

## › Spitzengespräch ‹

### ZVSHK und ZVEH

Am 20. Oktober traf sich der ZVSHK-Vorstand in Brüssel. Neben Gesprächen mit verschiedenen europäischen Organisationen fand dort eine gemeinsame Sitzung mit dem geschäftsführenden Vorstand des Zentralverbandes der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) statt. Erörtert wurde dabei unter anderem der Kooperationsvertrag zwischen den beiden Handwerksorganisationen, der es ermöglicht, daß SHK- sowie Elektro-Fachbetriebe nach entsprechender Schulung bestimmte Arbeiten des jeweils anderen Gewerkes ausführen dürfen.

Entgegen der Verbändevereinbarung hatte es Probleme bei der Eintragung in die Installateurverzeichnisse gegeben. Erklärtes Ziel ist es jetzt, diesen Irritationen gezielt nachzugehen und sie auszuräumen, um die nach wie vor geltende Verbändevereinbarung mit Leben zu erfüllen.

Auf europäischer Ebene verzahnen sich bereits viele Interessen aus dem Bereich beider Verbände. Die Vorstände von ZVEH und ZVSHK informierten sich deshalb über eine mögliche Fusion zwischen der europäischen Dachorganisation der Elektriker mit der Dachorganisation europäischer SHK- und Spengler-Verbände.

## › Kurzinterview ‹

### Bekennerpaket bietet vielfältige Vorteile

Um die Handwerkermarke zu forcieren haben die Initiatoren ein sogenanntes Bekennerpaket geschnürt, in dem u. a. diverse Vorteilsangebote über ein Checkheft abgerufen werden können. Zur Bekenneraktion der Handwerkermarken erläuterte Emco-Vertriebsleiter Heinz



**Heinz Pieper: Am Rücklauf des Gutscheins werden wir feststellen, wie hoch die Akzeptanz für die Handwerkermarken ist**

Pieper Hintergründe im Gespräch mit ZV-Geschäftsführerin Dr. Sabine Dyas.

**Dr. Dyas:** Herr Pieper, seit Mai 2000 bekennt sich Emco Bad zu den Handwerkermarken. Was versprechen Sie sich als Badausstatter von dieser zusätzlichen Kennzeichnung Ihrer Markenprodukte?

**Pieper:** Die Kriterien des Leistungspaketes Handwerkermarken, beispielsweise seiner Treue zum dreistufigen Vertriebsweg, seiner Ersatzteilverhaltung bis hin zur Nachkaufgarantie und vieles mehr, entsprechen unseren Vorstellungen von hochwertigen Produkten. Das bedeutet sowohl für den Großhandel als auch für das Fachhandwerk ein entscheidendes Plus.

**Dr. Dyas:** Die Handwerkermarke gibt es nun seit zwei Jahren. Sind Sie zufrieden mit der allgemeinen Akzeptanz?

**Pieper:** Von der Akzeptanz und der Umsetzung haben wir uns deutlich mehr versprochen. Weil die Resonanz bisher nicht ausreichend stark zu erkennen ist, wurde jetzt das Bekennerpaket geschnürt. Mit enthalten ist jeweils ein Gutschein der derzeit 13 Hersteller mit Vorteilen für denjenigen, der die Handwerkermarken unterstützt, bzw auch bevorzugt verkauft.

**Dr. Dyas:** Wofür macht sich Emco stark?

**Pieper:** Die etwa 1000 in Frage kommenden SHK-Betriebe mit Einzelhandelsgeschäft können durch den Emco-Gutschein Displays kostenlos bekommen und erhalten auf Ausstellungs-Accessoires satte 55 % Rabatt – ein Anreiz, an dem wir von Emco ablesen wollen, wie hoch die Akzeptanz im Fachhandwerk für die Handwerkermarken ist.

**Dr. Dyas:** Danke, viel Erfolg dabei.

## › Betriebswirtschaft ‹

### Jahrestagung der Berater

Mitte November kamen betriebswirtschaftliche Berater aus den Landesverbänden in die ZV-Geschäftsstelle nach Potsdam, um ihre Erfahrungen auszutauschen. Ein wichtiger Punkt war dabei die zunehmend strenge Kreditvergabe der Hausbanken (Basel II/Rating). Als Angebot für die Innungsbetriebe wird hier der Bürgerschaftsservice der Landesverbände angesehen, der sich bei der Gestaltung eines Kreditrahmens bei den Hausbanken durchweg als risikomindernd erweist. Tendenziell ergeben sich dadurch bessere Konditio-

nen. Wie wichtig der seriöse und kompetente Auftritt des Fachhandwerkers bei seiner Hausbank ist, soll in Seminarangeboten unterstrichen werden. Dazu wird beispielsweise der Tageskurs „Bankgespräche richtig führen“ angeboten. Berufsorganisation und Kreditwirtschaft erarbeiten bis zum Jahresende gemeinsam eine Muster-Anleitung, die dem Fachbetrieb helfen soll, für Kreditverhandlungen zu einer professionellen und vertrauenswürdigen Präsentationsform zu finden. Daß es in vielen Betrieben an einer ausreichenden betriebswirtschaftlichen Denkweise mangelt, zeigt sich den Beratern immer wieder. Zu wenig würden Hilfestellungen und Beratungen der SHK-Organisation in Anspruch genommen, lautete der Tenor in Potsdam. Auch zur Erschließung neuer Geschäftsfelder könnte mehr getan werden. So seien „barrierefreie Bäder“ und „Solartechnik“ oft nicht im Angebot eines SHK-Fachbetriebes und es fehle häufig an einem schlüssigen Marketingkonzept zur Kundenakquise.

...Termine ...Fakten  
...Informationen

29./30. Januar 2004  
Deutscher Klempnertag  
Würzburg

21.–28. Februar 2004  
SHK-Unternehmerseminar  
Fuerteventura

31. März–1. April 2004  
Gemeinschaftstagung  
ATV-DVWK/ZVSHK  
„Gebäude- und Grundstücksentwässerung“  
Kassel

Telefon (0 22 41) 9 29 90  
Telefax (0 22 41) 2 13 51  
info@zentralverband-shk.de  
www.wasserwaermeluft.de