

INTERVIEW MIT ING. RENE KAUSL ÜBER DIE NEUE HANDWERKER-VEREINIGUNG

Wer sind die Klima-Coaches?

Wenn ein Endkunde seinen eigenen CO₂-Fußabdruck verringern und gleichzeitig gesund heizen & kühlen möchte, dann findet er im Klima-Coach einen profunden Ansprechpartner. Etliche Fachhandwerksbetriebe arbeiten unter dieser neuen, einprägsamen „Dachmarke“ bereits erfolgreich zusammen. Was sich SHK-Installationsbetriebe, Kälte-Klimatechniker und Elektrotechniker, die mitmachen möchten, erwarten können, verrät Klima-Coach-Gründer und Installateur Ing. Rene Kausl im Interview.

Über das Beratungsunternehmen HandwerkerImpuls GmbH steht Planer und Installateur Rene Kausl aus Melk/NÖ interessierten Kollegen im SHK-Bereich mit Rat und Tat zur Seite (darüber berichtete wir in HLK 5/20). Er bietet Wissensaustausch und hilft bei der Weitergabe und Implementierung von bewährtem, praxiserprobten Erfolgswissen, damit der Inhaber eines Betriebes am Ende des Tages mehr Zeit, Freude und Ertrag hat. Dieses Know-how fließt auch bei den neu ins Leben gerufenen Klima-Coaches mit ein – jene Fachhandwerksbetriebe, die unter der „Dachmarke“ Klima-Coach arbeiten, stehen den Endkunden als Berater zur Seite. Wenn ein Endkunde seinen Beitrag dazu leisten möchte, dass der eigene CO₂-Fußabdruck kleiner wird, dann findet er im Klima-Coach einen profunden Ansprechpartner. Denn der Klima-Coach liefert

„SHK-Installationsbetriebe, Kälte-Klimatechniker und Elektrotechniker sind herzlich eingeladen, bei den Klima-Coaches mitzumachen!“

Ing. Rene Kausl, Klima-Coach-Gründer



Die Klima-Coaches sind SHK-Fachbetriebe, die sich gemeinsam, aber regional, an die Endkunden richten, die gesund heizen und kühlen möchten.

bzw. installiert dem Endkunden entsprechende Lösungen, mit denen er in Zukunft im Gebäude gesund sowie Enkel-tauglich heizen und kühlen kann.

Ing. Rene Kausl lieferte beim virtuellen Österreichischen Klima-Kälte-Tag (ÖKKL) im Zuge der Modern Building (siehe S. ??) Anfang November einen interessanten Vortrag ab, der viel Wissenswertes für Fachhandwerker bot und die Klima-Coaches erstmals in Österreich vorstellte. Darüber sprach HLK-CR Eberhard Herrmann mit ihm.

Wer sind die Klima-Coaches und wer soll sich von den zertifizierten Klima-Coaches angesprochen fühlen?

Kausl: Die zertifizierten Klima-Coaches haben wir dieses Jahr ins Leben gerufen – es ist eine freiwillige Vereinigung von Handwerksbetrieben im D-A-CH-Raum, die sich als Experten gegenüber Endkunden positionieren.

Der Name Klima-Coach ist Programm und beinhaltet auch einen Erfahrungsaustausch, sämtliche Werkzeuge für den Erfolg und eine klare strategische Vorgehensweise.

In Richtung Endkunden treten die Klima-Coaches als Experten im Bereich der Gebäudetechnik mit Spezialisierung auf Klimaschutz auf, die entsprechend

gesunde, zukunftsfitte Generationen-Lösungen liefern, und zwar mit Hausverstand. Der zertifizierte Klima-Coach entwickelt für seine Kunden einen Maßanzug, wo vier zentrale Kernbereiche bzw. Fragen im Fokus stehen: Ökologie, Komfort, Ökonomie und Unabhängigkeit.

Zugleich sind die Klima-Coaches Handwerksbetriebe bzw. Experten, die verkaufs-, ertrags-, zukunfts- und klima-orientiert arbeiten und sich gegenseitig austauschen, um im Wettbewerb besser bestehen zu können. Wir sind keine vegan lebenden Ökopropheten, sondern realbezogen arbeitende Handwerker, Installateure und Heizungsbauer. Uns geht es darum, dass wir bei Beratungs- und Entscheidungsgesprächen mit Kunden mehr Bewusstsein für seinen künftigen CO₂-Fußabdruck schaffen möchten – denn mit seiner Entscheidung, z. B. für eine umweltfreundlichere Heizungs- oder Haustechnikanlage, hilft er nicht nur sich selbst, sondern auch der Erde und den nachfolgenden Generationen. Hier können und wollen wir unseren Experten-Einfluss einbringen und geltend machen.

Wir Handwerksbetriebe haben eine gewisse Schwierigkeit, genügend geeignete, junge Fachkräfte zu finden. Der Jugend ist Geld nicht mehr so wichtig – sie wollen Freizeit und eine sinnhafte Tätigkeit. Die Klima-Coaches bieten diese sinnhafte Tätigkeit und zeigen, was man im Bereich Klimaschutz konkret tun kann. Damit sind wir überzeugt, verstärkt bei der jüngeren Generation punkten zu können. Auf unserer Webseite wird gezeigt, was wir Klima-Coaches leisten.

Wie viele Klima-Coaches gibt es derzeit?

