



Achim Kimmich  
und Rene Kausl (v. l.).

**Si** INTERVIEW | HandwerkerImpuls – Rene Kausl, Achim Kimmich

## » KLIMA IST UNSERE LEIDENSCHAFT «

Mit ihrer Firma HandwerkerImpuls unterstützen Geschäftsführer Rene Kausl und Strategie- und Erfolgsbegleiter Achim Kimmich seit vielen Jahren SHK-Betriebe auf ihrem Weg zum Erfolg und bilden sie zu „Klima-Coaches“ aus. Die *Si* sprach mit den beiden über das Konzept hinter den „Klima-Coaches“, die Premiere der SHK Powerdays und die Notwendigkeit eines ganzheitlichen Ansatzes in der Energie-Beratung.

**Si:** Herr Kausl, mit Ihrer Firma HandwerkerImpuls stehen Sie SHK-Betrieben beratend zur Seite. Ein wesentlicher Aspekt ist dabei die Funktion der Betriebe als „Klima-Coach“. Können Sie uns einen Einblick geben, wie das seinen Anfang genommen hat und wie Ihre Firma aktuell operiert?

**Rene Kausl:** Ich habe hier in Österreich einen eigenen Handwerksbetrieb, einen ganz klassischen SHK-Betrieb mit aktuell 50 Mitarbeitern. Vor circa acht bis zehn Jahren habe ich angefangen, mich in dem Bereich Beratung beziehungsweise Coaching weiterzuentwickeln. Dazu bin ich ursprünglich über die Firma Windhager gekommen. Die haben damals Erfa-Gruppen organisiert, „Windhager College“ oder „Doppelpass Exper-

tenrunden“ genannt, während denen ich Achim Kimmich kennengelernt habe.

Der war damals Eigentümer und Geschäftsführer der Firma HandwerkerImpuls, die seit mittlerweile 20 Jahren Beratungen für SHK-Betriebe anbietet. Früher war diese Beratung auf die Bereiche Badezimmer, Heizung und Kundendienst aufgeteilt. Letztlich bin ich – eben vor rund acht Jahren – selbst in die Geschäftsführung von HandwerkerImpuls eingetreten und habe die Firma schließlich übernommen. Damit einhergehend haben wir angefangen, uns speziell auf das Thema Heizung zu fokussieren. Die Heizung ist auch in meinem Betrieb so etwas wie die Speerspitze und so konnte ich meine Erfahrungen aus dem Tagesgeschäft in andere Betriebe übertragen.

Recht bald haben wir dann das Label des Klima-Coach kreiert, das sich zusammengefasst so erklären lässt: Es zeichnet einen Installateur, einen Heizungsbauer aus, der in der Lage ist, den Endkunden auch in Sachen Klimalösung ganzheitlich und sinnvoll zu beraten. Durch das Auf und Ab der letzten Jahre in diesem Bereich gibt es große Verunsicherung beim Endkunden und durchaus auch bei den Heizungsbauern selbst. Hier versuchen wir, für mehr Klarheit und Struktur zu sorgen. Der Klima-Coach ist damit in erster Linie ein strukturierter Ablauf für das Vertriebskonzept eines Betriebs. Wenn das erfolgreich integriert ist, kann der Kun-

de erfolgreich und klimaorientiert beraten, Unterstützung bieten und am Ende des Tages den Endkunden eine sinnvolle Heizungslösung verkaufen, die auf dem aktuellen Stand der Technik ist.

**» Bei HandwerkerImpuls versuchen wir, den Hausbesitzer in den Mittelpunkt zu stellen und dabei die Brücke zum Heizungsbauer zu schaffen. «**

Der Hausbesitzer will schließlich für sein Eigenheim eine passende, ganzheitliche Energielösung geboten bekommen. Also versuchen wir, das in der Beratung entsprechend abzustimmen, egal ob der Kunde zunächst mit dem Wunsch einer PV-Anlage, Wärmepumpe oder Ölheizung an den Heizungsbauer herantritt. Es soll gemeinsam mit dem Kunden ein „Maßanzug“ geschneidert werden, der zu dem jeweiligen Haus passt, und dabei auf Wünsche, Ängste und natürlich das Budget Rücksicht genommen werden. Den Heizungsbauer begleiten wir dabei auf jedem einzelnen Schritt im Verkaufsprozess.

