

12. Raesfelder Schloßgespräche mit Tiefgang

Noch viel Sand im Getriebe

Daß es der Branche im Augenblick nicht so rosig geht, weiß jeder. Daß aber allein durch bedauern dieser Situation nichts besser wird, scheint hingegen nicht allen klar zu sein. Deshalb wurde bei den diesjährigen Raesfelder Schloßgesprächen versucht, in der Diskussion Wege aus der Krise zu finden. Was dabei rauskam, lesen Sie hier.



Diskutieren aktuelle Probleme: (v. l.) Friedhelm Holtsträter, Wolfram Wenzel, Jürgen Speer, Günther Klauke, Carl Burkhard, Dr. Hans-Georg Geißdörfer und Michael von Bock und Polach

Zwei Frösche fallen in Gläser mit Milch. Die Ränder der Gläser sind glatt, und es gelingt keinem der beiden, aus seinem Glas zu klettern. Der eine Frosch sagt sich, daß er sowieso keine Chance hat, jemals wieder aus dem Glas herauszukommen, hört auf zu strampeln und ertrinkt. Der andere Frosch strampelt emsig weiter, die Milch wird zu Butter und gibt ihm festen Untergrund, der es ihm ermöglicht, aus dem Glas zu hüpfen. Auf die SHK-Branche bezogen steht damit die Frage im Raum, wann endlich die Milch zu Butter wird.

Hausgemachtes Dilemma

Um diese Angelegenheit zu diskutieren, trafen sich am 22. und 23. Februar wieder die Spitzenvertreter aus Industrie, Handel, Handwerk und Politik im münsterländischen Raesfeld. NRW-Fachverbands-Geschäftsführer Dr. Hans-Georg Geißdörfer eröffnete die Diskussion mit der Feststellung, daß bei den poten-

tiellen Kunden durchaus das Geld für Investitionen vorhanden sei. Weiterhin, so Geißdörfer, bestehe hierfür sogar ein großer Bedarf: „Nach einer Studie des Verbandes der Sanitärindustrie sind 50 % der Bäder in Deutschland älter als 15 Jahre.“ Und dennoch müsse man von einer Krise sprechen. Die aber, sei hausgemacht. Als eine der Ursachen nannte der FV-Geschäftsführer die These, daß weder die Industrie, noch der Großhandel oder das Handwerk bereit seien, ihre eigene Rolle am Markt zu überdenken und echte Kundenorientierung zu betreiben: „Lange Lieferzeiten oder die Tatsache, daß ein Kunde Badaccessoires, die er in der Großhandelsausstellung sieht, nur über den Handwerker kaufen kann, sind aus Sicht des Klienten nicht

wünschenswert.“ Kölns Obermeister Werner Hirschler ging da noch weiter: „Unsere Ausstellungen sind am Rande der Stadt, und das ist zu weit vom Kunden weg. Wir müssen mit unseren Angeboten in die City“. Das bedeutet für Hirschler auch, neue Wege zu gehen. Zum Bei-



Schlägt vor, Schaubäder in Parfümerien einzurichten: Werner Hirschler

spiel in Form einer Kooperation mit dem Einzelhandel. „Ein Musterbad in einer Parfümerie – das ist nur auf den ersten Blick ein Widerspruch“, stellte Hirschler fest. Gerade deshalb, weil es meist die Dame des Hauses ist, die ein neues Bad wünscht.

Basel II als „bereinigendes“ Element?

Die Zeiten, in denen der Kunde zum Handwerker kam, sind also vorbei. Das Handwerk muß heute auf die Kunden zugehen. Der Vorsitzende des VDS-Gemeinschaftswerbeausschusses, Jürgen Speer: „Die Gemeinschaftswerbung muß gelebt werden, nur wenn die geschaffenen Mittel auch konsequent zum Einsatz kommen, erfüllen Sie ihren Zweck.“ Bei einer aktiven Marktbearbei-



Wolfram Wenzel (I) lauscht aufmerksam den Ausführungen von Jürgen Speer: „Basel II als Segen fürs Handwerk . . .?“



Karl Elmer vertritt die Auffassung, jeder solle sich im Rahmen der dreistufigen Aufgabenteilung auf seine Aufgabe konzentrieren



Dr. Geißdörfer: „Die neue Denke erfordert eine ganzheitliche Umsetzung.“

tung und einer intensiven Kundenpflege sieht er für das Handwerk auch in Zukunft Riesenchancen. Und das sogar angesichts des vom Handwerk viel bezittierten Ratings. Speer: „Basel II bedeutet, daß nur noch die gut geführten Betriebe weiterkommen. Den Pleitebetrieben wird das Wasser abgegraben und das ist richtig. Denn die schaden der Branche letztendlich nur.“ Aber nicht nur das Handwerk wird sich verschlanken. Ideal-Standard-Boß Wolfram Wenzel unterstrich, daß auch die Industrie und der Großhandel graziler werden müssen. Er führte als Beispiel eine Optimierung des Auftragsflusses an: „Es kann doch nicht sein, daß beim Handwerksbetrieb morgens fünf 7,5-Tonner von fünf verschiedenen Großhändlern vorfahren und je-

der bringt nur ein Päckchen“. Würde man das abschaffen können, so Wenzel, dann wären Kosteneinsparungen von bis zu 30 % möglich.

