



**Maximilian und Konstantin Wilk:** Die beiden Brüder verbinden traditionelles Handwerk mit digitalen Ideen.

Florian Generotzky

Annetta Schuppisser Düsseldorf

Maximilian und Konstantin Wilk

# Aus der Not geboren

Die Brüder Wilk bieten Wasseraufbereiter für Haushalte an – und vermitteln die Handwerker über ihre digitale Vertriebsplattform gleich mit. Für eine Firma in zweiter Familiengeneration bedeutet das: viel Wandel.

**R**und 40 Prozent aller Haushalte in Deutschland liegen in einer Region mit hartem Wasser. Die Folge sind nicht nur Kalkflecken in der Küche und im Badezimmer. Auch brauchen Haushaltsgeräte wegen der Kalkablagerungen mehr Energie und gehen schneller kaputt.

Das Unternehmen Aqon Pure hat dafür eine technische Lösung gefunden. Die Gründer Maximilian und Konstantin Wilk haben ein Gerät entwickelt, das den Kalk im Wasser kristallisiert. Dieses wird nach der Wasseruhr in die Hauptwasserleitung eingebaut. Dadurch setzt sich der Kalk weniger auf Flächen ab. Doch der Erfolg war anfangs eher mau. Gerade mal 50.000 Euro konnten sie im ersten Jahr nach der Gründung damit umsetzen.

Dann aber hatten die beiden Brüder eine Idee, die ihnen die Wende brachte. Statt nur an Installateure zu verkaufen, bauten sie einen Direktvertrieb inklusive Installation über ihre Website auf.

Und der Erfolg ließ nicht lange auf sich warten. Im Jahr 2021 machte die Marke mehr als sechs Millionen Euro Umsatz. Seit 2020 ist Aqon Pure profitabel und das Wachstum hält an. Täglich treffen ungefähr 120 bis 150 Anfragen ein.

Im Grunde ist Aqon Pure kein klassisches Start-up, sondern aus einem Familienunternehmen entstanden. Die Brüder Wilk haben das innovative Produkt gemeinsam mit ihrem Vater entwickelt, da dieser viel Wissen im Gebiet der Wasseraufbereitung hat. Ihr Vater hat im Jahr 2003 die Aqon Water Solutions GmbH gegründet, die sich auf industrielle Wasseraufbereitung fokussierte. Maximilian und Konstantin

Wilk halten seit 2021 die Mehrheit an dem Familienunternehmen.

Mit dem neuen Produkt und dem Schwerpunkt auf den Direktvertrieb an private Konsumenten haben sie es komplett neu aufgestellt. Diese Leistung wurde bereits ausgezeichnet. Die Unternehmer bekamen im vergangenen Jahr den hessischen Gründerpreis in der Kategorie „Zukunftsfähige Nachfolge“.

Um das Wachstum zu beschleunigen, haben sie Aqon Pure als Plattform aufgesetzt und beschäftigen keine eigenen fest angestellten Monteure. Die Installation wird von Handwerksunternehmen vorgenommen. Im Gründungsjahr 2018 zählte Aqon erst zehn Installationspartner, mittlerweile sind es 358.

Zu Beginn hatten die Wilks auch ihr neues Produkt primär über den traditionellen Vertrieb an Handwerksunternehmen verkauft. Doch als sie ihre Zahlen durchforsteten, stellten sie fest, dass von den Kunden, die sie über

ihre Website direkt kontaktierten, viele auch später ihr Produkt kauften. Daher setzten sie neu auf den direkten Vertrieb an den Endkunden über ihre Website.

Dafür bauten sie ihr Installationspartnernetzwerk laufend aus, sodass sie ihren Kunden den schnellen Einbau des Produkts garantieren konnten. „Die Lösung mit dem Installationspartnernetzwerk ist aus der Not entstanden“, erklärt Konstantin Wilk den Weg zu ihrer Lösung. Heute erhält Aqon ungefähr 70 Prozent der Aufträge direkt über die Website.