**Si:** Da kommt sicher einiges zusammen. Wie läuft diese Unterstützung konkret in der Praxis ab?

**Kausl:** Wir beginnen die Zusammenar-



Eine Online-Plattform für Mitgliedsbetriebe bietet vielfältige Hilfestellungen.



Mit einer durchdachten und grafisch ansprechenden Leistungspräsentation bringen sich Mitgliedsbetriebe beim Endkunden in eine ideale Beratungsposition.

beit mit einer Start-up-Veranstaltung mit allen Projektbeteiligten im Betrieb. Dabei definieren wir alle Schritte, die gegangen werden müssen, und ordnen alle „Werkzeuge“ – also Dokumente, Tools, Checklisten et cetera – die zur Verfügung stehen. Der Betrieb bekommt von uns außerdem eine webbasierte Beratungsplattform zur Verfügung gestellt. Damit kann er ab diesem Termin mit dem neuen Beratungskonzept durchstarten. Danach begleiten wir ihn bis zu zwölf Monate in seinem Tun. Manche Betriebe sind bereits nach drei Monaten komplett fit und alles läuft, und bei anderen dauert es eben ein bisschen länger. Um darüber hinaus den Gemeinschaftsgedanken zu pflegen, gibt es zweimal im Jahr die sogenannten Klima-Coach-Treffen, wo alle zusammenkommen – beim letzten Mal waren wir zum Beispiel 40 Teilnehmer. Darüber hinaus werden unsere Mitgliedsbetriebe regelmäßig mit verschiedenen Marketingthemen oder unserem Podcast zu diversen Branchenthemen mit Informationen versorgt.

Was bei der Zusammenarbeit für uns besonders wichtig ist, ist, stets auf die individuellen „Engpässe“ unserer Kunden einzugehen. Gibt es also ein Problem mit der Mitarbeiter-Akquise, der Prozesssteuerung im Lager oder geht es um betriebswirtschaftliche Themen? Hier versuchen wir, mit Spezial-Inhalten und zielgerichteten Coachings individuell weiterzuhelfen.

**Achim Kimmich:** In diesem Zuge haben uns sowohl Rene als auch ich zum Stärken-Coach ausbilden lassen. Es geht also um eine bewusste und Stärken-orientierte Unternehmensführung, bei der

man auch seine Mitarbeiter auf die Reise mitnehmen kann. Sinn der Sache ist es nicht, einfach einen Schalter umzulegen, sondern das Stärkenpotenzial, das bereits in der Firma vorhanden ist, optimal zu nutzen. Dazu muss ich diese Stärken aber als Chef kennen und jeden meiner Mitarbeiter etwas anders ansprechen und motivieren.

**Kausl:** Ein Bereich, in dem viele das gegenteilige Prinzip schon mal in der Praxis erleben konnten, ist die Schule. Dort haben wir für die Fächer Nachhilfeunterricht bekommen, in denen wir nicht gut waren. Vielleicht werden wir damit ein bisschen besser, aber sicher nie Profis in dem Fach. In den Dingen, in denen wir gut waren, wurden wir aber nur selten gefördert, was enorm frustrierend ist.

### » Als Grundprinzip versuchen wir also stattdessen die Stärken zu stärken. «

**Kimmich:** Ganz konkret fällt mir dazu ein Beispiel aus einer Firma ein, bei der wir ein entsprechendes Stärken-Coaching abgehalten haben. Dort gab es einen Lehrling im dritten Lehrjahr, der im Prinzip schon für sich beschlossen hatte, nach der Lehre nicht weiterzumachen. In diesem Coaching hat sich herausgestellt, dass er in seiner Freizeit HiFi-Anlagen und Computer nach Auftrag montiert. Was lag da also nahe? Natürlich ihn fürs Energiemanagement einzusetzen, wo er ja bereits weiter ist als alle anderen, die in dem Betrieb arbeiten. So haben wir es geschafft, diesen Mitarbeiter in der Firma zu halten.

