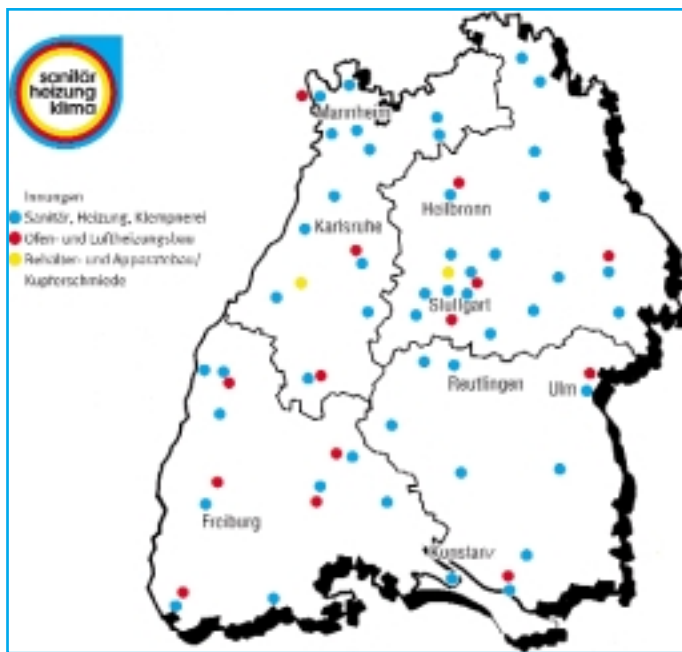


Wirtschaftliche Situation, Umsatzentwicklung und Auftragslage

Leichte Verbesserungen

Aktuelle, branchenbezogene Wirtschaftsdaten präsentierte der Fachverband Mitte Juni auf der Jahrespressekonferenz in Stuttgart. Hier auszugswise einige interessante Fakten.

Nach Jahren rückläufiger und stagnierender Wirtschaftsentwicklung hat das Jahr 2000 für den Handwerksbereich Sanitär-Heizung-Klima in Baden-Württemberg eine leichte Aufwärtsentwicklung bei der wirtschaftlichen Situation gebracht. Bei einem Jahresumsatz 2000 von insgesamt rund 9,5 Milliarden DM erreichten die Bereiche Installation und Heizungsbau/Klempnerei ein Umsatzplus von rund 4 % und der Bereich Kachelofenbau ein Umsatzplus von 1,5 %, d. h. der gesamte Umsatz aller vier im Fachverband zusammengeschlossenen Handwerke hat 2000 erstmals seit Jahren wieder zugenommen. Der weiter rückläufige Wohnungsneubau (Rückgang der Baufertigstellungen von 1999 auf 2000 von -4,2 %), die weiter anhaltende Zurückhaltung der Haus- und Wohnungseigentümer bei Modernisierungs- und Renovierungsmaßnahmen sowie stagnierende öffentliche Aufträge konnten durch die Belebung im Wirtschaftsbau und die gestiegene Nachfrage nach regenerativen Energien kompensiert werden. Eindeutiger Tätigkeitsschwer-



Im Fachverband Baden-Württemberg sind 63 Innungen und ca. 4600 Mitgliedsbetriebe mit 51 000 Beschäftigten organisiert

punkt für die SHK-Handwerke ist der Altbaubestand mit Sanierung, Modernisierung und Kundendienst. Die Auftragsbestände betragen 2000 durchschnittlich 5-6 Wochen und lagen somit etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die Auftragsbestände haben sich im laufenden Jahr 2001 gegenüber dem Jahresende 2000 (6 Wochen) mit rund 7 Wochen leicht erhöht. Die Beschäftigtenzahlen blieben 2000 gegenüber dem Vorjahr unverändert (ca. 51 000). Es werden ca. 4800 Lehrlinge ausgebildet. Rund 800 Lehrstellen sind unbesetzt.

