

Handwerksrelevante
Branchenthemen im
Fokus

Arbeits- teilung tut Not



Vorstandsvorsitzender Manfred Stather und Hauptgeschäftsführer Dr. Hans-B. Klein standen der SBZ-Redaktion Rede und Antwort

Angesichts der schlechten Wirtschaftslage, knapper Kassen und eines sinkenden Organisationsgrades stehen auch die Interessenvertretungen der SHK-Handwerke vor neuen Herausforderungen. Können die Berufsorganisationen heutzutage noch die praxisnahe Lebenshilfe leisten, die sich viele Betriebe wünschen? Auf welche Entwicklungen müssen sich die Firmen in den nächsten Jahren einstellen?

»Wir können einen Großteil der verbandlichen Leistungen den Mitgliedsbetrieben nicht so vermitteln, wie sie dem Marktwert entsprechen.«

Dr. Hans-B. Klein

Hierzu und zu verschiedenen anderen Themen befragten wir Manfred Stather und Dr. Hans-B. Klein. Stather wurde im Mai vergangenen Jahres zum Vorsitzenden des Fachverbandes SHK Baden-Württemberg gewählt. Dr. Klein ist langjähriger Hauptgeschäftsführer des Verbandes.

SBZ: Herr Stather, Sie bekleiden seit zehn Monaten das Amt des Vorstandsvorsitzenden. Was hat sich seitdem für Sie und Ihren Betrieb geändert?

Stather: Durch die verbandlich bedingte Abwesenheit habe ich innerhalb meines Betriebes Aufgaben umverteilen müssen. Mei-

ne Mitarbeiter haben mehr Entscheidungskompetenz bekommen und sind dementsprechend auch selbstständiger und entscheidungsfreudiger geworden.

SBZ: Wie zeitintensiv ist Ihr Verbandsengagement?

Stather: Im Moment bin ich durchschnittlich einen Tag in der Woche für Verbandsangelegenheiten unterwegs.

SBZ: Was hat Sie nach Ihrem Wechsel an die Verbandsspitze am meisten überrascht?

Stather: Überrascht haben mich vor allem die weitgestreuten, tiefen Verflechtungen des Verbandes in alle nur denkbaren Institutionen, angefangen von Verbänden aus Industrie, Großhandel oder anderen Handwerksorganisation bis hin zu den Ministerien. Entsprechend groß ist die Informationsvielfalt geworden, ich muss heute ein Vielfaches von dem lesen, was ich noch vor einem Jahr gelesen habe.

SBZ: Bei dieser Komplexität der Lobbyarbeit ist es nicht verwunderlich, dass viele Ihrer Mitglieder diese Verbandsleistung nicht wahrnehmen.

Dr. Klein: Wir können einen Großteil der verbandlichen Leistungen den Mitgliedsbetrieben nicht so vermitteln, wie sie dem Marktwert entsprechen. Lobbyarbeit kann man nicht an die große Glocke hängen, es ist nun einmal viel Hintergrundarbeit, sonst würde man hier keine Erfolge erzielen. Das Gros unserer Mitgliedsbetriebe weiß unsere Arbeit dennoch zu schätzen und hat zu

den von ihnen gewählten Vertretern das notwendige Vertrauen.

SBZ: Wo sehen Sie die fachverbandlichen Kernaufgaben der nächsten Jahre?

Stather: In erster Linie muss der Verband noch mehr Markt für seine Mitgliedsbetriebe machen und verstärkt Marketingaktivitäten initiieren oder entwickeln. Darüber hinaus sollten wir uns nach außen stärker als Wirtschaftsverband darstellen und unseren Mitgliedsbetrieben deutlich machen, dass sie durch die Mitgliedschaft bessere Chancen am Markt haben als nicht organisierte Betriebe. Unser umfangreiches Leistungsspektrum von Innungen und Fachverband wird von einzelnen Betrieben leider nicht immer so wahrgenommen, wie wir es uns wünschen. Auch und gerade deshalb brauchen wir starke Innungen vor Ort.

»Im Idealfall bietet der örtliche Großhandel die Schulung unter Innungsflagge gemeinsam mit der Innung an.«

Dr. Hans-B. Klein

SBZ: Hat die Berufsorganisation deshalb bundesweit mit Innungsaustritten zu kämpfen?

