

Neuheiten auf dem Tablett serviert

## Auf Marktentwicklungen reagieren

Mit der Durchführung ihrer Frühjahrsversammlung auf dem Messegelände am Palais am Funkturm schlug die Berliner Landesinnung gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: Wer teilnahm, erhielt auch eine Eintrittskarte zur Messe Sanitär, Heizung, Klima, Gebäudeautomation SHKG.



Die Innungsversammlung fand diesmal auf dem Berliner Messegelände statt

Ganz oben auf der Tagesordnung stand die Unterzeichnung des Vertrages zwischen Innung, GASAG, Verbundnetz Gas (VNG) und Ruhrgas über die Zusammenarbeit im Erdgas Partner Team. Dietrich Berthold von der Ruhrgas AG verwies darauf, daß mit dem Wandel vom Meister Club zum Partner Team eine neue Kultur in die Zusammenarbeit zwischen GVU und SHK-Handwerk einziehe. Angesichts der angespannten Marktlage komme es darauf an,

tagesaktuelle Aufgaben stärker in den Mittelpunkt zu rücken. Als Beispiel nannte er Fragen der Verkaufspsychologie und Absatzförderung. Bei der Aus- und Weiterbildung werde man das Rad nicht ein zweites Mal erfinden, sondern das umfangreiche technische Angebot der Innung um die Komponente Unternehmensstrategie ergänzen. Erdgas Partner Team steht allen eingetragenen SHK-Betrieben offen. Voraussetzung für die Teilnahme ist der Erwerb der Erdgas

Partner Team Card zum Preis von 120 DM für 13 Monate. Neben dem umfangreichen marktorientierten Leistungspaket bleibt es auch künftig bei günstigen Angeboten für Veranstaltungen, Hotels und Reisen.

In seinem Bericht zur Lage mußte Obermeister Minter konstatieren, daß die wirtschaftliche Situation im Bau- und Ausbaugewerbe im Osten Deutschlands weiterhin sehr angespannt ist. Indiz dafür sei die rückläufige

Umsatzentwicklung und der deutliche Rückgang der Beschäftigungs- und Ausbildungsverhältnisse. Zwar hat die Zahl der in die Berliner Handwerksrolle eingetragenen SHK-Betriebe seit 1995 zugenommen. Doch schaffen die öffentlich geförderten Existenzgründungen keine neuen Arbeitsplätze, sondern beschleunigen nur den Verdrängungsprozeß.

### Immer noch kein Licht

Nach den Einschätzungen der führenden Wirtschaftsinstitute ist für das Handwerk auch in diesem Jahr kein Licht am Ende des Tunnels zu erwarten, weil von privatem Konsum und öffentlichen Auftraggebern kaum Impulse ausgehen. Erschwerend kommt hinzu, daß die Erträge infolge des massiven Preiskampfes unbefriedigend sind. Der Obermeister bezeichnete das Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen als Schritt in die richtige Richtung. Es erfülle aber bei weitem nicht die gehegten Erwartungen.



Auf der Versammlung wurde der Vertrag über die Zusammenarbeit von Erdgasversorgern und Berliner Innung im Erdgas Partnerteam besiegelt

Die wachsenden Ansprüche der Kunden an die Qualität der handwerklichen Leistungen, neue Technologien, Gesetze, Vorschriften und Normen lassen einen ständig wachsenden Informations- und Beratungsbedarf entstehen. In diesem Zusammenhang verwies er auf die Energieeinsparverordnung 2000, die gegenwärtig diskutiert wird. Die bedarfsgerechte Versorgung der Gebäude mit Heizwärme erfordere anspruchsvolle und kreative Lösungen. Dafür gelte es vorhandenes, aber nicht sofort abrufbares Wissen zu mobilisieren. Die Innung Berlin betrachtet es als wichtige Aufgabe, ihre Mitglieder mit den zu erwartenden Entwicklungen frühzeitig vertraut zu machen. Dazu gehört unter anderem, die Bildung neu-

er Strukturen zu fördern, um konkurrenzfähig zu bleiben. Als Beispiel nannte Hubert Minter die Gründung der Facility Management Berliner Handwerk AG. Die „Bärenpreis-Aktion“ mit der GASAG und die Sicherheitsinitiative "Gas ganz sicher" bezeichnete er als marktgerechte Initiativen, die es in breitem Umfang zu nutzen gelte.

**Alarmglocken läuten**

Horst Reimann ging in seinem Geschäftsbericht detailliert auf die Entwicklung der Innung ein. Die hohe Zahl von Betriebsaufgaben und Insolvenzen verringerte den Kreis der Mitgliedsbetriebe trotz 40 Neuaufnahmen auf 839. Insgesamt beträgt ihr Anteil an den in die Hand-

werksrolle eingetragenen Berliner Handwerksbetrieben 11,3 %. Dem entspricht in etwa der Umsatz, der im vergangenen Jahr um rund 65 Millionen Mark sank. Die Zahl der Mitarbeiter ging um 3,6 % zurück, so daß ein Berliner SHK-Betrieb heute im Durchschnitt neun Mitarbeiter beschäftigt. Angesichts der Marktlage hat sich die Ausbildungsbilanz weiter verschlechtert. Im Vergleich mit 1995 werden heute rund 20 % weniger Lehrlinge ausgebildet, so daß im Durchschnitt auf drei SHK-Betriebe nur noch vier Lehrlinge kommen. Dagegen hat sich das Ausbildungsangebot freier Ausbildungs-träger deutlich erhöht. Reimann appellierte an die Mitgliedsbetriebe, sich der Ausbildung nicht zu

verschließen. Er verwies zugleich auf das umfangreiche Aus- und Weiterbildungsangebot der zentralen Ausbildungsstätte der Innung. Qualifizierungen zum SHK-Kundendienst-techniker, Gebäudeenergieberater, zur SHK-Elektrofachkraft oder SHK-Fachkraft Solarthermie gewinnen bei der Erschließung von Marktnischen zunehmend an Bedeutung. Mit dem Hinweis auf den SHK-Innungs-Renntag Berlin-Brandenburg Anfang Juli auf der Trabrennbahn Mariendorf wurden die Teilnehmer in die SHKG Berlin 2000 entlassen. Somit wurden den Innungsmitgliedern nicht nur die Marktdaten- und Fakten, sondern auch die aktuellen Produkte auf dem Tablett serviert. str

**Innung Berlin  
Unsere Fachbetriebe bieten mehr**

Unter dieser Devise wirbt die Berliner Innung mit zahlreichen pfiffigen Motiven für die Dienstleistungen ihrer Innungsbetriebe. Die Motive sollen auch demonstrieren, daß das häufig noch als verstaubt und antiquiert angesehene Image der Innungen und der Betriebe hier keine Be-



rechtigung findet. Durch das einstreuen der Cartoons will Geschäftsführer Dr. Klaus Rinkenberger auf lockere Art und Weise auf emotionaler Ebene die Herzen der Endverbraucher erreichen und das Image zu verbessern. Wie würde es der Cartoon ausdrücken: „Schließlich sind Handwerker ja auch Menschen.“



*Die Berliner Innung will auf emotionaler Ebene die Herzen der Endverbraucher erreichen*

