

Rosinenpicker und „echte“ Partner

Solidarität im Jahr 2002

Solidarität“, liebe SBZ-Leser, ist wohl das am meisten gebrauchte Wort der letzten Wochen. Solidarität im Zusammenhang mit der furchtbaren Flutkatastrophe ist ein großes Erlebnis, das uns alle hoffen läßt. An dieser Stelle möchte ich im Namen aller Betroffenen Danke sagen für die großzügige Unterstützung. Besonders auch an die Mitglieder unserer Organisation, die unangefordert spontan geholfen haben. Nachdem die

Flut vergangen und die „echten“ Helfer, die teilweise unter Einsatz ihres Lebens vor Ort standen, zurück in ihre Heimat gefahren sind, kommen nun immer mehr, die den eigenen Vorteil suchen und letztlich nur ihre Produkte in Rosinenpicker-Manier an den Mann bringen wollen.

Doch läßt sich nicht auch unsere gesamte SHK-Branche in Helfer und Rosinenpicker aufteilen? So fällt mir spontan die durch unsere Organisation geleistete Hilfe bei der schwierigen Situation des Fachverbandes Thüringen ein, der durch solidarisches Verhalten die Wende in besseres Fahrwasser geschafft hat. Andererseits gibt es auch eine breit angelegte Rosinenpickerei. So beispielsweise im SHK-Messewesen. Zu fadenscheinig war die Diskussion zwischen Ausstellern – oder besser gesagt Nicht-Ausstellern – und der SHKG Leipzig, um glauben zu können, daß so eine echte Partnerschaft aussieht. Nach wie vor kann ich nicht erkennen, daß die unzähligen sogenannten ISH-Nachlesen, bei denen die Industrie zahlreich vertreten ist, in der Summe besser und preisbewußter als eine eingeführte SHK(G)-Messe sind. Und das mancherorts zu hörende Argument, die Industrie soll über diesen Weg nicht das Handwerk finanzieren, sticht schon lange nicht mehr. Das Handwerk hat seine ihm auf den Leib geschnittene Aufgabe, Mittler zwischen den vorhergehenden Vertriebsstufen und dem Endverbraucher zu sein, bestens erfüllt. Wir haben für alle drei Vertriebsstufen die Lehrausbildung von jungen Menschen übernommen, die letztlich beim Endkunden die qualitativ hochstehenden Produkte montieren. Wir haben unsere Schulaufgaben gemacht, betrachtet man die klare Ausrichtung unserer Organisation bei der Erarbeitung von Zukunftsstrategien. So beispielsweise bei der neuen Meisterprüfungsverordnung, der neuen Ausbildungsverordnung sowie dem Aus- und Weiterbildungsprogramm 2010. Dies geschieht natürlich für

die Handwerksbetriebe. Aber auch im Sinne anderer Vertriebsstufen, die ebenfalls davon profitieren. Ist es da zu viel verlangt, wenn im Sinne einer echten Partnerschaft alle einen Obolus dazu beitragen? Mit wem will man denn künftig Konzepte entwickeln, falls es beispielsweise doch noch zu ernsthaft anhaltenden Schwierigkeiten innerhalb der Fachverbände, insbesondere der neuen Bundesländer käme?

Trotz gegenteiliger Verlautbarungen: Die SHKG wird vom 25. bis 28. September in Leipzig mit einem beachtlichen Informationsangebot stattfinden. Betrachten wir sie als Neuanfang. Hoffen wir, daß sich die unzureichend durchgeführte Folgenabschätzung sowie egoistische Haltung zahlreicher Industrieunternehmen als einmaliger, umkehrwürdiger Ausrutscher erweist und sich diese Entwicklung nicht bei den SHK-Regionalmessen in Hamburg, Nürnberg und Essen fortsetzt.

Schließlich haben wir Handwerker nicht vergessen, daß auch wir Kunden sind, die sich mehr denn je darauf konzentrieren, mit ihren „echten“ Partnern Projekte zum gegenseitigen Nutzen durchzuführen. Der Absatz über das Handwerk und damit der schon so oft totgesagte dreistufige Vertriebsweg lebt – wenn auch in modifizierter Form – solange weiter, bis das anspruchsvolle Heizungs-System oder das bewundernswerte Traumbad per E-Mail beim Produzenten oder Großhändler geordert und unter Berücksichtigung der individuellen Kundenwünsche vor Ort montiert werden kann. Und dies wird, trotz allen technischen Fortschritts, auch in diesem Jahrhundert sicher nicht der Fall sein. Deshalb sage ich voll Stolz und Überzeugung: Ich bin SHK-Handwerker!

Freundliche Grüße
Ihr



Bruno Schlieffe
Präsident des Zentralverbandes
Sanitär Heizung Klima
Kuratoriumsvorsitzender der SHKG Leipzig

