

- Meist sind es gleich mehrere Vertreter einschließlich der Entscheider aus einem Unternehmen, die zur Messe fahren. Weitere Detailinformationen wird der ZVSHK in einer eingehenden Betrachtung der Umfrage herausarbeiten.

Angesichts rückläufiger Mitgliederzahlen und knapper Gelder aufgrund von Beitragsrückgängen nähert sich die Verbandsorganisation der Grenze des Machbaren. Die Problematik überschrieb Präsident Bruno Schliecke in seinem Redemanuskript mit „Brisanz und Transparenz“. Entstanden ist eine Lage, in der laut nachgedacht wird über eine Leistungsgemeinschaft, um Doppelarbeit zu vermeiden und um die Organisation zu verschlanken. TD

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

24.–25. Sept. 2004
26. Deutscher Kupferschmiedetage, Potsdam

02.–06. März 2005
World Plumbing Conference
Auckland, Neuseeland
(s. SBZ-Leserreise S. 68)

15.–19. März 2005
Messe ISH, Frankfurt/M.

30. April – 7. Mai 2005
14. Unternehmerseminar für
SHK-Handwerker, Mallorca

27./28. Mai
Bundesweiter Kachelofenbauertag, Sylt

17. Juni 2005
2. Öl-Symposium,
Baden-Baden

02./03. Februar 2006
13. Klempnertag, Würzburg

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

14. bundesweites Erdgasforum am 11. Juni

Aufs Miteinander konzentrieren

Gemeinsame Anstrengungen zur Modernisierung alter Heizungsanlagen, neue Dienstleistungen rund ums Energiesparen und Anregungen für einen überzeugenden Marktauftritt gehörten zum Inhalt der Dresdener Fachtagung.

Seit langem sorgen Ruhrgas und ZVSHK partnerschaftlich für einen alle zwei Jahre stattfindenden Branchentreff. Als Dritter im Bunde der Organisatoren kam in diesem Jahr die Leipziger Verbundnetz Gas AG (VNG) hinzu. Erstmals war es ein Austragungsort in den neuen Ländern: Die Informationstagung fand in unmittelbarer Nähe der Dresdener Frauenkirche statt.

Was in Jahrzehnten der Marktpartnerschaft zwischen dem SHK-Fachhandwerk und den Gasversorgern in West und Ost entstanden ist, rief ZVSHK-Präsident Bruno Schliecke den mehr als 300 Teilnehmern am Fachprogramm in Erinnerung. Als ein gutes Beispiel nannte er Move, die Kampagne zur Heizungsmodernisierung, die sich als taugliches Mittel zur Absatzförderung für Innungsbetriebe erwiesen habe.

Angesichts eines sich stetig ändernden Marktes warnte er davor, die über lange Zeit gewachsene und bewährte Aufgabenteilung zwischen Energie-

lieferanten und Fachhandwerk aufs Spiel zu setzen. Damit zielte er auf die EU-Energiedienstleistungsrichtlinie ab, die in planwirtschaftlicher Denkweise unter anderem den Energieversorgern die Aufgabe übertragen will, ab 2006 Sparmaßnahmen bei Wärme und Strom in die Tat umzusetzen. „Sowohl Stadtwerke als auch größere Energieanbieter testen nach unserem Eindruck zur Zeit die Möglichkeiten der Platzierung eines umfassenden Dienstleistungsangebotes im Bereich der Haustechnik“.



ZVSHK-Präsident Bruno Schliecke: „Die bewährte Aufgabenteilung zwischen Energielieferanten und Fachhandwerk sollte nicht aufs Spiel gesetzt werden“

„...“, skizzierte Schliecke die brisante Situation. Er kündigte die Mobilmachung des Handwerks an, wenn sich Versorger von der Partnerschaft entfernen und zu Wettbewerbern entwickeln sollten. Welchen Kurs man beispielsweise einschlagen könne,

machte er klar. Auch wenn eine solche EU-Richtlinie umgesetzt werden müsse, gäbe es genügend Spielraum für ein kooperatives Miteinander, wie es beispielsweise im ZVSHK-Leitfaden „Wärme-Contracting“ dargestellt sei.