Der Anreiz für die Handwerksunternehmen: Aqon Pure nimmt den Installationspartnern Beratung, Besichtigung der Installationsumgebung, Planung und die Bestellung des Produkts ab. Der Installateur muss nur noch den Einbau vornehmen. „Wir haben die Prozesse so stark digitalisiert, dass man bei der Produkthanfrage Zeit spart sowie auch hinterher beim Einbau“, erklärt Maximilian Wilk den Effizienzgewinn.

**358**

Installationspartner zählt Aqon mittlerweile – 2018 waren es erst zehn.  
Quelle: Firmenangaben

So kann der Einbau trotz Fachkräftemangel schnell erledigt werden. Durch die vorhergehende Planung kann der Aufwand geschätzt werden und dem Kunden ein Festpreis geboten werden.

Dies macht Aqon Pure anhand von Bildern, welche die Kunden mithilfe einer intuitiven Anleitung selbst aufnehmen. Basierend auf diesen Bildern und gezielter Absprache mit den Kunden kann das Unternehmen die Planung der Installation ohne einen Besuch vor Ort vollziehen.

## Installateure profitieren auch von Folgeaufträgen

Aktuell hat das Unternehmen zwei ausgebildete Sanitär-Heizung-Klima-Techniker, die es bei der Planung der Montage unterstützen. „Es ist wichtig, dass jemand vom Fach ist“, erklärt Maximilian Wilk.

Sobald dies erledigt ist, leitet Aqon Pure den Auftrag an einen der Installationspartner weiter. Auf diese Weise können sie ihren Service bundesweit anbieten. Der jeweilige Partner vereinbart selbst einen Termin mit dem Kunden für die Installation des Systems. Aqon Pure bezahlt dann den Installateur für die geleistete Arbeit.

Metin Boz, selbstständiger Installateur, ist seit gut einem Jahr Partner von Aqon Pure. „Aqon Pure leistet die gesamte Vorarbeit, was mich entlastet und mich auf das Wesentliche beschränken lässt, nämlich die Handwerksarbeit beim Kunden“, ist er überzeugt.

„In Zeiten, wo man kaum Mitarbeiter findet, die die Handwerksarbeit machen wollen, eine absolut effektive Lösung in meinen Augen“, unterstreicht Boz den Nutzen der Lösung. „Seitens Aqon Pure gibt es eine professionelle Vorarbeit“, ist auch Uwe Ackermann, technischer Leiter und Geschäftsführer der SHA Haustechnik GmbH aus Leipzig, überzeugt von Aqon Pure als Partner.

Oft erhalten die Installateure von den Kunden auch Folgeaufträge. „Installateure, die mit uns zusammenarbeiten, profitieren nicht nur von dem einmaligen Einbauauftrag. Sondern sie sorgen auch langfristig für einen Kundenstamm, den sie sich ohne Kosten zulegen“, zeigt Maximilian Wilk.

Der Krieg in der Ukraine, die Inflation und steigenden Energiepreise sind auch an Aqon Pure nicht spurlos vorübergegangen. „Das Kaufverhalten der Leute ist etwas zurückgegangen“, beschreibt Maximilian Wilk die aktuelle Marktlage. An einer zeitweise geringeren Nachfrage gibt es auch gute Seiten. „Manchmal ist das Vertriebsteam auch froh, wenn es einen Monat zum Durchschlafen hat“, weist er auf die positiven Aspekte hin. „Wir kommen dennoch gut durch die Krise“, stellt er fest.

Mit über 19 Millionen Wohngebäuden in Deutschland und der verbreiteten Problematik der Wasserhärte sehen Maximilian und Konstantin Wilk großes Potenzial für ihr Unternehmen. Zuerst wollen sie den deutschen Markt bedienen und sich dann an die Internationalisierung wagen. Dafür muss aber nicht nur das Partnernetzwerk ausgeweitet, sondern auch ein qualitativ hochwertiger Service in der lokalen Sprache angeboten werden.

Auch eine Ausweitung der Produktpalette steht an. Derzeit prüfen die Unternehmer, ob ihre Installationsmethode auch für andere Produkte geeignet ist. Auch ist die Einführung eines Duschkopfs geplant, der ebenfalls die Ablagerung von Kalk erschweren soll.