Kausl: Derzeit sind es 35 Installationsbetriebe in Deutschland und fünf in Österreich, die als Klima-Coach auftreten. Ich gehe davon aus, dass wir weitere Betriebe begeistern können, die ihren Weg als Klima-Coach mit uns gemeinsam gehen werden. Auf der Klima-Coach-Webseite www.klima-coach.de sind alle derzeitigen Partner aufgeschlüsselt.

SHK-Installationsbetriebe, Kälte-Klimatechniker und Elektrotechniker können bzw. sollen sich angesprochen fühlen und sind zum Mitmachen herzlich eingeladen!

In Deutschland steht die CO₂-Bepreisung für fossile Energien bevor – spielt das den dortigen Klima-Coaches in die Hände?

Kausl: Ja, mittel- und langfristig hilft das uns Klima-Coaches natürlich sehr gegenüber den Endkunden. Momentan (Anm. d. Red.: Anfang November) ist es aber noch eher so, dass sich das Wissen

„Uns Klima-Coaches geht es darum, dass wir bei Beratungs- und Entscheidungsgesprächen mit Kunden mehr Bewusstsein für seinen künftigen CO₂-Fußabdruck schaffen“, erklärt Ing. Rene Kausl.



und Bewusstsein sowie die Lösungsangebote zur CO₂-Bepreisung und -Berechnung in der Installationsbranche in Grenzen hält. Und das, obwohl das neue Jahr 2021 bald beginnt. Der Klimacoach hat dafür eine Lösung!

Sie sprachen im Vortrag vom automatisierten Klimaschutz. Was kann/soll man sich darunter vorstellen?

Kausl: Als verantwortliche Fachleute für das Wohlbefinden im Gebäude haben wir viele Anknüpfungspunkte zum Thema Klimaschutz, die wir im Gespräch mit dem Kunden sehr leicht – und eigentlich automatisch – einbringen können.

Bei einer Heizungsanlage trifft man mit einer einzigen Auswahl eine Entscheidung für die nächsten 25 Jahre – da sollte man sich also sehr gut überlegen, wie man sich entscheidet. Da werden vielleicht 5.000 Euro mehr für die Erstinvestition ins Hintertreffen geraten, wenn man sich über 25 Jahre gerechnet viel mehr ersparen kann und noch dazu sehr konkret etwas für den Klimaschutz tut.

Der wesentliche Leitsatz für den Klima-Coach ist: „Wir zeigen Ihnen, wie Sie mit Ihrem ganz persönlichen Heizsystem mit Zukunft in Ihrer Region, für Generationen im Voraus, für automatisierten Klimaschutz sorgen ... Das ist unsere Mission!“

Sind SHK-Techniker/Installateure gute Verkäufer?

Kausl: Das ist eine schwierige Frage (überlegt). Die Frage möchte ich mit einem Nein und zugleich mit einem Ja beantworten.

Uns Installateuren wird fast immer etwas abgekauft – der Kunde kommt zu uns und will etwas. Es braucht also keiner großartigen Anstrengung. Insofern ist die Frage mit Nein zu beantworten.

Andererseits, und das sehe ich nun auch verstärkt in meiner Rolle als Erfolgsbegleiter bei Handwerkerimpuls und den Klima-Coaches, mussten Installateure gegenüber dem Kunden natürlich auch immer schon im Gespräch argumentieren und von Lösungen überzeugen. Und da sind die SHK-In-

stallateure sogar sehr gut unterwegs. Insofern ist die Frage auch mit einem eindeutigen Ja zu beantworten.

In Ihrem Vortrag beim ÖKKL-Tag erwähnten Sie eine 90 %-ige Abschlussquote, die man von der Angebotslegung bis zum Auftrag als Fachhandwerker realisieren kann. Wie soll das möglich sein?

Kausl: Indem, dass man sich eine methodische Vorgehensweise aneignet und diese konsequent umsetzt. Der erste Filter ist bzw. wäre schon, dass man als Fachhandwerker nicht zum Kunden fährt, sondern der Kunde beim ersten Kennenlernen in den Betrieb kommt. Da sieht man gleich, wer es ernst meint, oder nicht bzw. wer eventuell nur einen weiteren Preisvergleich will.

Warum sollte ich als Unternehmer Zeit in einen Preisvergleich investieren, wenn der Kunde nicht einmal bereit ist, eine Stunde Zeit für seine neue Heizungsanlage aufzubringen, in die er viele tausende Euro investiert?

Dadurch erspart man sich sehr viel Zeit und Aufwand mit hinfahren/ausmessen/berechnen/Angebot legen, wenn es dem Kunden eigentlich nur um einen Preisvergleich geht.

Der zweite Filter ist der Planungsauftrag. Wenn der Kunde bereit ist, ein kleines Honorar (z. B. 200 Euro) zu investieren, damit er von mir einen Maßanzug und einen detaillierten Fahrplan erhält, weiß ich als Unternehmer, dass es dieser Kunde ernst meint. Und es ist seine erste Bindung, die er mit mir bzw. dem Unternehmen eingeht.

Das Gros der Kunden sieht das sofort ein und zahlt gerne diese 200 Euro für den Planungsauftrag, die man ja im Falle einer Auftragserteilung auch gutgeschrieben kann. Durch weitere, methodische Schritte kann es dem Fachhandwerker gelingen, eine 90 %-ige Abschlussquote zu erzielen. Im Netzwerk der Klima-Coaches erfahren die Fachhandwerker, wie man sich Schritt für Schritt diese Methodik aneignet und wie das gelingt.

www.klima-coach.de