

## Handwerker für Studie gesucht: Wer mitmacht, bekommt kostenfreie Analyse

Wie gehts eigentlich dem Deutschen Handwerk? Dauerkrisen am Bau und Ausbau, schwierige Gesamtkonjunktur, Nachwuchssorgen? Was ist dran und wie reagieren die Handwerksbetriebe auf das aktuelle Marktgeschehen? Die Akademie Zukunft Handwerk will sich diesen Fragen in einer Studie im Jahr 2026 mit der Fachhochschule des Mittelstands in Köln annehmen. Gesucht werden dazu Handwerksbetriebe und Chefs, die bereit sind, sich den Fragen der Forscher zu stellen. Eine Belohnung gibt's auch: Eine Gratis-Unternehmens-Analyse anhand der individuellen Auswertung der jeweiligen Antworten.

Ziel der Studie ist es, die Zukunftsfähigkeit der Unternehmenskultur im deutschen Handwerk zu untersuchen und den Zusammenhang zwischen Mitarbeiterorientierung und dem wirt-

schaftlichen Erfolg von Handwerksbetrieben aufzuzeigen.

“Eigentlich scheint es auf der Hand zu liegen: Eine stärkere Mitarbeiterorientierung steigert Motivation, Innovationsfähigkeit und Produktivität“, sagt Rolf Steffen (Bild rechts) von der Akademie Zukunft Handwerk als Initiator der Befragung. Weiter erklärt der Ex-SHK-Handwerker und Akademieleiter: “Doch so klar der Nutzen erscheint, so komplex ist die Umsetzung in der Praxis. Denn eine moderne Unternehmenskultur erfordert weit mehr als ein Bonussystem.” Die Studie wird durchgeführt mit wissenschaftlicher Unterstützung von Prof. Dr. Ralf Brüning und Prof. Dr. Lena Rothe von der Fachhochschule des Mittelstands (FHM), Standort Köln.



### Gesucht sind Projektpartner!

Das sind in erster Linie Handwerksbetriebe. Und diese erhalten auch einen Nutzen: Eine kostenlose Analyse ihrer Unternehmenskultur. Wer an der Studie teil nimmt, erhält eine detaillierte, auf sein Unternehmen zugeschnittene Auswertung. Dabei werden die anonymen Ant-

worten der Mitarbeiter mit denen der Geschäftsführung verglichen. “So sehen Sie, wie Ihr Betrieb wirklich tickt und wo Sie ansetzen können“, verspricht Rolf Steffen den Nutzen für SHK-Handwerker-Chefs.

Neben Handwerksbetrieben können sich aber auch Berater im Handwerk als Partner der Studie melden. Sie erhalten neue Perspektiven für ihre Kundenberatung durch wissenschaftliche Erkenntnisse und die fundierte Datenauswertung. “Last but not least werden auch “Förderer” des Handwerks gesucht. Wer hier die Stärkung der Kundenbeziehung Richtung Handwerk verstärken will, sichert die Innovationskraft der gesamten Branche und ist als Partner bei uns ebenfalls richtig“, so Rolf Steffen.

■ **Tipp: Wer als Handwerker mit seinem Betrieb dabei sein will, findet weitere Infos zur Teilnahme auf der Website unter [www.studie.zukunft-handwerk.de](http://www.studie.zukunft-handwerk.de).**

### Die Dusch-WC Selber-Tester. Seite 4

Drei Installateure bauen ein Aqua Clean privat ein.



ZEITUNG  
FÜR  
SANITÄR UND HEIZUNG

### Neue Wärmepumpe von Vaillant. Seite 6

So geht Wärmepumpe statt Öl ganz einfach.



AUSG. 4/2025 • 32. JHG • VERLAG SCHENSINA

KOSTENLOS

# Mehr Erfolg im Vertrieb

Was tun, wenn der Umsatz im Handwerksbetrieb stagniert? Das Wachstum stockt, die Margen bröckeln? Warum kauft der Kunde nicht? In dieser Ausgabe zeigt Vertriebsprofi Frank Gronert die größten Vertriebsfehler im Handwerk auf und erklärt, wie Sie sie sofort beheben.

“Eine ganze Reihe Fehler im Vertrieb kosten das Handwerk erhebliche Umsatz- und Erfolgspotentiale und letztlich viel Geld. SHK-Chefs, die nur zwei Punkte angehen - klare Spezialisierung und konsequentes Nachfassen - sichern sich schnell 10% mehr Aufträge im Jahr“, erklärt Frank Gronert. Er ist Berater, Trainer und Sales-Experte im Baubereich. Seine Tipps lesen Sie auf Seite 3.

Politisch wird es in unserem Exklusiv-Interview mit Politik-Urgestein Wolfgang Bosbach. Dahinter die Frage, was hat die neue Bundesregierung bislang für die Bauwirtschaft geleistet? Ganze fünf Legislaturperioden hat Wolfgang Bosbach im Deutschen Bundestag gesessen. Mit Blick auf die Engpässe im Wohnungsbau sagt er: “Bauen, bauen, bauen - das hilft. Durch Mietendeckel entstehen keine neuen Wohnungen. Sie dämpfen den Preisanstieg, der aber ist eine Folge von überhöhter Nachfrage bei zu geringem Angebot“. Das ganze Interview lesen Sie auf Seite 2 dieser Ausgabe.

Unser Titelbild zeigt den Einsatz der neuen Grohe Product Finder App. KI-gesteuert ermöglicht sie durch Fotoaufnahme in der App alte, beim Kunden zu reparierende Armaturen zu identifizieren und Ersatzteile ausfindig zu machen, tolle neue Technik mit Bericht auf Seite 19.



Bild: Grohe AG