

FSI-Mitgliederversammlung in Düsseldorf

# Talsole noch nicht erreicht

Wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit. Eine alte Marketing-Weisheit, die heute für das Handwerk von besonderer Bedeutung ist. Am Bau herrscht nach wie vor eine Flaute, die erhoffte Kesseltauschwelle rauscht nicht, sie schwappt allenfalls müde vor sich hin. Ähnliches ist in Sachen Badrenovierung festzustellen. Der Kunde zieht beispielsweise einen schönen Urlaub der Gebäudesanierung vor. Und so läuft die Konjunktur am SHK-Handwerk vorbei. Falsch wäre es aber, der Zeit die Schuld an dieser Misere zu geben. Das Handwerk muß sich anpassen.

## Durch Weiterbildung neue Märkte erschließen

Wie schon im Vorjahr begrüßte FSI-Vorsitzender Klaus Bahne die ca. 30 Teilnehmer mit den Worten: „Wir treffen uns in schwierigen Zeiten“. Der anhaltend schwierigen Lage zur Folge sei ein Wandel unab-



Rechnet erst ab 2006 mit einer wieder anziehenden Baukonjunktur: Dr. Rolf-Eugen König

*Das Handwerk geht düsteren Zeiten entgegen. Jedenfalls entsteht dieser Eindruck, wenn man den Ausführungen folgt, die auf der diesjährigen FSI-Mitgliederversammlung (Fördervereins der Sanitärindustrie, des Sanitärhandels und des Sanitärhandwerks) am 11. Juni laut wurden.*

dingbar: „Das SHK-Handwerk vollzieht den Wandel vom reinen Anlagenbauer hin zum haustechnischen Dienstleister.“ Und hier will der FSI die Marktpotentiale der Zukunft mit aufarbeiten. So zum Beispiel das Geschäftsfeld der barrierefreien Bäder, welches künftig erhebliche Wachstumsraten erwarten läßt. Dies besonders vor dem Hintergrund, daß der Umbau vom Normalbad zur barrierefreien Einrichtung von der Pflegeversicherung, den Krankenkassen, den Sozialämtern oder über Sonderprogramme für Länder und Kommunen finanziert wird. Allerdings müssen hier noch Hürden genommen werden. So mutet es doch fast schon grotesk an, daß nicht der SHK-Fachbetrieb, sondern nur ein Sanitätshaus den Umbau mit der Versicherung abrechnen kann. Ein weiteres Ziel ist die Sicherstellung bundesweit gleicher Fachkompetenz in diesem Marktsegment. Ab Herbst steht das Schulungskonzept „SHK-Fachkraft barrierefreies Bad“ zur Verfügung, das mit einem bundeseinheitlichen Zertifikat abschließt. Denn, so Bahne, grade in einer Zeit, in der sich die Anforderungen an die Handwerksbetriebe ändern, sind solche Weiterbildungen ein Muß. Er bedauerte allerdings, daß viele Fachkollegen genau entgegengesetzt reagieren. „Die Bereitschaft der Betriebe, Seminartage auch zu aktuellen, betriebswirtschaftlichen Themen zu besuchen, ist derzeit sehr gering.“ Eine Reaktion, die einer Vogel-Strauß-Politik fast gleichkommt. Das machte Gastreferent Dr. Rolf-Eugen König, 1. Vorsitzender des Vorstandes der DG Haustechnik, in seinem Vortrag deutlich. Etwas, mit dem sich die Handwerksbetriebe unausweichlich ausein-

andersetzen müssen, ist das Rating. Darunter sind weltweit gültige Regeln zur Kreditvergabe zu verstehen, die eine Katalogisierung der Kunden ermöglichen.

