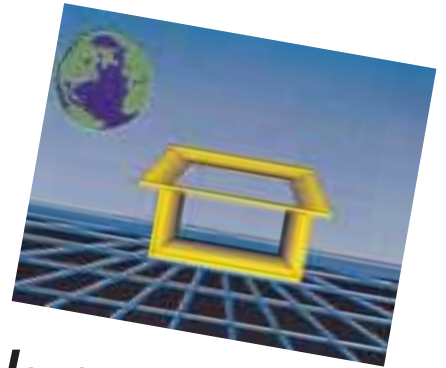


Verein Haustechnik im Internet e.V. ebnet Weg ins neue Medium

# Branchen-ADAC für die Datenautobahn



Mit derzeit rund 6 Millionen Anschlüssen ist das Internet auf dem besten Weg zum Marktplatz der Zukunft. Während andere Branchen das neue Marketinginstrument schon fleißig nutzen, zieren sich die SHK-Gewerke noch. Der Verein Haustechnik im Internet e.V. will jetzt Abhilfe schaffen: Für 100 DM im Jahr begleitet er Haustechnikfirmen auf dem Weg ins Netz der Netze und bietet nebenbei noch all-  
*hand Zusatznutzen.*



Ohne unnötigen Schnickschnack übersichtlich aufgemacht: Die Eingangsseite des Vereins Haustechnik im Internet e.V.

trag in den gelben Seiten geschaltet“, werden sich manche wehren. Aber wie siehts mit der Präsenz im Internet aus?

## Unterschätzter Markt

Annähernd sechs Millionen Deutsche setzen dieses neue Medium inzwischen schon ein. Und angesichts der bevorstehenden Markteinführung von Fernsehern mit Internet-Anschluß dürfte die Zahl der Nutzer rapide ansteigen. Alles nur Freaks ohne Kaufkraft? Weit gefehlt, den deren Anteil liegt entgegen der landläufigen Meinung nach neuesten Studien nur bei sechs Prozent. Statt dessen befindet sich unter der Internet-Klientel ein überdurchschnittlich großer Anteil mit hohem Bildungsabschluß. Weit über die Hälfte gehören der Altersgruppe von 26 bis 41 Jahren an. Die weite Verbreitung in Universitäten und anderen Bildungsstätten sichert außerdem den Zugriff auf Multiplikatoren und zukünftige Entscheider.

Einem Großteil der Internet-Nutzer – die immerhin im Mittel über ein verfügbares Einkommen von 6000 DM im Monat verfügen – dient es als direkte Einkaufs- bzw.

Bestellmöglichkeit oder als Informationsquelle im Vorfeld einer Anschaffung und als Nachschlagewerk für Bezugsadressen. Aber nicht nur Privatpersonen, auch Firmen, Kommunen und andere Institutionen nutzen das neue Medium. Einkaufsabteilungen informieren sich vor der Ausschreibung oder der Auftragsvergabe per Internet und fragen per eMail an.

## Wollen und Können

Während andere Branchen das frühzeitig erkannten und das neue Instrument intensiv nutzen, sucht man nach SHK-Angeboten oft noch vergebens. Sind doch welche vorhanden, stammen sie fast überwiegend von der Industrie. Will die

**G**ezielt auf Kunden zugehen und aktiv vermarkten sind die aktuellen Schlagworte unserer konjunkturgebeutelten Zeit. Sicherlich richtig, wenn als Voraussetzung dazu alle anderen grundlegenden Marketinginstrumente schon installiert sind. Dazu gehört unter anderem die schnelle und bequeme Erreichbarkeit des Unternehmens, wenn ein Kunde seinen Auftrag loswerden will oder in der Vorbereitungsphase dazu Informationen sucht. Das ist besonders wichtig, weil man sich bei diesen Interessenten nicht im Wettbewerb zur Ausgabeentscheidung pro Auto oder Urlaub befindet, sie nicht von der Notwendigkeit eines neuen Bades oder einer neuen Heizungsanlage überzeugen und mit kaum finanzierbaren Werbeaktionen sowie hohen Streuverlusten langwierig suchen muß. Dennoch schlagen ihnen einige Firmen in der Branche die Tür vor der Nase zu. „Wir haben doch Hinweisschilder an der Straße installiert, Aufkleber mit der Firmenanschrift in der Haustechnikzentrale angebracht und inzwischen sogar einen Ein-



Das Haustechnik-Expert-System bietet schnell und effektiv Hilfe bei fachspezifischen Problemen

\* Manfred Gut, Haustechnik im Internet e.V., 79111 Freiburg, Fax (07 61) 7079645, eMail: gut@haustechnik.de, Internet: <http://www.haustechnik.de>



Internetseite eines Mitgliedes: Durch Anklicken der blauen Textteile (Link) kommt der Interessent auf weitere Seiten

aber nicht mit dem traditionellen Vertriebsweg kollidieren, sind Beratung, Preis- und Lieferzeitangaben sowie besonders die Direktbestellung per Mausklick tabu. Wen wundert's, daß auf diesen Seiten außer hübschen Bildern, Produktbeschreibungen, Prospekt- und Werbe-CD-Anforderungen kaum was zu holen ist.

