

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 Verfü-

gung 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 Nachwendzeit 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-