

Handwerksbetrieb Heizungstechnik GmbH Schober & Söhne

Große Brocken sind willkommen

Die Heizungstechnik GmbH Schober & Söhne mit Sitz in Stahnsdorf vor den Toren von Potsdam genießt in der Region einen guten Ruf. Der Betrieb mit seinen 15 bis 20 Mitarbeitern ist in Wohnungsneubau bzw. -modernisierung tätig und beteiligt sich auch an Ausschreibungen, bei denen es um „größere Brocken“ geht. Interessant ist, daß das Familienunternehmen erst vor sechs Jahren gegründet wurde.



Der Heizungstechnikfamilienbetrieb von Renate und Helmut Schobers in Stahnsdorf ist eine gefragte Adresse

Was den Heizungstechnikbetrieb Schober & Söhne auszeichnet, ist die bedingungslose Orientierung auf die Bedürfnisse des Marktes, auf dem sie sich erst vor sechs Jahren etabliert hat. Bis zur Wende war die Wirkungsstätte von Renate und Helmut Schober das Kombinat Elektronische Bauelemente im benachbarten Teltow, das zwar mit einer beein-

druckenden Massenproduktion aufwarten konnte, aber mit dem Übergang zur Marktwirtschaft keine Abnehmer mehr fand. Angesichts der beruflichen Perspektivlosigkeit versuchte der Maschinenbau- und EDV-Ingenieur Helmut Schober zunächst in artfremden Branchen Fuß zu fassen. Ehefrau Renate war als Bauingenieurin unter dem Dach des gleichen Unternehmens beschäftigt gewesen. Sie gründete mit Gleichgesinnten einen Baubetrieb, in dem sie zur stellvertretenden Geschäftsführerin mit Prokura avancierte.



Selbständigkeit mit Hindernissen

Für Helmut Schober war die Selbständigkeit schon immer ein erstrebenswertes Ziel gewesen, und der sich im Osten Deutschlands auftuende Sanierungs- und Modernisierungsmarkt machte die Entscheidung leichter. Schober setzte auf die Heizungstechnik. Eine Kooperation mit einem Handwerksmeister aus Baden-Württemberg führte zwar zum Verkauf von einem halben Dutzend Heizungsanlagen, erwies sich aber mit Blick auf eine spätere Unternehmensgründung als wenig ergiebig. Mit dem Job als Auftragsbeschaffer wollte er sich nicht zufriedengeben. Das Intermezzo endete im gleichen Jahr.



Sechs NT-Heizkessel mit einer Gesamtwärmeleistung von 1800 kW wurden im UG der neuen Reha-Klinik installiert

Kurz darauf wurde ein zweiter Versuch unternommen, unter dem Dach einer Firma die Kenntnis des Marktes mit der Kenntnis seiner Regularien zu verbinden. Die frühere berufliche Tätigkeit als Rohrleger und der Abschluß als Maschinenbauingenieur verhalfen Helmut Schober zum Eintrag in die Handwerksrolle, so daß der Gründung einer Heizungsfirma zusammen mit einem Partner aus dem Westteil Berlins nichts mehr im Weg stand. Der Markt war ihr freundlich gesonnen. Die Umstellung ganzer Straßenzüge von Stadt- auf Erdgas brachte reichlich Arbeit und erforderte den Einsatz aller verfügbaren Kräfte. Auch die beiden Schober-Söhne waren mit von der Partie. Elektronik-Spezialist Gerald dazu: „Ich hätte im technischen Dienst eines großen Versicherungsunternehmens weiterarbeiten können, aber angesichts der wachsenden Rolle der Elektronik im SHK-Handwerk lag der Einstieg in die Heizungsfirma nahe“. Werkzeugmacher Jörg reizte in erster Linie die Selbstständigkeit. Doch erneut erfüllte die Partnerschaft nicht die in sie gesetzten Erwartungen. Die Heizungsfirma scheiterte nach zwei Jahren an der Unvereinbarkeit der Auffassungen.