**Si:** Sie haben eine Beratungsplattform angesprochen, zu der man als Mitgliedsbetrieb Zugang hat. Was findet sich darauf?

**Kausl:** Die Plattform setzt sich aus verschiedenen Bausteinen zusammen: Zum einen gibt es dort die Leistungspräsentation Klima-Coach, die alles umfasst, worüber wir schon gesprochen haben. Auch unser Podcast zu News und Tagesaktuellem bekommt dort seinen eigenen Platz. Dann gibt es unser Heizkosten-Sparkonzept, ein Online-Tool für die Planung eines Energiesystems speziell im Bereich Heizung. Dort kann der Heizungsbauer schnell und einfach Dinge wie laufende Kosten, Wartungskosten, CO<sub>2</sub>-Steuer et cetera verschiedener Systeme miteinander vergleichen kann. Ein weiterer Baustein sind unsere HandwerkerImpuls-Werkstatt-Trainings – dabei handelt es sich um Onlineschulungen, die circa einmal im Monat stattfinden, zu ganz verschiedenen Themen wie etwa Social-Media-Strategien, SEO-Optimierung ... Vieles hat hier konkret mit dem Thema Marketing zu tun, aber auch zu Dingen wie KI oder der Unternehmensnachfolge gibt es Workshops. Und natürlich haben wir auch einen Merchandise-Bereich. (lacht)

**Kimmich:** Dazu, wie man sich den Bereich Social Media als Handwerksbetrieb zunutze machen kann, würde ich hier mal ein Beispiel geben wollen. Einer unserer Mitgliedsbetriebe hat als Ein-Mann-Betrieb angefangen, ohne großen Kredit hat er sich damals einfach im Industriepark eingemietet. Dann wurde Content produziert, eine Website hochgezogen, Kampagnen gestartet – strategisch wirklich ganz einwandfrei aufgezogen – und innerhalb von drei Jahren

ist der Betrieb auf zwölf Mitarbeiter gewachsen und baut ungefähr 50 Energiesysteme mit Zukunft im Jahr ein. Das zeigt finde ich, was auch in einem eher traditionellen Bereich wie dem unseren möglich ist, wenn man sich diese modernen Mittel zunutze macht. Dabei wollen wir auch alle unsere Betriebe unterstützen, denen das vielleicht nicht ganz so leicht fällt.

**Si:** Wer genau kann nun bei euch mitmachen und Klima-Coach werden? Wie sehen hier die Grundvoraussetzungen aus?

**Kausl:** Im Endeffekt gibt es nur wenige Grundvoraussetzungen. Wichtig ist, dass der Heizungsbauer für das Thema brennt und motiviert ist. Auch sollte man vielleicht nicht direkt im Wettbewerb zu einem unserer bestehenden Mitglieder stehen, da stimmen wir uns natürlich mit unseren Kunden ab, inwieweit eine Zusammenarbeit möglich ist, was auch mal zu Absagen führen kann.

**Si:** Besonderes Augenmerk wird auch darauf gelegt, dass das Konzept nach dem Zeitraum der Beratung autonom im Betrieb weiterläuft, sodass Aufträge generiert und die Abschlussquote gesteigert werden können ...

**Kausl:** Genau das ist unser erklärtes Ziel! Wenn der Klima-Coach organisiert vorgeht, erhöht sich letztlich die Abschlussquote. Dafür implementieren wir auch gewisse Filter und teilen die Endkunden in verschiedene Bereiche ein: Ist also der Hausbesitzer bereit, mit mir die beste Lösung für ein Energiesystem zu finden oder möchte er einfach nur den billigsten Preis für seine neue Heizung. Inhaltlich geht es bei uns konkret um vier Schwerpunkte: Zum einen wird die Energieproduktion behandelt – sowohl Strom als auch Wärme –, dann geht es um den Energieverbraucher bis hin zum Thema E-Mobilität, das man heutzutage als Heizungsbauer oft schon indirekt mitzubearbeiten hat. Als Drittes das Thema Energiespeicher und schließlich geht es um den Energie-Manager. Das ist der Beratungsumfang für den Installateur, den er in Richtung Hausbesitzer weitergeben kann. Wichtig ist für uns, dass wir uns dafür die richtigen Leute ins Team holen, denn logischerweise können all



