

Innovativ statt negativ



Der letzte Urlaub ist schon fast wieder vergessen – wir stehen vor den Herausforderungen des Alltages. Und die sind groß. Die Umsatzrückgänge werden sich allem Anschein nach im Branchendurchschnitt zum Jahresende wohl abermals bei minus 10 % einpendeln und auch im nächsten Jahr ist nicht mit dem großen Wurf zu rechnen. Messen, wie die SHK-Hamburg oder die SHKG Berlin fallen dem Kostendruck, zumindest auf Zeit, zum Opfer. Im Alltagsgeschäft ist jeder Auftrag bei sinkenden Deckungsbeiträgen heiß umworben. In vielen Firmen, ganz gleich ob Industrie, Handel oder Handwerk, waren oder sind Entlassungen unumgänglich, damit man nicht sehenden Auges in die Insolvenz wandert. Doch gerade in derart schwierigen Situationen gilt es den Kopf über Wasser zu halten, nach vorn zu blicken und die Nische für den künftigen Erfolg des eigenen Unternehmens ausfindig zu machen.

Im Kernpunkt der SBZ-Berichterstattung stehen deshalb nicht allgemeines Branchengejammer und Negativmeldungen. Mit unseren Beiträgen und Reportagen möchten wir Ihnen statt dessen Anregungen und Lebenshilfe für Ihre betriebliche Praxis geben. Damit Sie nichts verpassen, erfahren Sie beispielsweise in dieser Ausgabe alles

Wissenswerte über den aufstrebenden Holzpellets-Markt. Trotz derzeit stagnierender Absatzzahlen von 5000 Systemen haben Pellets prima Perspektiven. Das neue Pro-Argument heißt Primärenergieeinsparung. Die Korrektur der DIN V 4701-10 vom September 2003 realisiert, worauf viele gewartet haben. Die neue Bewertung in der EnEV wird zum Trumpf für Wärme aus Holz. Mit der Energieeinsparverordnung (EnEV) steht ein Instrument zur Verfügung, mit dem sich die Energieeinsparung bei Gebäuden konkret dokumentieren läßt. Doch lesen Sie mehr zu Chancen und Rahmenbedingung in unseren Fachbeiträgen rund um die Pelletswelt. Als Veranstaltungstip empfehlen wir Ihnen den Besuch des Fachforums am 15. und 16. Oktober in Stuttgart. Weitere Infos hierzu gibt es ab Seite 40.

Umsatzpotential steckt auch im Bereich der Glasduschen. Viele Handwerksunternehmen scheuen noch davor zurück, ihre Monteur rahmenlose Duschtrennungen einbauen zu lassen. Daß dies kein Hexenwerk ist und die Systeme auch von Installateuren ohne großes Risiko handelbar sind, verdeutlicht unsere Bildreportage auf Seite 28. Hochbrisante Themen wie Sicherungshypotheken und Gewährleistungsrecht runden die SBZ-Mehrwertmischung ab.

Unter die Lupe genommen haben wir auch die Kunstsponsoringaktivitäten der Firma Dornbracht. Obwohl heute an allen Ecken und Enden gespart wird, pumpen die Iserlohner nach eigenen Angaben jährlich über eine Millionen Euro in Kunstsponsoring und begleitende Marketingmaßnahmen. Seit Jahren verzeichnet der im oberen Preissegment agierende Armaturenhersteller, gegen den allgemeinen Trend, zweistellig wachsende Umsatzzahlen und nutzt Kunstsponsoring als unterstützendes Mittel zum geschäftlichen Erfolg. Ab Seite 22 erfahren Sie, wie auch SHK-Handwerksbetriebe davon profitieren, indem sie neue Zielgruppen mit ungewöhnlichen Aktionen erschließen.

Daß Sie in dieser SBZ auch für Sie wieder interessante Infos finden und gut durch Herbst und Winter kommen wünscht Ihnen

Ihr

Dirk Schlattmann

Dirk Schlattmann
SBZ-Chefredakteur