

› VDS-Sanitärstudie ‹

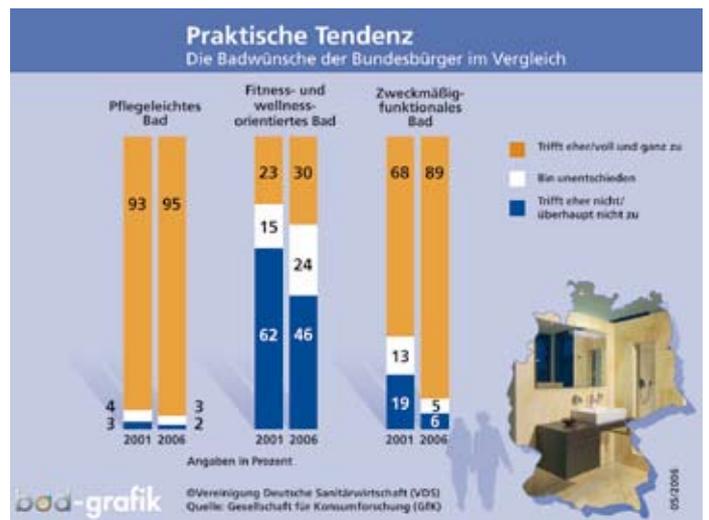
Die Deutschen und ihre Bäder

Nach fünf Jahren hat die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Konsumforschung erneut eine Bad-Grundlagenstudie angefertigt, die jetzt veröffentlicht wurde. Eine Fülle von Fakten wartet darauf, in gewinnbringende Ideen für Marketing und Akquisition umgesetzt zu werden. Nachfolgend ein paar Punkte aus der Studie: Vier von fünf Deutschen wollen sich im Bad „ganz und gar wohlfühlen“, so eine Quintessenz. Doch passen offenbar Wunsch und Wirklichkeit nur bedingt zusammen. Immer noch scheitern knapp 30 % (ca. 10 Mio. Bäder) an der 6-m²-Hürde, während Branchenexperten das Soll bei „10 m² plus X“ angesiedelt sehen wollen.

Gut 50 % der Bundesbürger haben ihr Erstbad seit dem Bau/Bezug noch nicht renoviert. Und knapp 8 Mio. Bäder sind seit 15 Jahren unverändert im Dienst, 4 Mio. seit 25 Jahren. In knapp einem Drittel der Haushalte (10 Mio.) müssen sich drei und mehr Familienmitglieder den im Mittel knapp 8 m² großen Raum teilen. Vier von fünf Nutzern wünschen sich in den insgesamt 42 Mio. Bädern ein einheitliches Design, wobei das Kriterium „zweckmäßig und funktional“ noch stärker an Bedeutung gewonnen hat. Trotz aller Medienkampagnen werden die unbestreitbaren Wohlfühleffekte durch Whirlwannen, Dampf-/Multifunktionsduschen und Duschpaneele kaum in die Tat umgesetzt. Dahingehende Umsatzerwartungen haben sich nicht erfüllt.

Für die 50plus-Generation soll das Wunschbad eine gute Alltags-tauglichkeit besitzen. Doch der Ist-Zustand wird in weit geringerem Maße als solcher angesehen. Bei Bad-Investitionen achten die Deutschen wesentlich mehr auf Haltbarkeit, Design und Technik/Funktionalität als auf den Preis. Der Handwerker-Kundendienst sowie die Nachkaufgarantie sind

ebenfalls wichtig. Der Profi-Verband aus Bad-Fachausstellung und Sanitär-Fachbetrieben ist für die Deutschen in der Gesamtbe-trachtung die klar wichtigste In-formation Quelle, wenn auch der Baumarkt häufig als weiterer An-laufpunkt dient – und vor allem bei Badmöbel als Einkaufsquelle bevorzugt wird. In punkto Pla-nung und Anschaffung wird der verbindliche Komplett-Festpreis für Produkte und Installationen als wichtigster Punkt genannt. Zahlreiche weitere Fakten der VDS-Studie sind in einer Kurzfassung unter www.sanitaerwirt-schaft.de aufbereitet. Eine Be-stellmöglichkeit für die etwa 100 Euro kostende Lang-Fassung ist dort ebenfalls gegeben.



