



Verbandstage in Karlsruhe haben bereits eine gute Tradition. So war bereits in den Jahren 1959, 1968 und 1987 Karlsruhe Veranstaltungsort von Verbandstagen unseres Fachverbandes. Wir bedanken uns ganz besonders bei Obermeister Jochen Schmidt sowie dem Vorstand und der Geschäftsführung der gastgebenden SHK-Innung Karlsruhe für das Engagement und die Unterstützung bei der Organisation.

2004 war für uns erneut kein einfaches Jahr. Auch unsere SHK-Handwerke leiden unter der allgemeinen Verunsicherung in der Bevölkerung und den spärlichen Sanierungs- und Modernisierungsaktivitäten. Das Engagement der Politik mit der 2004 durchgeführten Reform des Handwerksrechts hat sich als kontraproduktiv entpuppt. Durch deren Auswirkungen ist die Anzahl der rolleneingetragenen SHK-Betriebe im Laufe des Jahres nach oben geschneit. Jedoch kann die Formel „mehr Betriebe = mehr Beschäftigung“ nicht aufgehen, vielmehr hat sich der ohnehin schon hohe Konkurrenzdruck noch verstärkt und es drohen vermehrt Firmenpleiten. Die Umsetzung einer umfassenden steuerlichen Entlastung, besonders für die arbeitsintensive Ausbau-Handwerke, ist das Gebot der Stunde.

Um die Existenz der Innungsmitglieder zu sichern und deren wirtschaftliche Rahmenbedingungen positiv zu beeinflussen, hat eine aktive Interessensvertretung der Berufsorganisation hohe Priorität. Gleichzeitig gilt es, die Betriebe auf die Anforderungen der Zukunft vorzubereiten und neben Informationen, Schulungen und Beratungen auch bei der Aufbereitung des Marktes behilflich zu sein. Aktive Marktbearbeitung ist wichtiger denn je, da sich für das Jahr 2005 keine Trendwende abzeichnet und wir allenfalls mit einer minimalen Entspannung rechnen können.

Trotz allem: entgegen den momentan eingetrübten Aussichten ergeben sich für uns mittel- bis langfristig gute Perspektiven, denn unsere Branche hat einen Milliardenberg aus Energieeinsparungs- und Umweltschutzinvestitionen vor sich. Bis der Markt wieder anspringt gilt es, sich noch mehr anzustrengen, noch mehr Marketingaktivitäten zu entfalten und noch mehr auf den Kunden zuzugehen und Innovationen aufzugreifen. Und es gilt, Betriebsinhaber wie auch qualifizierte Mitarbeiter weiter fit für die Zukunft zu machen.

Hierzu bietet der Verbandstag eine ideale Basis. So erwartet Sie beim Verbandstag ein Mix aus Information, Unterhaltung und kollegialem Erfahrungsaustausch. Nutzen Sie die Gelegenheit zum Meinungsaustausch und zur Informationsgewinnung – damit Sie nicht den Anschluss verpassen!

Alle Betriebsinhaber mit ihren Familien sowie leitenden Mitarbeiter sind herzlich zum Besuch unseres Verbandstags 2005 in der Fächerstadt Karlsruhe eingeladen.

Fachverband Sanitär-Heizung-Klima Baden-Württemberg



  
Manfred Stather  
Vorsitzender



  
Dr. Hans-Balthas Klein  
Hauptgeschäftsführer



## Die Betriebe auf die Zukunft vorbereiten

# Verbandstag in Karlsruhe

### Ablaufplan

Alle Fachveranstaltungen finden im Queens-Hotel, der Festabend in der Badnerlandhalle, statt.

#### Freitag, 24. Juni

9.30 – 12.30 Uhr  
Mitgliederversammlung, Teil 1  
(Nur Delegierte und geladene Ehrenamtsträger)

13.15 – 15.00 Uhr  
Fachtagung, Teil 1,  
Situation und Aussichten der SHK-Handwerke, Dr. Hans B. Klein, FV BW  
Kreditvergabe an das Handwerk/ Armin Bartsch, Geno-Verband  
Mitarbeiterführung als Erfolgsfaktor/Joachim Wohlfeil, Karlsruhe

15.30 – 17.30 Uhr  
Öffentliche Mitgliederversammlung  
Begrüßung durch den Vorsitzenden Stather  
Festrede: Situative Führung hat Zukunft, Ernst Mühlemann, Ermingen

19.30 Uhr  
Sektempfang der Innung Karlsruhe in der Badnerlandhalle. Anschließend Festabend

#### Samstag, 25. Juni

10.30 – 12.30 Uhr  
Fachtagung, Teil 2  
Holzhackschnitzel-Anlagen:  
Chance fürs SHK-Handwerk?  
Thomas Deines, Ministerium für Ernährung u. Ländl. Raum  
Aus der Arbeit eines Klempnersachverständigen: Wolfgang Breucker, Waltrop  
Erfahrungen Einsatz von Gasströmungswächter: Dietmar Zahn, FV SHK BW

10.30 – 15.15 Uhr  
Rahmenprogramm: Rundfahrt mit der Straßenbahn

13.15 – 15.15 Uhr  
Mitgliederversammlung, Teil 2  
(Nur Delegierte und geladene Ehrenamtsträger)