Welches Potenzial an Heizenergie eingespart werden könnte, machte Stephan Kohler von der Deutschen Energie Agentur deutlich. In den nächsten 20 Jahren stünde rechnerisch gesehen die Hälfte des gesamten Gebäudebestandes der Republik zur Sanierung an, was etwa 950 000 Wohneinheiten pro Jahr entsprechen würden. In der Vergangenheit habe die Sanierungseffizienz allerdings deutlich zu wünschen übrig gelassen, da bisher im Schnitt etwa $\frac{2}{3}$ der wirtschaftlich energetischen Einsparpotenziale ungenutzt geblieben wären. Nicht von ungefähr ging er deshalb auf Möglichkeiten eines Gebäude-Energiepasses ein. Er berichtete aus dem dena-Feldtest, in dem Erkenntnisse über Bestandsaufnahmen und die Empfehlung praktikabler Einsparlösungen zusammengetragen werden sollen.

Hohe Akzeptanz bei Move-Kampagne

Nach wie vor gilt die Faustregel, dass der Austausch eines alten Heizkessels ein hohes Maß an Energieersparnis bringt. Hier setzt Move an. Dietrich Berthold (Ruhrgas) und Dr. Sabine Dyas (ZVSHK) berichteten über den aktuellen Stand der Heizungsgemeinschaftswerbung und der Initiative Solarwärme plus. Die Move-Hotline habe



Marktpartner im Gespräch (v. r.): Präsident Bruno Schlieffe, Dr. Klaus-Ewald Holst (VNG) sowie Bernhard Funk und Prof. Prof. Christian Beckervordersandforth (beide Ruhrgas)



Dresden war eine Reise wert: 300 Fachbesucher nahmen am eintägigen Fachprogramm des Erdgasforums teil

seit 2001 über 44 000 Endverwender-Anfragen bekommen. Entsprechenden Nachfragen zufolge hätten inzwischen etwa die Hälfte dieser Interessenten tatsächlich auch eine Heizungsmodernisierung durchführen lassen. Aus einem Pool von knapp 15 000 beteiligten SHK-Betrieben könnten jetzt Adressen an Endkunden vermittelt werden.

Insgesamt würden etwa 500 000 Heizungsanlagen pro Jahr modernisiert, doch nur bei etwa zehn Prozent käme gleichzeitig eine solarthermische Komponente hinzu. „Das ist zu wenig“, resümierte Dr. Sabine Dyas und warb um mehr Engagement bei Solarwärme plus, deren Datenbank derzeit 1350 Handwerksbetriebe aufweise.

Extrabonus für 30 Erdgasfahrzeuge

Über den zügigen Ausbau des Tankstellennetzes für Erdgasfahrzeuge informierte Manfred Scheibe, Direktor Kundenbetreuung der VNG. Er stellte die Vorteile dieser preisgünstigen und schadstoffarmen Kraftstoffalternative heraus und appellierte an die SHK-Unternehmer, sich mit Erdgasfahrzeugen ein Umwelt-Image aufzubauen. Um entsprechenden Überlegungen auf die Sprünge zu helfen, verkündete er: „Die ersten

fünf organisierten SHK-Unternehmen, die ihrem jeweiligen Landesverband in den neuen Ländern einschließlich Berlin ihren Kaufvertrag für ein neues Erdgasfahrzeug nachweisen, bekommen von der VNG einen Extra-Bonus über 2000 Euro.“

Die nächsten 20 Jahre

Über originäre Aufgaben eines Versorgers berichtete VNG-Chef Dr. Klaus-Ewald Holst. Das derzeit in der Pipeline fließende Gas komme beispielsweise vom Trollfeld unter der Nordsee und sei Anfang der 70er Jahre entdeckt worden. Es habe zwanzig Jahre und Investitionen von 10 Milliarden Dollar bedurft, bis

1996 der erste Kubikmeter strömen konnte. Derzeit mache man sich Gedanken über Quellen, die ab 2030 genutzt werden könnten. Nicht ein begrenzter Vorrat mache Probleme, denn da könne noch für die nächsten 200 Jahre gefördert werden. Vielmehr seien die extrem hohen Investitionen zur Erschließung und zum Aufbau der Infrastruktur als Hemmnis anzusehen.

