**“Alles digital – aber wie?”**

**Erste digitale interdomus-Cheftage beleuchten Notwendigkeit und Nutzen der Digitalisierung für das SHK-Fachhandwerk**

**Dreieich, 22.07.2021.** „Im Handwerk spielt beim Kundenkontakt die klassische Kommunikation zwar nach wie vor eine zentrale Rolle, dennoch dürfen die Betriebe die Trends der Digitalisierung nicht verpassen“, lautete das Fazit von Stefan Ehrhard, Geschäftsführer interdomus Haustechnik, nach den 26. Cheftagen. Über 100 Teilnehmer verfolgten an ihren Bildschirmen die ersten digitalen Cheftage, die unter dem Motto „Alles digital – aber wie?“ standen.

Bei den Teilnehmern und Akteuren stieß der Mix aus Vorträgen, Talk und Ausstellung auf durchweg positive Resonanz. So erhielten die Gesellschafter viele Anregungen und konkrete Beispiele für ihre Arbeit mit bereits etablierten digitalen Tools und Dienstleistungen. „Es geht aber nicht darum, dass Sie Ihr bisheriges Tagesgeschäft über den Haufen werfen und sich komplett neu aufstellen“, brachte es Jan Steffen Adlunger von der Unternehmensberatung shk aktiv in seinem Vortrag „Kundenglück – Alleinstellungsmerkmal beim Badverkauf“ auf den Punkt. Vielmehr gehe es beispielsweise darum, die klassische Werbung im Bereich Marketing oder Mitarbeitergewinnung durch neue Medien zu ergänzen. Denn hier gäbe es mit 72 Prozent der Deutschen, die täglich das Internet nutzen, zusätzliches Potenzial bei der Zielgruppenansprache. Etwa bei der Handwerkersuche, wie Torsten Racky, Geschäftsführer des MHK Internetspezialisten macrocom, aufzeigte: „Anstatt vor Ort mit viel Aufwand einen guten Fachbetrieb zu suchen, schauen die Verbraucher heute ins Internet. Das ist viel effektiver – auch für Sie, denn mit vielen guten Onlinebewertungen können Sie Ihre Kunden hier in Sekundenschnelle überzeugen.“

Neben den Chancen die Internettools bieten, wurde auch über die Gefahren, sogenanntes Cyber Risk, gesprochen und wie sich der Unternehmer davor schützen kann. „Der Digitalisierung kann sich heute kein Unternehmer mehr entziehen. Unseren Gesellschaftern fehlt aber oft die Zeit, sich mit den digitalen Trends auseinanderzusetzen“, weiß interdomus-Geschäftsführer Peter Tornow. „Wir unterstützen sie daher fortwährend mit treffenden Tools und innovativen Dienstleistungen.“

Marcel von Zons, der die Veranstaltung moderierte und den Referenten in kurzen Talks noch den einen oder anderen Praxistipp entlockte, lobte das Engagement von interdomus: „Als aktiver SHK-Meister und Gründer sind mir die Herausforderungen im Berufsalltag gerade mit neuen Anwendungen nicht unbekannt. Der Einsatz von interdomus Haustechnik ist für die Gesellschafter ein riesiger Mehrwert.“ Ein solcher bot sich den Teilnehmern während der Veranstaltung zusätzlich in den sogenannten Breakout-Räumen: hier informierten acht Lieferantenpartner über ihre Produkt- und Service-Neuheiten.

„Mit dieser Veranstaltung haben wir als Verband einen großen Schritt in Richtung Digitalisierung gewagt", resümiert Stefan Ehrhard, „und wir sind dafür belohnt worden.“ Trotzdem werde   
interdomus Haustechnik seinen Mitgliedern auch künftig immer persönlich und vor Ort zur Seite stehen.

Über interdomus Haustechnik

interdomus Haustechnik ist eine Tochter der MHK Group AG. Das moderne Dienstleistungsunternehmen zählt mit über 3.000 Handelspartnern, die einen Umsatz von 6,012 Mrd. Euro repräsentieren, zur Spitzengruppe der Küchen-, Möbel- und Sanitär-Einkaufskooperationen in Europa. 2010 gegründet, zählt interdomus Haustechnik heute zu den führenden Partnern der SHK-Branche. Die Handwerksbetriebe aus den Bereichen Sanitär und Haustechnik profitieren von erstklassigen Konditionen bei über 150 namhaften Herstellern und einem erfolgreichen Rund-um-Konzept mit Zentralregulierung und Delkredere. Darüber hinaus werden die interdomus-Gesellschafter auch bei der Ausstellungsplanung unterstützt.