

Teil 2, Delegiertenversammlung

Verbandstag in Offenburg

In der letzten SBZ informierten wir über den Verbandstag in Offenburg. In diesem zweiten Teil der Berichterstattung haben wir noch ein paar interessante Punkte der Delegiertenversammlung vom 23. und 24. Mai 2003 zusammengefaßt.

In seinen Grundsatzausführungen stellte der neu gewählte Vorsitzende Manfred Stather klar, daß der Fachverband eine starke Basis aus starken Innungen benötigt, um handlungsfähig zu sein. Alle Zeichen deuten darauf hin, daß sich der ohnehin schon harte Wettbewerb noch weiter verschärfen wird. Aus den hohen Anforderungen der Zukunft leitete Stather u. a. folgende Leitlinien für die verbandliche Arbeit ab:

- Der Fachverband muß noch stärker als „Wirtschaftsverband“ mit einer aktiven Interessensvertretung in Erscheinung treten. „Markt machen für die Innungsbetriebe“ lautet die Devise, damit die Mitgliedsbetriebe gegenüber den Nichtmitglieds-

betrieben höhere Marktchancen erhalten (z. B. durch Marketingaktionen).

- Der Fachverband muß ein umfangreiches Dienstleistungspaket für die Mitgliedsbetriebe schnüren, jedoch gleichzeitig den Arbeitsschwerpunkt auf Grundsatzarbeit und Interessenvertretung legen.
- Der Weg vom Handwerker zum Handwerksunternehmer muß forciert werden.
- Der Imagewechsel weg von der reinen Installations- hin zur Gebäudetechnik-Branche muß gefördert werden.
- Der bisher sehr erfolgreiche Weg einer eigenständigen Tarifpolitik mit handwerksgerechten Abschlüssen muß fortgesetzt werden.

- Durch Informationen und Schulungen in eigenen Reihen sowie durch imagebildende Maßnahmen muß das Ziel erreicht werden, die Fähigkeiten sowie das Image der Innungsmitglieder gegenüber den Nicht-Innungsmitgliedern zu verbessern.

Kooperation suchen

Beim Umgang mit den Energieversorgungsunternehmen appellierte Stather, nicht die Konfrontation, sondern die Koopera-

tion zu suchen. „Bei einer optimalen Arbeitsteilung haben beide – also wir und die Versorgungswerke – Vorteile, geht es doch um den gemeinsamen Kunden“, so Stather. Eine gute Partnerschaft mit Herstellern und Großhändlern ist nur mit solchen möglich, die sich zum Handwerk bekennen.

Das wichtigste Kapital der Firmen sind die Mitarbeiter. Um marktfähig zu bleiben, müssen alle Anstrengungen unternommen werden, die eigenen Mitarbeiter zu qualifizieren. Beginnend bei der Werbung von geeignetem Nachwuchs auch in verstärkter Kooperation mit den Schulen bis hin zum permanenten Weiterbildung der Belegschaft sowie des Betriebsinhabers. Es ist wichtig, durch betriebsorganisatorische Maßnahmen die Produktivität zu steigern; dies gilt gerade vor



Viele Tagesordnungspunkte bedurften der Abstimmung

dem Hintergrund der sich abzeichnenden geringeren Anzahl von Beschäftigten.

Branchentrends erkennen und nutzen

„Schon alleine der Bereich Umwelt/Energie mit energieeffizienter Technik und dem Einsatz von regenerativen Energien ist ein chancenreicher Markt“, erinnerte der neue Vorsitzende. Ferner müssen spezielle Branchentrends wie Wellness, Hygiene- und Gesundheitsschutz, lebensabschnittsgerechte Bäder, Komplettendienstleistungen aus einer Hand sowie Gebäude- und Facility-Management genutzt werden. Auch die Brennstoffzellen-Technik, die dezentrale Klimatechnik sowie die Sanierung von Abwasserleitungen und undichten Dächern bergen viel Beschäftigungspotential für die SHK-Betriebe.



