



# **WIN-Charta**

# **Nachhaltigkeitsbericht**

**2016**

***Gabriel GmbH Heizung Sonne Bad***

**Bericht im Rahmen der Wirtschaftsinitiative Nachhaltigkeit (WIN)  
Baden-Württemberg**

---

## Inhalt

---

<b>1. WIN-Charta Checkliste</b>	<b>2</b>
<b>2. Unsere Schwerpunktthemen</b>	<b>3</b>
Schwerpunktthema 1: Unternehmenserfolg und Arbeitsplätze	5
Schwerpunktthema 10: Anspruchsgruppen	7
<b>3. Weitere Aktivitäten</b>	<b>9</b>
<b>4. Unser WIN!-Projekt</b>	<b>14</b>
<b>5. Ausblick &amp; Zielaktualisierung</b>	<b>15</b>

## 1. WIN-Charta Checkliste

### Gabriel GmbH Heizung Sonne Bad

Charta-Unterzeichner seit: 20.05.2014

#### a) Nachhaltigkeitsanstrengungen im Unternehmen im Berichtszeitraum

	Schwer- punktsetzung	Maßnahmen ergriffen	Qualitative Dokumentation	Quantitative Dokumentation
Leitsatz 1	X	X	X	X
Leitsatz 2		X	X	
Leitsatz 3		X	X	
Leitsatz 4		X	X	X
Leitsatz 5		X		
Leitsatz 6		X		
Leitsatz 7		X	X	X
Leitsatz 8				
Leitsatz 9				
Leitsatz 10	X	X	X	X
Leitsatz 11		X	X	X
Leitsatz 12		X		

#### b) Nachhaltigkeitsanstrengungen vor Ort

Unterstütztes WIN!-Projekt: Bildungspartnerschaft mit 2 Schulen

Schwerpunktbereich der Nachhaltigkeitsstrategie Baden-Württemberg:

- Energie und Klima    
  Ressourcen    
  Bildung für nachhaltige Entwicklung  
 Mobilität    
  Integration

Art der Förderung:

- Finanziell    
  Materiell    
  Personell

Umfang der Förderung: 20 Stunden

Projektpate: keiner

---

## 2. Unsere Schwerpunktthemen

---

### Überblick über die gewählten Schwerpunkte

- Leitsatz 1: Unternehmenserfolg und Arbeitsplätze
- Leitsatz 10: Anspruchsgruppen

## Warum uns diese Schwerpunkte besonders wichtig sind

### Unternehmenserfolg und Arbeitsplätze

*Bei uns steht der Mensch mit all seinen Bedürfnissen und Wünschen im Vordergrund.*

Wir haben ein ganz spezielles Dienstleistungsverständnis. Bei uns sind die Kunden nicht König, aber auch nicht nur Fan. Sie sind geschätzte Partner auf Augenhöhe mit denen wir eine langjährige Bindung eingehen.

In unseren Zukunftsprojekten und mit ihren Netzwerken aus Politik, Wirtschaft, Hochschulen, Industrie und Verbänden bündeln die Fa. Gabriel das Wissen und geben es an die Mitmenschen weiter.

Uns liegt in unserem Handwerksbetrieb bei der Sanierung, die ganzheitliche Beratung mit Komplettlösungen besonders am Herzen.

Durch unser Gesamtkonzept und die jahrzehntelange Erfahrung geben wir unseren Kunden Sicherheit.

Echte Handwerkskunst vollbringen die Mitarbeiter bei der Heizungsrenovierung oder beim Einbau eines neuen Wohlfühlbades. Dabei tragen die Mitarbeiter die Firmenphilosophie der „Freunde“ direkt ins Haus des Kunden und leben sie dort. Unsere Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital und langjährig erprobte Gefährten.

**Nicht zuletzt stimmt der Satz "Handwerk hat goldenen Boden". Der Handwerker, der seine Kunden begeistert, ihnen beim Sparen hilft und für ihre Zukunft plant, der wir auch in Zukunft genügend Arbeit zu einem fairen Preis haben.**

### Anspruchsgruppen:

#### 1. Kunden:

Der demographische Wandel verlangt von uns, uns auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer älter werdender Gesellschaft einzustellen. Aus diesem Grund haben wir uns schon 2011 zum „Fachbetrieb leichter leben“ zertifizieren lassen. Durch die fortlaufenden Schulungen ist es uns möglich, Bäder so zu planen, dass auch evtl. Krankheitsbilder oder sonstige Handicaps berücksichtigt werden können.

