

Handwerkermarken

Werbe-Aktivitäten ausgeweitet

Der ZVSHK hat im laufenden Jahr die Werbung für die Handwerkermarken ausgeweitet. Bis Ende August konnten 700 neue Unternehmen gewonnen werden, die sich zum Handwerkermarkenkonzept bekennen. Ziel für 2006 ist es, die Zahl der Bekennerunternehmen im SHK-Handwerk bis auf 3000 anzuheben. Anzeigenwerbung, Pressearbeit, Informationsveranstaltungen und Direktmarketing setzt der ZVSHK gemeinsam mit den Handwerkermarken-Partnern dafür ein.

Bei den einzelnen Handwerkermarken werden derzeit die Außendienstmitarbeiter mit einer neuen Info-Mappe ausgestattet, in der nochmals alle Informationen zu den Handwerkermarken zusammengefasst sind. Ergeben sich bei den SHK-Mitgliedsbetrieben Fragen, so kann man zur jeweiligen Handwerkermarke auch den Firmenvertreter gezielt ansprechen.

Im Leistungsverbund Handwerkermarke sind aktuell 17 namhafte Industrieunternehmen der SHK-Branche vertreten (www.handwerkermarken.de).

Zum Jahresende wird der Armaturenhersteller Oras diesen Kreis der Marken verlassen. „Wir bedauern diese Entscheidung von

Oras. Allerdings sehen wir den Schritt eher begründet in einer enttäuschten Erwartungshaltung gegenüber dem Großhandel als in einer grundsätzlichen Abwendung vom Handwerkermarkenkonzept“, erklärte hierzu ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach und kündigte gleichzeitig an, dass der Verlust von Oras im neuen Jahr mehr als ausgeglichen werde: Neues Mitglied im Initiativkreis Handwerkermarken wird die deutsche Tochtergesellschaft der weltweit operierenden Armacell Gruppe. „Darüber hinaus führen wir derzeit intensive Gespräche

mit weiteren interessierten Herstellerunternehmen. Wir gehen davon aus, das Handwerkermarkenteam im nächsten Jahr mit mindestens drei weiteren Branchengrößen verstärken zu können“, so der ZV-Hauptgeschäftsführer.

Mit freudigem Erstaunen hat man beim ZVSHK registriert, dass ihr Markenkonzept zur Stützung des dreistufigen Vertriebsweges inzwischen von anderen Branchen kopiert wird. „Wenn ich mir die Initiative Elektromarken der deutschen Elektrowirtschaft anschau, dann stelle ich fest: Wir haben mit dem Hand-

werkermarken-Konzept offensichtlich ein attraktives Modell in den Markt gebracht, das zur Nachahmung anregt“, bemerkte Michael von Bock und Polach. Für den ZVSHK sei dies Bestätigung und Anreiz zugleich.

Heizung

Durch Frostbrief absichern

Mit Beginn der kalten Jahreszeit können sich vielfältige Situationen ergeben, die das Versenden eines Frostbriefes an den Bauherrn

Drei Fragen an ...

Der Themenbereich „Heizung“ nimmt in der SHK-Verbandsorganisation naturgemäß einen Spitzenplatz ein. Seit Jahren kümmert sich ZVSHK-Vizepräsident Werner Obermeier im Besonderen um dieses Segment.

Mit Beginn der Heizperiode gehen wieder viele alte Kessel in Betrieb, die aus Gründen der Effizienz und des Umweltschutzes längst ausgemustert sein sollten. Die Redaktion hat den Münchner Unternehmer gefragt, wie er die Lage für seinen Betrieb einschätzt.

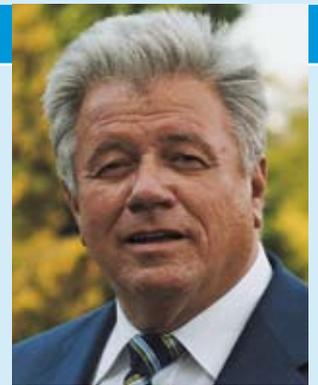
SBZ: *Seit Jahren besteht ein Modernisierungstau bei veralteten Heizungsanlagen. Wird sich Ihrer Meinung nach mit der neuen Energieeffizienzrichtlinie etwas Entscheidendes verändern?*

Obermeier: Es kommen da mindestens zwei Entwicklungen zusammen. Zum einen sind es die staatlichen Bemühungen um Energieeffizienz, die der Endverbraucher eher als allgemeine Appelle zur Modernisierung wahrnimmt und die ihm auch den einen oder anderen Fördersatz bringen mögen. Viel gravierender für den Hausbesitzer sind aber die steigenden Energiepreise, die negativ und nachhaltig zu Buch schlagen. Das bietet dem Heizungsfachmann Chancen.

Auch die Entwicklungen rund um den Gebäudeenergieausweis sind spannend. Hier geht es ja nicht um eine kurzfristig angelegte Aktion, sondern der Heizungsmarkt wird wohl langfristig davon beeinflusst werden. Da könnte sich einiges bewegen.

