

1a-Installateure
ANFORDERUNGSPROFIL
2024



DIE 1. ADRESSE FÜR BAD & HEIZUNG

ANFORDERUNGSPROFIL

für 1a-Installateure 2024



Das Anforderungsprofil an 1a-Installateure ist ein Bestandteil innerhalb der

Leitlinien der 1a-Installateur Marketingberatung GmbH in der Kooperation Mitglieder – 1a-Installateur Marketingberatung – Marktpartner

Der 1a-Installateur anerkennt das 1a-Markenzeichen als Gütesiegel einer marktgerechten Dienstleistung zum Nutzen des Endverbrauchers und verpflichtet sich, die Qualitätsstandards der 1a-Installateur Marketingberatung GmbH einzuhalten.

Im äußeren Erscheinungsbild (1a-Corporate Design) hilft dieses Markenzeichen wesentlich mit, den Willen zur 1a-Dienstleistung nach außen hin sichtbar und „viel-versprechend“ zu dokumentieren. In der inneren Beziehung zur Gruppe ist das gruppenorientierte Verhalten eine Legitimation zur gesamten 1a-Gemeinschaft.

Der 1a-Installateur erkennt diese Anforderungen an und schafft damit die Voraussetzungen für die Entwicklung der gemeinsamen Stärke der 1a-Gemeinschaft zum eigenen Nutzen.

Dieses Anforderungsprofil für 1a-Installateure ist somit ein Anspruch der 1a-Gemeinschaft an das einzelne Mitglied und enthält Regulative, um gemeinsame Ziele sowohl um- als auch durchzusetzen.

Die Anforderungen sind im Sinne der Priorisierung und Relevanz kategorisiert:

- **A-Kriterien:**
Diese Kriterien sind für alle Mitglieder bindend und zentrale Grundlage der Gemeinschaft. Die dauerhafte Nichteinhaltung von A-Kriterien kann zu einer Beendigung der 1a-Mitgliedschaft führen. Die Entscheidung darüber wird im Beirat mit 2/3 Mehrheit gefällt.
- **B-Kriterien:**
Diese Kriterien sind wesentliche Elemente im Sinne des gemeinsamen Unternehmensleitbilds und Qualitätsanspruchs. Sie können durch finanzielle Anreize verstärkt werden. (Senkung Mitgliedsbeitrag)
- **C-Kriterien:**
Im Sinne der langfristigen, nachhaltigen Weiterentwicklung der Marke und Gemeinschaft gibt es definierte C-Kriterien. Diese können laufend ergänzt werden und sich über die Jahre zu B-Kriterien weiterentwickeln. C-Kriterien sind freiwillig und können über die Gemeinschaft, die ERFA-Gruppen, Marktpartner und die 1a-Marketingberatung auf unterschiedliche Art gefördert werden.

Die Zuordnung zu A-, B- und C-Kriterien ist in der jeweiligen Kategorie mit A/B/C ersichtlich.

I. Gewerbeberechtigungen: A-Kriterien

Um den Kunden gesamthaft gesehen einen 1a-Dienstleistungsbereich zu bieten, sind folgende Gewerbeberechtigungen nach den Richtlinien der Bundesinnung für Sanitär- und Heizungsinstallateure vorgeschrieben:

- Sanitärtechnik (Gas- und Wasser-Installation)
- Heizungstechnik
Mindestumfang in „Niederdruck-Warmwasserheizung und Warmwasseraufbereitungsanlagen bis zur max. Nennwärmeleistung von 150 KW“
- Befähigungsnachweis durch eine Meisterprüfung, HTL, Fachhochschule, Universität oder entsprechender anderer Ausbildungen

II. Geschäftsstellen: A-Kriterien

Der Gewerbebetrieb ist in Österreich gemeldet und tätig.