Um alten oder kranken Personen die Angst vor dieser großen Baumaßnahme in ihrem weiterhin bewohnten Haus zu nehmen und ihnen die Umsetzung zu erleichtern, bieten wir einen Komplettservice – von der Planung zur Bemusterung, über die Ausführung wie z. B. Demontage des alten Bades, Abbrucharbeiten von angrenzenden Wänden, Sanitär-, Heizungs- und Elektroinstallation, das wiederverschließen der Wände, Fliesen und Putzarbeiten bis hin zur Fertigmontage und Übergabe. Dabei wird auch der After-Sales'-Service nicht vergessen. Unsere Kunden haben nur einen Ansprechpartner, der sie von der ersten Besichtigung bis zur Übergabe begleitet. Ein solch komplexer Badumbau dauert rund 3 Wochen und der oder die Bewohner können während dieser Zeit in ihrer Wohnung bleiben.

Unsere Kunden und Interessenten sind für dieses Konzept des „Komplett-Bades aus einer Hand“ sehr dankbar. Denn jetzt können sie ihr Bad ihren Bedürfnissen entsprechend nutzen und länger in ihren eigenen 4-Wänden bleiben.

Uns ist es wichtig, bekannt zu machen, dass ein Badumbau in kurzer Zeit möglich ist und

individuell an die Bedürfnisse und Wünsche jedes Bewohners angepasst wird. **Denn ein gut funktionierendes Bad ist pure Lebensqualität.**

## 2. Hersteller und Vertrieb:

Unser Ziel ist es weiterhin am mehrstufigen-Betriebsweg zu arbeiten. Denn dadurch erhalten wir die regionalen Kreisläufe, die Wertschöpfung bleibt in der Region und dadurch erreichen wir einen geringeren Emissionsausstoß.

## 3 Wissen weitergeben:

Um Wissen weiterzugeben, um Personen und Firmen zusammenzuführen aber auch um zukunftsweisende Technik nach vorne zu bringen, veranstalten wir in unseren Räumen Zukunftsforen. Zusätzlich arbeiten in verschiedenen Vereinen wie z. B. in der „Initiative Grüner Weg“ aktiv mit.

Über unsere neu gestaltete Website geben wir an unsere Kunden und Interessenten Aktuelles zum Thema Heizung und Bad mehrmals im Jahr weiter.

## Schwerpunktthema 1: Unternehmenserfolg und Arbeitsplätze

### Zielsetzung

Im Mittelpunkt unseres Denkens und Handelns steht der Kunde mit seinen Wünschen und Bedürfnissen. Wir wollen ihm den größten Nutzen bieten. Für uns ist es extrem wichtig, uns immer Zeit für persönliche Gespräche mit unseren Kunden zu nehmen, egal ob am Telefon oder bei Besuchen unseres Kundendienstes, der Mensch ist uns wichtig und er spürt das.

In der Beratungs- und Planungsphase versetzen wir uns in die Situation des Kunden. So identifizieren wir uns mit ihm und können ihm seine Heizungsanlage und sein Bad nach Maß planen.

Komplett-Service aus einer Hand wird bei uns großgeschrieben. Der Kunde erhält alle Leistungen in bester Qualität aus einer Hand.

Ab 2021 müssen alle Neubauten als Null-Energie-Häuser ausgeführt werden. Schon heute bieten wir diese technisch erprobten Möglichkeiten für unsere Kunden im Neubau aber vor allem im bestehenden Altbau an.

Es ist uns ein Anliegen uns um die Bedürfnisse der alternden Gesellschaft zu kümmern. Die Generation 50+ hat besondere Bedürfnisse und Ansprüche. Diese ergründen wir bei unserer ausführlichen Bedarfsanalyse und Beratung gemeinsam mit dem Kunden. Seniorengerechter Umbau eines Hauses bedeutet nicht auf Ästhetik und Wohlfühlen zu verzichten. Es bedeutet für uns genaue Planung und innovative Ideen um Wohlfühlbäder mit Zukunft zu gestalten.

Klarheit Geradlinigkeit und Ehrlichkeit sind die wichtigsten Begriffe, die unsere Arbeitsweise kennzeichnen. Dies gilt für Termine genauso wie für die Preisgestaltung.

Unsere Leistungen enden nicht mit dem Verkauf - wir interessieren uns ehrlich für jeden Kunden und nehmen den After-Sales-Service bis hin zum Kundendienst, Garantieleistungen und eventuell anfallender Reklamationen hundertprozentig ernst.