Im Gegensatz zu den Herstellern haben Branchengroßhändler mit einem so offenen System und den exzellenten Vergleichsmöglichkeiten wenig am Hut. Statt dessen bastelt jeder für sich an einem internen, geschlossenen Netz, dem sogenannten Intranet, in das sich nur ausgesuchte Kunden unter einer bestimmten Telefonnummer mit Paßwortschutz einklinken können. Einige aktive Handwerksbetriebe sind da schon weiter. Sie haben den Schritt ins Netz der Netze gewagt. Und sind mit der durchweg positiven Resonanz sehr zufrieden.

Zugegeben, einige mußten auch Lehrgeld zahlen. In der neuen Materie nicht ganz so sattelfest, gingen sie windigen „Spezialisten“ mit horrenden Beratungssätzen auf den Leim. Die Folge waren z. B. wunder-

schöne Seiten mit aufwendiger Graphik, für die der Rechner so lange zum Hochladen braucht, daß sie niemand anschaut. Oder fast noch schlimmer: Die Seiten wurden unter unverständlichen Namen ohne Branchenbezug aber dafür mit um so mehr Sonderzeichen abgespeichert. Mit der Folge, daß sie vor Interessenten gut verborgen, in den unendlichen Weiten des Internets auf ewig verschollen sind. Vergessene Verknüpfungen mit anderen Seiten, die sogenannten Links, taten ihr übriges. Fehlende Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme, überhöhte laufende Kosten, mangelhafte Wartung und Aktualisierung und andere „Meisterleistungen“ der Web-Scharlatane vergällten außerdem vielen Unternehmen die Lust aufs Internet.

### Selbst ist der Verein

Das konnten und wollten sich innovative Mitglieder der Haustechnik-Szene nicht länger mit ansehen. Sie nahmen Mitte letzten Jahres das Heft selbst in die Hand und gründeten den Verein Haustechnik im Internet e.V. mit Sitz in Freiburg. Ziel des Vereins ohne kommerziellen Hintergrund ist es, die Nutzung des Internets innerhalb der SHK- und Elektrobranche zu fördern sowie durch die gegenseitige Unterstützung

und die direkte praktische Anwendung der neuen Technik Schwellenängste abzubauen. Mit der Inbetriebnahme des Servers <http://www.haustechnik.de> wurden dazu die Voraussetzungen geschaffen. Er dient als Präsentations-, Informations- sowie Kommunikationsforum nach außen. Zudem können über ihn die weltweit zur Verfügung stehenden branchenspezifischen Informationen aufgespürt und den Mitgliedern zugänglich gemacht werden.

Betreut und gewartet wird der Rechner samt Inhalt vom Branchen-, EDV- und Internet-erfahrenen Marketingfachmann Manfred Gut\*, der als Vorstand für den neugegründeten Verein gewonnen werden konnte. Er

### Peter Maier von der Firma Albert Maier Heizung-Sanitär in Zell:

„Als ich das erste Mal eher beiläufig vom neuen Medium Internet hörte, war ich sofort von der neuen Möglichkeit der Darstellung und Kommunikation mit Kollegen, Kunden und Herstellern begeistert. Bei der Umsetzung der neuen Technik in meinem Betrieb gab mir der Verein die notwendige Unterstützung und Hilfe. Auch heute noch profitiere



ich, wie die anderen Mitglieder auch, vom gegenseitigen Austausch unter Gleichgesinnten zum Thema Internet sowie bei Fachproblemen. Und wenn dann doch mal keiner von uns die passende Information parat hat, gehe ich auf die Seiten des Expert-Systems, wo ich auf jede Frage eine Antwort erhalte. Auf meine eigene Internetseite wurde ich inzwischen schon oft positiv angesprochen. Sie spiegelt das innovative Image unserer Firma wider. So manche Anfrage haben wir dadurch schon zusätzlich erhalten.“

führt auch die regelmäßigen – für Vereinsmitglieder kostenlosen – Seminare zu den Themen Internet sowie eMail durch und unterstützt beim Erstellen einer eigenen Seite, der sogenannten Homepage, für die Platz auf dem Haustechnik-Server reserviert ist. Außerdem werden alle Mitglieder mit Informationen zur Person, Institution sowie eMail-Adresse und Verknüpfung zur eigenen Homepage in die unter dem Namen Haustechnik für Interessenten leicht aufzufindende Datenbank aufgenommen.

