

Der Überzeugungstäter



Foto: Hamacher

MACHER: Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen, ist das eine. Kunden zu Fans ihrer Heizungsanlage zu machen, ist etwas anderes. Henrik Goedeke weiß, wie das geht.

Torsten Hamacher hamacher@handwerk.com

„Kunden, die begeistert am Telefon erzählen, wie viel Wärmeenergie die neuen Solarkollektoren auf dem Dach gerade erzeugen – die sind bei uns keine Seltenheit.“ Was sich im ersten Moment recht einfach anhört, entpuppt sich im Gespräch mit Henrik Goedeke schnell als hartes Stück Arbeit. Der Geschäftsführer der Wildeshäuser Haustechnik schafft es mit viel Leidenschaft und einem feinen Gespür, den Kunden für die Sache und letztendlich auch für den Klimaschutz zu begeistern. Und das kommt an: Die Auftragsbücher des Unternehmens sind gut gefüllt.

Dabei ist der Markt in großem Umbruch – nicht erst seitdem über die Zukunft der Fördermöglichkeiten diskutiert wird. Außerdem schläft die Konkurrenz in der Region zwischen Bremen und Oldenburg nicht. „Der Unsicherheit im Markt stellen wir uns ganz aktiv. So starten wir zum Beispiel im Herbst eine neue Vortragsreihe zum Thema alternative

Heizungssysteme hier bei uns im Betrieb“, erläutert der rührige Geschäftsführer. Für ein Umdenken im Umgang mit fossilen Brennstoffen macht er sich aus tiefer Überzeugung stark: „Wir müssen zwangsläufig umdenken, denn fossile Brennstoffe sind nun einmal in absehbarer Zeit Geschichte.“ Um Kunden an alternative Energieformen heranzuführen, beschreitet Goedeke verschiedene Wege. Ein Beispiel ist das Erdsondenbohrfest, zu dem Interessierte über die Zeitungen eingeladen werden. „Während der Bohrarbeiten bei einem Kunden zeigen wir Interessenten, was es mit der Erdwärme auf sich hat, welcher Aufwand mit der Erdbohrung einhergeht und wie die Technik in den eigenen vier Wänden funktionieren könnte“, schildert der 40-Jährige.

Übernommen hat er den Familienbetrieb 2003. Damals setzte die Baukrise dem Unternehmen – wie vielen anderen auch – heftig zu. Die Firma rutschte in die Insolvenz. Doch Goedeke gelang es gemeinsam mit seiner Schwester und seinem Vater, das Unternehmen neu aufzustellen. Heute bietet der Betrieb auch noch konventionelle Heizungssysteme an. „Aber wir haben neue Standbeine geschaffen und sind entsprechend breit aufgestellt.“ Damit bleibt der Betrieb stabil, wenn sich – wie im Frühsommer – Kunden bei den regenerativen Energien zurückhalten.

„Derzeit läuft zudem das Thema Badsanierungen auf Hochtouren“, sagt Goedeke. Beflügelt wurde die Entwicklung nach seiner Einschätzung von der Wirtschaftskrise. „Viele Kunden waren von ihren Banken verunsichert, haben das Geld dort abgezogen und investiert.“ Klassische Klientel: 55plus. Viele davon finden über die Homepage des Unternehmens zu

den Handwerksbetrieb. „Gerade ältere Kunden gewinnen über die Imagefilme auf unserer Seite einen ersten Eindruck und kommen auf uns zu.“ Für die Gestaltung der Website und auch das Erstellen der Filme hat sich Goedeke einen freien Journalisten ins Haus geholt. Durchschnittlich 14 bis 16 Interessenten besuchen die Seite am Tag. Ein Übriges tut die Mund-zu-Mund-Propaganda. „Natürlich empfehlen uns Kunden, die uns anrufen und von ihrer Anlage schwärmen, auch im Freundeskreis.“

An das Unternehmen bindet er Kunden aber auch durch die Montage der Anlagen selbst. „Es ist nicht unüblich, dass Kunden mit anfassend“, berichtet Goedeke. „Manchmal werden wir sogar spontan zum Grillen eingeladen.“ Durch dieses Miteinander wird der Aufbau der neuen Anlage fast schon zum Event. „Und das muss es auch. Denn ich bin davon überzeugt, dass die, die nur 08/15 verkaufen, bald vom Markt verschwunden sein werden.“

www.wildeshaeuser-haustechnik.de

Kompakt:

Engagement: Henrik Goedeke begeistert seine Kunden für moderne Heizungen und schadstoffarme Wärmetechnik.

Marketing: Regelmäßig organisiert der Unternehmer Vorträge und lädt potenzielle Interessenten auf Baustellen ein, um ihnen das Leistungsspektrum seines Betriebes näherzubringen.

