

## Obermeisterversammlung in Leinfelden

# Handwerk ist Point of Sale

Geballte Information, Diskussion und Meinungsbildung gab es anlässlich der Ende 2004 durchgeführten Tagung für die Obermeister der SHK- und KL-Innungen.

**D**er Wohnungsbau liegt am Boden und die Kunden sind bei Investitionen zurückhaltend wie noch nie“, bringt der Vorsitzende Manfred Stather die Lage auf den Punkt. Doch wenigstens konnte durch die erfolgreichen Tarifverhandlungen eine Rückkehr zur 40-Stunden-Woche erreicht werden. „Dies bedeutet eine Entlastung der Lohnzusatzkosten und ist ein Schritt in die richtige Richtung“, so Stather.

### Wirtschaftliche Situation prekär

Eine aktuelle Umfrage unter den Betrieben zur wirtschaftlichen Situation beschreibt im Großen und Ganzen eine prekäre Lage. Die Auftragslage dümpelt auf unterstem Niveau vor sich hin. Das weitere Auseinanderlaufen der Materialeinkaufs- und Angebotspreise macht deutlich, dass viele Betriebe weit unter Kosten anbieten, um Aufträge zu erhalten. Die Aussichten für die nächsten 6 Monate werden von den Betrieben insgesamt mit 92 % gleich bzw. schlechter beurteilt.

### Gemeinsam Ziele verfolgen

Beim Kostenfaktor Berufsgenossenschaften finden sich die

Forderungen des Fachverbandes, vor allem beim Themenbereich private Wegeunfälle, jetzt auch in der Position des ZDH sowie bei der Bundesvereinigung der Arbeitgeberverbände.

### Angriff auf Monopol des Bezirksschornsteinfegermeisters

Die Landesregierung könnte in absehbarer Zeit Ernst machen, mit ihren Bestrebungen, überflüssige, schwerfällige Bürokratie im Lande abzubauen. Konsequenz einer Abschaffung des Schornsteinfeger-Monopols wäre eine wirtschaftliche Betätigung der Schornsteinfeger am Markt. Im Gegenzug könnten qualifizierte SHK-Betriebe Mess- und Prüfungsaufgaben durchführen.

### Verkauf in Großhandelsausstellungen

Zu der vom DGH initiierten Diskussion zum Thema „Verkauf in Großhandelsausstellungen“ sollte keine Vereinbarung oder Abstimmung auf Innungsebene vorgenommen werden. Vorsitzender Stather verwies auf die derzeit laufenden Meinungsbildungsprozesse beim ZVSHK und darauf, dass Einzelabsprachen eine tragfähige Gesamtlösung verhindern könnten. Der wahre „Point of Sale“ sei im Handwerksbetrieb, wo dem Kunden eine umfassende Lösung mit Dienstleistungs- und Produktkomponenten angeboten werden kann. Er führte in diesem Zusammenhang die Produkte der Handwerkermarke an, die in den Großhandelsausstellungen besonders hervorgehoben oder in separaten Kojen ausgestellt werden sollten.

### Badmöbelaktion gefährdet Vertriebsweg

Nur über gemeinsam abgestimmte Branchenaktivitäten wird es möglich sein, die Verbesserung des dreistufigen Vertriebsweges zu erreichen und einen Markt für den Endver-



**Manfred Stather:** „Der wahre Point of Sale ist im Handwerksbetrieb. Hier kann dem Kunden eine umfassende Lösung mit Dienstleistungs- und Produktkomponenten angeboten werden“

braucher zu bereiten, der den SHK-Handwerksbetrieben und ihren Marktpartnern auskömmliche Umsätze gewährleisten kann. Der Fachverband lehnt unabhingestimmte Aktionen einzelner Marktpartner zu Lasten der Handwerksbetriebe ab. Es müssen gemeinsame Anstrengungen aller Vertriebspartner unternommen werden, um Kostenstrukturen, insbesondere im Zwischenhandelsbereich, zu verschlanken und verursachungsgerechte Kalkulationen im Produkt- und Stundenverrechnungssatzbereich sowie bei den Auftragserefüllungsnebenkosten einzuführen. So kann auch in Zukunft am Markt die Wettbewerbsfähigkeit erhalten

werden. Eine einseitige Margenkürzung wie von der Firma Reisser in ihrem neuen Badmöbelprospekt vorgenommen, rettet weder einen Produktbereich für die Branche, noch hilft sie „Markt für die Branche“ zu machen, sondern gefährdet einzig und allein den dreistufigen Vertriebsweg und wird deshalb vom Fachverband abgelehnt.