SBZ: *Die Heizungsgemeinschaftswerbung MOVE besteht seit gut 5 Jahren und kann einen beachtlichen Zuspruch von 14 000 teilnehmenden SHK-Betrieben zählen. Warum sollte aus Ihrer Sicht ein SHK-Unternehmer gerade dort mitmachen?*

ZVSHK-Vizepräsident Werner Obermeier ist Handwerksunternehmer in München



Obermeier: Um Flagge zu zeigen! Ein Mitgliedsbetrieb der SHK-Organisation muss doch gelistet sein, damit er bei Anfragen in Betracht kommen kann. Ein Kunde, den mir MOVE bringt, ist mir natürlich willkommen. Ich verlasse mich aber auf meine persönliche, über Jahre gepflegte Kundenansprache, die auf Vertrauen und Kundenzufriedenheit aufbaut.

SBZ: *Die SHK-Unternehmer verzeichnen in vielen Regionen einen stattlichen Auftragsvorlauf bis zum Jahresende. Haben Sie sich zur Kompensierung der Mehrwertsteuererhöhung etwas einfallen lassen?*

Obermeier: Mit einem Auftragsstau im Herbst ist wohl zu rechnen, doch ich fürchte nicht, dass mir wegen einer drei Prozent höheren Mehrwertsteuer die Aufträge weg bleiben. Ein Winterrabatt von drei Prozent, der die Steuererhöhung kompensiert, ist im Süddeutschen ohnehin nichts Ungewöhnliches und kann bis weit ins neue Jahr gewährt werden. Das kann man als Geschäftsmann clever angehen.

Machtlos ist man allerdings gegen die schlechter werdende (Investitions-)Stimmung im Land, weil man sich von der jetzigen Regierung einiges mehr versprochen hat.



Alles Wichtige zu den Handwerkermarken ist für den Außendienst in einer Infomappe zusammengefasst

rechtfertigen. Beispielsweise wird vom Kunden nicht selten der Wunsch geäußert, dass die in einem Neubau gerade fertiggestellte Heizungsanlage möglichst frühzeitig in Betrieb genommen werden soll – zum Schutz vor dem zu erwartenden Kälteeinbruch.

So wünschenswert die nötige Wärme auch sein mag, so wichtig ist die rechtliche Absicherung für den Fachbetrieb: Es muss zuvor der sogenannte Gefahrenübergang auf den Bauherrn durch eine ordnungsgemäße Teilabnahme vollzogen werden. Dies bedeutet z. B., dass eine Beschädigung der Heizungsanlage nach diesem Zeitpunkt, nicht mehr in den Verantwortungsbereich des SHK-Betriebs fällt.

Der ZVSHK hat im Entwurf für einen entsprechenden Frostbrief die wichtigsten Punkte aufgeführt. Dieses Musterschreiben ist auch in der Formularmustermap-

pe des ZVSHK (Kapitel Auftragsabwicklung) enthalten. Die elektronische Vorlage lässt sich von der mitgelieferten CD kopieren und auf die individuellen Belange des SHK-Mitgliedsbetriebes anpassen.

› Preisgleitklausel ‹

Kupfer kaum kalkulierbar

In diesem Jahr hat die Preisentwicklung für Kupfer bisher nicht bekannte Ausmaße erreicht. Bereits die Zeitspanne zwischen Angebotsabgabe und Auftragserteilung sowie anschließendem Warenbezug hat die SHK-Betriebe vor unkalkulierbare Situationen gestellt. Seit dem Frühjahr hat der ZVSHK deshalb mit dem Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS)



Der Abrechnungspreis für Kupfer sollte am Tag der Verwendung ermittelt werden

Gespräche geführt, um diese kritischen Bedingungsfaktoren zu entschärfen. Dabei ist ein Erlass des BMVBS herausgekommen, der folgende Kernaussage enthält: Der Abrechnungspreis wird unter Berücksichtigung eines Selbstbehaltes auf der Grundlage der deutschen Metallnotierungen vom Tag des Einbaus bzw. der Verwendung ermittelt.

Die SHK-Landesverbände versuchen derzeit zu erwirken, dass dieser Bundeserlass „für Kupfer in Bauverträgen des Bundeshochbaus“ vom 1. 9. 2006 (B 15 – O 1082 – 115/22) auch auf Landesebene Anwendung findet.

Käme es dazu, können die Vergebenden der jeweiligen Länder und Kommunen die Preisbemessungsklausel in ihren Ausschreibungsunterlagen berücksichtigen. Allerdings würde die Klausel nur bei öffentlichen Aufträgen und nicht in den Werkverträgen mit privaten oder gewerblichen Auftraggebern Anwendung finden.

Nähere Informationen bekommen SHK-Mitgliedsbetriebe durch den Landesverband oder über www.wasserwaermeluft.de im internen Bereich (Pfad: Info-Park, Recht, Aktuelles, Stichwort Preisbemessungsklausel).