## SHK-Handwerk künftig nicht mehr kreditwürdig?

Die Bank oder eine Rating-Agentur stellt dabei fest, wie hoch das Risiko des Zahlungsausfalls eines Schuldners ist. Je schlechter ein Betrieb dabei bewertet wird,



Dr. Hans-Georg Geißdörfer mit Visionen: Vielleicht können wir künftig Organisationsformen von Handel und Handwerk zusammenfassen

desto mehr Sicherheit in Form von Eigenkapital muß die Bank selbst hinterlegen. Bei einem gut gerateten Unternehmen (AA), bei dem die Zahlungsausfallwahrscheinlichkeit als sehr gering eingestuft wird, beträgt diese Sicherheit zum Beispiel 1,6 % der Kreditsumme. Bei einem Unternehmen mit schlechter Rating-Prognose (BB) sind hingegen schon 8 % fällig. Je misslicher ein

Betrieb also dasteht, desto teurer wird der Kredit. Unter diesem Gesichtspunkt, so König, sei es erschreckend, das viele SHK-Handwerker nicht einmal eine BB-Rating-Bewertung erreichen. „Die befinden sich weit unter BB, nämlich in der Kategorie B oder CCC.“ Das heißt, die Bank müßte so viel Sicherheit leisten, daß ein Kreditgeschäft für sie nicht mehr interessant ist. FSI-Geschäftsführer Dr. Hans-Georg Geißdörfer dazu: „Das Handwerk ist diesbezüglich in der politischen Lobby tätig, es laufen Gespräche mit dem Bundesfinanzministerium. Denn wen es am ärgsten erwischt, das sind natürlich die kleinen und mittleren Unternehmen, die eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von nur 10 bis 15 % haben. Wir sind dabei, den Firmen Mitarbeiterbeteiligungen zu empfehlen, um die Eigenkapitalbasis zu verbessern.“ Denn ab 2004 steht das Rating vor jeder Kreditvergabe. Die Betriebe müssen daher schon heute den Hebel ansetzen und auf eine bessere Kreditwürdigkeit hinarbeiten. Und das setzt eben aktuelle betriebswirtschaftliche Kenntnisse voraus. Selbst mit diesem Wissen wird es in der Praxis schwierig bleiben. König

prophezeite, daß die Talsohle der Baukonjunktur heute bei weitem noch nicht erreicht sei. Er rechne erst im Jahre 2006 mit einem Anziehen der Auftragslage auf dem Bau-sektor. Es sei eine dringende Aufgabe aller Beteiligten zusammenzuarbeiten und als starke Lobby klare Forderungen zu formulieren. Dazu zählen, so König, unter anderem Wohnungsbauförderprogramme und die Förderung und Vollzugskontrolle der Heizungsmodernisierung.

### ***Internet auch in Zukunft nur elektronischer Prospekt***

Für die Zukunft sagte der DG Haustechnik-Vorsitzende dann aber auch wieder Licht am SHK-Horizont voraus. In der Welt von 2010 werde sich die Anzahl der Großhändler, bedingt durch Fusionen und Geschäftsübernahmen, reduziert haben. Dies mit positiver Auswirkung auf den dreistufigen Vertriebsweg. Und das auf Kosten der Baumärkte. Die elektronischen Prozesse werden im Tagesgeschäft einen Anteil von rund 80 % ausmachen. Das Internet als Kaufalternative aber, habe auch dann im

SHK-Bereich keine Chance. König: „Ein Bad besteht aus den Produkten von etwa 70 Herstellern. Der Verbraucher ist nicht in der Lage, diese selbst auszusuchen und am Bildschirm zusammenzufügen.“ Damit bleibe das Internet auch in Zukunft ein elektronischer Prospekt, der zwar die Kaufentscheidung beeinflusse, aber den klassischen Vertriebsweg nicht in Frage stelle.

**D**azu äußerte Geißdörfer die Vision, künftig die Organisationsformen von Handel und Handwerk zusammenzufassen: „Das wäre ein Weg, um die Zukunft noch einigermaßen in den Griff zu bekommen bei zum Teil auch sich verschlechternden Konjunkturdaten. Dann würden wir über Kooperationsabkommen und Liebeserklärungen hinaus in einem Boot sitzen.“ Eine Überlegung, welche die Kernaussagen der FSI-Mitgliederversammlung zusammenfaßt, nämlich die Notwendigkeit enger zusammenzuarbeiten und erfolgreich neue Wege zu gehen. Vielleicht kann FSI-Vorsitzender Klaus Barne dann im nächsten Jahr wieder ein wenig zuversichtlicher in die Zukunft schauen. JS