### Aktionen versickern

Immer wieder wird der Fachverband aus Mitgliederkreisen mit der Frage konfrontiert: Was macht der Fachverband überhaupt? Immer wieder wird er aus Mitgliederkreisen aufgefordert, bestimmte Aktionen durchzuführen. Der Fachverband ergreift dann die Initiative und leitet Aktivitäten ein. Zu häufig kommt es dann vor, dass manche Innungen und Betriebe diese nicht oder nur sporadisch aufgreifen, insbesondere Marketingaktionen. „Der Fachverband spielt die Bälle zu, aber bewegen muss man sich selbst, um sie aufzufangen“, so Vorsitzender Stather. Deshalb sollten die Innungen alle Angebote des Fachverbandes auswerten, inwieweit diese auf Innungsebene nutzbringend eingesetzt werden können, so Stather. Es muss gelingen, dass die positive Arbeit der SHK-Berufsorganisation auf Innungsebene noch besser verkauft wird.

### Europäische Gesetze auf dem Vormarsch

Die EU-Richtlinie zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden muss bis Anfang 2006 in nationales Recht umgesetzt werden. Diese neue EU-Richtlinie sieht unter anderem die Einführung von Energieausweisen für be-

reits bestehende Gebäude vor. Vorsitzender Stather kritisierte, dass die Politik die Ausstellung von Energieausweisen als Sache der Ingenieure und Architekten sieht, anstatt an qualifizierte Handwerker zu denken. Die Zuständigkeit muss auch auf qualifizierte Fachkräfte im Handwerk, die z.B. durch Energie-Sparcheck-Schulungen befähigt wurden, ausgeweitet werden. Da allein in Baden-Württemberg mit 100 000 bis 120 000 Energiepässen pro Jahr gerechnet wird, wird sich die Angelegenheit eher zu einem quantitativen statt qualitativen Problem entwickeln. Der ESC-Berater sollte daher ebenso Energiepässe, insbesondere bei 1-2-Familienhäusern, ausstellen können, so Stather.

## Organisationsreform erreicht heiße Phase

Bis Ende 2005 muss grundsätzlich der Bezirk einer Innung mindestens deckungsgleich mit einem Stadt- oder Landkreis sein. Manche Innungen müssen dringend geeignete Maßnahmen ergreifen, um diesen rechtlichen Anforderungen gerecht zu werden. Untätige Innungen riskieren, dass sie von den Handwerkskammern „umorganisiert“ werden.

## Tarif-Arbeitszeit erhöht

Was noch vor kurzem undenkbar schien, die Tarifkommission SHK des Fachverbandes mit ihrem Vorsitzenden Zimmermann hat es geschafft: die tariflich verbriefte Verlängerung der regelmäßigen wöchentlichen Arbeitszeit. Mit dem Tarifabschluss im September 2004 besteht seit dem 1. Oktober 2004 die Möglichkeit, auf Anordnung des Arbeitgebers die tarifliche wöchentliche Arbeitszeit von 38,5-Wochenstunden – auch schrittweise – auf 40,0-Wochenstunden anzuheben.

## Gesünder mit der IKK

Ohne qualifizierte und motivierte, aber eben auch gesunde

Mitarbeiter ist heute ein Bestehen am Markt nicht möglich. Die Gesundheit der Beschäftigten ist längst zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor geworden. Der – um es negativ auszudrücken – Krankenstand eines Betriebes hat unmittelbar Auswirkung auf den organisatorischen, betrieblichen Ablauf. Eine „neue“ Qualität bekommt



**Hansjörg Zimmermann: „Seit dem 1. Oktober 2004 besteht die Möglichkeit die tarifliche wöchentliche Arbeitszeit auf 40 Wochenstunden anzuheben“**

dieser Aspekt aufgrund des sich abzeichnenden Fachkräftemangels, der es notwendig macht, das im Betrieb vorhandene Potenzial länger und produktiver an sich zu binden.

Vor diesem Hintergrund bezog das Referat von Frank Klingler von der IKK seine betriebliche Relevanz, der die Ergebnisse der von der KK Baden-Württemberg vorgenommenen Auswertung der Arbeitsunfähigkeitstage der im SHK-Handwerk beschäftigten IKK-Mitglieder vorgetragen hat.