Eine von vielen Aussagen der Studie: Vor allem pflegeleicht und zweckmäßig-funktional soll das Bad aus Kundensicht sein. Wünsche in Richtung Wellness sind gestiegen

Drei Fragen an ...

Der Bereich „Sanitär“ nimmt in der SHK-Verband-organisation naturgemäß einen Spitzenplatz ein. ZVSHK-Vorstandsmitglied Karl-Friedrich Schlüter kümmert sich seit Jahren im Besonderen um die Belange dieses Segments des Eckrings. Weil der Bremer SHK-Unternehmer gleichzeitig auch ein Ehrenamt im VDS-Vorstand ausübt, lag es für die Redaktion nahe, ihm auf Grundlage der aktuellen Sanitärstudie 2006 drei Fragen zu stellen.

SBZ: *Fast 8 Mio. Bäder sind über 15 Jahre alt und noch nie renoviert worden, in fast 9 Mio. Haushalten ist man mit der Bad-Situation unzufrieden. Löst sich jetzt endlich der Investitionsstau?*

Schlüter: Alles sieht danach aus, dass in diesem Jahr endlich wieder die Auftragsbücher voller werden. Eine Riesen-Chance für die SHK-Unternehmer, ihre Fachkompetenz sowohl im kleinen Bad bis 6 m² als auch für die Wellness-Oase unter Beweis zu stellen. Die Angst einiger Kollegen vor der Mehrwertsteuererhöhung zum Jahresende kann ich übrigens nicht teilen, denn es gibt doch genug Marketing-Möglichkeiten, dass die zusätzlichen drei Prozent im nächsten Jahr dem Kunden nicht wehtun müssen.

SBZ: *Die VDS-Studie zeigt, dass nicht nur „das Bad aus einer Hand“ die Kundenerwartungen trifft, sondern dass der verbindliche Komplett-Festpreis für Produkte und Installationen noch deutlich höhere Priorität hat – ein Schreckgespenst für den Praktiker oder durchaus kalkulierbar?*

Schlüter: Mit dieser Kundenerwartung werde ich bereits seit Jahren konfrontiert. Die anfängliche Unsicherheit, sich darauf einzulassen, ist längst in meinem Betrieb einer Routine gewichen. Denn



ZVSHK-Vorstandsmitglied Karl-Friedrich Schlüter ist auch im VDS-Vorstand präsent

anhand von alltagstauglichen Checklisten, die natürlich im Laufe der Jahre immer weiter verfeinert wurden, vermögen meine Bad-Spezialisten sehr genau den Soll-/Ist-Zustand zu erfassen. Die verbindliche Kalkulation ist deshalb eines meiner Marketing-Instrumente geworden.

SBZ: *Nicht einmal die Hälfte der Bäder werden von den Nutzern als altersgerecht angesehen. Die Studie kommt jedoch auf 82 % der Befragten, die dies auf der Wunschliste haben – ein Betätigungsfeld für den SHK-Unternehmer, das mehr Beachtung verdient?*

Schlüter: Die VDS-Studie bestätigt die Erwartungen einer stetig älter werdenden Bevölkerung. Wenn noch nicht geschehen, wird es für die Fachbetriebe höchste Zeit, sich durch Weiterbildung auf diese Entwicklungen einzustellen. Passend dazu bieten die SHK-Landesverbände entsprechende Komplettbad-Schulungen an. Auch wird mit Hochdruck daran gearbeitet, dass die Mitgliedsbetriebe ab dem kommenden Frühjahr in Sachen „barrierefrei“ online gehen können, um ihren Kunden ein individuelles Angebot mit den geeigneten Artikeln unterbreiten zu können.

› Fuhrpark ‹

Mercedes-Rabatt bis Jahresende

Mitgliedsbetriebe der SHK-Verbandsorganisation profitieren noch bis Ende 2006 vom Rahmenvertrag mit dem ZVSHK, der erhebliche Rabatte für die Mercedes-Transporter Vito, Sprinter und Vario möglich macht. Diese Vergünstigungen von 18 % und mehr möchte man bei DaimlerChrysler zukünftig nicht mehr von zentraler Stelle aus vorgeben, sondern wie früher dem Ermessensspielraum der Mercedes-Händler überlassen. Das Verhandlungsgeschick des einzelnen Handwerksbetriebes wird dann wieder verstärkt gefragt sein.