Preis- und Ertragssituation

Die Materialeinkaufspreise sind von 1999 auf 2000 um ca. 5-7 % gestiegen. Die Angebotspreise, das sind die Preise für SHK-Handwerksleistungen, sind von 1999 auf 2000 bei Komplettangeboten um rund 1,5 % gestiegen. Dies zeigt deutlich, daß es den Betrieben nicht möglich war, die Kostensteigerungen im

Material- und Lohnbereich voll weiterzugeben. Bei Tagelohnarbeiten wie z. B. im Kundendienstbereich haben sich die Preise um rund 3-4 % erhöht. Aufgrund des extrem ausgeprägten Preiswettbewerbs in der Branche konnten häufig keine kostendeckenden Preise erzielt werden. Die Ertragssituation vieler SHK-Betriebe ist weiter äußerst angespannt. Ursache des ruinösen Preiswettbewerbs in den SHK-Handwerken ist nicht alleine die zurückgehende Marktnachfrage, sondern auch der Anstieg der Zahl der SHK-Handwerksbetriebe (alleine in den letzten 5 Jahren ein Anstieg um rund 6 %). Während die meisten Betriebe in einem starken Preiswettbewerb stehen, gelingt es einzelnen Betrieben zunehmend mit Hilfe von Qualitäts-

Serviceverbesserungen Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Die Arbeiten der SHK-Handwerksbetriebe sind derzeit zu relativ günstigen Preiskonditionen zu erhalten. Der Verbraucher sollte diese momentane Chance, gerade vor dem Hintergrund der günstigen Hypothekenzinsen, nutzen und jetzt seine Sanierungs- und Renovierungswünsche mit kompetenter Beratung und zu günstigen Konditionen durch einen Fachbetrieb realisieren lassen.

Erwartungen

Der allgemeine Kostendruck auf die Betriebe durch Preiserhöhungen der Vorlieferanten sowie durch tarifliche Erhöhungen wird sich in diesem Jahr weiter fortsetzen. Nach einer soeben durchgeführten Befragung der Mitgliedsinnungen werden die Aussichten für 2001 einigermaßen positiv eingeschätzt (besser: 23 %, gleich: 65 %, schlechter: 12 %), d. h. etwa gleich wie vor 12 Monaten. Der Wohnungsbau dürfte im Jahr 2001 im Land nach wie vor leicht abnehmen. Im Wirtschaftsbau wird ein Plus von 1,5-2,5 % erwartet, da dieser insbesondere durch Ersatzinvestitionen belebt wird und auch beim Öffentlichen Bau wird ein leichter Anstieg von +1 % erwartet. Für die SHK-Handwerke wird für das Jahr 2001 ein Umsatzwachstum von rund 2-3 % erwartet. Marktorientierte SHK-Handwerksbetriebe mit einem innovativen Leistungsangebot, die ihre Kunden zielgruppenorientiert ansprechen und diesen Problemlösungen anbieten, werden gute Chancen haben. Die mittel- bis langfristigen Erwartungen werden positiv eingeschätzt, da bei den Geschäftsfeldern „komplette Leistungsangebote aus einer Hand“ und im boomenden Solarbereich sowie bei den neuen



Marktfeldern wie z. B. Gebäudemanagement Wachstumschancen liegen.

Hohe Löhne und trotzdem Nachwuchssorgen

Sanitärinstallateure und Heizungsbauer erzielen die höchsten Effektivlöhne im Handwerk (momentan durchschnittlich ca. 27,30 DM bzw. 27,00 DM). Für das Jahr 2001 wurde eine tarifliche Erhöhung der Löhne und Gehälter ab 01. 05. 2001 um 2,4 % abgeschlossen. Nach der Lehrlingsstatistik (Stichtag 31. 12. 2000) werden von den SHK-Handwerksbetrieben in Baden-Württemberg insgesamt 4791 Lehrlinge in den Berufen Gas- und Wasserinstallateur, Zentralheizungs- und Lüftungsbauer, Klempner, Kachelofen- und