**Mit diesem kundenfreundlichen Gesamtkonzept wurden wir beim Wettbewerb Dienstleister 2012 des Landes Baden-Württemberg für unsere vorbildliche Kundenfreundlichkeit ausgezeichnet.**

Wir haben einen sehr hohen Ausbildungsstand im Unternehmen. 30 % der Mitarbeiter sind Meister im SHK-Gewerk. Nur dadurch können wir Pionieranlagen umsetzen und unsere Kunden mit unserer täglichen Arbeit begeistern.

## Beschreibung der ergriffenen Maßnahmen

### **Maßnahme 1: Vergrößerung unseres Teams:**

Je 1 Auszubildender als Anlagenmechaniker SHK seit September 2014 bez. September 2015.

1 Freier Mitarbeiter (Anlagenmechaniker SHK)

### **Maßnahme 2: Nachfolgeregelung:**

Unsere beiden ältesten Söhne sind in der Ausbildung zum Anlagenmechaniker SHK und können sich vorstellen den Betrieb in einigen Jahren zu übernehmen. Durch ein speziell entwickeltes „Einarbeitungsmodell“ werden unsere Jungs in die gesamten Betriebsabläufe eingearbeitet, um schon jetzt einen Überblick zu bekommen.

## Qualitative Dokumentation der Ergebnisse und Entwicklungen

### **Maßnahme 1:**

Wir suchen einen Auszubildenden zum Anlagenmechaniker SHK und einen Anlagenmechaniker SHK die unser Team verstärken.

### **Expansion:**

Auf Grund der ständig kleiner werdenden Zahl an SHK-Betrieben in der Region, eröffnen wir in den nächsten Jahren eine Filiale. Aktuell sind wir mit 2 Betrieben in Übernahmeverhandlungen.

## Quantitative Dokumentation der Ergebnisse und Entwicklungen

### Das wollen wir in den nächsten Jahren umsetzen

#### Maßnahme 1:

##### Vergrößerung unseres Teams und Schaffung neuer Arbeitsplätze:

#### Expansion:

In den nächsten Jahren hören viele unserer Handwerkskollegen altershalber auf. Die heute bestehenden SHK-Betriebe finden keine Nachfolger mehr, weil es kaum Nachwuchs in der Branche gibt.

Um dieses Problem in unserer Region zu lösen, haben wir uns entschlossen den Kunden, die von ihren bisherigen SHK-Betrieben nicht mehr weiterbetreut werden können, eine zukunftssträchtige Anlaufstelle zu bieten.

#### Maßnahme 2:

##### Nachfolgeregelung nach außen tragen:

Über Zeitungsberichte, unsere neu gestaltete Website, bei Veranstaltungen aber auch bei der Kundenpräsentation wird die 3. Generation in unserem Betrieb angesprochen.

## Schwerpunktthema 10: Anspruchsgruppen

### Zielsetzung

- **Maßnahme 1:**

#### **Komplettbadsanierung und After-Sales-Service**

Der demographische Wandel verlangt von uns, uns auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer älter werdenden Gesellschaft einzustellen. Aus diesem Grund haben wir uns schon 2011 zum „Fachbetrieb leichter leben“ zertifizieren lassen. Durch die fortlaufenden Schulungen ist es uns möglich, Bäder so zu planen, dass auch evtl. Krankheitsbilder oder sonstige Handicaps berücksichtigt werden können.

Um alten oder kranken Personen die Angst vor dieser großen Baumaßnahme in ihrem weiterhin bewohnten Haus zu nehmen und ihnen die Umsetzung zu erleichtern, bieten wir einen Komplettservice – von der Planung zur Bemusterung, über die Ausführung wie z. B. Demontage des alten Bades, Abbrucharbeiten von angrenzenden Wänden, Sanitär-, Heizungs- und Elektroinstallation, das Wiederverschließen der Wände, Fliesen und Putzarbeiten bis hin zur Fertigmontage und Übergabe. Dabei wird auch der After-Sales'-Service nicht vergessen. Unsere Kunden haben nur einen Ansprechpartner, der sie von der ersten Besichtigung bis zur Übergabe begleitet. Ein solch komplexer Badumbau dauert rund 3 Wochen und der oder die Bewohner können während dieser Zeit in ihrer Wohnung bleiben.



Unsere Kunden und Interessenten sind für dieses Konzept des „Komplett-Bades aus einer Hand“ sehr dankbar. Denn jetzt können sie ihr Bad ihren Bedürfnissen entsprechend nutzen und länger in ihren eigenen 4-Wänden bleiben.

