

Trotz des wettertechnisch verpatzten Einstiegs in den Sommer 2004 zeigt sich der Markt für Klein-Klimageräte nicht nur stabil, sondern wächst ungebremst weiter. In Teil 1 und 2 dieser Serie wurden die Gründe und Voraussetzungen für den Einstieg in den Markt der Klein-Klimageräte für das SHK-Fachhandwerk erläutert. Im letzten Teil stehen die Erfahrungen von Thomas Härtel im Mittelpunkt, der mit seinem SHK-Betrieb den Einstieg bereits gewagt hat.



SHK-Handwerksunternehmer Thomas Härtel (r.): Das Klein-Klimagerätegeschäft zeigt überzeugende Gewinne und die Erfolgsaussichten für die Zukunft sind positiv

Wachstumsmarkt Klima fürs SHK-Handwerk – Teil 3

Kompetent bei Beratung und Montage

Die wirtschaftlichen Perspektiven in den angestammten Bereichen meines Unternehmens versprochen besinnlich Stagnation. Deswegen haben wir uns immer nach aktuellen Perspektiven und Wachstumsmärkten umgeschaut. 2004 sind wir den Schritt in den Klimamarkt gegangen“, so Geschäftsführer Thomas Härtel. Sein SHK-Handwerksbetrieb, der seit 1979 in Kempen am Niederrhein ansässig ist, beschäftigt zwei Monteure und einen Auszubildenden.

Viele Kundenanfragen nach Klimatisierung

Außergewöhnlich ist das starke Engagement, das Härtel bei der Vergrößerung seines Angebotes an den Tag legt. 1989 erweiterte er seine Aufgaben um die Rohrbruchortung (für Versicherungen und andere Handwerksbetriebe), inklusive der aufwendigen Wärmebildtechnik. 2000 kam die Kanalinspektion im öffentlichen und privaten Bereich hinzu, 2001 die Kanaldichtungsprüfung und 2002 die Kanalsanierung im Hausanschlussbereich. Im Jahr 2004 stand

nun der Eintritt in den Klimamarkt auf dem Programm. „Jeden Monat überlegen wir, wie wir unseren Kunden neue Angebote machen oder weitere Kunden mit neuen Aufgabenfeldern gewinnen können“, sagt Thomas Härtel. Der Schritt in den Wachstumsmarkt der Klein-Klimageräte sei dabei nur ein logischer Schritt gewesen. „Wir nehmen ein neues Geschäftsfeld nur dann auf, wenn konkrete Erfolgsaussichten nach unserer eigenen Marktbewertung bestehen. Und selbstredend sagen wir dem Kunden auch lieber ‚Natürlich können wir das gerne für Sie erledigen‘, als den Job einem anderen Unternehmen zu überlassen. In der letzten Zeit hatten sich die Anfragen für Klimatisierung sowohl von privater als auch gewerblicher Seite gehäuft. Wir hatten dann nur noch auf das passende Angebot eines Herstellers gewartet, den wir bereits kennen und von seiner Zuverlässigkeit her einschätzen konnten“, erläutert Härtel. „Diese Chance bot sich relativ rasch, als Vaillant in diesem Frühjahr sein Angebot um Klimageräte und ein Servicekonzept erweiterte, das genau auf die Belange des Fachhandwerks zugeschnitten ist.“

Folgaufträge durch Klimageräteverkauf

Beeindruckt hat den Handwerksunternehmer zwar das Angebot von Vaillant, ohne Investitionsrisiko den Markt testen und für Arbeiten, die Spezialwerkzeug oder den kleinen Kälteschein voraussetzen, den werkseigenen Kundendienst einsetzen zu können. Dennoch entschied sich Härtel sofort dafür, die Schulung zu absolvieren. „Ich bin dem Kunden gerne ein kompetenter Partner, der auftauchende Fragen sofort beantworten kann. Der Markt hat sich einfach verändert und die Kunden wünschen immer mehr Leistungen aus einer Hand. Gerade in Privathaushalten wird es nicht gern gesehen, wenn unbekannte Gesichter hinzukommen“, erläutert der SHK-Handwerksunternehmer. Er sieht als „das große Plus“ der SHK-Fachhandwerker, dass sie bereits vorhandene Kunden bei der Anschaffung einer Klimaanlage nicht nur beraten sondern diese auch installieren können. „Wenn wir dazu noch mit einer Marke auftrumpfen können, die unseren Kunden bereits aus der Heizungstechnik bekannt ist,