Vernetzt denken

Das die Industrie sich nun Gedanken über die Logistik des Handels macht, wollte Großhandelschef Karl Elmer so nicht im Raum stehen lassen: „Ich habe den Eindruck, daß wir in Deutschland immer die Arbeit des anderen machen wollen. Und das Handwerk mit seinen Verbänden möchte dabei regelnd eingreifen. Ich habe nichts gegen die Verbände. Aber jeder sollte seine eigene Sache in Ordnung bringen, dann haben wir eine super Zukunft vor uns.“ Eine Aussage, die nach Meinung Geißdörfers

einer Verschlangung der Strukturen eher entgegensteht: „Warum muß die Industrie zum Beispiel eigene Schulungszentren haben? Im Handwerk gibt es doch eine große Anzahl von Ausbildungsstätten, die auch für produktspezifische Weiterbildung hervorragend genutzt werden können. Man muß heute vernetzt denken.“ Die Aktivitäten der Marktpartner Industrie, Handel und Handwerk dürfen also nicht nebeneinander, sondern müssen miteinander laufen.

Was unterm Strich in Raesfeld herauskam, läßt sich auf folgenden Nenner bringen. Die Hoffnung auf einen dreistu-

figen Vertriebsweg, der schlanker und kundenfreundlicher als bislang ist. Der feste Glaube daran, daß ein Beschreiten neuer Wege im Marketing mit frischem Wind die Konjunkturlaute vertreibt. Der Wunsch nach einer aufeinander abgestimmten Zusammenarbeit der Marktpartner, die Kostenreduzierung zum Ziel haben soll. Und letztlich die Erkenntnis, daß die Betriebe aktiv auf Kunden zugehen müssen. Das bedeutet fürs Handwerk: Mit klarem Ziel vor Augen weiterstrampeln. Und für die Spitzenvertreter der Branche: Sich zusammenraufen und den Worten schon bald Taten folgen lassen. JS

EnEV

Wichtigste Anforderungen zusammengefaßt

Auch mit Fachinformationen unterstützt der Fachverband NRW die Betriebe. So zum Beispiel mit der soeben erschienenen Broschüre, die den Verordnungstext der EnEV inklusive einer Kommentierung für den Praktiker beinhaltet. Herausgegeben vom Fachverband NRW, kann sie über die Förderungsgesellschaft für Haustechnik,

Telefon (02 11) 4 93 26 62, Telefax (02 11) 4 93 26 66 bezogen werden. Der Einzelabnahmepreis für Innungsmitglieder beträgt 7,00 €.

Fernlehrgang Bau- und Vertragsrecht

Durch Änderungen im BGB, die zum 01.01.2002 in Kraft traten, gibt es neue Aspekte hinsichtlich der Rechtssicherheit für die Absicherung von Leistungen, die durch das SHK-Handwerk erbracht werden. Der Fernlehrgang „Bau- und Vertragsrecht für das SHK-Handwerk“ gibt durch die Erlebnisse des SHK-Handwerksunternehmers Rainer Redlich mit Auftraggebern, Ge-

neralunternehmern, Nachunternehmern, Architekten und Fachplanern einen Überblick. Diese Art der Vermittlung macht den Stoff interessant und läßt juristische Aspekte für den Teilnehmer transparenter erscheinen. Die flexible Lernmethode des Fernunterrichts erleichtert es den Teilnehmern, die Alltagspflichten und den Wunsch nach Weiterbildung unter einen Hut zu bringen. Über die Wissensvermittlung durch Lehrbriefe hinaus, werden die Lehrinhalte durch

Präsenzphasen, die an vier Wochenenden (jeweils Freitag nachmittags und Samstag) stattfinden, vermittelt. Der erste Durchgang des Fernlehrgangs wird im April 2002 beginnen und ca. 1/2 Jahr dauern. Die zu investierende Arbeitszeit beträgt ca. 4 bis 7 Stunden wöchentlich. Da es sich bei dem genannten Durchgang um die Pilotphase handelt, die erfahrungsgemäß auch für den Veranstalter einige neue Aspekte enthält, ergibt sich für diesen ersten Durchgang ein Sonderpreis von 614 € für Innungsmitglieder. Weitere Informationen gibt es unter Telefon (02 11) 6 90 65-41 oder -35