Vor den Wahlen:
(v. r.) Manfred Stather, Gerhard Lutz, Volker Werling, Erwin Weller, Dr. Hans B. Klein und Dietmar Zahn



Erwin Weller wurde zum Ehrenvorsitzenden ernannt. Vorsitzender Stather und HGF Dr. Klein überreichten die Grußadressen sämtlicher Innungen sowie ein Buch mit allen von ihm gehaltenen Reden

Stather kam auch auf die Konsequenzen für die Struktur der SHK-Berufsorganisation zu sprechen: „Wir müssen den Fachverband organisatorisch, personell und finanziell auf die Anforderungen der Zukunft ausrichten. Auch für den Fall, daß die Handwerksordnung weiter verwässert bzw. abgeschafft werden sollte.“ Die Gewinnung von qualifizierten Ehrenamtsträgern ist Gebot der Stunde und bestimmt maßgeblich den Erfolg der Verbandsarbeit. Stather forderte die Innungen auf, Synergie-Effekte durch Kooperationen – beispielsweise durch gemeinsame Veranstaltungen – zu nutzen, um ihre Leistungsfähigkeit zu erhöhen.

Schluß-Appell des neuen Vorsitzenden: „Leben wir den Fachverband, indem wir gut miteinander umgehen, indem wir mehr aufeinander zugehen, und indem wir erkennen und ich hoffe auch schätzen, daß der „Fachverband verbindet“, daß wir menschlich und fachlich verbunden sind und wir durch diese Verbindung im Verband einen Halt haben, der uns ein Grundgefühl von Sicherheit gibt.“

Novellierung der HWO

Im Bericht der Geschäftsführung führte HGF Klein zur Novellierung der Handwerksordnung aus, daß die bestehenden 94 Handwerke in 32 zulassungspflichtige – Meister obligatorisch – (Anlage A) und 62 zulassungsfreie (Anlage B) aufgeschlüsselt werden sollen. Kriterium für die Zuteilung in die Anlage A soll sein, ob Ge-

fahren für die Gesundheit oder das Leben Dritter entstehen können. Zu den zulassungspflichtigen zählen u. a. Ofen- und Luftheizungsbauer sowie Installateur und Heizungsbauer und zu den zulassungsfreien u. a. Klempner sowie Behälter- und Apparatebauer. Gesellen der zulassungspflichtigen Handwerke der Anlage A mit 10jähriger Berufserfahrung sollen einen Anspruch auf Eintragung in die Handwerksrolle erhalten. Die Entwürfe zur Novellierung der HWO sind in sich widersprüchlich, unlogisch, tatsächlich und rechtlich in erheblichem Maße fehlerhaft. Zukunftssichernde, stabile mittelständische Strukturen sollen offensichtlich bewußt zerschlagen werden, mit allen negativen Konsequenzen für Ausbildungs- und Arbeitsplätze. Die vorgesehene Novellierung wird mit aller Entschiedenheit abgelehnt.



Der aus dem Vorstand scheidende stv. Vorsitzende Gerhard Lutz bedankte sich für die Unterstützung und wurde zum Ehrenvorstandsmitglied ernannt

Der Fachverband wird für die Beibehaltung der Klempner sowie Behälter- und Apparatebauer in die Anlage A kämpfen. Des weiteren informierte Hauptgeschäftsführer Dr. Klein zu folgenden Punkten:

- In Baden-Württemberg soll eine Gesetzesänderung erfolgen, wonach für Heizöltankanlagen in Überschwemmungsgebieten besondere Anforderungen bestehen sollen.
- Die Aktion „Gas ganz sicher“ entwickelt sich mit dem Gas-SicherheitsCheck zu einer wichtigen Marketingaktion. Bislang haben sich rund 270 Mitgliedsbetriebe mit annähernd 400 Teilnehmern beteiligt.

In Offenburg wurde Brigitte Köhler zur Vorsitzenden des betriebswirtschaftlichen Ausschusses und somit erstmals eine Frau an die Spitze eines FV-Gremiums gewählt



- Bei der Betriebsentwicklung haben die Rolleneintragungen SHK 2002 erstmals seit Jahren um 0,8 % abgenommen. Damit ist die Spitze der jahrelangen Aufwärtsbewegung erreicht.
- Die Lehrlingszahlen haben von 2001 auf 2002 um 7,1 % abgenommen. Landesweit sind rund 1000 Lehrstellen nicht besetzt. Deshalb muß die Nachwuchswerbung forciert werden. Als ein Beispiel wird die Nachwuchswerbung vom Fachverband in Kooperation mit dem Großhändler Gienger vorgestellt. Unter dem Slogan „Ich hab's drauf!“ werden auf den Ladeboardwänden der Transportfahrzeuge der Fa. Gienger Plakate angebracht. Die Beteiligung der Firma Gienger ist auch vor dem Hintergrund zu sehen, wonach gerade auch Großhändler und Hersteller Interes-

se haben müssen, daß das Handwerk über ausreichend Nachwuchs verfügt, denn ansonsten würden auch die Absatzmöglichkeiten der Vorlieferanten tangiert.