Verlegung der isolierten Rohrleitungen vom Außen- zum Innengerät durch einen Mitarbeiter der Firma Härtel

haben wir ein weiteres Plus auf unserer Seite“, meint Thomas Härtel. Gerade diese Argumente seien in den letzten Monaten oft der ausschlaggebende Faktor für die Kaufentscheidung gewesen. Darüber hinaus würden sich auch Folgeaufträge ergeben: von der tropfenden Armatur, dem undichten Spülkasten bis hin zur kompletten Badmodernisierung. „Wenn sich jemand für Klimageräte interessiert, sind Sie automatisch in den Räumen einer Klientel, die gerne bereit ist, auch Produkte und entsprechenden Service anzunehmen. Erwartet wird im Gegenzug aber Kompetenz“, sagt Härtel. Diese Erfahrungen sprechen für umfassende Schulungen des Handwerkers. Hersteller bieten hierzu in erster Linie Seminare für den Umgang mit den eigenen Produkten an, die in jedem Fall absolviert

werden sollten, sobald man sich für die Kooperation mit einem Produzenten entschieden hat. Daneben steht die Entscheidung, den Lehrgang mit dem Abschluss des kleinen Kältescheins in Anspruch zu nehmen oder zunächst die eigene geschäftliche Entwicklung abzuwarten. Für die Lehrgangsteilnahme spricht die Tatsache, dass die Hersteller in Kooperation z. B. mit der Dekra subventionierte Schulungen anbieten.

Worauf Neueinsteiger achten sollten

„Wichtig ist aber auch die Nutzung der herstellerspezifischen Auslegungs-Software“, schildert Härtel seine Erfahrungen. „Soweit hier eine wirklich gute Software zur Verfügung steht, können direkt im Kundenge-



Thomas Härtel (l.) hat schon zu Beginn alle notwendigen Schulungen absolviert: „Ich bin dem Kunden gerne ein kompetenter Partner, der auftauchende Fragen sofort beantworten kann“

SBZ-Buchtipp

Grundkurs der Kältetechnik



Heinz Veith, 254 Seiten, 8., überarb. Aufl. 2004, ISBN 3-7880-7740-9, C. F. Müller Verlag, Heidelberg, 38 € (Infos + Shop: www.huethig.de)

Das Buch vermittelt einen didaktisch erprobten Einstieg in die Grundlagen der Kältetechnik und gliedert sich quasi in vier Hauptkapitel: Technisches Rechnen, Physikalische Grundlagen, Thermodynamik und Kälteanlagen. Es ist auf Grund seiner inhaltlichen Struktur nicht nur für den (werdenden) Kälteanlagenbauer geeignet, sondern auch für alle diejenigen, die an einer schrittweisen Einführung in dieses Fachgebiet interessiert sind, wie z. B. Mitarbeiter der Heizungs- und Lüftungsbranche. Das Buch eignet sich zum Selbststudium, da jedes Kapitel mit einer Sammlung von Test-Aufgaben abschließt. *SBZ-Redaktion*

sprach alle Daten abgefragt, ausgemessen und eingegeben werden. Dazu sollte das Programm so aufgebaut sein, dass man erst gar nicht in die Verlegenheit kommt, etwas vergessen zu können. Als Ergebnis steht dann die Geräteauswahl da. Lässt sich dann noch direkt ein Ausschreibungstext oder ein Angebot generieren, ist der Kunde schnell überzeugt.“

Besondere Hürden für den Geschäftseinstieg hat Thomas Härtel nicht gesehen. Natürlich sei die Investition in neue Werkzeuge und der Zeitaufwand für die Schulungen ein Fakt, das nicht wegzudiskutieren sei. Doch dieses finanzielle und zeitliche Engagement sei in jeder Hinsicht überschaubar. „Obwohl wir die Kenntnisse und Ausbildung haben, setzen wir den Werkkundendienst-Service in Einzelfällen ein, um Arbeitsspitzen abfangen zu können“, meint der Unternehmer.

Was sollten Neueinsteiger unbedingt beachten? „In erster Linie ist es wichtig, sich den Hersteller der Klimageräte sehr sorgfältig auszusuchen, denn das Spektrum ist umfangreich. Man muss man sich darauf verlassen können, dass bei Problemen, Störfällen etc. schnell ein Kundendienstler

Strukturierung von Klein-Klimageräten

Grundsätzlich unterscheiden sich Klein-Klimageräte in mobile und stationäre Produkte.

Mobile Klimageräte

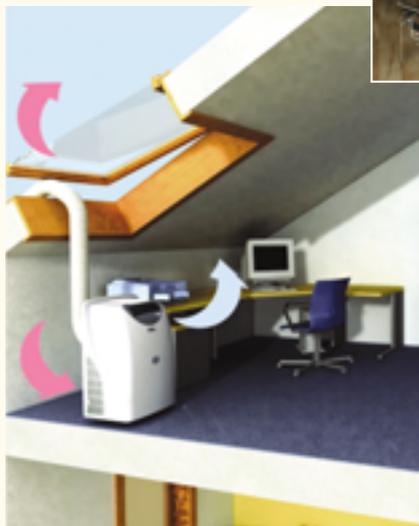
Beim mobilen Klimagerät sind alle Komponenten – Verdampfer, Verdichter, Verflüssiger, Drosselorgan – in einem Gehäuse untergebracht. Die Abführung der Wärme an die Außenluft erfolgt über einen handelsüblichen Abluftschlauch. Dieser muss durch einen Fensterspalt oder einen Durchbruch in der Wand montiert werden. Das anfallende Kondensat wird über einen Kondensatabfluss und eine Kondensatpumpe nach außen geführt.