15.15 Uhr  
Ausklang auf Einladung der SHK-Innung Karlsruhe

## › Stiebel Eltron ‹

### Kooperation mit FGT

„Zukunftsweisend“ mit diesem Stichwort fasste Peter Kieber, Leiter des Stuttgarter Stiebel Eltron-Vertriebszentrums, die Ziele der Fachgemeinschaft Gebäudetechnik (FGT) zusammen. Stiebel Eltron ist seit März 2005 Fördermitglied der Initiative des Fachverbandes. Gebäudeautomation fängt bei elektrischen Jalousien an und hört bei der Fernsteuerung der Heizungsanlage über den Computer bzw. das Handy bei weitem nicht auf. Die alte Zuordnung zu den traditionellen Handwerksberei-



**Besiegeln die Kooperation:** (v. l.) Thomas Huber (FV-Referent), Peter Kieber (Stiebel Eltron) und FV-Hauptgeschäftsführer Dr. Hans-B. Klein

chen greift im Falle der Gebäudetechnik eindeutig zu kurz. Aus diesem Grund hat der Fachverband im Jahr 2003 beschlossen, eine Fachgemeinschaft Gebäudetechnik aus der Taufe zu heben. Ziel des neuen Verbundes: SHK-Betriebe, die auf diesem Gebiet tätig sind oder sein wollen, zu unterstützen und zu fördern.

„Die Ziele der FGT decken sich mit unseren“, begründete Kieber das Engagement beim Abschluss der Vereinbarung im Verbandshaus. Die Firma wird vor allem Broschüren und Schulungsmaßnahmen der FGT fördern.

## › Fachgemeinschaft ‹

### Kompetenzen bündeln

Wirtschaftlich stark am Markt bestehen, Kunden ansprechen und gewinnen oder innovative Konzepte entwickeln – diese Aufgaben kann längst nicht jeder Betrieb für sich allein erfüllen. Die vom Fachverband ins Leben gerufene Fachgemeinschaft Ausbau stärkt die Wettbewerbsfähigkeit des einzelnen Betriebs, schafft zukunftsfähige Kooperationen und verringert damit langfristig das Insolvenzrisiko. Die Forderung der potenziellen Kunden für Bau- und Renovierungsmaßnahmen einen Handwerksbetrieb als Ansprechpartner und Koordinator zu beauftragen, stellen kleinere Betriebe immer häufiger vor beträchtliche Schwierigkeiten. Mangeln-



de Ressourcen und fehlende Spezialisierungen bedingen vielfach eine Ablehnung oder eine wenig zufriedenstellende Ausführung des Auftrages. Für kleinere Betriebe wächst mit diesem Kundenverhalten die Gefahr, Aufträge nur noch als Subunternehmer eines Generalunternehmers zu erhalten.

Ein Mittel diesem Trend entgegenzuwirken, bilden feste Kooperationen. Über die Fachgemeinschaft Ausbau des Fachverbandes können solche Kooperationen angestrebt, das kaufmännische, technische und rechtliche Know-how erworben, Erfahrungen ausgetauscht

und Kooperationspartner gefunden werden. Durch die Mitgliedschaft erweitert sich das Leistungsspektrum erheblich und die SHK-Fachbetriebe können am Markt besser bestehen. Die Gefahr, die Existenz als Subunternehmer fortzusetzen minimiert sich.

Die Fachgemeinschaft bündelt die Interessen der kooperationswilligen SHK-Betriebe, führt Schulungen durch und bildet eine allgemeine Informationsplattform. Mitgliedsbetriebe verpflichten sich zu einer regelmäßigen Weiterbildung und erhalten im Gegenzug eine entsprechende Zertifizierung. Der

modulare Aufbau des Konzeptes ermöglicht eine individuelle Schwerpunktsetzung.

Nach außen treten Mitglieder der Fachgemeinschaft als zertifizierter Fachbetrieb klar erkennbar auf. Waren Aufträge, die eine Abwicklung aus einer Hand forderten, unerreichbar, liegt nach der Zertifizierung gerade hier der Marktvorteil. Interdisziplinäre Zusammenarbeit, ein Netzwerk von Handwerksbetrieben, schafft eine wesentlich breitere Angebotspalette. Informationen zur Mitgliedschaft und den Leistungen der Fachgemeinschaft Ausbau sind über den Fachverband zu erhalten.

## › Seminar ‹

### Erklären leicht gemacht

„Defizite aufarbeiten, neue Anregungen bekommen und sich verständlich ausdrücken“, mit diesen Zielen nahmen Meister und Kundendienstmonteure am Seminar „Technikunterweisung für Kunden“ Mitte März in Stuttgart teil. Eine höhere Kun-

denbindung, zufriedene Verbraucher und Kostenersparnis für den Betrieb, so die Intention des Fachverbandes beim Angebot des Seminars. Technische Details und Bedienungsanweisungen klar und verständlich dem Kunden vermitteln – diese Zielvorgabe kennt mancher Kundendienstmonteure oder Meister. Die Frage bleibt häufig, wie realisiert man diese Vorstellung?

Werner Hochgürtel, Leiter des Weiterbildungsbereiches der Siemens Gebäudetechnik, vermittelte den Teilnehmern Tipps und Tricks, aber vor allem rhetorisches Handwerkszeug. Die Frage des Auftretens spielt beim Kunden eine zentrale Rolle. Klare Sprache, nachfragen und die Vermeidung von „Fachchinesisch“ kommen beim Verbraucher gut an und sparen „kostenintensive Nachbetreuungen“. Im

Idealfall fühlt sich der Kunde verstanden, schöpft Vertrauen und empfiehlt die Firma weiter. Mit „Trockenübungen“ allein ist es auf diesem Feld nicht getan. Rollenspiele, Aufzeichnungen mit Video und Diskussionen rundeten das Seminar ab. Der Fachverband wird das Seminar im kommenden Herbst wiederholen. Interessierte können sich bereits jetzt vormerken lassen.