

## Interview mit Matthias Steiner

### über den Eintritt als Markenbotschafter bei AFRISO

Frage 1: Herr Steiner, wie kam der Kontakt mit AFRISO zustande?

„Der Kontakt ist zunächst zufällig über Blacky Fuchsberger (Joachim Fuchsberger) entstanden. Ich war mit meiner Familie auf dem Weg nach Österreich zu meinen Eltern, da hat uns Herr Fuchsberger gebeten, ihn doch in seinem Urlaub in Österreich kurz zu besuchen. Dabei lernten wir die Familie Fritz von AFRISO kennen. Wir wussten allerdings zunächst alle nichts von unseren beruflichen Interessen, bis ich vor Ort Heizkörperventile entdeckte, die anders aussahen als sonst. Wir kamen so über den hydraulischen Abgleich ins Gespräch und das war fast auch schon die Geburtsstunde unserer Zusammenarbeit.“

Frage 2: Sie selbst sind gelernter Zentralheizungsbauer und Gas-Wasser-Installateur. Heute ein immer komplexer werdendes Berufsbild – leider aber auch mit rückgängiger Nachfrage als Ausbildungsberuf. Was begeistert Sie an Ihrem Beruf und welchen Tipp möchten Sie jungen Menschen auf der Suche nach der „richtigen“ Ausbildung mitgeben?

„Ich hatte zunächst einen Ausbildungsberuf gesucht, den mein Vater als Handwerkerass noch nicht beherrschte und der mich trotzdem interessierte. So kam ich auf die Gewerke Gas/Wasser/Heizung. Mich begeistert diese extreme Vielfältigkeit, aber auch die ständigen Neuerungen in der Branche. Ich glaube ja, es wird total unterschätzt, was ein Zentralheizungsbauer und Gas-Wasser-Installateur alles wissen muss. Auch die verwendeten Materialien sind sehr breit gefächert. Die vier Ausbildungsjahre haben gerade einmal gereicht, ein fundiertes Grundwissen zu erreichen. Damit will ich sagen, in diesem Beruf, wird es einem nie langweilig. Für junge Menschen die nicht wissen, welches Handwerk für sie geeignet ist, kann ich nur den Tipp geben, entweder verschiedene Praktika zu machen, oder aber auch mal bei einer Handwerksmesse vorbeischauen. Letzteres habe auch ich gemacht.“

Frage 3: Warum engagieren Sie sich gerade im Bereich der Haus- und Gebäudetechnik und im speziellen in der Heizungsbranche?

„Zum einen natürlich weil ich es gelernt habe, zum anderen aber auch weil es mich noch immer total fasziniert, diese Vielseitigkeit.“

Frage 4: Was hat Sie veranlasst, Ihr "Amt" als Markenbotschafter aufzunehmen?

„Ich möchte als Markenbotschafter sowohl dem Endverbraucher als auch den SHK-Betrieben die Umwelttechnik näherbringen, die ja vor allem das Ziel hat, Energie zu sparen, ohne dabei auf den jeweiligen Komfort zu verzichten. Die Produkte von AFRISO haben mich auf allen Linien überzeugt, sonst könnte ich nicht so dahinterstehen.“

Frage 5: Welche Aspekte Ihrer sportlichen Leidenschaft helfen Ihnen nun bei Ihrer Tätigkeit als Markenbotschafter von AFRISO?

„Als Gewichtheber muss ich auch ein Grundwissen an Technik und Methodik haben. Da reicht es nicht nur einfach zu trainieren. Und ich muss auch schnell lernen können, um Fehler rasch zu beheben. Das hilft mir jetzt natürlich auch als Markenbotschafter. Ich weiß zwar schon über das SHK-Handwerk Bescheid, aber ich muss mich jetzt natürlich auf den neuesten Stand bringen. Das Endergebnis, die AFRISO Produkte, hat mich ja schon überzeugt. Jetzt möchte ich aber genauer hinschauen und“

verstehen, wie sie funktionieren. Nur dann kann ich auch authentisch hinter der Marke AFRISO stehen.“

Frage 6: Können Sie spontan drei Stichworte zum AFRISO Produktprogramm nennen?

„Ich könnte jetzt sagen: Messen, Regeln, Überwachen. Die Kernstichworte zum Produktionsprogramm von AFRISO. Meine Stichworte: Qualität, Zuverlässigkeit, Energiesparen.“

Frage 7: In der Öffentlichkeit hinterlassen Sie einen sehr authentischen, aufrichtigen Eindruck und sind bekannt für Ihre direkte, ehrliche Meinung. Wie passt das zu AFRISO?