Uns ist es wichtig, bekannt zu machen, dass ein Badumbau in kurzer Zeit möglich ist und individuell an die Bedürfnisse und Wünsche jedes Bewohners angepasst wird. **Denn ein gut funktionierendes Bad ist pure Lebensqualität.**

- **Maßnahme 2:**

- **Wissen weitergeben**

- Um Wissen weiterzugeben, um Personen und Firmen zusammenzuführen aber auch um die Elektro-Mobilität bei E-Bike und beim E-Auto nach vorne zu bringen, haben wir, im Frühjahr anlässlich unseres 40-jährigen Firmenjubiläums, ein Zukunftsforum in unseren Räumen veranstaltet.

- **Maßnahme 3:**

- **Website**

- Mit unserer neu gestalteten Website heben wir uns von der Standastwebsite unserer Handwerkskollegen deutlich ab. Unser Ziel ist es, unsere Kunden und Interessenten in die Lage zu versetzen, ihren Träumen für ihr eigenes Haus freien Lauf zu lassen und bei uns Lösungen zur Verwirklichung zu suchen und zu finden.

- **Maßnahme 4:**

- **Mehrstufiger Vertriebsweg:**

- Uns ist es wichtig, weiter am mehrstufigen Vertriebsweg zu arbeiten. Denn dadurch erhalten wir die regionalen Kreisläufe, die Wertschöpfung bleibt in der Region und dadurch erreichen wir einen geringeren Emissionsausstoß.

## Beschreibung der ergriffenen Maßnahmen

- **Komplettbadsanierung und Afert-Sales-Service:**

- Redaktionelle Zeitungsberichte, Vorträge, Teilnahme an Wettbewerben, um so den Menschen klar zu machen, dass z.B. ein Bad für einen Menschen mit Handicap modern und ansprechend aussehen kann. Ebenso ist es wichtig, den Menschen zu sagen, dass ein Badumbau in relativ kurzer Zeit durchgeführt werden kann und ihnen die Ängste vor dieser großen Baumaßnahme zu nehmen.

Diese Menschen an die Hand nehmen und gemeinsam mit ihnen ihr Bad so gestalten, dass sie ihr Leben leichter leben können macht uns Spaß.

- **Wissen weitergeben:**

- Im Frühjahr haben wir anlässlich unseres 40-jährigen Firmenjubiläums ein Zukunftsforum in unseren Räumen veranstaltet. Dabei konnten sich unsere Kunden, geladene Gäste, Personen aus Politik und Wirtschaft, Verbänden usw., direkt bei den Mitgliedern der Vereine, aber auch über Vorträge sowohl über die

WIN-Charta als auch die Initiative Grüner Weg e.V. informieren. Selbst die zukunftsweisende E-Mobilität wurde bei Vorträgen behandelt. Anschließend durften die Besucher selbst mit den E-Bikes und E-Autos fahren. (sh. Website – Soziales Engagement).

- **Website:**  
Auf unserer neuen Website sind viele aktuelle Texte, Radioberichte, Presstexte aber auch einige Filme eingestellt. Damit wollen wir erreichen, dass alle Kundentypen „auf Ihre Kosten kommen“.
- **Mehrstufiger Vertriebsweg:**  
Wir suchen uns Lieferanten, die nicht übers Internet verkaufen. So ist der Mehrstufige Vertriebsweg gewährleistet und die Firmen Vorort können überleben.

## Qualitative Dokumentation der Ergebnisse und Entwicklungen

- Zeitungsberichte.
- Neue gestaltete Website mit Presse- und Radioberichte sowie Filme.
- Generieren von neuen WIN-Charta-Mitglieder (BFG-Mediagroup).

## 3. Weitere Aktivitäten

### Leitsatz 1: Unternehmenserfolg und Arbeitsplätze

- sh. Schwerpunktthema 2

### Leitsatz 2: Menschen und Arbeitnehmerrechte

#### Maßnahmen / Aktivitäten:

- Sämtliche Mitarbeiter sollen mehrmals pro Jahr zu Fortbildungen geschickt werden.

#### Ergebnisse und Entwicklungen:

- Größtenteils umgesetzt.

## Leitsatz 3: Nachhaltige Innovation

### Maßnahmen / Aktivitäten:

- Neue Innovationen im Bereich „Null-Emissions-Haus-Konzepte (im Bestandsgebäude) zu erstellen und unser Wissen weitergeben.

### Ergebnisse und Entwicklungen:

- Um unseren Kunden mit einer Fotovoltaik-Anlage die Eigenstromnutzung zu erleichtern, bieten wir einen Solarheizkessel an, der bis zu 50 % Primärenergie einspart und zusätzlich mit Solarstrom betrieben und beheizt werden kann. Damit können Fotovoltaik-Anlagenbesitzer ihren eigenen Strom sofort als Eigenstrom nutzen, aber auch Altanlagen, die nach den subventionierten 20 Jahren den bis dahin eingespeisten Strom jetzt selbst verbrauchen und dadurch fossile Energie einsparen.