Im Sinne der Förderung von Mittelstandsbetrieben ist die Anzahl der Geschäftsstellen bei Neuaufnahme eines 1a-Installateurs auf vier begrenzt, d. h. eine Hauptgeschäftsstelle und drei Filialen. Bei mehr als 4 Geschäftsstellen ist eine Zustimmung des Gesamtbeirats nötig.

Bei der Erweiterung eines bestehenden Betriebes durch Niederlassungen, Unternehmensübernahmen oder Filialgründungen im direkten Umfeld eines bestehenden 1a-Mitglieds besteht vorab eine Informationspflicht an den zuständigen Beirat.

III. 1a-Qualitätsstandards A/B/C-Kriterien

Der 1a-Installateur definiert sich durch die vom 1a-Beirat festgelegten verbindlichen Qualitätsstandards:

A-Kriterien

Termintreue

- vereinbarte Termine werden eingehalten

Arbeitsleistung mit hoher Qualität

- zuverlässig, sorgfältig, genau
- Zusagen, Versprechungen, Vereinbarungen werden eingehalten
- mit Marken- bzw. Qualitätsprodukten

Ist am letzten Stand der Technik, umweltbewusst und im Sinne der Nachhaltigkeit

- bildet sich und die MitarbeiterInnen laufend weiter (Schulungen)
- nimmt jährlich an zumindest 2 Weiterbildungsangeboten des 1a-Schulungszentrums teil

Umfassende & fachgerechte Beratung

- Installationstechnik, Sanitär, Heizung, Lüftung, erneuerbare Energien
- Förderungen
- Planung (Bad, Heizung...)

B-Kriterien

Ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis

- Leistungen werden genau definiert und die betreffenden Preise leistungsbezogen und fair kalkuliert.
- Angebote werden vorab mit der bestehenden Verfügbarkeit abgeglichen und transparent kommuniziert.

Übergabe

- Technische Einschulung durch Fachmann
- Pflege & Wartungshinweise
- Dokumentation inkl. Fotodokumentation

Schauraum:

- Die Kunden erwarten vom 1a-Installateur eine marktgerechte Warenpräsentation und fachgerechte Beratung. Daher ist ein entsprechender Schauraum und/oder eine Beratungsecke für die 1a-Mitglieder ein wesentlicher Bestandteil der 1a-Grundhaltung in Bezug auf Kundenberatung und hohe Kompetenz.
- Die Gestaltung des Schauraums obliegt dem 1a-Mitglied. Alternativ zu einem Sanitärschauraum kann auch eine Veranschaulichung von technischen Lösungen angeboten werden.
- Unsere Marktpartner unterstützen mit repräsentativen Schauräumen das Informationsbedürfnis ihrer Kunden und damit den Verkauf.

1a-Cert:

- Zur Überprüfung der Einhaltung dieser Qualitätsstandards verpflichtet sich der 1a-Installateur, die Beurteilung durch den Endverbraucher mittels 1a-Cert durchzuführen.

C-Kriterien

Komplettlösungen

- bei Bedarf alles aus einer Hand (Fliese, Elektro-Installation, Maler, Tischler...)

After-Sales-Service

- rasche Reklamationsbearbeitung

V. Gruppenorientiertes Verhalten in der Beziehung zur 1a-Gemeinschaft A/B/C-Kriterien

Die aktive Mitarbeit des einzelnen Mitglieds in der Gruppe erfolgt einerseits bei den unten angeführten Tätigkeiten, die von der 1a-Installateur Marketingberatung GmbH in Zusammenarbeit mit den Beiräten festgelegt werden.

Der Besuch der Veranstaltungen ist von den Mitgliedern als Verpflichtung anzusehen. Sollte das Mitglied aus wichtigen Gründen nicht zur jeweiligen Veranstaltung erscheinen können, sollte es einen stimmberechtigten Vertreter entsenden.

A-Kriterien

ERFA-Runden

Diese Veranstaltungen dienen zum Erfahrungsaustausch von Mitglied zu Mitglied, zum Marktpartner und zur 1a-Installateur Marketingberatung GmbH.

