

Randbereiche mit vermarkten

Frühjahrsoffensive vorbereitet

In ihrer letzten Hauptversammlung wandten die Mitglieder der Landesinnung den Blick nach vorn. Anlaß zu vorsichtigem Optimismus geben die trotz wirtschaftlicher Talfahrt in diesem Jahr erzielten Erfolge und bewährten Partnerschaften.

Auf der Habenseite steht unter anderem die Vereinbarung mit der Innungskrankenkasse Brandenburg und Berlin über Maßnahmen zur Verbesserung des individuellen Wohnumfelds Pflegebedürftiger, die indessen auch die Unterschrift des IKK-Vorstandes trägt. Angelika Günsel von der Kranken-



Aus der Sicht des Fachgroßhandels gibt es auf dem Berliner SHK-Markt gute Chancen stellte Walter Bonenkamp fest

kasse verwies auf die damit verbundene soziale Verantwortung, die mit vereinten Kräften am besten wahrzunehmen ist. Von den Sanitätbetrieben werde auch in dieser Frage fachliche Kompetenz erwartet. Wo sie noch nicht vorhanden sei, müsse sie erworben werden. Gelegenheit dazu gibt ein Lehrgang zum Thema „Barrierefreies und körpergerechtes Woh-

nen“, der in Zusammenarbeit mit der IKK Brandenburg-Berlin im SHK-Ausbildungszentrum Grüntaler Straße durchgeführt wird und auf die Spezifik dieses Bereichs eingeht. Die erfolgreiche Teilnahme ist die Voraussetzung für die Zulassung des Betriebes bei der Krankenkasse. Die zertifizierten Betriebe werden in einer Liste erfaßt, die den zuständigen Verbänden zur Verfügung gestellt wird.

Talsole erreicht

Mit den Chancen auf dem Berliner SHK-Markt aus der Sicht des Fachgroßhandels befaßte sich Walter Bonenkamp, Geschäftsführer der Firma Bergmann & Franz. Er unterzog die Bautätigkeit in Berlin einer kritischen Analyse und kam zu dem Ergebnis, daß der absolute Tiefpunkt 2002 erreicht worden sei. Mit dem Rückgang des Neubaus zugunsten des Anteils von Reparaturen, Modernisierung und Renovierung sei das Auftragsgeschehen vom Kopf auf die Füße gestellt worden. Bonenkamp verwies auf den Modernisierungstau, der wegen leerer Kassen und fehlender Rücklagen in den großen Berliner Wohnungsunternehmen entstanden ist, und prophezeite angesichts steigender Nachfrage in den Altstadtbereichen eine Trendwende. Der



Beate Roll vom Landesverband Berlin der Unternehmerfrauen im Handwerk (UHF) warb für mehr Unterstützung

Großhändler forderte die Installateure und Heizungsbauer auf, Randbereiche wie den Trockenbau in die Angebote einzubeziehen, sich aber nicht zu verzetteln. Bonenkamp ermunterte das SHK-Handwerk, strategische Allianzen zu schmieden und auf Baustellen Koordinierungsfunktionen zu übernehmen.

Handwerkerfrauen mehr unterstützen

Für die Unternehmerfrauen im Handwerk e.V. meldete sich Beate Roll vom Landesverband Berlin zu Wort. Im Bundesverband der Unternehmerfrauen sind 10 000 Mütter, Ehefrauen, Töchter und weitere in mittelständischen Betrieben tätige Angehörige organisiert, die im Betrieb in den unterschiedlichsten Funktionen tätig sind. Weiterbildung steht bei dem Verband an erster Stelle. Das inhaltliche Angebot reicht von der Buchhaltung über Steuer- und Arbeitsrecht bis hin zum Umgang mit Behörden und Ban-

ken. Bei seiner Dresdner Tagung im Oktober verabschiedete der UHF eine Resolution, in der der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und alle Handwerksorganisationen aufgerufen werden, vor dem Hintergrund von ca. 40 000 Insolvenzen im Jahr 2002, an einer Großkundgebung gegen die mittelstandsfeindliche Politik der Regierung vor dem Brandenburger Tor teilzunehmen. Beate Roll appellierte, die Arbeit des Verbandes zu unterstützen und in den eigenen Reihen Interesse an Mitarbeit zu wecken.

Mehr auf Gemeinsamkeit setzen

Den Kopf nicht in den Sand zu stecken, sondern wachen Augen die Marktentwicklung zu



Hubert Minter regte mehr gegenseitige Hilfe der Innungsmitglieder untereinander an

verfolgen, forderte Obermeister Minter. Mit Sorge erfülle ihn die anhaltende Verringerung des Personalbestands im Gefolge des Auftragsrückganges. Wenn der Markt anziehe, so Minter, werde es an Monteuren fehlen.

Er schlug vor, künftig mehr auf solidarische Hilfe zu setzen. Das gelte ebenso für Technik, die bei speziellen Aufträgen unverzichtbar, aber im Jahresverlauf nicht ausgelastet sei. Solche Potentiale im Rahmen der Innung besser auszuschöpfen, sei eine

Überlegung wert. Der Obermeister mahnte, die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter auf den Prüfstand zu stellen, um Terminverzögerungen und Mehrkosten zu vermeiden. Nicht eingehaltene Fertigstellungstermine schaden dem Ruf des Hand-

werks. Jeder Innungsbetrieb müsse sich fachlich für eine Trendwende wappnen. Gemeinsam mit der GASAG startet die Innung eine Frühjahrs-offensive zur Heizungsmodernisierung. Dabei schaltet sich ein professionelles Call-Center in

die Kundengewinnung und Terminvermittlung ein. „Wir werden auch im nächsten Jahr Federn lassen müssen“, stellte Hubert Minter resümierend fest, „aber es gibt Grund für vorsichtigen Optimismus.“

