

› Großhandelsausstellung ‹

Bedenken angemeldet

Derzeit wird in der SHK-Branche recht kontrovers darüber diskutiert, welche Auswirkungen eine Neupositionierung der Ausstellungen des Fachgroßhandels als Point of Sale haben könnte. Der ZVSHK bedauert, dass sich der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik (DGH) hierzu bereits in der Öffentlichkeit einseitig positioniert hat, statt die Folgeabschätzung

herrscht bei den Großhändlern eine einheitliche Meinung vor, ob sich solche neugestalteten Verkaufsaktivitäten lediglich auf Mitnahmeartikel beschränken oder bis hin zu Komplettbädern reichen soll.

- Dem Großhändler kommt bei seinem ersten Kontakt mit dem anonymen Endkunden eine Monopolstellung zu. Wie will man ausschließen, dass bestimmte Handwerksbetriebe überproportional in dieses Verkaufsgeschäft einbezogen, andere dagegen möglicherweise übergangen werden?

gelnde Zahlungsfähigkeit „seines“ Kunden, den er nie gesehen hat, nicht zu seinen Lasten geht?

- Der Großhandel vermag durch seine Verkäufer Einfluss auf die Produktauswahl zu nehmen und beispielsweise Handelsmarken mit günstigeren Margen zu empfehlen. Wie könnte der Handwerker im Rahmen seiner Vollmachterteilung erreichen, dass seinen Empfehlungen für Produktgruppen und Marken entsprochen wird?

- In Bezug auf einen Installationsauftrag ergeben sich zahlreiche Fragen. Beispielsweise bleibt zu klären, welche Auswirkungen eine Beistell-Problematik hat. Ein Handwerker ist nur dann in der Lage wirtschaftlich zu arbeiten, wenn zum normalen Stundensatz Gewinne durch den Produktverkauf hinzukommen.

der Ausstellung des Großhandels. Thema war auch die Zusammenarbeit mit anderen Gewerken, speziell Dachdecker, Schornsteinfeger und Elektro. Besondere Aufmerksamkeit schenkte der Vorstand weiterhin dem Thema SHK-Messen und Ausstellungen und diskutierte erste Erkenntnisse aus der vom ZVSHK durchgeführten Befragung zu den Regionalmessen in Deutschland. Danach kann nicht von einem Messe-Tourismus gesprochen werden. Weil die Anfahrten der Handwerksunternehmer in aller Regel unter 200 km bleiben, ist eine klare Bindung einer Messe an die jeweilige Region erkennbar.

› Verbändegespräch ‹

Neuer ZVEH-Vorstand zu Gast

Zeitgleich mit dem ZVSHK tagte unweit in Berlin auch der Vorstand des ZVEH (Zentralverband der Elektro- und Informationstechnischen Handwerke) unter der Leitung des neugewählten Präsidenten Walter Tschischka. Auch die Hauptgeschäftsführung des ZVEH ist nach dem Ausscheiden von Heinz-Werner Schult mit Ingolf Jakobi neu besetzt worden. Die Nähe der Tagungsorte nutzten beide Verbandsspitzen zu ei-

› Vorstandssitzung ‹

Weichenstellung in vielen Punkten

Zum vierten Mal in diesem Jahr tagte Ende August 2004 der ZVSHK-Vorstand, dem Bruno Schliecke (Präsident), Werner Obermeier (Vize), Dieter Lackmann, Rolf Richter, Karl Schlüter und Erwin Weller angehören. Einer der zahlreichen Punkte der Potsdamer Tagung betraf die anstehende Neuordnung der Handwerksspitze des ZDH (Zentralverband des Deutschen Handwerks). Der Vorstand des ZVSHK sprach sich dafür aus, die „Säule“ Arbeitgeberorganisation im ZDH zu stärken. Hierzu zählt unter anderem die Umbenennung der Arbeitgebervertretung BFH (Bundesvereinigung der Fachverbände des Deutschen Handwerks) in „Unternehmerverband Handwerk Deutschland“ sowie die stärkere Profilierung in der Aus- und Weiterbildung. Erneut befasste sich der ZVSHK-Vorstand mit dem DGH-Vorschlag zur Neupositionierung



Foto: Viessmann

Soll der Großhandel künftig auch ohne Beratungsfunktion des Fachhandwerkers an Endkunden verkaufen?

zunächst intern in Gesprächen mit dem ZVSHK umfassend zu erörtern. Mittlerweile hat der ZVSHK den DGH zur Konkretisierung in Detailfragen aufgefordert. Die Landesinnungsverbände haben bereits erhebliche Bedenken in dieser Sache angemeldet. Hier Beispiele einiger offener Fragen:

- Beratung und Verkauf sollen laut DGH zukünftig auch an (anonyme) Laufkundschaft in den Fachausstellungen des Großhandels erbracht werden, wobei der Verkauf über einen Handwerker abgewickelt werden soll. Der Großhändler soll dabei die Funktion eines Stellvertreters bzw. Dienstleisters für den Handwerker übernehmen. Weder ist der konkrete Verlauf eines solchen Verkaufes in seiner rechtlichen Tragweite bislang festgelegt worden, noch

- Zur Verkaufsunterstützung sollen Rabattierungen möglich sein, die der Handwerker gegenüber dem verkaufenden Großhändler limitieren kann. Wie soll hier eine „Spirale bis zum Boden“ vermieden werden? Welche Chance hätte der Handwerker, mal einen kleineren, mal einen größeren Rabatt zu gewähren?

- Der Kaufvertrag käme zwischen Handwerker und Endkunde zustande. Was aber ist bei einer Irrtumsanfechtung? Der Endkunde könnte sich nach dem Kauf falsch beraten fühlen und das Produkt zurückgeben wollen oder gar Schadensersatz fordern.

- Wer haftet bei Mängeln des verkauften Produktes?

- Das Inkasso-Risiko liegt beim Handwerker. Wie kann er abgesichert werden, damit man-



nem Meinungsaustausch in der Potsdamer ZVSHK-Geschäftsstelle. Erneut war die Kooperationsvereinbarung beider Verbände nach § 7a HwO Thema. Es war vereinbart worden, dass ein 240-Stunden-Kurs Voraussetzung ist, um in die Handwerksrolle und ins Installateurverzeichnis der Versorgungsunternehmen für den Bereich Elek-

tro bzw. Wasser eingetragen zu werden. Wer als Elektro-Unternehmer Gasanschlüsse realisieren möchte, hat darüber hinaus einen zusätzlichen 80-Stunden-Kurs zu absolvieren, um sich für die Eintragung ins entsprechende Installateurverzeichnis zu qualifizieren. Im Verbändegespräch war auch Thema, dass Neuregelungen in Bezug auf „G6“ drohen (Gesellen, die sich selbstständig machen wollen). Weitere Beratungen sind da offenbar vorprogrammiert.

› Öffentlichkeitsarbeit ‹

Alte Heizung – teurer Winter

In einer Presseaussendung an die Tages- und Publikumspresse hat der ZVSHK auf die finanzielle Tragweite aufmerksam gemacht, mit der alte Heizungsanlagen in der Winterzeit das Konto strapazieren. Eine effiziente Heizungsanlage sei eines der wenigen Mittel, um steigenden Heizkosten etwas

anlange von einem Innungsbetrieb des Heizungshandwerks überprüfen zu lassen, um auf die derzeitige Energiepreisentwicklung zu reagieren. Moderne Heizungen mit Brennwerttechnik erzielten bis zu 35 Prozent höhere Wirkungsgrade als alte Geräte und könnten in Kombination mit Solarthermie zu nennenswerten Einsparungen bei wirtschaftlich vertretbaren Anschaffungskosten führen. Gerade bei weiter steigenden Energiepreisen mache sich eine neue Heiztechnik schnell bezahlt, so der Appell des ZVSHK an die Betreiber betagter Heizkessel.

› Handbuch ‹

Haustechnischer Service fertiggestellt

Der Leitfaden „Haustechnischer Service“ wurde vom ZVSHK für die 6. Auflage komplett neu bearbeitet und soll dem Auf- und Ausbau des SHK-Ser-

die Kundenbedürfnisse abgestimmte Werbung sowie eine ausgefeilte Kalkulation vorhanden sein. In verschiedenen Kapiteln geht das Handbuch darauf ein und zeigt beispielsweise