## Leitsatz 4: Finanzentscheidungen

### Maßnahmen / Aktivitäten:

- Für uns gibt es nur eine Finanzentscheidung: Alle finanzielle Mittel zur Verbesserung der Betriebsabläufe und Qualität wieder in unseren Betrieb zu investieren.
- Neues Elektro-Auto angeschafft.
- Nach und nach stellen wir unsere gesamte Computeranlage auf Green-IT um.

### Ergebnisse und Entwicklungen:

- Durch die größere Reichweite unseres neuen Elektro-Autos können wir jetzt auch mehrere, oder weiter auseinanderliegende Termine mit dem Elektro-Auto erreichen und das Fahrzeug mit unserem selbst erzeugten Sonnenstrom betanken.
- Wir erwarten uns durch die Umstellung auf Green-IT eine deutliche Stromeinsparung.

## Leitsatz 5: Anti-Korruption

### Maßnahmen / Aktivitäten:

- Dass aber auch im Kleinen keine Korruption stattfindet, werden mit unseren Mitarbeitern immer wieder Gespräche über dieses Thema geführt.

### Ergebnisse und Entwicklungen:

- Auch weiterhin mit den Mitarbeitern im Gespräch bleiben.

## Leitsatz 6: Ressourcen

### Maßnahmen / Aktivitäten:

- Wir haben in diesen Bereich bereits sehr viel getan und sehen momentan keine weiteren Möglichkeiten noch besser zu werden.

### Ergebnisse und Entwicklungen:

- Momentan keine weiteren geplant.

## Leitsatz 7: Energie und Emissionen

### Maßnahmen / Aktivitäten:

Unsere Kunden werden bei einer Beratung immer auf die Wichtigkeit des Einsatzes von regenerativen Energien hingewiesen. Der Einsatz von regenerativen Energien schützt nicht nur die Umwelt, sondern auch den Geldbeutel des Kunden, denn rund 70 % der Nebenkosten in einem Einfamilienhaus entfallen auf die Heizkosten.

Wir montieren ausschließlich Heizanlagen und Bäder in einem Umkreis von 50 km. Dies ist in unserer ländlichen Gegend nicht üblich.

Anhand unseres Firmengebäudes zeigen wir, dass der Umbau auf ein Plus-Energie-Haus auch im Bestandsgebäude funktioniert. Mit Hilfe unserer Solarthermie- und Photovoltaikanlagen erzeugen wir mehr Wärme und Strom durch die Sonne, als unser gesamtes Gebäude mit Lager, Werkstatt und Büro verbraucht.

2010 bauten wir auf unserm Firmengelände die 1. kostenlose Sonnenstromtankstelle in Oberschwaben und haben diese schon damals so groß konzipiert, damit sie in Zukunft die elektrische Energie die unsere Firmenfahrzeuge (mit Montagefahrzeuge) verbrauchen werden, erzeugt. Im selben Jahr wurden wir beim Umweltpreis des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet.

2011 bekamen wir von der Umweltorganisation B.A.U.M die Auszeichnung zum umweltfreundlichsten Büro in Deutschland.

2011 wurde die Außenbeleuchtung am Firmengebäude auf LED-Technik umgestellt. Früher benötigten wir dafür 2500 W Lichtleistung heute nur noch 230 W – das entspricht eine Einsparung von 92 % Strom für die Außenbeleuchtung.

Seit 2011 haben wir einen Elektro-Roller für die kurzen Fahrten zu unseren Kunden im Fuhrpark.

2013 legten wir uns ein Elektro-Auto (Nissan Leaf) als Fahrzeug zu Kundenterminen usw. zu.

2014 wurde eine weitere Fotovoltaik Anlage mit 8 kW aufs Dach montiert. Diese versorgt die Firma und unsere Elektrofahrzeuge mit eigenem Sonnenstrom.

2014 / 2015 wurde die gesamte Betriebsbeleuchtung (Lager, Werkstatt, Büro, Ausstellung usw.) auf LED-Technik umgestellt.