Bei diesem Stand der Dinge zog der Familienrat im Dezember 1993 die einzig mögliche Konsequenz: Er beschloß die Gründung des Familienbetriebes Schober & Söhne Heizungstechnik GmbH. Als Geschäftsführerin sprang Renate Schober in die Bresche, während Ehemann Helmut die Technische Leitung übernahm. Wegen des Fortbestehens der alten Firma war ihm die Neugründung eines Heizungsbetriebes verwehrt. Je ein Fünftel der Geschäftsanteile wurde den beiden Söhnen übertragen, die sich langfristig auf die Geschäftsübernahme vorbereiten. Gerald beendet in Kürze die Zweitausbildung zum Betriebswirt, Jörg absolviert derzeit seinen Installateur- und Heizungsbaumeister. Damit sind frühzeitig die Weichen für einen reibungslosen Generationswechsel gestellt. Die Mehrheit der Mitarbeiter hatte sich beim Abschied von der alten Firma auf die Seite von Helmut Schober geschlagen. Damit verfügte der Familienbetrieb nicht nur über ein beachtliches Potential an Bildung und Kompetenz, sondern von Anfang an auch über eine erfahrene Mannschaft. Die Mitgliedschaft in der SHK-Innung Potsdam war eine Selbstverständlichkeit.



Sohn Gerald ist Elektroniker und absolviert eine Zweitausbildung zum Betriebswirt

Marktnische gesucht und gefunden

Seit dem Beginn des Jahres 1994 ist die Schober & Söhne Heizungstechnik GmbH im Markt aktiv. Neben der Heizungstechnik umfaßt das Angebot auch alle Sparten des Lüftungs- und Sanitärbereichs. Nachdem die Heizungsmodernisierung in der Region weitgehend abgeschlossen ist, rückt die Modernisierung der Bäder mehr in den Vordergrund. Da solarthermische Anlagen wieder gefördert werden, rechnet Schober auch auf diesem Gebiet mit Aufträgen. Die Auftragslage ist zufriedenstellend. Viele Kunden blieben Schober treu, neue nahmen die Dienste der Firma wegen ihres guten Rufes in Anspruch. „Wir leben trotzdem zu sehr von der Hand in den Mund“, schränkte Renate Schober ein. Zwar gibt es im Wohnungsbau noch Bedarf an Sanierungs- und Modernisierungsleistungen. Doch sei schon heute abzusehen, daß es angesichts der großen Zahl von Anbietern in diesem Marktsegment ganz eng wird. Günstiger schätzen die Schobers die Situation bei großen Wärmeerzeugungsanlagen ab 350 kW ein, die vom TÜV abgenommen werden müssen. Nach ihren Erfahrungen steigen viele Mitbewerber bei Großanlagen aus, weil ihnen dafür das Potential oder die Kompetenz fehlen. Auch wenn sich die großen im Prinzip nicht wesentlich von kleineren Erzeugungsanlagen unterscheiden, werde beim Auftragnehmer neben einer bestimmten Betriebsgröße und guter technischer Ausstattung vor allem ein gutes Management vorausgesetzt. Wer da versage, brauche sich ein zweites Mal gar nicht erst zu bewerben. Mit der Heizungsanlage in der ehemaligen Lungenheilstätte Beelitz, die seit Mitte der 90er Jahre im Wiederaufbau als Klinikum begriffen, lieferte das Stahnsdorfer Unternehmen sein Meisterstück auf

dem Großanlagensektor. Installiert wurden dort sechs Buderus-Heizkessel mit einer Gesamtwärmeleistung von 1800 kW. Allen Zweifeln zum Trotz wurde Strang für Strang termingerecht zugeschaltet. Und auch nach zwei Jahren funktioniert sie noch wie am ersten Tag. Dieser Auftrag hat der Firma viele Türen geöffnet. Gut ins Geschäft gekommen ist sie z. B. mit Wärmelieferanten, für die sie Heizanlagen baut. Davon installierte sie rund zwei Dutzend für ein Berliner Unternehmen, das ihr zugleich die Wartung übertrug. Dank ihres guten Rufes wird die Firma oft als Helfer in der Not gerufen. Das ist nicht immer ergiebig, führt nicht selten aber zu Folgeaufträgen.

