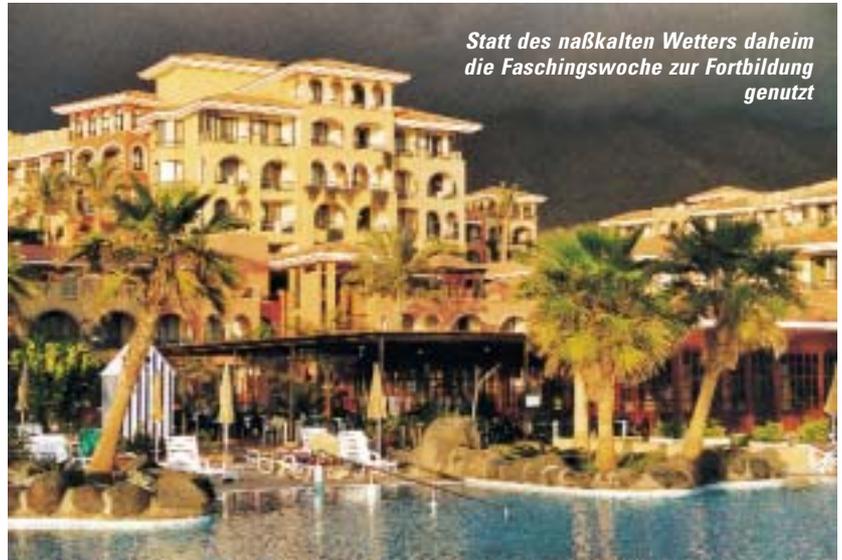


10. ZVSHK-Fortbildungsseminar auf Teneriffa

Hilfe für den Alltag

Vier Flugstunden von der naßkalten Heimat entfernt veranstaltete der ZVSHK zum 10. Mal ein Fortbildungsseminar im sonnigen Süden: Vom 24. Februar bis 3. März reichten die Themen vom Komplettbad über ganzheitliches Marketing, Kostenstellenrechnung, Schall- und Brandschutz bis hin zur Kampagne Gas ganz sicher. Von der VOB 2000 bis zum Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen wurden viele rechtliche Aspekte einbezogen.



Statt des naßkalten Wetters daheim die Faschingswoche zur Fortbildung genutzt

An Lobenswertem hatte Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach nicht viel zu nennen, als er traditionell zu Beginn der Seminarwoche über politische und rechtliche Entwicklungen in Berlin, Bonn und Karlsruhe berichtete. Der Große Befähigungsnachweis sei zwar vom Bundesverfassungsgericht als verfassungsgemäß bestätigt worden, doch erwäge man im Wirtschaftsministerium seit längerem, die Existenzgründungen im Handwerk durch eine Reihe von Ausnahmegewilligungen zu lockern. Das Anfang Februar frisch in Kraft getretene Vergaberecht hatte ursprünglich einer Bündelung von Fachlosen zu einem Leistungspaket des Generalunternehmers den Vorzug geben wollen, doch konnten unter Mitwirkung des ZVSHK die Interessen des Handwerks gewahrt bleiben: Der Fach- und Teillosvergabe muß zunächst ein Vorrang eingeräumt werden. Entwürfe zum Schuldrechtsmodernisierungsgesetz, zum Kaufrecht, zur Neuregelung des Ko-

stenvoranschlags waren ebenso Thema wie die Verlängerung der Abschreibungsfristen nach neuen AfA-Tabellen mit zum Teil erheblicher Auswirkungen bei Fahrzeugen, technischen Geräten und Anlagen. Auf das Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen ging Martina Koepf, Referentin für Grundsatzfragen im ZVSHK, im Detail ein und konnte Tipps und Fallstricke nennen, die der SHK-Unternehmer beherzigen sollte. Es offenbarte sich hier ein Dschungel

von Möglichkeiten, das Richtige oder Falsche zu tun. Vor allem ist wichtig, daß die Rechnung tatsächlich dem Auftraggeber in nachweisbarer Form zugestellt wird, denn das ist im Zweifelsfall entscheidend. Ein Zahlungsziel sollte jetzt nicht mehr vermerkt sein, denn dies kann zu Verzögerungen beim Verzugs-eintritt führen. Ausführlich wurde auf die Abnahme im Baugeschehen eingegangen. Das alte Problem der Abnahmeverweigerung selbst wegen kleiner Män-

