

Haftungsübernahmevereinbarung

Neuer Abschluß für Mapress

Die Mannesmann Pressfitting GmbH, Langenfeld, hatte zum Jahresende 1999 die seit zwölf Jahren bestehende Gewährleistungsvereinbarung mit dem ZVSHK gekündigt. Gleichzeitig gab es auch firmeninterne Veränderungen, denn die Umstrukturierung des Mannesmann-Konzerns machte auch vor der Sparte Röhren nicht halt. Rechtsnachfolgerin der Langen-

Firmierung bringt die neue Vereinbarung damit für die SHK-Fachbetriebe bewährte Sicherheit. Wichtig sind vor allem drei Punkte:

- Mit dem Vertragsabschluß wird die Rechtssicherheit für die Mitgliedsbetriebe fortgeführt. Die Kontinuität des vertraglichen Rückgriffsanspruchs der organisierten SHK-Betriebe auf Mapress ist gewahrt.

Knüpften an die langjährige Gewährleistungsvereinbarung mit Mannesmann an (v.l.): Peter Preuß, Geschäftsführer Vertrieb bei Mapress, und Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach nach der neuen Vertragsunterzeichnung am 8. Februar in St. Augustin



felder Mannesmann Pressfitting GmbH ist nun die Mapress GmbH & Co. KG, weiterhin mit Sitz in Langenfeld. Seit Jahresbeginn handelt es sich um ein Unternehmen der US-amerikanischen Bessemer-Gruppe. Der Mapress-Systemanbieter sah in der Position des Zentralverbandes – nämlich contra Hersteller-Systembindung, pro Werkstoffsystem mit DVGW-geprüften, jedoch herstellerübergreifenden Komponenten – ein Hindernis für eine Vertragsfortführung. In der Folge stellten sowohl der ZVSHK als auch Mapress ihre Positionen u. a. in verschiedenen Publikationen vor, mit dem überraschenden Ergebnis, daß im Dezember 1999 in einem erneuten Gespräch Einigkeit über den Neuabschluß einer Haftungsübernahmevereinbarung erzielt wurde. Unter der neuen

- Der Neuabschluß knüpft an die bewährte, zum Jahresende ausgelaufene Gewährleistungsvereinbarung mit den Rechtsvorgängerinnen Mannesmann Edelstahlrohr GmbH bzw. Mannesmann Pressfitting GmbH an, bietet jetzt aber zusätzlich noch Verbesserungen durch erhöhte Haftungssummen und die inzwischen erweiterte Produktpalette.

- Die unternehmerische Freiheit des Betriebsinhabers zur Entscheidung, „im Hersteller-System zu bleiben“ oder einzelne Komponenten durch normgerechte, DVGW-geprüfte Produkte anderer Hersteller zu er-

Nachgefragt

SBZ: Warum zunächst der Ausstieg und kurz danach doch wieder eine Haftungsübernahmevereinbarung?

Preuß: Mapress bietet bekanntlich ein Pressfitting-System mit den Komponenten Fitting, Rohr und Presswerkzeug an. Unsere dreißigjährigen Erfahrungen – auch bei Schadensfällen – haben ergeben, daß nur ein aufeinander abgestimmtes System die bestmögliche Sicherheit im Hinblick auf Langlebigkeit, also insbesondere Korrosionsfestigkeit und Dichtheit, bietet. Auch das berechtigte Interesse der Bauherren an Qualität und Garantie spielt eine große Rolle.

Mit dem ZVSHK ergab sich trotz intensiver Gespräche kein akzeptabler Konsens, so daß nur die Kündigung der aus 1987 stammenden Gewährleistungsvereinbarung blieb, die im übrigen inzwischen überholt und zum Teil irreführend war. Unser Interesse an einer kooperativen Zusammenarbeit mit dem Fachhandwerk haben wir durch die Auslobung einer eigenständigen Garantieerklärung zum Ausdruck gebracht, halten die jetzt erzielte Einigung mit dem ZVSHK jedoch für die beste Lösung.