Luftheizungsbauer sowie Behälter- und Apparatebauer (Kupferschmiede) ausgebildet. Gegenüber 1999 ist damit ein Rückgang der Lehrlingszahlen (inkl. Berufsfachschülern) um 1,3 % zu verzeichnen. Dabei haben sich die Lehrlingszahlen in den Gewerken Gas- und Wasserinstallation um 2,5 % und Zentralheizungs- und Lüftungsbau um 1,9 % reduziert. Beim Kachelofen- und Luftheizungsbau erfolgte ein Rückgang von 11,7 %. Nur bei den Klempnern und den Behälter- und Apparatebauern war ein Anstieg der Lehrlingszahlen um 7,9 % bzw. 15,6 % zu verzeichnen. Allerdings deutet sich eine Umkehrung dieses Trends an, nachdem die Zahlen der Lehrlinge im 2. Lehrjahr auf hohem Niveau verbleiben. Landesweit sind rund

800 Lehrstellen in den SHK-Handwerken nicht besetzt, was insbesondere in einer unzureichenden Ausbildungsreife der Bewerber, vor allem aus der Hauptschule, begründet ist. Unter dem Slogan „Umweltschutz ist ein Lehrberuf“ werden landesweit vielfältige Anstrengungen unternommen, um geeigneten Berufsnachwuchs zu akquirieren.

Anstieg der Lohnzusatzkosten bremsen

Die Stundenverrechnungssätze überschreiten in den Ballungsgebieten 75 DM und speziell im Kundendienst die 100-DM-Grenze. Wenn Handwerksleistungen für den Verbraucher bezahlbar bleiben sollen, dürfen die Lohnzusatzkosten nicht weiter ansteigen. Der handwerkli-

In Baden-Württemberg sind ca. 750 000 Heizungsanlagen älter als 12 Jahre und damit sanierungsbedürftig. Je nach Betriebsverhalten kann eine neue Heizungsanlage im Durchschnitt bis zu 30 % Brennstoff im Jahr einsparen.

che Mittelstand ist stabilisierender Faktor des Wirtschafts- und Gesellschaftssystems und erhält keine Subventionen wie die Großindustrie. Im politischen Entscheidungsprozeß ist der Mittelstand unterrepräsentiert. Das Handwerk erwartet daher von der Politik, daß diese verstärkt mittelstandsorientierte Aktivitäten vornimmt.



Umweltschutz durch hessisches SHK-Handwerk

Energie- und Solartage der Innungen

Mit dem Slogan „Der eine wartet, daß die Zeit sich wandelt, der andere packt sie kräftig an und handelt“ begrüßte Landesinnungsmeister Werner Scharf die Obermeister, seine Handwerkskollegen der Innungen, die Vertreter der Industrie, der Versorgungswirtschaft, des hessischen Umweltministeriums und der kommunalen Politik zu den bisher in Hessen ausgetragenen Solar- und Energietagen.

Als vor gut zwei Jahren, zur internationalen Sanitär- und Heizungsmesse ISH in Frankfurt, die Solarkampagne „Solar – na klar“ eröffnet wurde, war es die Forderung des Bundeskanzlers, der auch gleichzeitig Schirmherr der Kampagne ist, Hausbesitzer von der Investition in solarthermische Anlagen zu überzeugen und so einen praktischen Beitrag zur Energieeinsparung und dem Umweltschutz zu leisten. Damit waren der Fachverband Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Hes-

sen, die Innungen und die Innungsbetriebe gefordert. Es wurden in Kooperation mit führenden Herstellern solarthermischer Anlagen, der Versorgungswirtschaft und der hessischen Politik Schulungen konzipiert, um neben der ökologischen Bedeutung Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen, Planungen und Techniken der Installation zu vermitteln.

Hessen propagiert sein eigenes Schulungskonzept mit einem einheitlichen Lehrgangschluß. An zwei Tagen werden die Teilnehmer in der Theorie geschult und am dritten Lehrgangstag werden praktische Installationstechniken vermittelt. Mittlerweile haben in 15 Solarseminaren hessenweit 330 Teil-

nehmer diesen Lehrgang absolviert. Neben der hessischen Qualifizierungsmaßnahme wurden direkt nach dem Start der Solarkampagne Planungen zur Austragung von Solar- und Energietagen durchgeführt, um Verbraucher über die Vorzüge, den ökologischen Nutzen und die Wirtschaftlichkeit solarthermischer Anlagen zu informieren. Mit sehr viel Engagement und Aufwand wurden die Veranstaltungen von den Innungen unter