

Was ist wichtig für (Nicht)-Mitglieder?

Flankierend dazu mag die Befragung stehen, die der ZVSHK in Auftrag gegeben hat, um die Akzeptanz der SHK-Organisation unter Mitgliedsbetrieben und Nicht-Mitgliedern auszuloten. Hier nur einige Details: Es zeigte sich unter den Antworten der insgesamt 450 SHK-Mitgliedsbetriebe, dass sich 70 % der Befragten in der Innung gut aufgehoben fühlen.

An Verbandsinformationen werden vor allem folgende Punkte für wichtig gehalten:

- technische Regelwerke
- neue Technologien und Produkte
- Vertragsrecht
- Öffentlichkeitsarbeit/Darstellung der Branche. Den letzten Punkt ausgenommen, sehen Nicht-Mitglieder diese Themenbereiche für gleichermaßen wichtig an. Zudem wird unter den insgesamt 300 Nicht-Mitgliedern, die geantwortet ha-

ben, häufig genannt, dass...
 • ... sie nur dann einer Innung beitreten würden, wenn das Preis-/Leistungsverhältnis stimmen und transparent dargestellt würde

- ... die Beiträge sinken müssten
- ... die Pflichtmitgliedschaft in der HWK abgeschafft werden müsste.

Gleich im Nachgang zur Mitgliederversammlung hat man in der SHK-Verbandsorganisation weitere He-

bel in Bewegung gesetzt, um mit Marktpartnern, Regel setzenden Ausschüssen und Normungsgremien, Politikern sowie den eingangs genannten Handwerksverbänden im Dialog zu bleiben. Dabei wird sich die eine oder andere Baustelle als recht staubig erweisen, doch das ist gelebter Alltag. Otto Kentzler nannte in seiner Rede eine griffige Maxime: „Alles muss letztlich zum Wohl der Betriebe erfolgen.“

TD

2. Öl-Symposium von IWO und Zentralverband

Ölheizung empfiehlt sich

Steigerungsraten im Energieverbrauch sind out. Die Europäische Union arbeitet an einer ganzen Reihe von Gesetzen, um die einzelnen Staaten zu wirksamen Einsparungen zu bringen. Der Gebäudeenergiepass ist da nur ein Instrument und soll ab 2006 millionenfach ausgestellt werden. Die Gebäudeenergieeffizienz-Richtlinie sowie die Energiedienstleistungs-Richtlinie werden in den kommenden Jahren noch erheblich an Bedeutung gewinnen, denn sie sollen mithelfen Einsparziele zu erreichen. Gleichzeitig hat die Liberalisierung der Energiemärkte dazu geführt, dass in Europa erheblich mehr Wettbewerb bei Gas, Öl, Strom und regenerativen Energien entstanden ist. Welche Markt-Chancen hat da die Öl-Brennwerttechnik in Kombination mit schwefelarmem Heizöl? Dieser Frage gingen das Institut für wirtschaftliche Ölheizung (IWO) und der ZVSHK als Marktpartner auf ihrem zweiten Öl-Symposium nach. 120 Teilnehmer aus der Mineralölwirtschaft und

Das Energiesparpotenzial ist bei Haushalten besonders hoch. 40 % sind laut IWO bis 2010 möglich. Das Fachhandwerk könnte viele der 6,4 Millionen Ölheizungen auf einen neuzeitlichen Stand bringen. Die Mineralölwirtschaft bietet mit moderner Tanktechnik, schwefelarmem Heizöl sowie Brennwertgeräten ein Rundum-Paket, wie am 17. Juni 2005 in Baden-Baden deutlich wurde.

dem Fachhandwerk waren dazu nach Baden-Baden gekommen. Dr. Jürgen Schmid (IWO) und Andreas Müller (ZVSHK)

boten interessante Hintergrundinformationen und erläuterten, dass 80 % aller Gesetze und Verordnungen auf Rah-

menvorgaben aus Brüssel beruhten. Dort seien nationale Anstrengungen zur Einsparung von Energie zunächst gar nicht berücksichtigt worden – als ob es beispielsweise Wärmeschutzverordnungen und EnEV nicht gegeben hätte. Statt eines staatlichen Dirigismus gelte es vielmehr hierzulande dafür zu sorgen, dass der bestehende Wettbewerb auf dem Energiesektor nicht zu Ungunsten der mittelständischen Struktur verzerrt werde.