Stather: Mitgliederaustritte haben wir in Baden-Württemberg eigentlich nicht zu verzeichnen. Es gelingt uns allerdings nur

schwer, neue Mitglieder zu gewinnen, um den natürlichen Schwund durch Betriebsaufgaben und Konkurse wieder aufzufangen.

Auf Innungsaustritte angesprochen, möchte ich nur sagen: Wer die klassischen Ziele einer Innung ernsthaft verfolgt wird schnell erkennen, dass dies auf Grund der Aufgabenstruktur nur erfolgreich über die Gliederung Betrieb – Innung – Landesfachverband – Zentralverband funktionieren kann. Innungen, die austreten, schaden nicht nur der Solidargemeinschaft, sondern letztlich ihren Betrieben.

SBZ: *Wenn dem so wäre würden doch die Betriebe, die letztlich die Innung bilden, nicht austreten, oder?*

Dr. Klein: Der einzelne Mitgliedsbetrieb erkennt die negativen Auswirkungen erst dann, wenn er organisationsgebundene Leistungen nicht mehr bekommt. So darf er den Eckring nicht weiter verwenden und kann alle damit verbundenen Marketingmaßnahmen wie „Gas ganz sicher“ oder die Heizungskampagne Move etc. nicht mehr nutzen. Auch der Eintrag in diverse Datenbanken, die potenzielle Kunden an einzelne Betriebe weitervermitteln, entfällt. Sämtliche Marktvorteile, die wir den Betrieben bieten, fallen darüber hinaus weg.

Stather: Zudem müssen sich Betriebe, die nicht organisiert sind, den Vorwurf der Trittbrettfahrerei gefallen lassen. Immerhin partizipieren sie von Leistungen der Organisation, obwohl sie keine Beiträge zahlen. Hier möchte ich zur Veranschaulichung nur Tarifverhandlungen, Lobbyarbeit oder unsere Leistungen auf dem Gebiet der Normung nennen, die letztlich allen zu Gute kommen.

SBZ: *Besteht nicht die Gefahr, dass ihre Verbandsleistungen bei dem Überangebot von Schulungs- und Marketingaktivitäten untergehen? Immerhin unterstützen zahlreiche Hersteller und Großhändler die Betriebe vor Ort und wollen sich letztlich auch damit profilieren.*

Stather: Die Gefahr besteht zweifelsfrei – wir müssen uns diesem Wettbewerb stellen und in diesem Zusammenhang auch einmal über die einseitige Ausrichtung von Clubs bzw. Herstellervereinigungen sprechen. Letztlich werden die Club-Kosten auf das Produkt aufgeschlagen und der Allgemeinheit aufgebrummt. Dann doch lieber gezielte Information über den Verband, die dann auch ihren fairen Preis hat.

SBZ: *Sind Sie persönlich Mitglied in einer Herstellervereinigung?*

Stather: Ja ich bin Mitglied im Igel-Club. Der Igel-Club ist allerdings so strukturiert, dass die Mitgliedschaft entsprechende Aktivitäten für die Produkte verlangt und hierfür außerdem ein bestimmter Beitrag erhoben wird.



»Innungen, die austreten, schaden nicht nur der Solidargemeinschaft, sondern letztlich ihren Betrieben.«

Manfred Stather

Dr. Klein: Die Daseinsberechtigung derartiger Herstellerclubs ist zumindest dann zu hinterfragen, wenn Hersteller eine Initiative mit Millionen von Euro sponsern und Mitgliedsbetriebe dann anprangern, dass ihre Landesorganisation nicht so leistungsfähig sei und zu hohe Beiträge verlange. Wenn Herstellerclubs ins Leben gerufen werden, dann darf sich deren Leistungspalette nicht mit der des Verbandes decken.

SBZ: *Ein anderer Wettbewerber in Sachen Schulungen ist der Großhandel. Auch er betreibt über diverse Schulungsangebote imagebildende Maßnahmen.*

Stather: Im Schulungswesen gibt es klassische Themen der Innungen und des Großhandels. Der Großhandel sollte über Produktneuheiten und technische Innovationen berichten. Schulungen im Bereich Betriebswirtschaft, Recht oder Gewährleistungsfragen müssen allein unserer Berufsorganisation vorbehalten bleiben. Diese Bereiche mit den Großhändlern vor Ort abzustimmen ist klassische Innungsarbeit.