*

Mecklenburg-Vorpommern



Dem Druck mit Geschlossenheit begegnen

Neue Geschäftsfelder erschließen

Bei grimmiger Kälte trafen sich im Dezember die Obermeister und Delegierten der im Fachverband organisierten Innungen zur Mitgliederversammlung. Angesichts des zunehmenden Wettbewerbsdruckes stand die Mobilisierung der eigenen Kräfte im Mittelpunkt. „Je besser wir verstehen“, so LIM Paul Freitag, „die Innungen zu Kompetenzzentren des SHK-Handwerks zu machen, desto besser werden wir uns auf dem Markt behaupten.“

Die Strategie des Fachverbandes SHK Mecklenburg-Vorpommern zielt darauf ab, mit den Versorgungsunternehmen Allianzen zu schmieden, deren Markenzeichen höchste Qualität ist. Dabei wollen die Innungsbetriebe unter Beweis stellen, daß sie auf den Baustellen die Maßstäbe setzen und die Mitgliedschaft in der Innung ein Befähigungsnachweis ist. Angesichts der landesweiten Zurückhaltung bei der Auftragsvergabe sieht der Fachverband eine zentrale Aufgabe darin, Marktnischen ausfindig zu machen und das dazu erforderliche fachliche Wissen über Schulungsangebote zur Verfüg-

ung zu stellen. Die Talfahrt der Bauwirtschaft hat in den 13 Innungen deutliche Spuren hinterlassen. Mit rund 540 Betrieben haben sie nach einem Hoch Mitte der 90er Jahren derzeit etwa ihren Gründungsstand aus der Nachwendezeit wieder erreicht. Von den mehr als 300 Mitgliedsbetrieben, die vom Markt verschwunden sind, meldeten 80 Prozent Konkurs an. Wenn es um die Stärkung der eigenen Reihen geht, richtet der Fachverband seine Augen auf die Schüler der Meisterklassen. Um sich gegenseitig kennenzulernen und Fehlbesetzungen auszuschließen, wird Interessenten eine Schnuppermitgliedschaft im Fachverband, die den

Zeitraum von einem Jahr nicht überschreiten soll, angeboten.

Reparaturpotential ausschöpfen

In Rostock unterbreitete die Monty AG ihr Angebot zur Zusammenarbeit. Monty-Chef Lothar Droste legte den Dele-

die Gelegenheit beim Schopfe packt, dem Kunden die Komplettanierung anzubieten. Vorausgesetzt wird, daß er sich mit Technologien und Technik vertraut macht. Mit der gleichen Geräteausstattung kann er sich als weiteres Geschäftsfeld die Dichtigkeitsprüfung von Hausanschlüssen erschließen. Droste



Kompetenz wird auch künftig das Maß aller Dinge bleiben, stellten Landesinnungsmeister Paul Freitag (links) und Geschäftsführer Hans Müller fest

gierten die Leckortung und Bautrocknung als neues Geschäftsfeld ans Herz. Der SHK-Fachbetrieb werde als erster mit den Schadensfolgen konfrontiert und in den meisten Fällen mit der Beseitigung betraut. Es liegt nahe, daß der Installateur

verwies auf die branchenkonforme Zielstellung seines Unternehmens, das das Handwerk als wichtigsten Verbündeten betrachtet. Potentielle Partner sieht der Fachverband in den Finanzdienstleistern, von denen vor al-

lem die Bausparkassen der Investitionstätigkeit Leben einhauchen können. Bundesweit liegen bei den Bausparkassen 600 Milliarden Euro privates Kapital brach. Die Qualität der Handwerksleistungen ist im Dialog mit den Versicherern ein ebenso überzeugendes Argument. Nach Auffassung des Fachverbandes bietet die Fülle von Gesetzesinitiativen und Überarbeitungen des Regelwerkes derzeit gute Chancen, auf die Landesministerien zuzugehen und das SHK-Handwerk bei der Realisierung der Vorgaben als kompetenten Partner in Erinnerung zu bringen. Das gilt für die Umsetzung der Energieeinsparverordnung ebenso wie für den verstärkten Einsatz regenerativer Energien und die gestiegenen Anforderungen an die Errichtung von Trink- und Abwasseranlagen.

Fit machen für den Markt

Fachverbandsgeschäftsführer Hans Müller ließ keinen Zweifel daran, daß die verstärkte Integration der SHK-Fachbetriebe die Bereitschaft voraussetzt, durch Weiterbildung mit der Entwicklung Schritt zu halten. Von manchem Angebot sei in der Vergangenheit leider nur sehr sparsam Gebrauch gemacht worden.

Die Delegiertenkonferenz bot auch Gelegenheit, verdienstvollen Ehrenamtsträgern für ihren langjährigen Einsatz in Innung und Fachverband Dank abzustatten. Der Obermeister der Innung Güstrow, Klaus Bartels, wurde mit der Ehrennadel des Fachverbandes in Gold, der Obermeister der Innung Ludwigslust/Hagenow, Hans Berk-



Gruppenbild von Vorstand und Geehrten (v. l.): Armin Reimer (stv. LIM), Hans Berkhahn, Klaus Bartels, LIM Paul Freitag und Mark Huben

hahn, mit der Ehrennadel in Silber ausgezeichnet. Obermeister Lothar Bierkandt von der Neubrandenburger Innung erhielt in Abwesenheit die Ehrennadel in Silber. In seiner Laudatio würdigte Landesinnungsmeister Paul Freitag ihren couragierten

Einsatz für das SHK-Handwerk und seinen beruflichen Nachwuchs. Er bescheinigte ihnen, zum guten Ruf der Branche in Mecklenburg-Vorpommern einen entscheidenden Beitrag geleistet zu haben.

✱