Bei den regelmäßigen Klima-Coach-Treffen (hier in Moers) findet ein reger Austausch statt.

das nicht allein Achim und ich abbilden. Dafür braucht es Experten im Marketing, Experten für Mitarbeiterprozesse wie Onboarding, Teambuilding usw. Einer dieser wertvollen Mitarbeiter ist etwa Marcus Storz, ebenfalls Heizungsbauer, mit dem wir gemeinsam dieses Jahr die SHK Powerdays gestartet haben.

**Si:** Herr Kimmich, Sie sind gerade bei einem Ihrer Betriebe vor Ort und können sozusagen live „von der Front“ berichten ...

**Kimmich:** Richtig, heute findet hier ein Endkundenvortrag zum Thema Energiesysteme mit Zukunft statt.

**» Das Ziel wäre es, dass der Endkunde heute Abend der Firma den Planungsauftrag erteilen kann, damit in der Folge das zukunftssichere Energiesystem realisiert werden kann. «**

Die Firma ist vor circa zwei Jahren zum zertifizierten Klima-Coach geworden, zu diesem Zeitpunkt hatte er im Jahr noch ungefähr 25 Ölheizungen verbaut. Dieses Jahr war es nur noch genau eine, und auch hier nur, weil die Anlage aufgrund eines Defekts getauscht werden musste. Der Rest waren zu 80 Prozent Pelletanlagen und zu 20 Prozent Wärmepumpen. Die absolute Stückzahl konnte

er dabei in diesem Zeitraum grob verdreifachen.

**Si:** Ihr Beratungskonzept geht sehr ganzheitlich vor. Wie stellt man sicher, dass die richtigen Themen abgedeckt sind?

**Kimmich:** Ein wichtiger Maßstab dafür, ob wir alles richtig machen, sind unsere Vorträge, denn wenn diese voll besetzt sind, dann haben wir den richtigen Impuls gefunden, den wir am Markt setzen. Hier steht bei uns aktuell die Überschrift Energiesysteme mit Zukunft sowie das Thema Maximalautarkie im Bereich Strom und Wärme im Mittelpunkt.

**Kausl:** Ein anderes Beispiel wäre das Thema dynamischer Stromtarif. Wenn man sich zum Beispiel PV-Anlagen anschaut, dann habe ich hier ja bereits so etwas wie einen Energiemanager mit an Bord, aber eben oft nur auf der Stromseite, nicht auf der Wärmeseite. Hier böte sich also für den Heizungsbauer die Chance, einen vernünftigen Energiemanager anzubieten, der sowohl Strom als auch Wärme kann. Das bringt ihn in eine ganz andere Beratungsposition.

**Si:** Bei uns in Deutschland war die Situation am Wärmepumpen-Markt durchaus schwierig. Wie haben das Ihre Betriebe erlebt?

**Kimmich:** Allgemein gesprochen gab es hier und da in Sachen Auftragseingänge auch mal eine Durststrecke, das haben unsere Betriebe aber nicht so gespürt,

da aufgrund unseres Konzepts oft noch viele Aufträge im Vorlauf waren. Parallel haben wir das Thema Energiesysteme mit aufgesetzt, was eine Art fließenden Übergang möglich gemacht hat.

**Kausl:** Vor einem bis eineinhalb Jahren gab es ja diese Auftragsflut, wo viele Betriebe zu uns gesagt haben: Wozu brauche ich ein Konzept, mir werden doch die Heizungen abgekauft? Und schon damals haben wir geantwortet, dass es nicht darum geht, Heizungen zu verkaufen, sondern Lieferzeiten zu verkaufen.