gel sei jetzt zwar behoben, so Martina Koepf, doch tue sich ein anderes Problem auf, denn nach § 640 Absatz 1 Satz 2 BGB stelle sich nun die Frage: Was ist ein wesentlicher Mangel und was nicht? Verweigert der Auftraggeber eine Abnahme oder bleibt er untätig, kann auch eine Ersatzabnahme nach § 641a BGB durch die Fertigstellungsbescheinigung eines Gutachters, der nicht am Ort beheimatet sein muß, ausgestellt werden. Übrigens: Im SHK-Branchenführer, den man unter anderem beim ZVSHK bestellen kann, ist auch eine Liste über Sachverständige enthalten.



Das Komplettbad war ein wichtiges Thema: v. l.: Rolf Weber, Martina Koepf, Michael von Bock und Polach, Dr. Sabine Dyas und Wolfgang Goeck

Gäste aus der Industrie

Im Jubiläumsjahr sprach der ZVSHK nicht nur eine Einladung an die Industrie aus, sondern mit Dr. Thomas Behringer (Vaillant), Wolfgang J. Goeck (D+S Sanitärprodukte) und Bernd Schulz (Friatec) wurden gleich drei Referenten aufgeboten, um auf kompetente Art die

Branchenthemen aus Sicht der Hersteller zu beleuchten. Dr. Behringer verstand es, in umfassender, leicht verständlicher Art Historie und Technik der Brennstoffzelle zu vermitteln. In engem Schulterschuß mit dem

gehören, sondern heute leben. Da sei es kein Wunder, daß laufend etwas Neues präsentiert werde. Diesen Gedanken griff Manfred Lippe auf, der als Experte in Sachen Brand- und Schallschutz sowie Materialkunde in der SHK-Branche kein Unbekannter ist. Seiner Erfahrung nach solle ein SHK-Betrieb nicht mehr als zwei bis drei Werkstoffe in seiner Installations-technik für Gas und Wasser verwenden. Das sei beherrschbar und bringe Sicherheit im Alltag. Angesichts der mittler-

weile unüberschaubaren Palette stetig wachsender Neuerungen war das eine ernüchternde Aussage, doch wußte er sie mit zahlreichen Erfahrungen zu untermauern. Allein für den neuzeitlichen Werkstoff Polypropylen gebe es beispielsweise nicht einmal ein einheitliches Kürzel, sondern mit PP, PP-R oder PP-R80 versuchten einige Hersteller, aus Marketinggründen dem selben Material Alleinstellungsmerkmale zu vermitteln – die Verständlichkeit für den Praktiker mit seinem Wunsch nach klaren, überschaubaren Aussagen bleibe dabei auf der Strecke.

Komplettbad

Das Thema Komplettbad mochte sich kein Seminarteilnehmer entgehen lassen und wie sich zeigte, hatte auch bereits rund die Hälfte der anwesenden Seminarteilnehmer Erfahrungen mit dieser Serviceleistung. Handlungsbedarf wurde hier allemal gesehen, um dem Kunden mit einer Dienstleistung aus einer Hand weitest-

gehend entgegen zu kommen. Dr. Sabine Dyas, Marketing-Referentin im ZVSHK, sprach detailliert den Umgang mit dem Kunden an und ergänzte die Thematik mit einem halbtägigen Seminar im Seminar, wie man sich als SHK-Unternehmer den Markt erschließen kann (siehe Marketing). Martina Koepf stellte die verschiedenen Möglichkeiten der Kooperation mit verschiedenen Gewerken und ihre vertragliche Ausgestaltung vor. Dabei reicht die Bandbreite von der losen Empfehlung über die Delegation (Generalunternehmer/Subunternehmer) bis hin zur Bildung einer Arbeitsgemeinschaft (Arge) als Gesellschaft bürgerlichen Rechts. SHK-Unternehmer Rolf Weber referierte über seine praktischen Erfahrungen und machte umfangreiche Angaben über seine Kalkulationsrahmen, die er als Generalunternehmer mit eigener Bad-Ausstellung zu Grunde legen muß. Dabei zeigten sich zunächst große Unterschiede in der Preiskalkulation gegenüber einem SHK-Unternehmer, der das Leistungsangebot des Fachgroßhandels mit entsprechender Ausstellung nutzt. Interessante und praxisbezogene Diskussionen ergaben sich daraufhin in der Runde der SHK-Unternehmer. Manche Anregung wird davon sicher im Kreis der Teilnehmer in der Praxis umgesetzt werden. Details? Bewußt nicht, denn man hätte dabei sein können...