SBZ: *Der Großhandel lädt auch Nichtinnungsmitglieder zu seinen Schulungen ein. Ist das ein Problem für Sie?*

Dr. Klein: Im Idealfall bietet der örtliche Großhandel die Schulung unter Innungsflagge gemeinsam mit der Innung an. Dabei können auch Nichtinnungsmitglieder eingeladen werden, um sie letztlich von den Innungsleistungen zu überzeugen.

SBZ: *Zur allgemeinen Schulungs-Reizüberflutung tragen auch die Angebote der Handwerkskammern bei.*

Dr. Klein: Auch hier gilt: Wir müssen darauf achten, dass es keine Überschneidungen gibt und setzen auf Kooperation. Dabei legen wir großen Wert darauf, dass auch die Kammern nicht in die fachspezifischen Fortbildungsbereiche reingehen.

Stather: Die Pflichtmitgliedschaft bei den Kammern ist zumindest im Freiburger Raum vielen Kollegen ein Dorn im Auge, weil sie keine adäquate Gegenleistung erkennen können. Hier sind wir als moderne Fachorganisation, die auch die branchenspezifische Aufgabenstellung berücksichtigt, einfach besser aufgestellt.

Dr. Klein: Wir stellen die Kammern keineswegs in Frage. Schließlich sind sie das Selbstverwaltungsorgan des Handwerks und können nur so stark sein, wie die Handwerker in der jeweiligen Region sich in ihnen engagieren.

SBZ: *Bereits mehrfach ist das Wort Kooperation gefallen. Wie entwickelt sich eigentlich die Zusammenarbeit mit dem Elektrohandwerk? Was ist aus der Kooperationsvereinbarung aus dem Jahr 1999 geworden?*

»Die Diskussion um den Wegfall des Schornsteinfegermonopols wurde nicht von der SHK-Organisation ausgelöst.«

Manfred Stather

Dr. Klein: Nach wie vor laufen gemeinschaftliche Informationsveranstaltungen für Innungsgeschäftsführer. Draußen bei den Betrieben und Innungen stellen wir fest, dass gemeinsame Marketingaktionen auf gute Resonanz stoßen, schließlich wollen ja Elektro und SHK gegenüber Generalanbietern erfolgreich sein. Die Kooperation wird gewissermaßen nur auf Sparflamme fortgeführt, weil der Elektrofachverband versucht hat, gemeinsam verabschiedete Mar-

Interview

ketingaktionen einseitig mit den Elektrobe-trieben umzusetzen. Mit der Gründung der Fachgemeinschaft Gebäudetechnik, deren Aktivitäten auch die Elektrotechnik umfasst, haben wir dieses Feld für unseren SHK-Betrieb erschlossen.

SBZ: *Reibereien gibt es immer wieder mit dem Schornsteinfegerhandwerk. Verschiedene Schornsteinfeger haben in den vergangenen Monaten Seminare an Handwerkskammern besucht, die Wartung und Reinigung von Heizungsanlagen zum Gegenstand hatten. Rechnen Sie damit, dass das Schornsteinfegermonopol bald fällt und Schornsteinfeger künftig mit handwerklichen Arbeiten in den Wettbewerb zum SHK-Handwerk treten?*

Stather: Die Zusammenarbeit mit den Kaminfeuern ist in den letzten Jahrzehnten verhältnismäßig gut gelaufen. Die Diskussion um den Wegfall des Schornsteinfegermonopols wurde nicht von der SHK-Organisation ausgelöst. Stattdessen handelt es sich dabei um eine politische Willenserklärung. So hat Ministerpräsident Erwin Teufel erklärt, dass dieses Monopol im Zuge der Entbürokratisierung fallen soll. Ob es letztlich fällt oder sich die Strukturen in absehbarer Zeit ändern, kann niemand vorhersagen.