**Si:** Wie sehen für HandwerkerImpuls aktuell die Zukunftspläne aus? Wie weit soll und kann das Ganze noch wachsen?

**Kausl:** Wir beobachten natürlich die Branche sehr genau, und hier gibt es ja durchaus Firmen, die ihre Dienstleistungs- bzw. Beratungsangebot im großen Maße skalieren. Uns geht es in unserer Beratung eher darum, wirklich in die Tiefe zu gehen und den Betrieb aufs nächste Level zu heben. Und da wir diesen Anspruch auch nicht aufgeben wollen, ließe sich das natürlich ab einer gewissen Größe nicht mehr umsetzen, da wir uns als Personen ja schlecht verteidigen können. Selbstverständlich kann man den Beraterstab ausbauen und dadurch noch wachsen, aber das ist nicht unsere oberste Priorität, für uns steht die Sinnhaftigkeit an erster Stelle. Dennoch wollen wir nicht stehen bleiben, wir wollen neue Klima-Coaches für uns gewinnen, und wenn hier jeden Monat zwei oder drei Betriebe hinzukommen, ist das ein Pensum, das für uns absolut darstellbar ist.

**» Aktuell haben wir 50 aktive Mitgliedsbetriebe und insgesamt 100 bis 150 Heizungsbetriebe mit unserem Coaching-Programm unterstützt. «**

**Kimmich:** Uns ist unabhängig davon die Bewusstheit und das bewusste Vorgehen unserer Betriebe wichtig, und zwar in allen Bereichen von der Kundenberatung bis zur Unternehmensführung. Es geht also gar nicht um „schneller,



Gemeinsam mit Marcus Storz starteten Achim Kimmich und Rene Kausl 2024 die SHK Powerdays (v. l.).

höher, weiter“. Das Thema Klima ist bei uns nicht einfach nur ein Werbe-Slogan, das wird von uns auch gelebt. Nicht umsonst fahre ich lieber mit dem Zug zu Außenterminen wie heute und versuche auch darüber hinaus, mein Privatleben entsprechend zu gestalten.

**Si:** Sie hatten bereits die SHK Powerdays angesprochen, die dieses Jahr ihre Premiere gefeiert haben. Wie kam diese Idee ursprünglich zustande?

**Kausl:** Mit den SHK Powerdays war es unser Ziel, auch den Heizungsbauern, die nach wie vor sagen „Ich mache Öl und Gas, das funktioniert für mich gut“, einen Zugang zu unserem Ansatz zu bieten. Da war zunächst Marcus Storz, über den wir ja schon kurz gesprochen hatten, auf uns zugekommen und hat sein Interesse bekundet, bei uns aktiv mitzuwirken.

Also haben wir überlegt, wie wir es schaffen, ihm einen Rahmen zu geben, in dem er glaubwürdig und authentisch agieren kann, und darüber hinaus ein Dienstleistungs-Portfolio anzubieten, das eine Kundenschicht anspricht, die vielleicht nicht den intensiveren Weg des Klima-Coach-Programms gehen will.

Marcus Storz teilt dabei in seinen Vorträgen seine Erfahrungswerte aus dem eigenen Betrieb und zeigt, wie er es geschafft hat, diesen erfolgreich aufzustellen. Dabei spielen Prozesse wie Digitalisierung, Themen aus der Betriebswirtschaft sowie die bewusste Auseinandersetzung mit Unternehmergegaben eine entscheidende Rolle.

**Kimmich:** Die Zielgruppe, die zu den SHK Powerdays kam, war mehrheitlich im Altersbereich zwischen 25 und 40 angesiedelt, woran man vielleicht auch gut erkennen kann, dass hier während der Promo-Phase des Events besonders die starke Social-Media-Präsenz der Firma Storz, die sie auf Instagram hat, eine große Rolle gespielt hat.

**Si:** Ist bereits eine Fortsetzung fürs nächste Jahr geplant?

**Kausl:** Ja, am 14. Februar werden die nächsten SHK Powerdays in Ulm, Finningen stattfinden, wo wieder Achim, Marcus und ich als Redner auftreten werden.

**Si:** Herr Kausl, Herr Kimmich, vielen Dank für dieses spannende Gespräch. ■