Marketing

Das Thema Komplettbad ist nicht nur ein gelungenes Zusammenspiel technischer Anlagen, sondern will zunächst einmal dem Kunden schmackhaft gemacht werden. Man müsse im Kopf des Kunden spazieren gehen können, brachte es Dr. Dyas auf den Punkt, um dem Kundenprofil entsprechend das Passende zu empfehlen. An einem Nachmittag wurde dazu eine Fülle wichtiger Punkte zusammengetragen, angefangen vom maßgeschneiderten Werbeplan für ein ganzes Jahr bis hin zum aktiven Zuhören im Kundengespräch. Weil man sich nicht unter Konkurrenten fühlte, wurde so mancher Tip für eine gute Kundenbindung weitergegeben oder Möglichkeiten genannt, wie man mit seinem Leistungsangebot eine Alleinstellung erreichen kann.

Schutzziele

Das Komplettbad kann aber nicht nur Spaß und Wohlbefinden verursachen. Darauf machte Schall- und Brandschutz-Experte Manfred Lippe aufmerksam. Wer beispielsweise ein Bad mit erhöhtem Schallschutz nach DIN 4109 Teil 10 mit einem Grenzwert von 27 dB (A) baue, müsse sich sicher sein, daß alle Komponenten, die verwendet werden sollen, dieses Schutzziel nicht nur gerade erreichen, sondern auch noch rechnerisch



Dr. Thomas Behringer informierte über die Projektarbeit in puncto Brennstoffzelle

Fortschritt in der Automobiltechnik bemüht sich Vaillant intensiv um die Entwicklung dieser Technologie, um damit in Zukunft einen gewinnbringenden Marktvorsprung erreichen zu können. Derzeit sieht man sich mitten im Entwicklungsstadium, hat aber bereits mit einem amerikanischen Marktpartner 15 Prototypen für die Wärme- und Stromgewinnung einem Dauertest von 100 000 Stunden unterzogen. Erste Feldtests starten Mitte des Jahres in Nordrhein-Westfalen, binnen drei Jahren will Vaillant zunächst einmal bundes-, danach europaweit insgesamt über 400 Geräte in der Erprobung haben. Wolfgang J. Goeck, Geschäftsführer bei D+S Sanitärprodukte (Duscholux), beteiligte sich an der regen Diskussion um das Komplettbad und durfte sich als Vertreter der Herstellerseite manche Kritik von Seiten der Handwerker anhören. Doch die Diskussion blieb konstruktiv. Mehr davon im weiteren Verlauf. Das Produkt-Portfolio seines Hauses klammerte Bernd Schulz, Marketing-Chef bei Friatec, völlig aus und hielt einen brillanten Vortrag über den Begriff „Neu“ mit allen seinen versteckten und offenen Werbebotschaften. Er gab zu bedenken, daß 90 Prozent aller ausgewiesenen Forscher und Wissenschaftler, die jemals Bedeutung erlangten, keineswegs der Vergangenheit an-



Zu den Themen Kostenstellenrechnung und Gas ganz sicher gab es nach den jeweils eintägigen Schulungen gesonderte Zertifikate

übertreffen, denn bauseits tragen verschiedenste Umstände dazu bei, daß die Werte letztlich hinter dem Anspruch der Prospektaussagen zurückbleiben. Ein Praxis-Tip: Im Werkvertrag den Schallpegel vermerken, sonst gelten im Ernstfall die anerkannten Regeln der Technik

zum Zeitpunkt der Abnahme, und die können variieren. Fatal können sich Installationsfehler erweisen: Schon eine nicht schallentkoppelte Schelle, Wandscheibe oder ein eingemörtelter Ablauf kippt das Gesamtergebnis bei erhöhtem Schallschutz, unterstrich er aus seiner Erfah-

rung als Gutachter. Manfred Lippe sparte nicht an weiteren Ausführungen in Sachen Schall-, Brand- und Wärmedämmung. Dabei durfte die Muster-Leitungs-Anlagen-Richtlinie (MLAR) nicht fehlen, doch würden Einzelheiten an dieser Stelle den Rahmen sprengen. Auf den In-

ternet-Seiten www.tgaplus.de sowie www.licomtec.de (dort weiter zu News sowie Fachbeiträge) läßt sich Wissenswertes downloaden.