- Die Kosten der Berufsgenossenschaften haben sich deutlich erhöht. Zur Kostenreduzierung wird sich der Fachverband dafür einsetzen, den „privaten Wegeunfall“ aus der Unfallversicherung herauszunehmen
- Gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Solarenergie können Innungen die „Solaraktion Sonnentage“ durchführen. Diese Chance „Durchführung der Sonnentage“ – bereits erfolgreich bei ei-

nigen Innungen umgesetzt – sollte von den Innungen unbedingt genutzt werden.

- Das Landesgewerbeamt führt in 2003 eine Veranstaltungsreihe mit dem übergeordneten Thema „Von Kopf bis Fuß Wirtschaftsfaktor Gesundheit“ durch. Dabei geht es speziell um die Chancen des Handwerks im Gesundheits- bzw. Wellness-Bereich. Der Fachverband ist bei der Organisation und Durchführung aktiv beteiligt.
- Zudem wurde der Fachbetrieb 2010 thematisiert. Es gilt, den Mitgliedsbetrieben attraktive und exklusive Leistungen anzubieten, um damit auch eine Abgrenzung zwischen den Mitglieds- und Nichtmitgliedsbetrieben zu erzielen. GF Zahn betont, daß die Teilnehmer je nach Verfahren in speziellen Listen, im Internet sowie über eine Telefonhotline publiziert werden.



Erwin Weller und Volker Werling verabschiedeten auscheidende Ehrenamtsträger: (v. l.) Willi Halter, Hans-Georg Metzger, Werner Hößle, Erwin Weller, Jürgen Bohn, Hartmut Maier und der stv. Vorsitzende Volker Werling

der Kreditversicherer, aber auch die hohe Zahl der Forderungsausfälle zwingen nach Aussagen von FV-Referent Rolf-Peter Kress den Großhandel nicht mehr länger Bank der SHK-Handwerksbetriebe zu sein, sondern die Handwerksbetriebe nach ihrer Liquiditätssituation und Zahlungsmoral zu bewerten, und die ihm durch die Inanspruchnahme von langen Zahlungszielen entstehenden Kosten zu überwälzen. Sicherheiten werden gefordert. Die durchschnittlichen Zahlungsfristen von derzeit zwei Monaten führen zu deutlichen Zinsaufschlägen. Der Fachverband empfiehlt An- und Abschlagszahlungen mit den Kunden zu vereinbaren und wird entsprechende Schulungen durchführen. *

Hinzu kommt der Wiedererkennungswert des Logos, das nur Teilnehmer verwenden dürfen. „Solche Marketingaktionen bringen Folgeaufträge, was

das Erfolgsmodell „EnergiesparCheck“ beweist“, so GF Zahn. Aufgrund der guten Erfahrungen sind weitere Kundenbindungssysteme geplant.

So werden der Trinkwassercheck sowie der Entwässerungscheck gegenwärtig entwickelt.

- Ratingverfahren nach Basel II: Die geänderte Geschäftspolitik

➤ Innung Reutlingen <

Imagepflege durch Information

Positive Bilanz zieht die SHK-Innung nach den Reutlinger Info-Tagen im April. Unter dem Motto „Energiesparen! Klimaschutz! Haustechnik!“ veranstaltete die Innung zusammen mit den ortsansässigen Großhändlern umfassende Informationstage für den Verbraucher. Information nicht Verkauf stand im Vordergrund der viertägigen Veranstaltung. Unter bewusstem Einbeziehen der Hersteller und der Großhändler konnte die Innung dem Verbraucher umfassende Einblicke in die Bereiche „innovative Haustechnik“, „energiesparende Heizmethoden“, „regenerative Energien“ oder „Regenwassernutzung“ geben – ohne sich finanziell zu stark zu belasten. Jeweils zwei



Reutlinger Info-Tage: Imagepflege durch Information

Vorträge pro Abend führten die Verbraucher direkt zum Großhändler bzw. Mitgliedsbetrieb als jeweiligen Ausrichter der Veranstaltung. Die Pressearbeit zeigte Wirkung: Zwischen 60 und 90 in-

teressierte Besucher pro Abend fanden den Weg zum jeweiligen Veranstaltungsort. Die zahlreiche Teilnahme der Verbraucher zeigte, daß großes Interesse an diesen Themen besteht. Auch wenn die Aktion

sich vielleicht nicht direkt in den Auftragsbüchern niedergeschlagen hat, trug sie sicher zum guten Image der Innung und einem höheren Bekanntheitsgrad der mitwirkenden Betriebe bei.