Split-Klimageräte

Beim Split-Klimagerät entzieht die Inneneinheit der Raumluft Wärme, die dann zur Außeneinheit transportiert und dort an die Umgebungsluft abgegeben wird. Im Innengerät ist lediglich der Verdampfer montiert. Alle anderen Komponenten des Prozesses (Verdichter, Verflüssiger und Drosselorgan) befinden sich im Außengerät. Beide Einheiten sind durch Kältemittelleitungen und eine Elektroleitung verbunden. Zusätzlich muss anfallendes Kondensat im Innengerät abgeführt werden.

Das Innengerät wird oft durch unterschiedliche Produkttypen repräsentiert: So kann es z. B. an der Wand oder in der Zwischendecke montiert werden. Zwischendeckengeräte können durch den Anschluss von Kanälen zusätzliche Luftverteilungsfunktionen für mehrere Deckenauslässe übernehmen. Am Innengerät lassen sich alle Betriebsarten (Kühlen, Heizen, Entfeuchten, Lüften und Automatik), die Tempera-

tur sowie die Lüfterdrehzahl steuern – meist in Verbindung mit einer Infrarotfernbedienung. Bei Split-Klimageräten lassen sich mehrere, auch unterschiedliche Innengeräte mit einer einzigen Außenstation verbinden, die die gemeinsame Versorgung übernimmt. Bei diesen Multi-Split-Lösungen lassen sich oft auch unterschiedliche Innengeräte kombinieren.



Funktionsweise und Aufbau mobiles Klimagerät

Vor- und Nachteile

Während das Split-Klimagerät fest in einem Raum montiert wird, kann das mobile Gerät fallweise dort eingesetzt werden, wo aktuell Bedarf besteht. Demgegenüber stellt die Zusammenfassung aller Bauteile



Funktionsweise und Aufbau Split-Klimagerät

in einem Gehäuse beim mobilen Klimagerät eine Lösung dar, die im Innenraum zu höheren Geräuschemissionen führt als beim Split-Klimagerät. Hintergrund dafür: Der Verdichter oder Kompressor eines Klimagerätes erzeugt die meisten Geräusche. Im Split-Klimagerät ist das Bauteil in der Außeneinheit untergebracht, beim mobilen Klimagerät befindet es sich im Innenraum. Dementsprechend sollte ein mobiles Klimagerät nicht in Räumen eingesetzt werden, in denen ein niedriger Geräuschpegel erwünscht ist.

Ein Vorteil des mobilen Klimagerätes ist, dass prinzipiell eine Steckdose und ein Fenster für den Abluftschlauch genügen. Allerdings fällt durch das geöffnete Fenster warme Luft in den zu kühlenden Raum ein, worunter die Effizienz der Klimatisierung leidet. Da bei diesen Geräten kein direkter Umgang mit Kältemitteln erfolgt, ist der „kleine Kälteschein“ nicht erforderlich.

vor Ort sein kann. Achten Sie auch darauf, ob der Hersteller gerade beim SHK-Fachhandwerker einen Ruf zu verlieren hat oder ob er in erster Linie mit anderen Gewerken zusammenarbeitet, mit denen er seinen hauptsächlichsten Umsatz bestreitet“, empfiehlt der SHK-Handwerker. Generell abraten wolle er von einem Wechsel zu Produkten unbekannter Hersteller von Fall zu Fall. Auch ein reiner Einbauservice für Baumarktgeräte solle unbedingt vermieden werden. „Sie handeln sich damit nur Ärger ein, weil die Geräte zum einen vorab weder für die gewünschten Beanspruchungen oder Ziele ausgelegt bzw. geplant worden

sind. Das Resultat kann nur sein, dass die gewünschte Klimatisierung mit hohem Komfort nicht erreicht werden kann“, meint Thomas Härtel. Zum anderen stehe keinerlei kurzfristiger Werksservice für die äußerst knapp kalkulierten Geräte bereit, der im Störfall helfen könne.

Die Entscheidung, in den Markt für Klimageräte einzusteigen, habe er bislang nicht bereut. Ganz im Gegenteil: Bereits nach den ersten Monaten seien Klimageräte zu einer idealen Ergänzung seines bestehenden Angebotes geworden. Das Geschäft zeige überzeugende

Gewinne und die Erfolgsaussichten für die Zukunft seien positiv. „Mehr kann man in der gegenwärtigen konjunkturellen Lage kaum verlangen“, resümiert SHK-Handwerksunternehmer Thomas Härtel.



Unser Autor **Mike Jagenburg** ist Vermarktungsmanager Klima/Lüftung bei Vaillant Deutschland, Telefon (0 21 91) 18-22 93, Telefax (0 21 91) 18-7 22 93, E-Mail: mike.jagenburg@vaillant.de