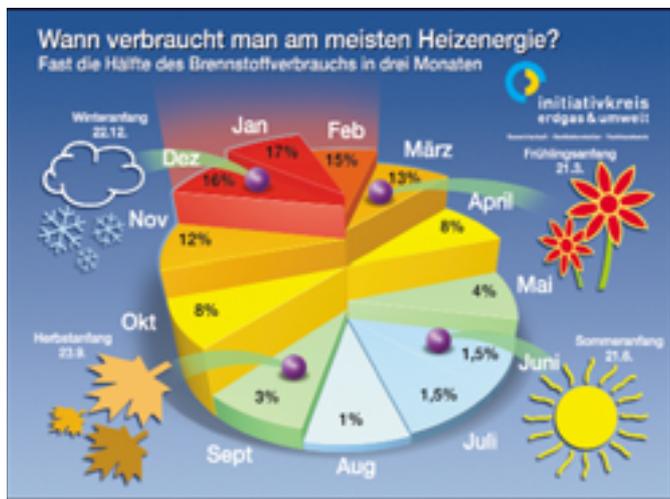
Neues Nachschlagewerk fürs SHK-Dienstleistungsunternehmen

se auf, dass im SHK-Kundendienst anders zu kalkulieren ist, da dieser Bereich bei eher geringem Materialverbrauch sehr lohnintensiv ist. Auch gibt es Tipps, wie man erbrachte Leistungen in der Rechnung transparenter und damit kundentreuere gestalten kann. Weitere Themen widmen sich einem im SHK-Kundenservice geschulten Mitarbeiterstamm, gut ausgerüsteten und vorzeigbaren Kundendienstfahrzeugen sowie geeigneten Organisations- und Planungsinstrumenten. Auch werden innovative Softwarelösungen angesprochen, die den Informationsaustausch mit den Servicetechnikern im Außendienst erleichtern. Mit vielen Beispielen aus der täglichen Praxis erfolgreicher SHK-Unternehmen will das Handbuch wertvolle Anregungen für die betriebliche Praxis geben. Nicht zuletzt soll auch der SHK-Unternehmer motiviert werden, neue Service- und Dienstleistungsfelder für sich zu entdecken. Der 110-seitige Leitfaden ist beim ZVSHK für netto 28 Euro erhältlich (Nicht-Mitglieder 42 Euro).

› Entwässerung ‹

Erster ÜWG-Betrieb in Hessen

Einige Kommunen sind dazu übergegangen, dass für den Bereich Entwässerungstechnik Fachbetriebslisten erstellt werden, in denen Firmen genannt sind, die beispielsweise der Güteschutz Kanalbau angehören oder die sich als SHK-Betrieb durch die verbandseigene Überwachungsgemeinschaft haben zertifizieren lassen. Der Hintergrund: Den Städten und Gemeinden kommt es zunehmend auf qualitativ hochwertige Leistungen an. Geht es um eine Auftragsvergabe oder fragt ein Bauherr nach einem Fachbe-



Dank dem hohen Wirkungsgrad einer neuen Heizung geraten kalte Monate nicht mehr zum Konto-Schreck

entgegenzusetzen, wird ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach zitiert. Verbunden mit der Prognose, dass die Zeit des billigen Öls vorbei sei, rät der ZVSHK den Hauseigentümern, die Wirtschaftlichkeit der Heizungs-

vicegeschäfts dienen. Weil die Erwartungshaltung der Kunden in immer stärkerem Maße auf ein umfassendes Service- und Dienstleistungsangebot und ganzheitliche Lösungen hinausläuft, muss eine gut durchdachte Organisation, eine auf

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

- 27. Oktober 2004 Öffentliche Anhörung zu Energiedienstleistungen, Bonn
 - 2.–6. März 2005 World Plumbing Conference Auckland, Neuseeland (SBZ-Leserreise)
 - 15.–19. März 2005 Messe ISH, Frankfurt/M.
 - 8. – 15. Mai 2005 14. Unternehmerseminar für SHK-Handwerker, Mallorca
 - 27./28. Mai Bundesweiter Kachelofenbauertag, Sylt
 - 17. Juni 2005 2. Öl-Symposium, Baden-Baden
 - 2./3. 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



Andreas Dreier (M.) hat als erster Fachbetrieb in Hessen seine abwassertechnische Abteilung durch die ÜWG-SHK zertifizieren lassen. Matthias Anton (ÜWG-SHK, I.) und Carsten Metelmann (FV Hessen) gratulieren

trieb für die Grundstücksentwässerung, so erweisen sich solche Fachbetriebslisten mittlerweile als Selektionsinstrumente. Andreas Dreier hat als Dipl.-Ing. vor sechs Jahren das 1965 gegründete Gießener SHK-Unternehmen Deibel Gebäudetechnik übernommen und beschäftigt heute 15 Mitarbeiter. In der Überwachungsgemeinschaft Technische Anlagen der SHK-Handwerke (kurz: ÜWG-SHK) ist das Unternehmen bereits seit 15 Jahren Mitglied, sodass die geforderte Qualifikation im Umgang mit Heizölanlagen und anderen Wasser gefährdenden Stoffen dokumentiert ist. Eine ähnlich anerkannte Zertifizierung wollte Andreas Dreier nun auch für seinen abwassertechnischen Betriebsteil erreichen, in dem drei Mitarbeiter beschäftigt sind. Eine Berücksichtigung in der Auftragsvergabe hatte er seit längerem nur deshalb erreichen können, weil eine enge Zusammenarbeit mit einer gütegeprüften Kanalbaufirma besteht.