## **Ergebnisse und Entwicklungen:**

- 2016 legten wir uns ein neues Elektro-Auto (Nissan Leaf) als Fahrzeug zu Kundenterminen usw. zu. Dieser hat im Vergleich zu seinem Vorgänger eine deutlich erhöhte Reichweite. So können wir jetzt auch mehrere, oder weiter auseinanderliegende Termine mit dem Elektro-Auto erreichen.
- Um unseren Kunden mit einer Fotovoltaik-Anlage die Eigenstromnutzung zu erleichtern, bieten wir einen Solarheizkessel an, der 50 % Primärenergie einspart und zusätzlich mit Solarstrom betrieben und beheizt werden kann. Damit können Fotovoltaik-Anlagenbesitzer ihren eigenen Strom sofort als Eigenstrom nutzen, aber auch Altanlagen, die nach den subventionierten 20 Jahren den bis dahin eingespeisten Strom jetzt selbst verbrauchen und dadurch fossile Energie einsparen.
- Durch die Eigenstromnutzung des selbst erzeugten Sonnenstroms in unserer Firma und unsere Elektrofahrzeuge könnten und können wir unsere Stromkosten drastisch senken.
- Die Umstellung auf LED-Technik sparen wir rund 70 % der Beleuchtungskosten ein.
- Selbstverständlich überprüfen wir all unsere Energieverbräuche jährlich.
- Auch unseren Kunden helfen wir gerne, Ihre Energieverbräuche zu prüfen und zu optimieren.

## **Leitsatz 8: Produktverantwortung**

### **Maßnahmen / Aktivitäten:**

- Wir haben in diesen Bereich bereits sehr viel getan und sehen momentan keine weiteren Möglichkeiten noch besser zu werden.

### **Ergebnisse und Entwicklungen:**

- Momentan keine weiteren geplant.

## Leitsatz 9: Regionaler Mehrwert

### Maßnahmen / Aktivitäten:

- Wir haben in diesen Bereich bereits sehr viel getan und sehen momentan keine weiteren Möglichkeiten noch besser zu werden.

### Ergebnisse und Entwicklungen:

- Momentan keine weiteren geplant.

## Leitsatz 10: Anspruchsgruppen

- sh. Schwerpunktthema 2

## Leitsatz 11: Anreize zum Umdenken

### Maßnahmen / Aktivitäten:

- In den nächsten 1-2 Jahren wollen wir unsere Kundendienstmonteure mit Laptops ausstatten. So können sie dann noch effektiver und ressourcenschonender arbeiten.

### Ergebnisse und Entwicklungen:

- Im April 2016 wurden unsere Kundendienstmonteure mit Laptops ausgestattet. Dadurch verbrauchen wir weniger Papier, da die Daten direkt auf den Laptop verschickt werden und anschließend im Büro digital weiterverarbeitet werden können. Zusätzlich kann unser Kundendienstmitarbeiter seine Touren selbst planen. Dadurch werden Ressourcen geschont.

## Leitsatz 12: Mitarbeiterwohlbefinden

### Maßnahmen / Aktivitäten:

- Das tägliche, persönliche Gespräch steht bei uns im Vordergrund. Der Chef ist ständiger Ansprechpartner für unsere Mitarbeiter. Gemeinsam besuchen wir mit allen Mitarbeitern Schulungen, Fachausstellungen und -messen.  
Geplante Aktivität: Jährliche Mitarbeitergespräche.

### Ergebnisse und Entwicklungen:

- Durch den ständigen Kontakt von Chef als ständiger Ansprechpartner für unsere Mitarbeiter ist ein Mitarbeitergespräch nur in den seltensten Fällen gewünscht.

## 4. Unser WIN!-Projekt

### Dieses Projekt unterstützen wir

Bildungspartnerschaft mit der Realschule Bad Saulgau und der Herzog-Phillip-Verbandsschule Altshausen.

Im Fach BORS (Berufsorientierung an der Realschule) bzw. BWU (Berufswahlunterricht an der Werkrealschule) erfährt der Schüler Wichtiges zu seinem anstehenden neuen Lebensabschnitt. Im Unterricht fällt den Lehrern oft auf, wie schwer es Schülern fällt, sich einen für sie passenden Beruf auszusuchen. Hier kommen die Bildungspartner ins Spiel. Egal ob Vorträge, Praktika, Betriebsbesichtigungen oder simulierte Vorstellungsgespräche, sie nehmen sich Zeit und übernehmen soziale Verantwortung gegenüber diesen Berufseinsteigern. Denn den Schülern fällt es sehr schwer, in einen Betrieb zu gehen und sich dort selbst über ihren Wunschberuf zu informieren.