Pro Jahr finden 4 ERFA-Runden statt. Anlässlich dieser Veranstaltung können von der regionalen Gruppe Beschlüsse mit bindender Gültigkeit für die Mitglieder dieser regionalen Gruppe gefasst werden.

Die Anwesenheit bei diesen Veranstaltungen sichert dem Mitglied das entsprechende Mitspracherecht bei gemeinsamen Entscheidungen, alle Zweidrittelmehrheits-Beschlüsse der Anwesenden sind bindend.

Vollversammlung

Die Vollversammlung findet nach den Statuten des Vertrags für stille Gesellschafter einmal jährlich statt.

Mitglieder sind verpflichtet, zumindest an 3 von 5 Veranstaltungen teilzunehmen. Sollte ein Mitglied in 2 aufeinanderfolgenden Jahren unbegründet bei weniger als 3/5 teilnehmen, so kann die ERFA-Gruppe einen Ausschluss des Mitglieds vornehmen oder eine Nachfrist von 2 weiteren Jahren ansetzen.

B-Kriterium

1a-Notruf

Der 1a-Notruf ist ein Service für die Allgemeinheit, ein wichtiger Markenbestandteil, eine relevante Informationsquelle und bei Bedarf auch ein Neukundenakquisitionsprogramm.

C-Kriterien

Beirat

Der Beirat ist das strategische Lenkungs- und Aufsichtsorgan der 1a-Installateur Marketingberatung. Er berät die Geschäftsführung und ist in allen relevanten Entscheidungen eingebunden. Beiratsmitglieder verpflichten sich, regelmäßig an den Beiratssitzungen teilzunehmen.

Arbeitsgruppen

Im Sinne der Weiterentwicklung, Vernetzung und Professionalisierung können themenspezifische Arbeitsgruppen gegründet werden. Ziel dieser Arbeitsgruppen ist es, ExpertInnen zu versammeln und den Themen mehr Raum zu geben. Diese Arbeitsgruppen können für 1a-interne Themen oder auch für im Namen der 1a-Gemeinschaft relevanten Themen mit Dritten stattfinden.

Wissensvermittlung / Fachtrainer

Die Wissensweitergabe und der Austausch fördern die Professionalisierung aller. Die Konzeption, die Organisation oder die Teilnahme an Schulungen als Fachtrainer stellt einen wichtigen Beitrag für die Gemeinschaft dar.

V. Gruppensorientiertes Verhalten in der Außendarstellung A/B/C-Kriterien

A-Kriterien

Positionierung des 1a-Logos / Markenzeichens

- auf der Eingangstüre oder im Eingangsbereich außen mit einer Mindestgröße von 15 x 15 cm
- auf zumindest 3 Seiten der Montage- oder Servicefahrzeuge mit einer Mindestgröße von 20 x 20 cm
- im sofort sichtbaren Bereich der Homepage mit Verlinkung auf 1a-installateure.at
- auf allen Geschäftsdrucksorten (Briefpapier, Angebotsmappen, Formulare, Visitenkarten, Sicherheits- und Wartungsplakaten)
- auf Baustellentafeln oder Transparenten

B-Kriterien

Arbeitskleidung mit 1a-Markenzeichen

Markenbotschafter: Unterstützung der 1a-Marketingberatung bei Interviews, Präsentationen, Veranstaltungen oder auch beim werblichen Auftritt.

C-Kriterien

Außenwerbung

- 1a-Leuchtschild:
- Fahnen (Banner- oder Fahne)
- Transparente
- Schaufensterdekoration mit aktuellen Werbemotiven

Geschäfts- bzw. Schauraum/Schaufenster

- 1a-Logomatten
- 1a-Tischbanner
- 1a-Deko-Roll-Up

Das Gesamtangebot der Elemente des Corporate Design entnehmen Sie dem 1a-Werbemittelkatalog sowie dem 1a-Shop (auf der 1a-Internetplattform/1a-intern).