## Schneller Kontakt

Schnelle und unkomplizierte Hilfe bei branchenspezifischen oder EDV-Problemen erhalten Mitglieder durch direkte eMail-Anfragen an kompetente Vereinsangehörige

### Marlies Billich von der Firma Andreas Billich Solar- und Elektrotechnik in Efringen-Kirchen:

„Nachdem wir unseren Telefonanschluß auf ISDN umstellten und auch den Zahlungsverkehr Online abwickelten, suchten wir noch nach einem kompetenten Partner in Sachen eMail und Internet. Den haben wir jetzt im Verein Haustechnik im Internet e.V. gefunden. Die Mitgliedschaft bietet uns die Möglichkeit, sich unter fachlich Gleichgesinnten mit den neuen Kommunikationstechniken vertraut zu machen. Und das sehr kostengünstig, z. B. bei internen Vorträgen. Außerdem halten wir den Haustechnik-Verein für eine ideale Werbe- und Kommunikationsplattform für Handwerksbetriebe. Über das gemeinsame Interesse am Internet hinaus, haben sich für uns auch schon Kooperationsprojekte mit anderen Mitgliedern ergeben. So z.B. im Bereich der regenerativen Energien oder bei Blockheizkraftwerken, wo wir als Konzessionsträger beim EVU die elektrische Seite abdecken, während der SHK-Partnerbetrieb alle Arbeiten übernimmt, für die eine Gaskonzession nötig ist.“



Auszug aus dem Schulungsangebot des Vereins

oder durch Teilnahme am Haustechnik-Expert-System. Statt stundenlangen Telefonaten und langwieriger Suche nach dem richtigen Ansprechpartner, schafft dieses Diskussionsforum auf Knopfdruck Kontakt zu zahlreichen kompetenten Fachleuten der Branche. Weitere Leistungen des Vereins sind z. B. der Downloadbereich, in dem sich Mitglieder durch Eingabe ihres Paßwortes Programme und Daten zur eigenen Verwendung herunterladen können oder eine aktuelle Sammlung von Adressen anderer Branchenserver mit direkter Verknüpfung und einer Beurteilung als Orientierungshilfe. In Zukunft sind vielfältige weitere Aktivitäten geplant. So z. B. ein elektronischer Schnäppchenmarkt in dem falsch bzw. zuviel bestellte Waren angeboten oder seltene Modelle in Aus-

lauffarben gesucht werden können. Weitere Optionen sind der sekundenschnelle Update von Datanorm-Daten über die Telefonleitung oder der Kummerkasten, in dem sich jeder seine Sorgen mit Geschäftspartnern von der Seele schreiben und bei Problemen nach Gleichgesinnten suchen kann. Auch die Erschließung überregionaler Einkaufsmöglichkeiten für Mitglieder ist angedacht. Statt umständlicher Preisanfragen bei einigen Lieferanten per Telefon oder Fax, wird

der Bedarf, z. B. in Form eines LV's, einfach ins Internet gestellt. Auf dieser Grundlage können dann interessierte Anbieter aus aller Welt ihr Angebot abgeben.

## Unterlassungssünde

In den Genuß dieser Leistungen können alle kommen, die mit der Haustechnikbranche, also den Gewerken Sanitär, Heizung, Klima sowie Elektro, zu tun haben und sich zum Eintritt in den Haustechnikverein entschließen. Die bisherigen Mitglieder kommen z. B. aus der Industrie, SHK- und Elektrohandwerksbetrieben, Handelsvertretungen, Berufs- und Fachhochschulen, Planungsbüros, Softwarehäusern, Sachverständigenbüros sowie Umweltzentren. Selbst ganze SHK- und Elektro-Innungen sowie eine Kreishandwerkerschaft sind bereits geschlossen beigetreten. Eigentlich bleibt aktiven Branchenbetrieben ja auch gar nichts anderes übrig, denn bei

einem Jahresbeitrag von lediglich 100 DM pro Mitglied ist die Ausrede, daß das Internet-Engagement zu teuer sei, endgültig futsch. Wer sich der neuen Technik dennoch verschließt, muß sich unter Umständen schon mal den Vorwurf gefallen lassen, daß er Kunden im übertragenen Sinne die Tür vor der Nase zuschlägt. □



Mit dem Erreichten gibt sich der Verein keineswegs zufrieden, zahlreiche neue Dienstleistungen für Mitglieder sind schon in Planung