› Kundenzeitschrift ‹

Akquise-Hilfe mit Gewinnspiel

SHK-Innungsbetriebe können die im Frühjahr neu erschienene werbefreie Zeitschrift wasserwärmeluft mit vielen Tipps und Hintergrundinformationen als Mittel zur Kundenbindung einsetzen. Passend dazu ist auf der letzten Seite Platz geschaffen für Firmenstempel oder Klebeetikett des Fachbetriebes. Auch findet sich dort ein Handwerkermarken-Gewinnspiel mit 1000 Euro als Hauptpreis



32-seitige Endkunden-Lektüre mit aktuellen Themen rund um Bad, Heizung und Modernisierung plus Gewinnspiel

(Einsendeschluss: Ende Februar 2007).

Der Inhalt der gut 30 Seiten starken Endverbraucherzeitschrift greift typische Fragen der Kundenschaft auf, so z. B.:

- Wie kann ein neues Bad aussehen?
- Warum muss ein alter Kessel raus?
- Was ist eine Wärmepumpe?
- Wer stellt den neuen Energiepass aus?
- Wie effektiv können Modernisierungsmaßnahmen sein?
- Welche Möglichkeiten bietet Metall für Dach und Fassade?

Ein Ansichtsexemplar ist in der Direktausendung enthalten, die jeder Mitgliedsbetrieb der SHK-Organisation Mitte März zugeschickt bekommen hat. Um die Zeitschrift beispielsweise als Lektüre nach einem Beratungsgespräch auszuhandigen, kann eine Versandeinheit von 250 Stück (für 62,50 Euro plus Nebenkosten) beim ZVSHK bezogen werden.

› Umsatzsteuer ‹

Verträge auf Erhöhung abstimmen

Aufgrund der Anhebung des Regelsteuersatzes um 3 % ab Anfang 2007 gilt es für die SHK-Betriebe, ihre vertraglichen Vereinbarungen zu überprüfen und ggf. anzupassen. Da die Umsatzsteuer grundsätzlich bei Ausführung der Leistung entsteht, werden auch solche Bauleistungen, die noch im Jahr 2006 begonnen aber erst im Jahr 2007 beendet werden, grundsätzlich der erhöhten Umsatzsteuer unterliegen – nicht gerade zum Vorteil der Betriebe. Um dies möglichst korrekt und zeitgenau zu gestalten, gibt der ZVSHK den Mitgliedsbetrieben der Verbandsorganisation entsprechende Tipps. Denn beispielsweise könnten Vereinbarungen über Teilleistungen eine Lösung sein. Doch dazu müssen bestimmte Voraussetzungen gegeben sein, die im Mitgliederbereich von www.wasserwaermeluft.de unter Info-Park/Recht/ Aktuelles näher erläutert sind.



Wichtiges für das Betriebsmanagement werden in Tages- und Zweitages-Kursen vermittelt

› Handwerkermarken ‹

Weiterbildung durch Intensivseminare

Die derzeit 17 Partner der Handwerkermarken wollen den SHK-Fachbetrieben noch in diesem Jahr insgesamt sieben Möglichkeiten zur Weiterbildung geben. Auf dem Programm stehen dreimal ein Tagesseminar (1.9. in Dautphetal, 29.9. in Korschenbroich und 17.11. in Mainburg) zur modernen Betriebsorganisation sowie 4-mal ein zweitägiges Intensiv-Seminar zum Thema Kostenrechnung im SHK-Handwerk (5. + 6. 10. im belgischen Liège, 10. + 11. 10. in Olsberg, 20. + 21. 10. in Korschenbroich sowie 7. + 8. 12. in Mainburg). Einzelheiten über die Inhalte der Seminare, die Referenten sowie die genauen Adressen stehen ebenso wie das Anmeldeformular unter www.handwerkermarken.de zum Download bereit. Das Tagesseminar kostet ca. 50 Euro, die Zwei-Tage-Fortbildung das Doppelte. Die Teilnehmerzahl ist mit jeweils 20 Personen begrenzt.

