

Viele Informationen wurden den Obermeistern am 22. und 23. August in Castrop-Rauxel präsentiert. Und dies von einem Fachverbands-Team, das flott und selbstsicher auftrat. Dahinter stecken Änderungen in den eigenen Reihen und eine neue Dynamik, die den Funken hoffentlich überspringen läßt.

Obermeistertag in NRW

Präventive Mitgliederberatung



Die nordrhein-westfälischen Obermeister trafen sich in Castrop-Rauxel. Über Situation und Aussichten der Branche informierten sie (v. l.): Hans-Peter Sproten, Wolfram Weber, Dr. Hans-Georg Geißdörfer, Friedrich Wilhelm Stohlmann und Rudolf Peters



Daß es konjunkturell nicht gut aussieht, ist keine neue Nachricht. Keine leichten Voraussetzungen also, unter denen Landesinnungsmeister Rudi Peters die rund 50 Obermeister der nordrhein-westfälischen Innungen zum Obermeistertag am 22. August in Castrop-Rauxel begrüßte.

Großhandel muß Strukturen verschlanken

Als eine der Ursachen des wirtschaftlichen Desasters nannte Peters die politischen Rahmenbedingungen: „Wenn sich die Politik tatsächlich für den Mittelstand und seine Bedürfnisse stark gemacht hätte, dann gäbe es weniger Insolvenzen, dann würden die Steuerleistungen nicht die Preise in die Höhe treiben und die illegale Arbeit beflügeln.“ Eine wichtige Aufgabe der Handwerksorganisationen sei es daher, so Peters, dem Mittelstand bei Gesetzgebung und Politik eine tonangebende Position zu verschaffen: „Eine Entlastung des Mittelstandes muß her.“ FV-Hauptgeschäftsführer Dr. Geiß-

dörfer sieht auch aus wirtschaftlicher Sicht ein gemeinsames Agieren der Unternehmen als unverzichtbar an: „Man muß durch konzentrierte Innungswerbung den Kunden den Kompetenzvorsprung der Betriebe deutlich machen. Wir brauchen griffige Botschaften.“ Das solche Werbebotschaften durchaus zu Erfolgen führen, stellte Zentralverbands-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach fest. Nach seiner Aussage haben Marktuntersuchungen ergeben, daß aus gut 50 % der Kundenkontakte, die durch die ZVSHK-Anzeigenkampagne zustande gekommen sind, Aufträge wurden. Auch ein Beweis also dafür, daß es ihn noch gibt, den Markt. Von Bock und Polach rechnete vor: „Bis zum Jahre 2006 stehen drei Millionen Heizkessel zur Erneuerung an. Bei Auftragssummen von rund 7500 Euro pro Anlage bedeutet das ein Marktpotential von gut 22 Milliarden Euro, aufgeteilt also eine Million Euro pro Betrieb.“ Damit der Rubel dann aber auch rollt, müsse der Großhandel seine Strukturen verschlanken und Fehlentwicklungen entgegenwirken. „Es kann doch nicht sein, daß ein Handwerker durch Kommissionierungsfehler des Handels drei mal täglich beliefert wird und das mit immer geringer werdenden Margen bezahlt“, so der ZVSHK-Hauptgeschäftsführer.

Mitgliedsbetrieb bekommt Ansprechpartner

Neue Wege zu gehen und aktiv neue Geschäftsfelder zu erschließen bedeutet aber auch, sich neuen Herausforderungen zu stellen. Und bei der Bewältigung dieser Aufgaben ist es das erklärte Ziel des Fachverbandes, den Betrieben massive Rücken-deckung zu geben. Es scheint so, als habe man mit Hans-Peter Sproten als künftigen Geschäftsführer Technik, genau den richtigen Mann dafür gefunden. „Die neue technische Beratung arbeitet präventiv“, umschreibt Sproten das junge Konzept. Man wartet also nicht, bis Fragen aufkommen, sondern versucht zum Beispiel durch Vorträge auf Innungsversammlungen zu informieren sowie durch Mitarbeit in

regelgebenden Gremien dafür zu sorgen, daß Vorschriften klar verständlich und praxistauglich gemacht werden.

Neu ist auch das Konzept, den Mitgliedsbetrieben bestimmte Berater zuzuordnen. „So hat ein Betrieb seinen Ansprechpartner. Man lernt sich besser kennen. Vor allem können wir auf diese Weise feststellen, wo da draußen der Schuh drückt“, sagt der künftige Technik-GF über das System, das derzeit noch einzigartig ist. Mit Herstellern will man auf diese Weise ebenfalls in einen persönlicheren Dialog eintreten.

In Sachen des Sachverständigenwesens berichtete Sproten über das neue Prüfungsverfahren. Dabei ist es nicht mehr mit einem Fachgespräch getan. Die Prüfung gliedert sich nun in eine theoretische schriftliche und mündliche Kenntnisüberprüfung. Weitere Themen des Obermeistertages waren unter anderem die fünfte Auflage des Haftpflicht-Orientierungsrahmens, die Entgeldumwandlung, die Ratingproblematik und die zukünftigen Aufgaben der Stadtwerke. JS