Namen und Nachrichten

Land setzt auf Bauschlichtung

Kommt es beim Bau zum Streit, ist der Weg zum Gericht fast fest vorprogrammiert, gerade wenn es um Bauprojekte der öffentlichen Hand geht. Doch die Kosten Zeit, viel Zeit. Daher empfahl Niedersachsens Finanzminister Hartmut Möllring im Rahmen des diesjährigen Bauforums auch außergerichtliche Schlichtungsverfahren zu nutzen. Als mögliche Wege nannte der Minister neben der Mediation und dem Schiedsgerichtsverfahren die Adjudikation. Dabei entscheidet ein bauerfahrener Dritter auf Antrag einer Partei den Streitfall mit vorläufiger Bindungswirkung. Die Entscheidung kann allerdings im Nachgang noch gerichtlich korrigiert werden. Seinen Vortrag möchte der Minister vor allem mit Blick auf die Zeitverzögerung bei Gerichtsverfahren als Anstoß für einen Denkprozess seitens des Landes verstanden wissen.

www.mf.niedersachsen.de

Talenten auf der Spur

„Jeder hat ein Talent!“, betonten Kultusminister Bernd Althusmann und Klaus Stietenroth, Regionaldirektionschef Niedersachsen-Bremen unisono bei einer Auftaktveranstaltung zu der Kampagne „Ich bin gut“. Vor dem Hintergrund des Nachwuchsmangels müsse jede Begabung genutzt werden. Bei der Talente-Show an der Geschwister-Scholl-Realschule in Hannover präsentierten Jugendliche unterschiedliche Fähigkeiten, von Gesang über Akrobatik bis hin zu Percussion mit Alltagsgegenständen. Für die gezeigten Talente brauche es Eigenschaften, die auch im Berufsleben relevant sind, sagte Schulleiter Klaus Fischer. Wer zum Beispiel eine Hip-Hop-Choreografie vortanzte, habe im Training Teamwork und Ausdauer gezeigt. „Viele Schüler unterschätzen ihre Eignung für bestimmte Berufe und bewerben sich nicht, weil sie sich für chancenlos halten“, hat Fischer beobachtet. Gerade Schülern mit Migrationshintergrund nehme die aktuelle Integrationsdebatte vielfach den Mut. Dabei seien sie für viele Berufe gefragte Kandidaten. Mit der Kampagne will die Bundesagentur für Arbeit deshalb Jugendlichen helfen, ihre Talente zu erkennen.

www.ich-bin-gut.de

Stabwechsel bei NBank

Michael Kiesewetter leitet ab dem 1. November die Geschichte der niedersächsischen Förderbank.

Gut 100 Gäste aus Politik und Wirtschaft folgten der Einladung zum ersten Wirtschaftsgespräch der



Nimmt das NBank-Ruder in der Hand: Michael Kiesewetter

NBank nach Hannover. Neben einem amüsant-aufschlussreichen Vortrag von Professor Stefan Homburg, dem Direktor des Instituts für Öffentliche Finanzen an der Leibniz Universität Hannover, über den Sinn und Unsinn neuer Steuern wie der Brennelementesteuer oder Luftverkehrsabgabe, stand vor allem ein Thema im Mittelpunkt des Nachmittags: Der Weggang von Erk Westermann-Lammers. Der wechselt zur Investitionsbank Schleswig-Holstein. Als Nachfolger stellte Wirtschaftsminister Jörg Bode Michael Kiesewetter vor. Der arbeitete bisher für die Nord/LB, wo er zuletzt die Konzernentwicklung leitete. Kiesewetter ist 41 Jahre alt, verheiratet und hat zwei Kinder. (ha)

www.nbank.de

COMMERZBANK

Wer alle Hände voll zu tun hat, braucht eine rechte Hand für die Finanzen.



Mario Zapke, Elektrotechnikermeister

Bernd-Frank Janzen, Commerzbank Berater

Geschäftskunden wie Mario Zapke widmen täglich ihr gesamtes fachliches Können ihrem Betrieb. Umso wichtiger ist ein leistungsstarker Partner, der ihnen bei den Finanzen den Rücken frei hält. Deswegen sind Bernd-Frank Janzen und über 3000 weitere spezialisierte Berater in unseren über 1200 Filialen und Geschäftskundencentern für sie da: mit fundierten Kenntnissen ihrer Branche und modernsten Beratungsmethoden. Etwa unserer mehrstufigen Bedarfsanalyse, durch die wir auf ihre individuellen Ziele und Bedürfnisse eingehen können.

Gern halten wir auch Ihnen den Rücken frei. Dazu können Sie noch heute unter 0180 2 / 21 12 61* oder unter www.commerzbank.de/geschaeftskunden ein Gespräch mit uns vereinbaren. Oder sich in einer unserer Filialen in Ihrer Nähe informieren.

* Servicezeiten: Mo.–Fr. 08:00–22:00 Uhr, Sa. 10:00–18:00 Uhr und So. 14:00–22:00 Uhr. Festnetzpreis: 6 Cent/Anruf, Mobilfunkhöchstpreis: 42 Cent/Minute.

Gemeinsam mehr erreichen