EnEV 200?

Andreas Müller, Geschäftsführer Technik im ZVSHK, beleuchtete die Zusammenhänge der Energieeinsparverordnung (EnEV), mit der erst ab 2002 zu rechnen ist, die jedoch der SHK-Branche ein 10-Jahres-Arbeitsprogramm bescheren könnte. Neue Geschäftsfelder werden sich eröffnen durch Tätigkeiten als Gebäudeenergieberater, bei der Beratung von Bauantragsberechtigten oder durch Ausstellen von Energie/Wärmebedarfsausweisen bzw. Energiepässen.

Kostenstellenrechnung

Nicht nur dem Thema Marketing, auch der Kostenstellenrechnung im SHK-Handwerk widmete sich ein spezielles Seminar mit Abschlusßzertifikat. Thomas Wienforth (ZVSHK-Geschäftsstelle Potsdam), der die Berechnungs-Software vor Jahren mit aus der Taufe gehoben hat, wußte anhand markanter Beispiele die Tragweite rund um den Deckungsbeitrag zu unterstreichen und Anleitungen für eine solide Kalkulation zu geben.

Zum Jubiläum hatte der Zentralverband ein besonderes Programm zusammengestellt. Insgesamt etwa 100 Teilnehmer machten davon Gebrauch. Zahlreiche Fachvorträge, Diskussionsrunden und Seminarangebote mit einem Abschlusßzertifikat, das beispielsweise bei der Kampagne „Gas ganz sicher“ benötigt wird, brachten den Teilnehmern eine Fülle von Anregungen und Fach-Informationen. Viele SHK-Unternehmer schätzten es auch, sich mit Fachkollegen ohne Konkurrenzdruck austauschen zu können.

Stimmen aus der Teilnehmer-Runde



Die Gratis-Teilnahme am Teneriffa-Seminar hatte zwar Mutter **Ellen Hainbach** (Wuppertal) auf dem Erdgasforum gewonnen, ließ aber **Sohn Alexander** mit Lebensgefährtin **Ksenija Sebic** in den Genuß kommen. Der Jung-Unternehmer schätzte es, sich im Kollegenkreis ohne Konkurrenzdruck austauschen zu können. Vor allem betriebswirtschaftliche Themen interessierten ihn. Für seine Partnerin, die im SHK-Großhandel tätig ist, war das Thema Komplettbad wichtig. Sie fand die Diskussion und die Fragen zur eigenen Ausstellung aus Sicht der Handwerksunternehmer spannend. Dadurch ergaben sich viele Denkanstöße

Für **Berdilo Hirt** (Kürnach) gab es mit den Vorträgen zur EnEV, VOB, Brennstoffzelle und dem Gesetz zur Beschleunigung fälliger Zahlungen eine Fülle wichtiger Themen. In der Fertigstellungsbescheinigung als Ersatzabnahme nach § 641a BGB sieht der Obermeister der Würzburger Innung eine gute Chance für die Innungsbetriebe, um zu einer beschleunigten Abnahme und Abrechnung von Bauvorhaben kommen zu können. Seine **Frau Hildegard** fühlte sich vom Marketing-Seminar angesprochen, das dazu aufforderte, im Kopf des Kunden spazieren zu gehen. Auch die Kostenstellenrechnung mit zum Teil gravierenden Auswirkungen im Deckungsbeitrag fand sie für ihre Arbeit als Unternehmerin wichtig



Heidrun und Friedhelm Scheppan (Frankfurt/Oder) ließen sich in der Seminarwoche keinen Vortrag entgehen und schätzten die praxisbezogenen Beispiele. Die Darstellungen mit dem EDV-Programm zur Kostenstellenrechnung zeigte den beiden auf, welche strukturellen Veränderungen in ihrem SHK-Unternehmen vorgenommen werden sollten. Das Marketing-Seminar machte vor allem der Unternehmerin deutlich, an welchen Punkten noch Verbesserungen vorgenommen werden können. Zahlreiche Anregungen für die stark öffentlichkeitsbezogene Arbeit wird sie umsetzen können, ist sie sicher