Kundenorientierung ist entscheidend

ZVSHK-Präsident Bruno Schlieke empfahl das Fachhandwerk als idealen Mittler im Kontakt zum Endkunden, weil man sich im Interesse der Verbraucher zu energieneutralem Verhalten verpflichtet habe – da könne es selbstverständlich auch die moderne Öl-Heizung sein. „Die Kundenorientierung ist das Wichtigste, um darauf aufbauende Dienstleistungskonzepte zu entwickeln“, konstatierte Andreas Müller, denn bei allem



Prof. Christian Küchen, ZVSHK-Geschäftsführer Andreas Müller und Dr. Jürgen Schmid gaben Hintergrundinformationen rund ums Öl



Die Stärken und Schwächen rund um die moderne Ölheizung wurden im Rahmen einer Podiumsdiskussion diskutiert

Angebot sei die Nachfrage des mündigen Bürgers letztlich das Entscheidende.

Wie diese Botschaft derzeit zu den Kunden getragen wird, machten Birgit Jünger (Marketing-Referentin im ZVSHK) sowie IWO-Marketing-Leiter Adrian Willig in einer von Verdi-Klängen getragenen AIDA-Präsentation deutlich. Print-Anzeigen sowie regionale Radio- und Fernsehwerbung sensibilisieren die Endverwender mit dem Slogan „Teuer heizen? Nicht mit mir“ oder sollen bestätigen, dass man mit dem Ölvorrat als langwährendem Energieschatz die richtige Entscheidung getroffen hat. Allerdings fristen viele Behälter ein ungewisses Dasein. Deshalb hat man im Frühjahr 2005 mit der Marketing-Initiative Tank +

Technik-Check begonnen, einer Kooperation zwischen SHK-Betrieben, ÜWG-Sachverständigen, Tankschutzbetrieben und dem Mineralölhandel.

Es gelte, die prognostizierte Abwanderungsrate von 10 bis 20 % bei den anstehenden Modernisierungsmaßnahmen der insgesamt 6,4 Millionen Ölheizungen möglichst zu dämpfen, erläuterte der IWO-Vorstandsvorsitzende Dr. Hans-Peter Sprenger.

Bei den begleitenden zweitägigen Fachbetriebsschulungen zum Tank + Technik-Check, die von der Überwachungsgemeinschaft ÜWG-SHK über die Landesverbände angeboten werden, beschränkt sich der Inhalt deshalb auch nicht auf Technik-Themen, sondern legt ebenso Wert auf Verkaufs- und Kom-

munikationstraining.

Bares Geld wartet auf den erfolgreichen Handwerksbetrieb: Fünf Gutscheine über je 50 Euro lassen sich für Tankmodernisierungen einlösen (möglich wird dies durch die Fortbildung im Rahmen des Tank + Tech-

Mineralölhandel die Zuhörer während einer Podiumsdiskussion am Nachmittag. Derzeit gebe es lediglich bis zur Leistungsklasse von ca. 30 kW ein ausreichendes Angebot an wandhängenden oder stehenden Öl-Brennwertgeräten, darüber stehe bis etwa 80 kW den Fachbetrieben kein geeigneter Gerätepark zur Verfügung, bemängelte SHK-Unternehmer und Bundesfachgruppenleiter Rolf Richter. Das sei nur eine



120 Fachteilnehmer am zweiten Öl-Symposium füllten den Saal des Baden-Badener Kongresshauses

nik-Checks). 75 Euro gibt's für jede Öl-Brennwertheizung, die bis Ende 2005 installiert wird (möglich wird dies durch die 200 Marketing-Gemeinschaften des Mineralölhandels). Wer die Prämien geschickt kombiniert, hieß es auf dem Symposium, habe seine Fortbildungskosten refinanziert.

Heizöl schwefelarm für alle Brenner

Welche technischen Möglichkeiten mit Öl gegeben sind, zeigte Dr. Klaus Lucka (Aachener Oel-Wärme-Institut) anhand von Wohnungslüftungsgeräten, Brennwertheizungen, Stirling-BHKW's und sogar mit Brennstoffzellensystemen auf. „Man kann mit schwefelarmem Heizöl jeden Brenner betreiben – diese Freigabe ist mittlerweile nicht mehr umstritten. Keiner muss mehr prüfen, ob der Brenner tatsächlich kompatibel ist“, beruhigte Dr. Klaus Picard vom

Frage der Zeit, entgegnete Adolf Heeb von der European Heating Commission, der als Vertreter des BDH (Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik) aufs Podium gekommen war. Auf der ISH 2003 hätten 25 Industriefirmen angegeben, sich mit Öl-Brennwerttechnik zu beschäftigen, in diesem Jahr seien es bereits 50 gewesen.