### Art und Umfang der Unterstützung

- Vorträge im Unterricht über regenerative Energien und Energieeinsparpotentiale im Bestandsgebäude. Denn schon Jugendliche muss die Energiewende nahegebracht werden. Ebenso müssen sie erfahren, dass Energiewende nicht nur Strom beinhaltet, sondern das größte Einsparpotential im Austausch der Heizung, Dämmung und neuen Fenstern liegt.
- Vorträge Unterschied Handwerk – Industrie. Ausbildung, Fortbildungsmöglichkeiten bis hin zum Meister, Fachwirt oder Studium.  
- 2 Stunden tatsächlich geleistete Arbeit.
- Praktika in unserem Betrieb – leider dieses Jahr keine Praktikumsanfrage  
- 0 Wochen a 37 Stunden = 0 Stunden tatsächlich geleistete Arbeit.
- Betriebsbesichtigungen  
- Bildungsmesse an der Schule 14 Stunden tatsächlich geleistete Arbeit.
- Simulierte Vorstellungsgespräche mit Prüfung der Bewerbungsunterlagen, um den Jugendlichen Rückmeldung und Sicherheit für Vorstellungsgespräche in der Zukunft zu geben.  
- 4 Stunden tatsächlich geleistete Arbeit.

Tatsächlich geleisteter Zeitaufwand 2015 / 2016: **20 Stunden.**

## Projekt-Ergebnisse im Berichtszeitraum / Feedback lokaler Anspruchsgruppen

Durch die Bildungspartnerschaften konnten einige Jugendliche für den Beruf als Anlagenmechaniker SHK bei anderen SHK-Betrieben gewonnen werden.

Auch andere Handwerksberufe sind durch unser Engagement in die Köpfe der Schüler gekommen. Nur so kann das Handwerk auch in Zukunft Nachwuchs generieren und dadurch die anfallenden Arbeiten im Haus des Kunden erledigen.

## 5. Ausblick & Zielaktualisierung

### Künftige Schwerpunktsetzung und -ziele

#### Künftige Schwerpunkte

#### Leitsatz 01 – Unternehmenserfolg und Arbeitsplätze

- Dieses Schwerpunktthema behalten wir bei, da wir uns hier langfristige Ziele gesetzt haben.
- Vergrößerung unseres Teams und Schaffung neuer Arbeitsplätze:  
Auch in diesem Jahr (ab Sept. 2015) werden wir voraussichtlich einen Auszubildenden zum Anlagenmechaniker SHK ausbilden.

Zusätzlich suchen wir einen Anlagenmechaniker SHK der unser Team verstärkt.

- Expansion:  
In den nächsten Jahren hören viele unserer Handwerkskollegen altershalber auf. Die heute bestehenden SHK-Betriebe finden keine Nachfolger mehr, weil es kaum Nachwuchs in der Branche gibt.  
Um dieses Problem in unserer Region zu lösen, haben wir uns entschlossen den Kunden, die von ihren bisherigen SHK-Betrieben nicht mehr weiterbetreut werden können, eine zukunftssträchtige Anlaufstelle zu bieten. Aus diesem Grund eröffnen wir in den nächsten 2 Jahren eine Filiale in der Region.

#### Leitsatz 10: Anspruchsgruppen

- **Maßnahme 1:**  
**Komplettbadsanierung und After-Sales-Service**  
Der demographische Wandel verlangt von uns, uns auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer älter werdenden Gesellschaft einzustellen. Aus diesem Grund haben wir uns schon 2011 zum „Fachbetrieb leichter leben“ zertifizieren lassen.  
Durch die fortlaufenden Schulungen ist es uns möglich, Bäder so zu planen, dass



auch evtl. Krankheitsbilder oder sonstige Handicaps berücksichtigt werden können.

Um alten oder kranken Personen die Angst vor dieser großen Baumaßnahme in ihrem weiterhin bewohnten Haus zu nehmen und ihnen die Umsetzung zu erleichtern, bieten wir einen Komplettservice – von der Planung zur Bemusterung, über die Ausführung wie z. B. Demontage des alten Bades, Abbrucharbeiten von angrenzenden Wänden, Sanitär-, Heizungs- und Elektroinstallation, das Wiederverschließen der Wände, Fliesen und Putzarbeiten bis hin zur Fertigmontage und Übergabe. Dabei wird auch der After-Sales'-Service nicht vergessen.