Dabei machte Klingler deutlich, dass Krankenhäufigkeit und Krankheitsdauer der Mitarbeiter in der SHK-Branche über dem allgemeinen Durchschnitt liegen. Des Weiteren, dass die älteren Mitarbeiter (ab 50) im Vergleich zu den jüngeren (bis 30) zwar weniger Arbeitsunfähigkeitsfälle aufweisen, dafür

aber die einzelne Falldauer weit größer ist, sodass im Ergebnis die doppelte Zahl von Krankheitstagen resultiert. Dass Erkrankungen am Skelett (u. a. Rücken) die häufigste Krankheitsart darstellt, dürfte nicht verwundern. Die IKK bietet für die Betriebe Info-Besuche an, bei denen gewerkspezifische Gesundheitstipps gegeben werden. Die Ergebnisse des Gesundheitsberichtes – gewerkspezifisch aufbereitet – stellt die IKK auf Anfrage auch vor Ort bei den Innungen vor.

## Meinungsaustausch mit der Innungsbasis

Seit dem Jahr 2000 führt der Fachverband nun schon Treffen mit den SHK- und KL-Innungen in den acht Handwerkskammerbezirken durch. Im Juli 2004 konnte bereits die dritte Reihe der FV-Bezirkstreffen abgeschlossen werden. Insgesamt wurden seit Start der Serie bereits 24 Bezirkstreffen abgehalten. Aufgrund der positiv Bewertung der Teilnehmer wird der Fachverband im Jahr 2005 die vierte Reihe der Bezirkstreffen starten.

## Verbandstag auch für Mitarbeiter

Der Verbandstag als Jahreshöhepunkt des Fachverbandes hat mehr Besucher verdient. Vorsitzender Stather mutmaßte, dass die Innungen die Bedeutung des Verbandstages als Branchentreff und Plattform für den Meinungsaustausch unterschätzen. Allein wegen der Informationswirkung sollte der Verbandstag besser besucht werden. Es sollte für alle Mitglieder der Innungsvorstände ein Pflichttermin sein. Die Obermeister diskutierten auch die Möglichkeit, den Verbandstag bestimmten Arbeitnehmern der Innungsbetriebe zu öffnen. So sollen beim nächsten Verbandstag 2005 in Karlsruhe erstmals auch Mitarbeiter in Führungspositionen eingeladen werden.

## Wegweisende Kooperation mit Sparkassen-Versicherung

Im Rahmen der Versammlung wurde eine Vereinbarung mit der Sparkassen-Versicherung getroffen. Ab sofort ist eine Reduzierung der Versicherungsprämie um 20% möglich, wenn der Heizöltank durch einen Innungsbetrieb neu aufgestellt oder nachgerüstet wird. Dies bedeutet einen weiteren Vorteil einer Innungsmitgliedschaft.

## SHK Wohlfühltag 2005

Referent Kress machte die Innungen auf den SHK-Wohlfühltag am 2. April 2005 aufmerksam. Es sind Gemeinschaftsaktionen von Innungen und Mitgliedsbetrieben, mit Sparkassen, Versicherungen, Gemeinden, Großhändlern, Herstellern und sonstigen Partnern geplant. Der Fachverband integriert die Aktion der VDS im Jahre 2005 in die eigene Aktion „Wohlfühlen in Baden-Württemberg“.

## Startschuss für FV-Fachgemeinschaft Ausbau

Der Markt für Leistungen rund um die Erstellung, Bewirtschaftung und Nutzung von Immobilien befindet sich in einem historischen Umbruch. Das FV-Konzept „Fachbetrieb Ausbau/Fachgemeinschaft Ausbau“ soll dem Rechnung tragen. Das FV-Konzept soll, so Referent Oesterle, diejenigen Firmen unterstützen, die sich im Bereich „Ausbauleistungen aus einer Hand“ vom Wettbewerb abgrenzen möchten. Das Konzept zielt auf eine verstärkte Zusammenarbeit spezialisierter Handwerksbetriebe ab. Es soll eine Informations-, Kommunikations-, Beratungs- und Weiterbildungsplattform für SHK-Betriebe bieten, die im Bereich des Ausbaus mit professionellen und innovativen Komplettleistungen aus einer Hand den aktuellen Marktveränderungen aktiv begegnen wollen. hä