Als erster SHK-Fachbetrieb in Hessen wandte er sich an die ÜWG. Angelehnt an die Zertifizierungspraxis für die zahlreichen Fachbetriebe, die in Hamburg eine Zulassung für den Bereich Abwasser erlangt haben, wurde der Kriterienkatalog für den Gießener Betrieb erstellt. Dazu gehört die Prüfung der

Qualifikation aller Mitarbeiter sowie der erforderlichen betrieblichen Einrichtungen und technischen Regelwerke. Da dies ohne Beanstandungen verlief, konnte ÜWG-Geschäftsführer Matthias Anton Betriebsleiter Andreas Dreier Ende August 2004 die Zertifizierungsurkunde überreichen.

› ISH 2005 ‹

ZVSHK erarbeitet Messekonzept

Auf der Frankfurter Leitmesse ISH (15.–19. März 2005) wird der ZVSHK in Halle 5.0, Stand B 98, auf über 400 Quadratmetern präsent sein. Erneut gibt es das „Forum Gebäude- und Energietechnik“, in dem Raum gegeben wird für wichtige Branchenthemen und konstruktive Diskussionen. Unterschiedlichste Themen sind in Vorbereitung und sollen jeweils zu einem bestimmten Vormittagstermin die Fachbesucher ansprechen. Einige Beispiele:

- Hygiene in der Trinkwasserinstallation: Hohe Anforderungen an das SHK-Handwerk
- Vertriebswege in der SHK-Branche: Zwingen „ebay und Co.“ zum Handeln?
- Europa „macht Dampf“: Energieeffizienz und Energiedienstleistungen für Gebäude

– Aus- und Weiterbildung: Neues Image fürs SHK-Handwerk.

Auch wird das Forum die verbandlichen Leistungen darstellen, sodass sich die Messebesucher durch Fachgespräche am Info-Point oder mit dem Kauf von Arbeitsmitteln im Book-Shop aus erster Hand informieren können. Einige Sonder-

**Den
Zentralverband
finden Sie
im Internet
unter**

**[www.wasser
waermeluft.de](http://www.wasserwaermeluft.de)**



schauen, an denen der ZVSHK beteiligt ist, werden die ISH-Präsenz abrunden. Näheres dazu in den kommenden Monaten auf diesen Seiten.

Berlin



› Innung Berlin ‹

Heinz Grassow †

Die SHK-Innung Berlin trauert um Ihren Ehrenobermeister Heinz Grassow, der am 26. August 2004 im Alter von 84 Jahren verstarb. Heinz Grassow ist Träger des Bundesverdienstkreuzes 1. Klasse und hat die Belange der SHK-Berufsorganisation seit 1960 in zahlreichen Ehrenämtern mit viel Engagement und Durchsetzungsvermögen vertreten. So war er von 1972 bis 1986 Obermeister der Berliner Innung. 1972 übernahm er zudem den Vorsitz des Versorgungswerks des Berliner Handwerks und wurde in den erweiterten Vorstand des ZV-SHK gewählt. Von 1979 bis 1989 war er Mitglied im Vorstand der Handwerkskammer Berlin. Zu den herausragenden

Leistungen Heinz Grassows zählt sein Engagement im Arbeitskreis „Interessengemeinschaft Erdgas nach Berlin“ und er war maßgeblich daran beteiligt, dass das damalige West-Berlin mit Erdgas aus Osteuropa versorgt werden konnte. Darüber hinaus war er die treibende Kraft beim Kauf der Innungsgeschäftsstelle im Siegmunds Hof.

Mit Heinz Grassow verliert die SHK-Berufsorganisation eine Handwerkerpersönlichkeit, die sich durch engagiertes Eintreten für den Berufsstand ausgezeichnet und zum Ansehen der Innung SHK Berlin wesentlich beigetragen hat. Heinz Grassow gehört zu den ganz Großen der Berliner Innung. Die Innung wird diese herausragende Persönlichkeit in dankbarer und ehrender Erinnerung behalten.