SBZ: *Ausgangspunkt der politischen Aktivitäten ist der Bürger. Er sieht es einfach nicht ein, den Schwarzen Mann trotz Einsatz modernster, nicht rußender Heiztechnik für seine Arbeit zu bezahlen.*

Stather: Es würde sicherlich die Lage entspannen und bei den Hausbesitzern zu mehr Akzeptanz führen, wenn das Schornsteinfegerhandwerk bedarfsorientierter vorgehen würde. So könnte ich mir bei modernen Heizkesseln eine Ausdehnung der Mess- und Kehrintervalle vorstellen. Auch

»Ich könnte mir vorstellen, das künftig eine Kaminfegermessung, unter Voraussetzung, dass das Gerät regelmäßig gewartet wird, nur noch alle drei Jahre stattfinden muß.«

Manfred Stather

die Notwendigkeit der derzeit vorgeschriebenen Doppelmessung von SHK-Handwerk und Schornsteinfegerhandwerk ist für die Verbraucher nicht nachvollziehbar. Hier müsste eine verbraucherfreundlichere Lö-



»Die Kooperation wird nur auf Sparflamme fortgeführt, weil der Elektrofachverband versucht hat, gemeinsam verabschiedete Marketingaktionen einseitig mit den Elektrobetrieben umzusetzen.«

Dr. Hans-B. Klein

sung gefunden werden. Ich könnte mir vorstellen, das künftig eine Kaminfegermessung, unter der Voraussetzung, dass das Gerät regelmäßig gewartet wird, nur noch alle drei Jahre stattfinden muss. Die Vorschriften müssen sich zumindest mittelfristig an den Markterfordernissen orientieren.

SBZ: *Wenn Sie über den Fortbestand des Schornsteinfegermonopols entscheiden dürften, wofür würden Sie plädieren?*

Stather: Unter der Voraussetzung, dass das Schornsteinfegerhandwerk wie bisher keine weiteren handwerklichen Arbeiten übernehmen darf, spricht momentan einiges für die Beibehaltung des Schornsteinfegermonopols.

SBZ: *Weiteres Reizthema der letzten Jahre war der Wettbewerb durch EVU's, von denen einige im Bereich Wartung aktiv geworden sind und teilweise ganze Heizungsanlagen verkaufen. Zuletzt ist es relativ still geworden um diese Thematik.*

Dr. Klein: Da gibt es eine erfreuliche Entwicklung zu verzeichnen. In der Vergangenheit hatten wir mit rund 25 Stadtwerken derartige Probleme. Über diverse Gesprächsrunden konnten wir bei den meisten

Versorgern Einsicht erzielen. Zur Zeit beschränkt sich das handwerksfeindliche Verhalten erfreulicherweise nur noch auf wenige kleinere regionale Versorger. Landesweit nimmt das Problem mittlerweile einen wesentlich geringeren Stellenwert ein. Mit vielen Versorgern haben wir Kooperationsverträge abgeschlossen. Da wo die örtlichen Versorger den Betrieben jedoch Konkurrenz machen, tut es weh.

SBZ: *Haben Sie den Kampf bei diesen Hardlinern aufgegeben?*

Dr. Klein: Wir bleiben natürlich am Ball, aber es wird schwer, hier kurz- oder mittelfristig einen Sinneswandel herbeizuführen.

SBZ: *Lassen Sie uns den Bereich der Nachbarbeziehungen verlassen und den Blick nach vorn richten. Wo sehen Sie weitere Betätigungsfelder und Chancen für das Sanitär- und Heizungshandwerk?*

Stather: In den letzten Jahren haben wir bereits unterschiedliche Dinge auf die Bahn gebracht. So erschließen wir unseren Mitgliedern über spezielle Qualifizierungsmaßnahmen zur Zeit das Gebiet der Raumklimatisierung. Die Meteorologen prognostizieren, dass wir künftig verstärkt mit Extremtemperaturen wie im letzten Sommer rechnen müssen. Somit ist damit zu rechnen, dass sich der Bereich Raumklimatisierung für die SHK-Handwerke zu einem lukrativen Geschäft entwickelt. Vorausgesetzt, die Betriebe investieren jetzt in Schulung und Werkzeug.

