

Klare Aufgabenverteilung im Interesse der Mitglieder



Mit einem Besucherzuwachs von knapp 7% übertraf die ISH 2005 unsere Erwartungen. Alle Beteiligten sprachen nach der Messe von einer der besten ISH-Veranstaltungen überhaupt. Dieses Stimmungsbild gab zunächst Anlass zur Hoffnung für ein entsprechendes Anziehen der Konjunktur. Im weiteren Verlauf des Jahres bestätigte sich diese extrem positive Einschätzung allerdings nicht. Dennoch ist ein leichter Aufwärtstrend zu erkennen. So zeigt unsere letzte Konjunktur-Umfrage in Bezug auf den Auftragsbestand eine Festigung. Allerdings bleibt die Einschätzung der Geschäftslage der Betriebe weiterhin kritisch.

Die Effizienz der Mitgliederbetreuung in der Handwerksorganisation war eines der bestimmenden Themen in diesem Jahr. Im Zentralverband des Deutschen Handwerks wurde deshalb ein Beschluss zu Strukturfragen der Handwerksorganisation gefasst, der nun umgesetzt werden muss: Kernpunkt ist eine klare Aufgabenverteilung zwischen den verschiedenen Säulen des Handwerks mit dem Ziel einer effizienten und optimalen Mitgliederbetreuung. Doch was bedeutet das in der Praxis?

Der Ansprechpartner für alle SHK-spezifischen Fragen ist die SHK-Innungsorganisation. Dort liegt das fachliche Primat, finden sich Fachwissen über baurechtliche und technische Fragestellungen, Informationen zu arbeits-, tarif- und sozialrechtlichen Problemen. Die Kammern hingegen haben einen anderen Auftrag: Die Pflichtmitgliedschaft und die da-

zugehörigen Pflichtbeiträge finden ihre Begründung darin, dass die Einheit des Handwerks durch die fachübergreifende Betreuung sichergestellt wird – also in solchen Fragen, die für alle oder jedenfalls eine Vielzahl von Gewerken von Bedeutung sind. Betriebe, die auf eine Innungsmitgliedschaft verzichten, entscheiden sich für das allgemeine „Handwerks-Basisangebot“. Das gewerkspezifische Komfort-Paket „Innung“ muss ein unvergleichliches Mehr an Leistung bieten. Es hat dafür allerdings auch seinen zusätzlichen Preis neben dem Pflichtbeitrag zur Kammer. Aber nicht nur in den direkten und für den Betrieb spürbaren Leistungen machen sich die Vorteile der Innungsmitgliedschaft bemerkbar. Die mittlerweile zu den Akten gelegte Öffnung der Großhandelsausstellungen ist hierfür ein gutes Beispiel. Von der in Kooperation von ZVSHK und DGH neu entwickelten Schulungsmaßnahme zum „gemeinsamen Verkauf von Bädern in der Großhandelsausstellung“ erwarten wir nach sehr positiv bewerteten Pilotseminaren einen klaren Gewinn für die Verkaufskompetenz unserer Mitglieder.

Positiv sind auch viele Aussagen des Koalitionsvertrages zu bewerten, der die wichtigsten Punkte der Wahlprüfsteine des ZVSHK widerspiegelt. Zwar wird die Abschaffung der Eigenheimzulage weiterhin eine Belebung des Neubausektors verhindern. Doch insbesondere unsere Forderung nach der steuerlichen Absetzbarkeit von Erhaltungs- und Modernisierungsaufwendungen verspricht eine verstärkte Nachfrage.

Förderinstrumente für die energetische Gebäudesanierung und die Stärkung des Anteils der erneuerbaren Energien werden das Modernisierungsgeschäft weiter verstärken. Denkbar sind zudem Vorzieheffekte, weil die Auftraggeber der Erhöhung der Mehrwertsteuer zuvorkommen wollen.

In jedem Fall bieten sich Chancen, die der gut informierte SHK-Mitgliedsbetrieb zu nutzen weiß. Unter den gegebenen Voraussetzungen blicken wir optimistisch in die Zukunft und nehmen die spürbar positive Stimmung der ISH 2005 mit in das nächste Jahr.

Ein rundum erfolgreiches 2006 wünscht Ihnen Ihr

*Bruno Schlieffe
Präsident des Zentralverbands
Sanitär Heizung Klima*