- Redaktionelle Zeitungsberichte und Vorträge, um so den Menschen klar zu machen, dass z.B. ein Pflegebad modern und ansprechend aussehen kann. Ebenso ist es wichtig, den Menschen zu sagen, dass ein Badumbau in relativ kurzer Zeit durchgeführt werden kann und ihnen die Ängste vor dieser großen Baumaßnahme zu nehmen.
- Diese Menschen an die Hand nehmen und gemeinsam mit ihnen ihr **Bad so gestalten, dass sie ihr Leben leichter leben können.**
- Weitere Fort- und Weiterbildung in diesem wichtigen Bereich.
- **Maßnahme 2:  
Wissen weitergeben**  
Um Wissen weiterzugeben, um Personen und Firmen zusammenzuführen aber auch um neue Technologien nach vorne zu bringen, veranstalten wir Zukunftsforum in unseren Räumen.
- **Maßnahme 3:  
Website**  
Mit unserer neu gestalteten Website heben wir uns von der Standardwebsite unserer Handwerkskollegen deutlich ab. Unser Ziel ist es, unsere Kunden und Interessenten in die Lage zu versetzen, ihren Träumen für ihr eigenes Haus freien Lauf zu lassen und bei uns Lösungen zur Verwirklichung zu suchen und zu finden.
- Viele aktuelle Informationen über die Website an unsere Website-Nutzer weiterzugeben.
- **Maßnahme 4:  
Mehrstufiger Vertriebsweg:**  
Unser Ziel ist es weiter am mehrstufigen Vertriebsweg zu arbeiten. Denn dadurch erhalten wir die regionalen Kreisläufe, die Wertschöpfung bleibt in der Region und dadurch erreichen wir einen geringeren Emissionsausstoß.

## Unsere weiteren Ziele für die kommende Berichtsperiode

### Leitsatz 02 – Menschen und Arbeitnehmerrechte

- Sämtliche Mitarbeiter sollen mehrmals pro Jahr zu Fortbildungen geschickt werden.

### Leitsatz 03 – Nachhaltige Innovation

- Neue Innovationen im Bereich „Null-Emissions-Haus-Konzepte (im Bestandsgebäude) zu erstellen und unser Wissen weitergeben.
- Zusammenarbeit mit Hochschulen - Pionieranlagen

### Leitsatz 04 – Finanzentscheidungen

- Für uns gibt es nur eine Finanzentscheidung: Alle finanzielle Mittel zur Verbesserung der Betriebsabläufe und Qualität wieder in unseren Betrieb zu investieren.

### Leitsatz 05 – Anti-Korruption

- Dass aber auch im Kleinen keine Korruption stattfindet, werden mit unseren Mitarbeitern immer wieder Gespräche über dieses Thema geführt.

### Leitsatz 06 – Ressourcen

- Wir haben in diesen Bereich bereits sehr viel getan und sehen momentan keine weiteren Möglichkeiten noch besser zu werden.

### Leitsatz 07 – Energie und Emissionen (sh. Schwerpunktthema 2014 – 2015)

- Wir überprüfen all unsere Energieverbräuche jährlich und „halten die Augen auf, um unseren Energieverbrauch noch weiter zu senken.
- Hybrid-Plug-In-Sprinter – Umsetzung, wenn es so ein Modell zu einem wirtschaftlichen Preis gibt.  
- Momentan gibt es noch keine Montagefahrzeuge in „Sprintergröße“ als Plug-In-Version.
- Auch für unsere Kunden haben wir weiterhin „die Nase im Wind“ um mögliche Einsparungen, die sie wirtschaftlich in ihrem Haus umsetzen können rechtzeitig zu entdecken und anzubieten z. B. selbst erzeugter Fotovoltaikstrom zur Eigennutzung sinnvoll ins Heizkonzept einbauen.

## Leitsatz 08 – Produktverantwortung

- Wir haben in diesen Bereich bereits sehr viel getan und sehen momentan keine weiteren Möglichkeiten noch besser zu werden.

## Leitsatz 09 – Regionaler Mehrwert

- Wir haben in diesen Bereich bereits sehr viel getan und sehen momentan keine weiteren Möglichkeiten noch besser zu werden.

## Leitsatz 11 – Anreize zum Umdenken

- Durch unsere Bildungspartnerschaft, unsere Mitgliedschaft in der Initiative Grüner Weg e.V. aber auch über Veranstaltungen wie z.B. unsere Zukunftsforen reichen wir unser Wissen an Schüler, Lehrer, Unternehmer und Kunden weiter und geben ihnen Ideen und Anreiz umzudenken.

## Leitsatz 12 – Mitarbeiterwohlbefinden

- Das tägliche, persönliche Gespräch steht bei uns im Vordergrund. Der Chef ist ständiger Ansprechpartner für unsere Mitarbeiter.  
Gemeinsam besuchen wir mit allen Mitarbeitern Schulungen, Fachausstellungen und -messen.  
Geplante Aktivität: Jährliche Mitarbeitergespräche.

## **Künftiges WIN!-Projekt**

Das Projekt „Bildungspartnerschaft mit 2 Schulen“ wird weitergeführt.