Da die richtige Spezifikation für ein schwefelarmes Heizöl gefunden sei, die flächendeckende Versorgung gesichert ist und anfängliche technische Probleme inzwischen ausgeräumt worden seien, wäre es doch jetzt an der Zeit für ein geeignetes Marktanzreizprogramm, stichelte man in Richtung Peter Rathert vom Bundesbauministerium. Der konnte nur ernüchtert entgegnen, dass an etwaige Förderungen unter den derzeit politischen Konstellationen in Berlin kaum zu denken sei.



Vortrags-Dreamteam: In Sachen Vermarktung von Tank und Öl-Brennwerttechnik gaben Birgit Jünger (ZVSHK) und Adrian Willig (IWO) zahlreiche Anregungen

Dr. Geißler zu Gast

Zum Schluss der eintägigen Veranstaltung fesselte CDU-Bundtagsmitglied Dr. Heiner Geißler die Teilnehmer mit seiner Sicht der Dinge. Das Hauptproblem für den Export-Weltmeister Deutschland sei die schwache Binnen-Nachfrage. In den letzten Jahrzehnten sei man kontinuierlich von der geordneten Marktwirtschaft abgekommen hin zu Globalisierungserscheinungen, die für

sich herschieben würde. Das koste Arbeitsplätze. Eine tiefe Verunsicherung unter den Menschen sei die Folge, weil eine vertraute Ordnung ins Wanken geraten sei. Man steuere in eine Welt der Globalisierung ohne Gesetze und Regeln, in der lediglich die freie Marktwirtschaft herrsche. Weil diese Stabilität fehle und auch die ethischen Fundamente nicht mehr stimmten, mangle es an Zuversicht und an der Bereitschaft, sein finanzielles Sicher-



Gastredner Dr. Heiner Geißler fesselte die Zuhörer mit seiner Sicht der Dinge zu Politik und Zeitgeschehen

den mündigen Bürgern nicht mehr nachvollziehbar seien. Als mahnendes Beispiel führte er die Firma Grohe an, die durch den Verkauf an Private-Equity-Gesellschaften in arge Probleme geraten sei und mittlerweile 1,2 Milliarden Euro Schulden vor

heitspolster zu schmälern. Statt sich aufs Klagen oder Nichtstun zu beschränken, lautete Geißlers Rat, wäre es an der Zeit, im Mittelstand über Ordnung und Werte zu reden und sich darauf erneut zu verständigen.

Sorgten für ein abwechslungsreiches Fachprogramm (v. l.): Adrian Willig (IWO), Andreas Müller (ZVSHK), Dr. Klaus Lucka (Oel-Wärme-Institut), Dr. Klaus Picard (Mineraloelverband), Adolf Heeb (BDH), Prof. Christian Küchen (IWO), Birgit Jünge (ZVSHK), Peter Rathert (BMBau), Rolf Richter (ZVSHK), Dr. Jürgen Schmid (IWO) und Bernd Genath



Schafften verlässliche Rahmenbedingungen (v. l.): IWO-Vorstandsvorsitzender Dr. Hans-Peter Sprenger, ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach sowie ZVSHK-Präsident Bruno Schlieffe

Die deutsche Mineralölwirtschaft sieht sich gut aufgestellt. Mit der Etablierung von schwefelarmem Heizöl könne man derzeit zwar kein Geld verdienen, da die Investitionen in entsprechende Nachrüstungen von Raffinerien dreistellige Millionenbeträge verschlingen würden, äußerte sich IWO-Chef Dr. Hans-Peter Sprenger. Doch sei die freiwillige Selbstverpflichtung zum Klimaschutz wichtig, um CO₂-Einspareffekte zu erreichen. Die Beziehungen zwischen der SHK-Verbandsorganisation und der Mineralölwirtschaft sind in

den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen. Das zeigte sich in Baden-Baden auch daran, dass man die Abende nach der Mitgliederversammlung und dem Öl-Symposium gemeinsam verbrachte, um sich über vielfältige Themen auszutauschen. Wenn der ZVSHK auch einerseits seine Neutralität gegenüber allen marktüblichen Energieträgern betont, so werden andererseits Marktpartnerschaften als sehr wichtig angesehen, denn sie bilden in Zeiten des Umbruchs wirtschaftliche Beziehungen, von denen die SHK-Mitgliedsbetriebe profitieren sollen. TD

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

25./26. Januar 2006
DWA/ZVSHK-Gemeinschaftstagung Gebäude- und Grundstücksentwässerung, Marburg

2./3. Februar 2006
13. Klempnertag sowie Verleihung Architekturpreis Metalldächer und Fassaden, Würzburg

Telefon (0 22 41) 9 29 90
Telefax (0 22 41) 2 13 51
info@zentralverband-shk.de
www.wasserwaermeluft.de