SBZ: Für den SHK-Fachmann, der über Details nicht informiert ist, ergibt sich dennoch keine klare Linie in den Mapress-Entscheidungen.

Preuß: Mit der jetzt geschlossenen Vereinbarung

wird die bisherige Haftungsübernahme mit dem Fachhandwerk nahtlos fortgeführt. Es besteht dabei mit dem ZVSHK Einigkeit, daß das durch uns vertretene Hersteller-System im Rahmen der Schadensabwicklung mit nur einem Gewährleistungspartner deutliche Vorteile aufweist; die letzte Entscheidung bleibt dem Fachbetrieb in Abstimmung mit dem Bauherrn überlassen. Wir sind zuversichtlich, daß die Mapress-Qualität gut abschneidet.

SBZ: Ist nicht zu befürchten, daß die Nachricht vom Mapress-Ausstieg in der Branche weit deutlicher aufgenommen wird als der Wiedereinstieg?

Preuß: Im Gegenteil! Durch die Diskussion des letzten Jahres wurde unsere Position durchaus auch in Fachkreisen positiv aufgenommen. Wir konnten zudem unsere Kompetenz in Metall-Preßsystemen für die Öffentlichkeit nachvollziehbar stärken. Wir sind sicher, daß der Neuabschluß der Haftungsübernahmevereinbarung deutlich als Kontinuität in der kundenfreundlichen Beziehung unseres Unternehmens zum Fachhandwerk wahrgenommen wird.

Den Fragen von SBZ-Korrespondent Thomas Dietrich stellte sich Peter Preuß, Geschäftsführer Vertrieb der Mapress GmbH & Co. KG, Langenfeld.

setzen, bleibt erhalten. Wer allerdings auf gleichbleibend hohe Qualität eines Systems bauen will und im nicht auszuschließenden Schadensfall nur

einen Haftungspartner haben will, ist im Hersteller-System gut aufgehoben.

Kurz belichtet

■ light + building ZVEH und ZVSHK: Gemeinsamer Stand

Die neugeschaffene Technikmesse „light + building“ (19.–23. März 2000) wird ein volles Haus bieten, denn alle zur Verfügung stehenden Stellflächen (100 000 m²) sind ausgebucht. Die Gruppierungen rund um Licht, Elektroinstallation, Gebäudeautomation sowie Klimatechnik können sich als Rundum-Paket in den Frankfurter Hallen sehen lassen: Messgesellschaften, Industrie- und Handwerksverbände, darunter ZVEH und ZVSHK, suchen demonstrativ den Schulteranschluß, um für die zunehmend wichtiger werdende Gebäudetechnik einen kompetenten Marktplatz zu schaffen. Sowohl der Elektrofachmann als auch der SHK-Unternehmer wird sich an einem Gemeinschaftsstand der beiden Handwerksorganisationen informieren können, wie der „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“ an Profil gewinnen kann. Standort ist die Ebene 1 der Galleria zwischen den Hallen 8 und 9. Neben vielen anderen Themen werden Contracting/Wärmelieferung, der Gebäudecheck sowie die Komplettanierung auf die Besucher aus dem SHK-Bereich zugeschnitten sein.

■ Förderpreis proSHK Drei Konzepte prämiert

Mit dem bundesweiten Wettbewerb „proSHK“ griff der ZVSHK in Zusammenarbeit mit der Gießener Firma International Building Products (IBP) ein drängendes Problem der Branche auf: die Betriebsnachfolge. Mit den damit zusammenhängenden Fragen müssen sich hierzulande in den kommenden fünf Jahren viele tausend SHK-Unternehmen auseinandersetzen. Daher sollte mit dem Wettbewerb „proSHK“ die hohe Aktualität des Generationenwechsels im SHK-Handwerk deutlich gemacht werden. Weit über 300 Handwerksbetriebe hatten aus-

fürliche Wettbewerbsunterlagen, die einen fundierten Leitfaden zur Erstellung eines tragfähigen Nachfolgekonzeptes bilden, angefordert.