› Verkehrsrecht ‹

Vorschriften für den Hänger-Betrieb

Nicht nur ab 3,5-Tonnen gibt es Auflagen für den Transporter-Fahrer. Bereits die Grenze von 2,8 t gilt es beim Hänger-Betrieb

zu beachten. Demnach sind Fahrzeughalter sowie die jeweiligen Fahrer zur Dokumentation über die Fahrzeugnutzung verpflichtet, wenn der Lieferwagen oder Transporter durch eine Anhängervorrichtung ein Gesamtzuggewicht von mehr als 2,8 t erreicht und gewerblich genutzt wird. Die Dokumentation kann durch ein digi-

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

- 13.–15. September 2006**
Shk Hamburg/Nord Elektro
.....
- 29./30. September 2006**
27. Deutscher Kupferschmiedetag, Siegburg
.....
- 29. November 2006**
Forum „Aus- und Weiterbildung“, Bonn
.....
- 6.–10. März 2007**
ISH, Frankfurt
.....
- 8. Juni 2007**
3. Ölsymposium, Hamburg
.....
- 29./30. Juni 2007**
Deutscher Ofen- und Luftheizungsbauretag, Fulda
.....
- 24.–27. Oktober 2007**
SHKG-Messe, Leipzig

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

tales Kontrollgerät (DigiKo) im Neufahrzeug, durch einen früher üblichen analogen Tachographen (im Altfahrzeug) oder durch handschriftliche Aufzeichnungen auf Tageskontrollblättern erfolgen. Diese Bestimmung sollte beim Handwerker grundsätzlich präsent sein. Einzelheiten erfährt man bei den Gewerbeaufsichtsämtern. Eine wichtige Ausnahme für den Handwerker ist die 50-km-Regelung, auch Handwerker-Regelung genannt: Innerhalb dieses Radius rund um den im Fahrzeugschein angegebenen Standort müssen keine Aufzeichnungen über Transporte von Material oder Ausrüstung geführt werden. Wenn allerdings ein analoger Tachograph bzw. ein DigiKo im Fahrzeug eingebaut ist, muss dieses Gerät für jede Fahrt eingesetzt werden. Im Pkw, Pick-up, Lieferwagen oder Transporter wird ein DigiKo die Ausnahme sein, denn viele Handwerker werden nur spora-



Der Erdgas-Caddy hat ein zul. Gesamtzuggewicht von 3,4 t: Ab dem 51. km (vom Fahrzeugstandort entfernt) muss der Handwerker eine Materialfahrt von mehr als 2,8 t auf einem Kontrollblatt dokumentieren

disch einen Anhänger über den 50-km-Radius hinaus gewerblich nutzen. Allerdings wird das Gesamtzuggewicht zwischen 2,8 und 3,5 t im Hängerbetrieb schnell erreicht. Was ist zu tun? Die Fahrpersonalverordnung (FPersV) schreibt in § 1 vor, dass die Fahrzeugbewegungen dann zumindest auf einem Tageskontrollblatt handschriftlich dokumentiert werden müssen. Auf welchem einfachen Weg solche Tageskontrollblätter erhältlich sind,

erfahren die Mitgliedsbetriebe der SHK-Organisation unter www.wasserwaermeluft.de (Pfad im Mitgliederbereich: Info-Park, Recht, Aktuelles).

› Steuerrecht ‹

Dienstwagen ist vielfach nachweisbar

Das Bundesfinanzministerium hat ein Schreiben zu den neuen

Vorschriften der 1%-Regelung bei der Dienstwagenbesteuerung herausgegeben. Näher erläutert werden Nutzungsumfang, Nachweis, privater Nutzungsanteil und umsatzsteuerliche Beurteilung. Danach sind vielfach vereinfachte Verfahren zur Glaubhaftmachung möglich. Auf den Nachweis der betrieblichen Nutzung kann verzichtet werden, wenn sich bereits aus Art und Umfang der Tätigkeit der Steuerpflichtigen ergibt, dass das Kraftfahrzeug zu mehr als 50 % betrieblich genutzt wird. Dabei wird z. B. das Bau- und Bauneben-gewerbe genannt. Allerdings gilt dieser Verzicht nur für den Wagen des Betriebsvermögens mit der höchsten Jahreskilometerleistung. Für die weiteren Kraftfahrzeuge gelten die allgemeinen Nachweis-Grundsätze. Die wichtigen Details dazu im Mitgliederbereich von www.wasserwaermeluft.de (Pfad: Info-Park / Recht / Aktuelles).