

„Mein Ziel ist einfach: das vollständige Verständnis des Universums – warum es so ist, wie es ist, und warum es überhaupt existiert.“

Stephen William Hawking (1942–2018)

Sie kennen das Phänomen vielleicht auch: Wenn man so am Abend in einer entspannten Runde zusammensitzt und bei gutem Essen ein bisschen palavert. Irgendwann geht das Gespräch dann todsicher in Richtung der beruflichen Tätigkeit – ob man nun will oder nicht. Je nach Region gibt die Gesprächspartnerin oder der Gesprächspartner dann beispielsweise vor, „beim Daimler“ oder „bei VW“ zu schaffen. Aha! Die Angelegenheit ist damit klarstens umrissen; die Sache ist geklärt. Man will sich in diesem Falle den Abend ja auch nicht gleich gänzlich verderben und die Geschichte mit „dem Diesel“ anschneiden. Andersherum nach der beruflichen Tätigkeit befragt, wird das Ganze schon schwieriger. Denn auf „Sanitär-, Heizungs-, Klima-Branche“ oder „Haustechnik“ reagieren die meisten Zeitgenossen eher mit: Aha? Das Fragezeichen im Gesicht des Gegenübers wird sogleich als Auftrag verstanden, diese eklatante Wissenslücke um die Versorgungstechnik im Allgemeinen und den SHK-Sektor im Speziellen entsprechend auszufüllen. Ein Gläschen später wundert sich „der Laie“ noch immer und fragt: „Was ist denn dann die beste Art zu heizen?“

Was antworten Sie darauf? Zücken Sie Ihren Stift und fertigen, gekonnt frei Hand, eine respektable Hydraulik auf die Serviette? Nehmen Sie Ihr schlaues, mobiles Endgerät und surfen von einem „Heizungskonfigurator“ zum anderen? Schicken Sie „den Endkunden“ gleich zur „Elements“-Ausstellung, die ja jetzt auch in Heizungstechnik macht (nicht mehr nur „den

einfachsten Weg zum neuen Bad“ verspricht), streng nach dem Motto: „Alle 11 Minuten verlieben sich Hausbesitzer in ihre neue Heizung“? Oder nutzen Sie diese Steilvorlage direkt, um einen Vor-Ort-Termin im Heizungskeller zu avisieren?



Wie gehen Sie mit diesem „qualifizierten Kontakt“ bzw. „potentiellen Auftraggeber“ um?

Behandeln Sie ihn als digitalaufgemotzten Lead oder – ganz gelassen – als Mensch mit individuellen Bedürfnissen, Voraussetzungen und Möglichkeiten, der vor allem handwerkliche Qualität und Zuverlässigkeit in seinen eigenen vier Wänden, in seiner Privatsphäre sucht?

Im Vergleich zum zitierten Ziel des kürzlich verstorbenen Astrophysikers Stephen Hawking ist der Auftrag unserer Branche doch eigentlich ein Kinderspiel...eigentlich...

Uns würde interessieren: Zu welcher Gattung gehören Sie? Modell „Stift und Papier“ oder „Smartphone und App“? Schreiben Sie uns unter: gamperling@heizungsjournal.de



Jörg Gamperling