in den letzten Jahren deutlich abgenommen hat, hat sich der Markt für Sanierung und Renovierung erfreulicherweise überaus positiv entwickelt. Diese

Ausgangslage bietet auch weiterhin gute Wachstumschancen für die Branche. Als Baustoff-Fachhändler sehen wir uns als zentralen Anlaufpunkt in der Schnittstelle zwischen Endverbraucher, Planer und Handwerker. Wir möchten bewusst in keinen Wettbewerb mit Planern, Architekten und externen Energie-Fachberatern eintreten, sondern ganz im Gegenteil, im Rahmen eines Netzwerkes, zusammen mit unseren Kunden aus dem Handwerk, den Markt für Sanierung und Renovierung gemeinsam bearbeiten. Unsere Energie-Fachberater sind in den Sortimentsreichen Roh-/Hochbau, Dach und Fassade, Trockenbau und auch im Theken-Verkauf tätig. Wir glauben so den tatsächlichen Bedarf unserer Kunden besser erkennen und bedarfsgerechter beraten zu können. Die weitere Koordination erfolgt im Unternehmen sortiments- und gewerkübergreifend.

3. Der Baustoff-Fachhandel muss als kompetenter Ansprechpartner, besonders für den Endverbraucher, noch viel klarer als bisher erkennbar sein und seine Kompetenz sowie sein Leistungsspektrum deutlicher zeigen. Der hohe Beratungs- und Koordinationsaufwand bedeutet zunächst zwar höhere Kosten, bietet aber gleichzeitig die Möglichkeit, durchaus interessante Ertragschancen zu realisieren. Man muss diese Chancen erkennen und letztlich auch nutzen.

Heiner gr. Beilage, GF Gr. Beilage Holz- und Baufachhandel, Vechta

1. Die Energie-Fachberatung durch einen qualifizierten Energiefachberater im Baustoffhandel bieten wir als einer der ersten Holz- und Baufachhändler in der Region seit 2005 an. Seitdem bearbeiten und bewerben wir das Thema Energetische Modernisierung kontinuierlich aktiv mit einem ausgebildeten Energie-Fachberater. Seit 2006 nimmt Marco Heitmann diese Aufgabe in unserem Hause wahr. Er ist gleichzeitig qualifizierter Modernisierungsfachberater nach dem Konzept der Eurobaustoff.



2. Die Ausbildung zum Energie-Fachberater ist eine sehr gute Grundlage für eine produkt- und lieferantenübergreifende und auch ganzheitliche Fachberatung zum Thema Energetische Modernisierung. Die Akzeptanz bzw. die Wertigkeit einer Beratung durch einen ausgebildeten Energie-Fachberater ist in der Kundenwahrnehmung deutlich höher als etwa die eines Baustoff-Kaufmanns mit dem Fachgebiet Dämmstoffe. Allerdings kann die Ausbildung zum Energie-Fachberater im Baustoff-Fachhandel nur der erste Schritt sein. Für eine erfolgreiche Bearbeitung des Modernisierungsmarktes bedarf es der Einbindung in ein eigenes individuelles Konzept mit einer klaren „Haus-Strategie“. Dabei ist uns unsere Kooperation mit Peter Harhoff als Modernisierungskordinator eine große Hilfe.



Dennoch: Im Modernisierungsmarkt gibt es keinen schnellen Erfolg. Ohne kontinuierliche und nachhaltige Kommunikation geht es nicht. Wir kommunizieren unsere Modernisierungskompetenz unter dem Dach der Eurobaustoff-Kampagne: „Wir sind Modernisierer“.

3. Die Frage nach weiterem Optimierungsbedarf lässt sich für uns gar nicht so leicht beantworten. Wir gehen hier mittlerweile einen eigenen Weg. Als kompetenter Holz- und Baufachhandel kann man unseres Erachtens auf jeden Fall nicht auf einen Energie-Fachberater im eigenen Hause verzichten. Ob es möglich oder sinnvoll ist, den Bekanntheitsgrad des Energie-Fachberaters im Baustoff-Fachhandel und das Wissen um seine Fachkompetenz durch zentrale Maßnahmen (etwa durch den BDB oder und die Kooperation) weiter zu verbessern, kann ich letztlich gar nicht beurteilen. Aber ohne die Kommunikation der einzelnen Händler vor Ort bringen

solche zentralen Maßnahmen definitiv nichts.