VI. Marktpartnerschaft

Alle 1a-Mitglieder anerkennen funktionierende Marktpartnerschaften als wichtigen Teil der 1a-Gemeinschaft.

Marktpartnerschaften schaffen neben dem Know-how-Transfer und Erfahrungsaustausch auch die Finanzierungsgrundlage für alle grundlegenden Aktivitäten der 1a-Installateur Marketingberatung. Die Basis einer funktionierenden Marktpartnerschaft bildet die Kommunikation, der Know-how-Transfer und der Erfahrungsaustausch zwischen den Mitgliedern und den Marktpartnern.

Die SHT-Haustechnik hat neben der Rolle als Marktpartner auch eine spezielle Funktion als Gesellschafter der 1a-Installateur Marketingberatung und ist damit Markeninhaber der eingetragenen Marke 1a-Installateure. Daher kommt dieser Beziehung besondere Aufmerksamkeit zu.

A-Kriterien

- Alle Mitglieder verpflichten sich, an einem strukturierten Jahresgespräch mit einem Vertreter und auf Einladung des Marktpartners SHT teilzunehmen, sich darauf vorzubereiten, sich offen auszutauschen und gemeinsam erfolgreich zu sein.

- Einkauf als Finanzierung
 - Wird beim jährlichen SHT-Umsatz ein im Vergleich zur Marktentwicklung überproportionaler Rückgang bzw. insbesondere ein Unterschreiten eines 100.000 € - Nettowertes absehbar, erfolgt eine konkrete Rückmeldung inkl. Handlungsempfehlung an die 1a-Marketingberatung als Vermittler.
 - Bei einem Unterschreiten eines SHT-Einkaufsvolumen von 100.000 € in jeweils zwei aufeinanderfolgenden Jahren findet ein konkretes Feedback – Analysegespräch mit einem zuständigen Beirat und unter Moderation der 1a-Marketingberatung statt.
- Die SHT-Haustechnik verpflichtet sich, den Ursprungsgedanken und die Zielsetzung der 1a-Installateure als Kundenbindungsprogramm intensiv zu betreiben. Sie garantiert den 1a-Mitgliedern, maßgeschneiderte, exklusive Aktionen und Services anzubieten und insgesamt ein optimales Preis-Leistungsverhältnis im Tagesgeschäft zu bieten.

VII. Mitgliedsbeitrag

- Der jährliche Mitgliedsbeitrag der 1a-Mitglieder ist eine Ergänzung zum Systemerhaltungsbeitrag der Marktpartner.
- Der Mitgliedsbeitrag wird jährlich vom Beirat der 1a-Installateur festgelegt und lässt sich durch Aktivitäten in der 1a-Gruppe reduzieren.
- Die Kriterien werden durch den Beirat jährlich evaluiert und können entsprechend angepasst werden.

Reduktion des Mitgliedsbeitrags durch Aktivitäten gerechnet pro Kalenderjahr bei:

- Aktive Beteiligung bei 1a-Notruf 05 1704	minus	20	Prozent
- Markenbotschafter (Tätigkeit als Trainer, Markenbotschafter, Beirat, Arbeitsgruppe, Messen, PR-Auftritte oder Juniorentätigkeit)	minus	10	Prozent
- Einsatz 1a-Cert	minus	15	Prozent
- Teilnahme an einem Seminar	minus	10	Prozent
- Teilnahme an ERFA- und Vollversammlung (aktuell 5 Treffen pro Jahr)			
- Besuch von 3/5 Mitgliedertreffen	minus	15	Prozent
- Besuch von 4/5 Mitgliedertreffen	minus	20	Prozent
- Besuch von 5/5 Mitgliedertreffen	minus	25	Prozent
→ Maximal erreichbarer Abzug	minus	80	Prozent

VIII. Tarife

Die Tarife werden untergliedert nach:

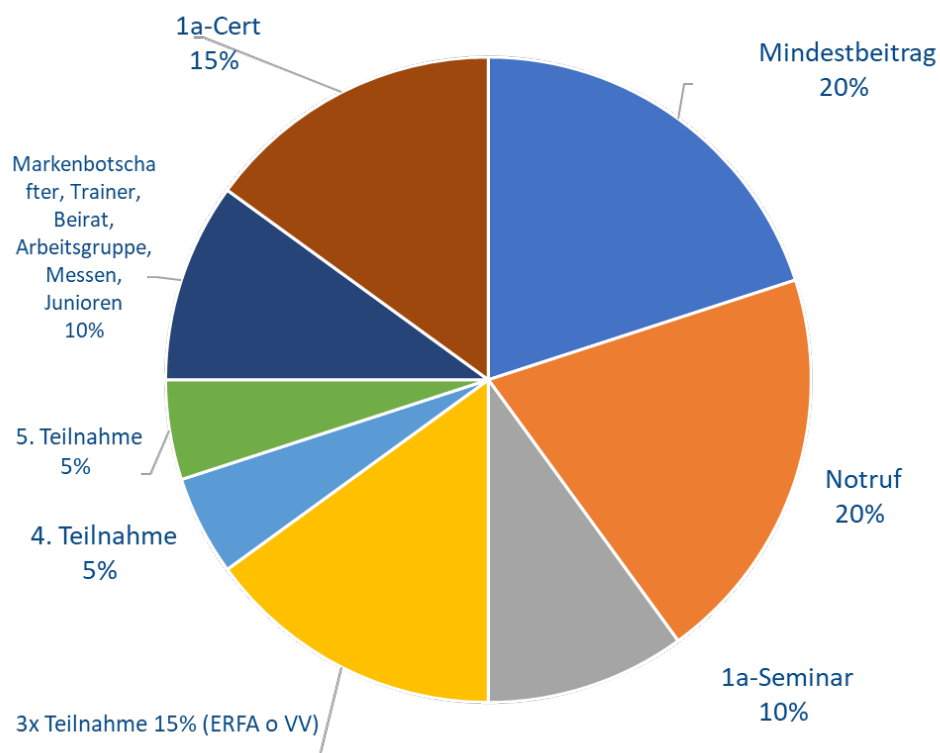
- a) Jährlicher Mitgliedsbeitrag 2024 EUR 2.000,00 exkl. MwSt.
 Jährlicher Mindestmitgliedsbeitrag 2024 EUR 400,00 exkl. MwSt.
 (reduzierbar um 80 Prozent bei Erfüllung der in Punkt VII. angeführten Aktivitäten)
- b) Werbebeitrag 2024 gemäß ERFA-Gruppenbeschluss

<i>In € netto</i> ERFA-Gruppe	Monatlich	Jährlich
Wien	160.-	1 920.-
NÖ-Nord	145.-	1 740.-
NÖ-Süd/B-Nord	145.-	1 740.-
STMK/B-Süd	145.-	1 740.-
Kärnten	124.-	1.488.-
OÖ/NÖ-West	145.-	1 740.-
Salzburg	145.-	1 740.-
Tirol	124.-	1 488.-
Vorarlberg	124.-	1 488.-

c) Einmalige Kosten bei Neuaufnahme, die bei Abschluss des Gesellschaftsvertrages als stiller Gesellschafter fällig werden:

- Einlage für stille Gesellschafter (wird bei Austritt rückerstattet) EUR 585,02 (mehrwertsteuerfrei)
- Markenrecht EUR 600,00 exkl. MwSt.

Anhang: Darstellung Mitgliedsbeitrag / Aktive Mitgliedschaft





**1a-Installateur Marketingberatung für
Gas-, Sanitär- und Heizungsinstallateure GmbH**
A-2380 Perchtoldsdorf, Brunnerfeldstraße 53

Tel +43 1 524 74 00
E-Mail info@1a-installateure.at
Web 1a-installateure.at