„AFRISO hat nichts zu verbergen. Es ist ein familiengeführtes Traditionss Unternehmen - das spricht meist schon für sich selbst - das eben für Beständigkeit steht. Wichtig ist es aber auch, wenn neue Produkte auf den Markt kommen, dann muss nicht immer alles noch komplizierter und umständlicher sein. Meist ist es bei AFRISO genial einfach und das gefällt mir. Schließlich möchte man nicht einfach verkaufen, sondern Produkte entwickeln, womit sowohl die Kunden, als auch die Handwerker zufrieden sind. Gleichzeitig wird auch noch Gutes für die Umwelt getan. Das gefällt mir einfach.“

Frage 8: Sie werben nun mit der AFRISO Kampagne "Einfach stark" für Markenprodukte für das SHK-Handwerk. Was macht aus Ihrer Sicht das deutsche Handwerk stark und fit für die Zukunft?

„Also spätestens seit der Globalisierung ist glaube ich klar, dass Deutschland mit Massenprodukten relativ wenig Chancen hat, am Weltmarkt zu bestehen. Es wird weiterhin eine sehr wichtige Rolle unseres Landes sein, auf Qualität zu setzen. Produkte müssen hochwertig und langlebig sein, der Kunde zufrieden. Das Gleiche gilt natürlich auch für den Markt innerhalb Deutschlands. Je besser die Produkte, umso besser können auch die Handwerker mit ihnen arbeiten.“

Frage 9: Welches AFRISO Produkt begeistert Sie am meisten?

„Die Frage ist etwas unfair, da es so viele Produkte bei AFRISO gibt, die mich faszinieren. Trotzdem muss ich sagen, gefällt mir das Ventilprogramm VarioQ für den hydraulischen Abgleich am besten. Dieses System ist so einfach zu verstehen und auch relativ leicht auszuführen, aber trotzdem genial. Man kann richtig Energie sparen, ohne großen Aufwand zu treiben. Ein Schelm, wen dieses System nicht interessiert.“

Frage 10: Was sind für Sie die entscheidenden Vorteile des hydraulischen Abgleichs für den SHK-Handwerker und Eigentümer?

„Zunächst mal merkt der Endkunde kaum einen Unterschied, außer dass die Heizkörperventile nur ein bisschen anders aussehen. Der Unterschied macht sich erst bemerkbar, wenn plötzlich alle Räume gleichmäßig warm werden und ich es immer noch regulieren kann. Auch bei den Energiekosten, wird der Endverbraucher nicht um ein Lächeln herumkommen. Und auch eventuell vorhandene Fließgeräusche wird er nicht mehr wahrnehmen. Für den Handwerker ist der Vorteil, er bekommt zufriedene Kunden, die in Zukunft mit Sicherheit weiterhin auf seine Leistungen vertrauen und er kann das Produkt relativ leicht installieren. Er muss zuerst Wassermenge und die vorgesehenen Heizkörperventile errechnen, dann installieren und zuletzt nur noch einstellen. Es gibt das notwendige Berechnungsprogramm, die Heizkörperventile und das Messgerät. Ich war total überrascht, wie einfach und effektiv das funktioniert.“

Frage 11: Welche Trends sind für Sie die maßgeblichen Themen der nächsten Jahre innerhalb der SHK-Branche?

„Ich glaube AFRISO geht sehr gut mit den Trends, bleibt aber auch gerne bei Altbewährtem, solange dies das Effektivste ist. Wenn wir mal von dem weggehen, was AFRISO anbietet, interessiert mich derzeit am meisten die Entwicklung von Blockheizkraftwerken. Zu Hause selbst Energie zu erzeugen, für Wärme und Strom, ist schon eine Hausnummer.“

Frage 12: Wie sieht Ihre weitere persönliche Zukunftsplanung aus?

„Die Familienplanung ist mit zwei Kindern soweit abgeschlossen. Im Sport bin ich auch noch eingespannt, aber ich freue mich schon auf die Arbeit zusammen mit AFRISO, da ich gerade für Umweltfragen sehr offen bin und ich stolz bin, ehrliche und effektive Produkte präsentieren zu können.“

Frage 13: Welcher Wettkampf steht als nächstes an?

„Die EM im April muss ich weglassen, da mir nach dem Unfall in London einfach die Vorbereitungszeit fehlt. Vielleicht werde ich noch in der Bundesligasaison, die bis Ende April geht, mitheben und ansonsten steht bis zur WM im Oktober nichts an.“

(Das Interview führte Marketingleiter Frank Altmann im Februar 2013 - 7.469 Zeichen)