Steffen Mechter, Leiter Geschäftsentwicklung Private Kunden BayWa Baustoffe, München

1. Wir engagieren uns seit 2004 im Bereich Energie-Fachberatung. Heute beschäftigen wir ca. 80 ausgebildete Energie-Fachberater/innen.

2. Eine solide Qualifikation ist heute für ein Beratungsgespräch zwingend erforderlich. Das stärkt die Überzeugungskraft gegenüber dem Kunden. Allerdings wird es immer schwieriger, den Kenntnisstand aufgrund ständiger Änderungen im Bereich der gesetzlichen Rahmenbedingungen, der Verordnungen und Förderrichtlinien auf dem neuesten Stand zu halten. Auch die Komplexität der EnEV nimmt weiter zu. Aber oft stehen für die Kunden die Anforderungen der EnEV gar nicht so sehr im Mittelpunkt, sondern persönliche Aspekte

des Energiesparens oder der Wirtschaftlichkeit.

3. Aufgrund der zunehmenden Komplexität können Kunden oft nur noch von externen Energie-Fachberatern betreut werden. So ist für die Beantragung von KfW-Fördermitteln z. B. ein Sachverständigen-Nachweis notwendig. Unsere Energie-Fachberater stehen somit vor neuen Herausforderungen. Das gilt auch für das gesamte Beratungsspektrum, wo Themen wie beispielsweise Wohngesundheit, Klima oder Bautenschutz eine immer wichtigere Rolle spielen. Darüber hinaus halten wir einen Erfahrungsaustausch im Netzwerk externer Energieberater für unverzichtbar. ■



Renner-Baustoffe

Dritter Standort in Planung

Der hagebau-Gesellschafter Renner-Baustoffe, Landsberg am Lech, plant den Neubau einer Niederlassung in Weilheim. Im dortigen Gewerbegebiet soll auf einer Gesamtfläche von 16 000 m² bis Ende 2013 für etwa 9–10 Mio. EUR ein neuer Baustoff-Fachhandel entstehen. Geplant sind u. a. 2 500 m² große Ausstellungsflächen im Innen- und Außenbereich. Dort will der Fachhändler ein breites Sortiment an Baustoffen in zehn Themensegmenten zeigen – von Roh- und Naturbau-

stoffen über die Bereiche Dach- und Fassaden, Holzböden, Fenster, Türen und Fliesen bis hin zu Gartenbau-Produkten. „Die Kunden wollen bereits beim Kauf sehen, wie die Fenster, Türen, Holzböden und Fliesen später wirken“, erläutert dazu Renner-Geschäftsführer **Gebhard Vogel**. Das Unternehmen Renner betreibt bisher zwei Baustoffhandlungen in Landsberg am Lech (Oberbayern) und Waldheim (Sachsen) und beschäftigt dort insgesamt 95 Mitarbeiter. Der künftige Standort Weilheim ist knapp 40 km von Landsberg entfernt und befindet sich in der Nähe des Starnberger Sees. ■



Der Stammsitz von Renner-Baustoffe befindet sich in Landsberg am Lech.

Auer / Kraft

Gemeinsamer Standort



Auer Baustoffe, Erding, und Kraft Baustoffe, München, haben in Parsdorf ein weiteres Gemeinschaftsunternehmen gegründet. Der klassische Baustoffhandel wurde im April eröffnet und wird von der gemeinsamen Firma AK Baustoffe betrieben. Er befindet sich auf demselben Gelände wie die Firma EMA Spezialbaustoffe. Diese wurde 2009 als erstes Gemeinschaftsunternehmen von Auer und Kraft gegründet. Damals hatten die beiden Eurobaustoff-Gesellschafter ihre Bau-Spezialartikel-Bereiche in die neue Firma ausgegliedert. Der nun gegründete Baustoffhandel nutzt Lagerflächen und Büroräume, die am Sitz der EMA frei geworden waren. ■