»Der Erfolg unserer SHK-Handwerke wird maßgeblich davon abhängen, ob es gelingt in ausreichendem Maße gute und leistungsorientierte Lehrlinge für die Branche zu gewinnen.«

Dr. Hans-B. Klein

Wichtig für den künftigen Erfolg wird auch sein, dass sich die Handwerksbetriebe gezielt auf die Bedürfnisse der über 60-jährigen einstellen und gewerkeübergreifende Leistungen aus einer Hand anbieten. In diesem Zusammenhang versuchen die Fachverbände für ihre Mitgliedsbetriebe eine Zulassung bei Krankenkassen zu erreichen, die ein Abrechnen von Hilfsmitteln wie Stützgriffe etc. direkt mit den Kassen erlaubt. Bisher war dies den Sanitätshäusern vorbehalten. Bei der Innungskrankenkasse

konnten wir bereits eine direkte Abrechnungszulassung für unsere Betriebe erreichen. Hierzu bietet der Fachverband gemeinsam mit der Gesellschaft für Gerontechnik eine spezielle Schulung mit abschließender Zertifizierung an.

SBZ: *Haben Sie persönlich schon Erfahrungen damit gemacht?*

Stather: Ja, ich habe einen der ersten Kurse für seniorengerechte Bäder besucht. Dies hat mir viel gebracht, da ich unabhängig von der Zulassung ganz neue Erkenntnisse und Einblicke in diesen sogenannten Gerontotechnik-Markt bekommen habe.

SBZ: *Nach wie vor ist der dreistufige Vertriebsweg eine Stütze für das Handwerk. Dennoch hat mittlerweile fast jeder Handwerksbetrieb auch Zweistufiger in seinem Produktsortiment.*

Stather: Wir stehen nach wie vor eindeutig zum dreistufigen Vertriebsweg. Die Entwicklungen, die sie ansprechen, treffen in erster Linie auf vereinzelte Produktsegmente, wie beispielsweise Badmöbel und Duschtrennungen zu. Da haben die Marktführer der früheren Jahre sich offensichtlich zu lange auf ihren Lorbeeren ausgeruht und den Zweistufigen damit den Einstieg in dieses Produktsegment ermöglicht.

SBZ: *Werden die unterschiedlichen Absatzwege künftig parallel laufen, wie beispielsweise im Heizungsbereich?*

Stather: Ich glaube, dass diese Entwicklung kaum mehr rückgängig gemacht werden kann. Im hochpreisigen Segment kommen die traditionellen Anbieter zum Zug und im preisaggressiven Bereich die Zweistufigen. Rein theoretisch könnte ich meinen ganzen Bedarf auch über Zweistufiger abdecken, mache das aber bewusst nicht. Wichtig für die weitere Entwicklung der Absatzstrukturen wird sein, dass der Direktbezug nicht noch größere Dimensionen annimmt.

SBZ: *Ob dies so sein wird, bestimmen Sie und Ihre Handwerkskollegen.*

Stather: Nicht zuletzt hängt es auch davon ab, ob die dreistufig vertreibenden Industriefirmen wettbewerbsfähig sind. Hier hat sich in den vergangenen Monaten doch viel Positives rund um Produkt- und Preisgestaltung getan. Ich bin guter Dinge, dass sich der Direktbezug auf ein allgemein verträgliches Niveau einpendeln wird.

SBZ: *Abschließende Frage: Was müssen die Betriebe beherzigen, um mittelfristig wieder gute Erfolge zu erzielen?*



»Rein theoretisch könnte ich meinen ganzen Bedarf auch über Zweistufiger abdecken, mache das aber bewusst nicht.«

Manfred Stather

Dr. Klein: Die Betriebe müssen ihre Kosten optimieren und sich betriebsorganisatorisch verbessern. Bei allen Tagesproblemen dürfen die Betriebe den Hauptfaktor für ihren Erfolg, nämlich ihre Mitarbeiter nicht vergessen. Auch oder gerade bei der schlechteren Wirtschaftslage müssen wir alle Anstrengungen unternehmen, die gut ausgebildeten Mitarbeiter zu halten und weiter zu qualifizieren. Zudem wird der Erfolg unserer SHK-Handwerke maßgeblich davon abhängen, ob es gelingt in ausreichendem Maße gute und leistungsorientierte Lehrlinge für die Branche zu gewinnen. Leider wird diesem Schlüsselfaktor zur Zeit nicht immer die notwendige Aufmerksamkeit gewidmet.

SBZ: *Wir wünschen Ihnen, dass es gelingt, diese Lehrlinge für die SHK-Handwerke zu gewinnen. Vielen Dank für das Gespräch.* DS