Am 11. Februar wurden die ersten drei Preisträger mit ihren Zukunftskonzepten geehrt und Fördermittel von insgesamt 75 000 Mark bereitgestellt. Ein gutes Startgeld als projektgebundener Beitrag zur Investition in Dienstleistungsqualität und zur Finanzierung von Geschäftsübernahmen oder Neuausrichtungen, wie den Einstieg in neue Geschäftsfelder.

● Der 1. Preis ging an Kirsten Generotzky, die das von ihrer Mutter geleitete Unternehmen Besch in Hiddenhausen (Kreis



ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach (r.) und IBP-Geschäftsführer Reiner Eisenhut zeichnen Mitte Februar die ersten drei Preisträger des Wettbewerbs proSHK für ihre zukunftsorientierten Betriebskonzepte aus

Herford) übernehmen wird. Sie konnte mit einem innovativen Dienstleistungskonzept überzeugen. Es stützt sich auf ein „PlanungsCafé“, mit dem man ein haustechnisches Kommunikationsforum geschaffen hat: Eine kleine Bad- und Heizungsausstellung kombiniert mit einem multimedialen Computer mit haustechnischer Planungs- und Berechnungssoftware samt Internet-Anschluß. Davon unabhängig kommt ein 24-Stunden-Rohrbruchservice hinzu, mit

dem das Marktpotential im Kundendienst stärker als bisher ausgeschöpft werden kann.

● Der 2. Preis steht für ein Konzept für Service und Sicherheit. Es wurde von Albert Kohl eingereicht, Junior der Firma Kohl Wasser und Wärme in Boblingen bei Augsburg. Der SHK-Betrieb tritt angesichts zahlreicher Baumärkte und Konkurrenzbetriebe in der Nachbarschaft als Generalunternehmer auf, der ein offenes Ohr hat für Eigenleistungen des Bauherrn. Die Unterstützung reicht von der Koordination der unterschiedlichen Gewerke bis hin zur Haftung gegenüber den Auftraggebern – ganz nach dem Konzept „Alles aus einer Hand“.

● Den 3. Preis sprach die Fachjury Uwe Koch zu, dessen Unternehmenskonzept für die Firma Siegfried Koch in Schmelz (Kreis Saarlouis) starke Ansätze zur Kundenbindung aufweist und auf die damit verbundenen höheren Ertragsaussichten abzielt. Besonders interessant ist hier die Bündelung des Angebots verschiedener Bauneben-gewerke in einer Bau- und Handwerks GbR. Darüber hinaus ermöglichen die engagierten Mitarbeiter einen Heizungs-Notdienst rund um die Uhr, den vor allem die privaten Haushalte (70 % der Kunden) zu schätzen wissen und der eine gute Basis für Wartungsverträge darstellt.

ZVSHK Termine – Fakten – Informationen

19.–23. März 2000
light + building – Internationale Fachmesse für Gebäudetechnik, Frankfurt/Main

5.–8. April 2000
IFH/Intherm – Fachmesse für Haus- und Feuerungstechnik, Nürnberg

11.–12. April 2000
Gemeinschaftstagung Abwassertechnische Vereinigung/ZVSHK, Dortmund

3.–7. Mai 2000
SHKG Berlin – Messe für Sanitär, Heizung, Klima & Gebäudeautomation

11.–12. Mai 2000
ZVSHK-Mitgliederversammlung, Heidelberg

18.–19. Mai 2000
Deutscher Kachelofenbauertag, Hamburg

22.–23. Juni 2000
12. Bundesweites Erdgasforum, Hamburg

6.–7. Oktober 2000
24. Deutscher Kupferschmiedetag, Mönchengladbach-Rheydt

27.–31. März 2001
ISH, Frankfurt

22.–25. Mai 2002
World Plumbing Conference, ICC Berlin

Telefon (0 22 41) 9 29 90
Telefax (0 22 41) 2 13 51
eMail Zentralverband-SHK@t-online.de
Internet:
www.zentralverband-shk.de