



Chancen erkennen heißt Chancen nutzen

Die wirtschaftliche Lage hat sich auch im abgelaufenen Jahr nicht grundlegend gebessert. In unserer Konjunkturumfrage 2004 konnten wir aber beim SHK-Handwerk leichte Tendenzen der Erholung verzeichnen. Erstmals nach Jahren ist der Auftragsbestand laut der Frühjahrsumfrage wieder angestiegen. Absatzpolitisch war 2004 geprägt von der Diskussion um den DGH-Vorschlag zur Neupositionierung der Großhandelsausstellung als Point of Sale. Der ZVSHK hat hier von Beginn an konstruktiv und konsequent die Konkretisierung des Großhandelsvorschlages verlangt, um die Interessen seiner Mitgliedschaft, insbesondere der Handwerksbetriebe mit eigener Ausstellung, gewährleistet zu sehen. Eng verbunden ist dies aus unserer Sicht mit dem wichtigen Thema Vertriebsweg. Wir haben mehrfach unmissverständlich klargestellt, dass wir unverändert zu den Leistungskriterien des professionellen Vertriebsweges stehen. Ein deutliches Zeichen hierfür ist das Handwerkermarken-Projekt, das der ZVSHK mit großem Aufwand vorantreibt. 2004 konnten wir Dehoust und GEP als neue Handwerkermarken-Partner begrüßen. Ich wünsche mir, dass noch mehr Kollegen-Betriebe die Chancen in der engeren Zusammenarbeit mit den Handwerkermarken-Partnern erkennen und nutzen.

Mit den Irritationen im professionellen Vertriebsweg hat sich der Zentralverband auch im Rahmen seiner Anhörung zum Ver-

triebsweg im Mai 2004 beschäftigt. Dort wurde deutlich, dass es an Lösungsansätzen für die besonderen Anforderungen der Einzelhandelstreibenden fehlte und bis heute fehlt. Wir sind sicher, dass uns diese Fragen auch 2005 begleiten werden. Daher hat der Vorstand als Jahresmotto 2005 „Der SHK-Innungsbetrieb als Partner des Endverbrauchers“ gewählt. Wir sehen auch bei dieser Diskussion eine Vielzahl von Chancen für die Branche und werden uns aktiv in die Umsetzung einbringen.

Die Prüfung und Überwachung haustechnischer Anlagen mit der damit einhergehenden Beratung, die Energiedienstleistungen werden stark an Bedeutung gewinnen. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der EU-Richtlinie zur Endenergieeffizienz und Energiedienstleistung, die voraussichtlich im Jahr 2006 in Kraft treten wird. Hier gilt es die Rahmenbedingungen aktiv mitzugestalten, was wir u. a. durch unsere Anhörung „Energiedienstleistungen in Deutschland im Oktober 2004“ aktiv betrieben haben und 2005 fortsetzen werden. Dienstleistungen und das Angebot von Komplettleistungen sowie das Sachverständigenwesen sind strategische Chancen für unsere Gebäude- und Energietechnik-Handwerke, die wir auch 2005 proaktiv annehmen werden.

In diesem Zusammenhang freuen wir uns besonders auf die ISH 2005. Auf dem 600 m² großen Messestand des Zentralver-

bands in Halle 5.0 präsentieren ZVSHK und Dena unter dem Motto „Kompetenz in Gebäude- und Energietechnik“ eine Ausstellung zu den aktuellsten Themen rund ums Haus. Dazu gehören der Energiepass für Gebäude und seine Erprobung im Feldversuch, Contracting für öffentliche und privatwirtschaftliche Liegenschaften, die Umsetzung der Energieeinsparverordnung (EnEV), die Förderung der Solarthermie und die Modernisierungsinitiative Zukunft Haus.

Alles in allem wird 2005 ein interessantes Jahr mit vielen Herausforderungen, aber auch vielen Chancen. Ich ermuntere meine Kollegen die ISH im März 2005 und regelmäßig die Internetseite www.wasserwaermeluft.de zu besuchen, um rundum informiert zu sein. Denn Chancen lassen sich nur nutzen, wenn man sie auch (er)kennt.

*Bruno Schlieffe
Präsident des Zentralverbands
Sanitär Heizung Klima*