› Merkblatt ‹

Kooperationen in den Bau-Handwerken

Immer weiter geht die Schere auf zwischen den hohen Qualitäts- und Haftungsanforderungen im Bau- und Ausbaugewerbe einerseits und dem starkem Preisdruck andererseits. Besonders bei kleinen und mittleren Aufträgen drücken Billiganbieter im Windschatten einer immer weiter liberalisierten HwO auf die Marktpreise. Der Zusammenschluss von Bauhandwerksbetrieben zu Bieter- und Ausführungsgemeinschaften im Objektbereich bietet gegenüber dem „Einzelkämpfermodell“ eine Reihe von Vorteilen. Beispielsweise lassen sich so „auf gleicher Augenhöhe“ mit klassischen Komplettanbietern neue Auftragsfelder erschließen. Doch eine erfolgreiche ARGE ist auch von der Erfüllung verschiedener Voraussetzungen abhängig. Der Arbeitskreis Recht der Bundesvereinigung Bauwirtschaft (BVB) hat hierzu ein umfassendes Merkblatt samt zugehöriger Vertragsmuster erstellt. Diese Hilfestellungen finden Sie im Mitgliederbereich von www.wasserwaermeluft.de (Pfad: Info-Park, Recht).

› Personalie ‹

Matthias Wagnitz neuer Referent

Der ZVSHK hat seit Anfang Oktober 2006 sein Technik-Team mit dem Heizungsexperten Matthias Wagnitz (38) verstärkt. Der Diplom-Ingenieur hat seine beruflichen Wurzeln im SHK-Handwerk. Zuvor war er in Berlin beim Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW) im Geschäftsbereich Gasanwendungstechnik tätig. Matthias Wagnitz hat seinen Dienstsitz in der Hauptstadtrepräsentanz des ZVSHK in Potsdam. Andreas Müller, Geschäftsführer Technik im ZVSHK, ist zufrieden mit der personellen Entscheidung: „Wir freuen uns, mit



Matthias Wagnitz ist neuer Heizungs-Referent des ZVSHK

Herrn Wagnitz einen versierten Kenner der Energie- und Heizungswirtschaft als neuen Referenten gewonnen zu haben. Er ist ein Mann aus der Praxis und wird uns entscheidend darin unterstützen können, die Interessen des Handwerks als größte Gruppe des installierenden Gewerbes gegenüber Politik und Wirtschaft zur Geltung zu bringen.“

› Recht ‹

Für Verzugszinsen gelten Regelungen

Geht es um die Bemessung von Verzugszinsen, richten sich diese nach dem alle halbe Jahre neu festgesetzten Basiszinssatz. Seit dem 1. 7. 2006 beträgt er 1,95 %. In Geschäftsbeziehungen mit Verbrauchern können Verzugszinsen in Höhe von 5 % über dem Basiszinssatz berechnet werden. Ist der Auftraggeber nicht Verbraucher, ist sogar die Berechnung von 8 % über dem Basiszinssatz möglich. Wann aber liegt Verzug des Auftraggebers vor? Grundvoraussetzung ist die Fälligkeit des Werklohns. Dem Betrieb eröffnen sich dazu – je nach Situation – verschiedene Möglichkeiten, den Auftraggeber in Verzug zu setzen. Grundsätzlich gilt: Der Auftraggeber kommt spätestens nach 30 Tagen nach Fälligkeit der Werklohnforderung und Zugang der Rechnung automatisch in Verzug, wenn er schuldhaft nicht zahlt (§ 286 Abs. 3,4 BGB).

Aber: Soweit der Auftraggeber eine Privatperson (Verbraucher) ist, müssen bestimmte Hinweise auf der Rechnung auf diese Zusammenhänge hindeuten. Einzelheiten dazu sowie weitere Hinweise zum Mahnverfahren bis hin zum Zinsrechner für die möglichen Aufschläge zu den fälligen Posten finden SHK-Mitgliedsbetriebe unter www.wasserwaermeluft.de im Mitgliederbereich unter Info-Park, Recht, Aktuelles.

› Werbeartikel ‹

Advents-Bestellung jetzt ordern

Wer rechtzeitig zur Adventszeit Kundenpräsente im Unternehmen haben möchte, sollte schon jetzt den Werbeartikel-Katalog mit den etwa 70 speziell für das SHK-Handwerk gestylten Produkten zur Hand nehmen und seine Auswahl treffen. Der 16-seitige Katalog dürfte jedem Innungsbetrieb vorliegen, da ihn der ZVSHK traditionell im Frühjahr zusammen mit anderen Unterlagen versendet. Sollte der Präsentkatalog Werbeartikel 2006 nicht mehr auffindbar sein, kann man ein weiteres Exemplar über den ZVSHK anfordern. Der Katalog ist auch im Mitgliederbereich von www.wasserwaermeluft.de (Rubrik: Service Park) zu finden.

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

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 Luft-
heizungsbauregtag, Fulda
.....

24.–27. Oktober 2007

SHKG-Messe, Leipzig
.....

14. Februar 2008

Architekturpreisverleihung
„Metalldächer und -fassaden“,
Würzburg
.....

4.–8. März 2008

SHK Essen
.....

6.–10. April 2008

light & building, Frankfurt
.....

16.–19. April 2008

IFH/Intherm
SHK-Fachmesse
in Nürnberg

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



Wer frühzeitig Werbeartikel bestellt, erspart sich Lieferstress in der Adventszeit