Mein Kunde, Dein Kunde, unser Kunde

„Wir sind in der Lage“, so Helmut Schober, „Heizungsanlagen nahezu jeder Art und Größe zu bauen.“ Beispielsweise seien für die Errichtung von Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen sowohl die erforderlichen Zulassungen wie auch das entsprechende Qualifikationsniveau vorhanden. Einen engen Kontakt pflegt die Firma zur Zentralen Aus- und Weiterbildungsstätte (ZAW) der Kommune im benachbarten Babelsberg. Dort erwerben die Monteure Kenntnisse, die für bestimmte Arbeiten vorausgesetzt werden, und Nachweise, ohne die mancher Auftrag nicht zu haben ist. Im Gegenzug erhalten Praktikanten aus der ZAW in Stahnsdorf Gelegenheit, Seite an Seite mit den Monteuren praktische Erfahrungen zu sammeln.

Von Schoberschen Selbstbewußtsein zeugte die Bewerbung um den von der Berliner Senatsverwaltung ausgeschriebenen Gebäudepool in einer Arge mit Schmeink & Cofreth. Der Zuschlag hätte der Firma für mehr als ein Jahrzehnt ein stabiles Auftragsvolumen beschert. Daß es nicht reichte, lag daran, daß das eigene Angebot fi-



Jörg Schober erwirbt nun den Meisterbrief im Installateur- und Heizungsbaumeister-Handwerk

nanziall ausgereizt war. Bei der Ausschreibung von Pool 5 mit rund 60 Objekten in Berlin-Spandau mußten die Stahnsdorfer von vornherein passen. „Das Polster von zwei bis drei Millionen Mark, das dafür nötig ist, haben wir nicht“, stellte Geschäftsführerin Renate Schober bedauernd fest. Bei künftigen Ausschreibungen möchten die Heizungsbauer wieder dabei sein. Wenn zwanzig Betriebe jeweils 100 000 DM auf den Tisch legen, so Schobers Überlegung, wäre der finanzielle Rahmen für einen solchen Auftrag vorhanden. Bei 60 Objekten entfielen auf jede beteiligte Firma fünf Heizanlagen mit entsprechenden Folgeaufträgen. „Etwas Besseres könnte uns als Innung gar nicht passieren.“ Aber noch werde in erster Linie nach dem Motto „Meine Kunden – deine Kunden“ gehandelt. Das hält die Mitglieder der Potsdamer Innung nicht davon ab, die Entwicklung der Berliner Facility Management AG mit großem Interesse zu verfolgen. So etwas schwebt auch Helmut Schober vor: „Wir kommen an kompletten Dienstleistungen für die Wohnungseigentümer nicht vorbei.“ Ein Anfang auf diesem Weg soll mit dem Auf-

Wo finden Sie alle Hersteller?

Natürlich unter

↓
www.shk.de
↑

bau eines Störungsdienstes im Bereich der Innung gemacht werden. Als nächsten Schritt stellt sich der Ingenieur eine enge Zusammenarbeit auf dem Gebiet der Wärmelieferung vor. Sie müsse einmünden in ein komplexes Leistungsangebot, das von der Wärmelieferung bis zur -abrechnung beim Endverbraucher reiche. Es sind Überlegungen, die bisher noch in kleinem Kreis diskutiert werden. Auch Jörg und Gerald Schober sind solche Gedanken vertraut. Sie plädieren ebenfalls für die Kooperation leistungsstarker Betriebe. Vielleicht fällt es der nächsten Generation leichter, über Traditionen und Konventionen hinweg zur Gemeinsamkeit zu finden. str