Für die Brennwertechnik habe man 15 Jahre Entwicklungszeit gebraucht, für die Brennstoffzellen-Technologie werde man mindestens ebenso viel Zeit veranschlagen müssen, prognostizierte Prof. Christian Beckervordersandforth, Leiter Technische

Anwendungen der Ruhrgas. Frühestens ab 2008 werde man von einer Marktreife bei der Brennstoffzelle für den häuslichen Bereich sprechen können, begegnete er voreiligen Hoffnungen.

Auf welche Weise sich die EU-Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz umsetzen ließe, erläuterte Andreas Müller, Geschäftsführer Technik im ZVSHK und stellte das Fachbetriebskonzept vor. Überwachung, Schulung und Qualitätssicherung könnten hier eigenverantwortlich von der SHK-Organisation durchgeführt werden. Auf die Prüfung und Überwachung von gebäude- und energietechnischen Anlagen ging Franz-Josef



Zahlreiche Referenten führten durchs Fachprogramm. Darunter waren (v. r.): Michael von Bock und Polach, Andreas Müller (beide ZVSHK), Bernhard Funk (Ruhrgas), Stephan Kohler (dena), Dr. Sabine Dyas (ZVSHK), Manfred Scheibe (VNG), Bruno Schlieffe (ZVSHK), Dietrich Berthold (Ruhrgas) sowie Franz-Josef Heinrichs (ZVSHK)

Heinrichs, stellvertretender Geschäftsführer Technik im ZVSHK, näher ein. Er zeigte unter anderem auf, welche Änderungen in der Kehr- und Überprüfungsordnung sowie in der TRGI beabsichtigt bzw. verbindlich geworden sind.

Wissensdurst contra Sinn-Fragen

Im Gastvortrag von Prof. Dr. Konrad Schily prallten Welten aufeinander. Der Gründungsrektor der privaten Universität Witten-Herdecke und Bruder des Bundesinnenministers setzte bei seinem Thema „Bildung in einer sich globalisierenden Welt“ zahlreiche Entwicklungen miteinander in Bezug. So müsse man – spätestens seit dem 11. September 2001 – zur Kenntnis nehmen, dass trotz Globalisierung und Vereinheit-



500 Teilnehmer sorgten am Festabend im neuen Dresdener Kongresszentrum für ein Stelldichein der SHK-Branche

lichung die Welt gleichzeitig in Gruppen zerfalle und Gräben entstünden.

Dem Mediziner Schily lag aber nicht daran die Zukunft düster zu malen, sondern er rief be-

währte Tugenden ins Gedächtnis. Bleibe das Urbedürfnis nach Geborgenheit und die Stärkung des Selbstvertrauens beim Kleinkind auf der Strecke, könne der Heranwachsende kaum

noch ein hohes Maß an Phantasie und Kreativität entwickeln. In unserer Gesellschaft baue sich sehr viel auf Vertrauen auf. Wer gelernt habe, dieses Urbedürfnis zu bedienen, finde den entscheidenden Zugang zu seinem Mitmenschen – das funktioniere in seiner Welt der Medizin nicht anders als im Dienstleistungsbereich der SHK-Branche.

War es die Ruhe vor dem Sturm? Werden die Energieversorger ab 2006 „Dienst nach EU-Vorschrift“ machen und gegen das Fachhandwerk in den Dienstleistungswettbewerb treten? Auf dem Erdgasforum war nicht klar auszumachen, in welche Richtung die Entwicklung geht. In Dresden lenkten die Themen bewusst auf das gemeinsam Erreichte und zeigten weitere Anknüpfungspunkte auf. TD