



Wilo-Vertriebsleiter Peter Stamm begrüßte 700 Teilnehmer des haustechnischen Branchentreffs und führte durch die Tagung

Handwerkertage 2007 für die neuen Bundesländer

# Großer Bahnhof für das Handwerk

Unter Federführung der Wilo AG führten Oventrop, Reflex, Stiebel Eltron und Zehnder am 23. und 24. März in Magdeburg die Handwerkertage für die neuen Bundesländer durch. Die Markenhersteller hatten weder Kosten noch Mühen gescheut, ein ebenso attraktives Fach- wie Rahmenprogramm auf die Beine zu stellen.

Fünf Marken, die in Deutschland entwickelt und produziert werden, sagen 17 Jahre nach der Wiedervereinigung ihren Handwerkspartnern Danke für die gute Zusammenarbeit“, mit diesen Worten begrüßte Wilo-Vertriebsleiter Peter Stamm die 700 Teilnehmer. Um das Rüstzeug für die tägliche Praxis zu verbessern, hatten die Veranstalter das Programm mit Informationen über wichtige Neuerungen und aktuellen Trends gespickt.

Direkt aus der Bundeshauptstadt berichtete Stephan Kohler, Geschäftsführer der Deutschen Energie-Agentur. „Die neue Energiegesetzgebung: Chancen und Herausforderungen für das Fachhandwerk“ war Thema seines Beitrags. Kohler sensibilisierte die Anwesenden, Umsatzpotenzial das die neue EnEV und die Änderung des Bewusstseins in der Bevölkerung für Energiethemen mit sich bringe, zu aktivieren. „Wenn es Ski-Stockher-

stellern gelingt, dass Menschen im Sommer mit Stöcken durch den Grunewald laufen, wird es Ihnen doch auch gelingen, Hocheffizienz-Pumpen in die Keller zu bringen“, forderte Kohler Handwerker auf, Anlagen mit zeitgemäßen Produkten zu sanieren.

## Marken als Partner des Handwerks

Diese Steilvorlage griff Wilo-Vertriebsleiter Peter Stamm gern auf und referierte rund um energiesparende Pumpentechnik. Im Weiteren brach Stamm stellvertretend für alle renommierten Hersteller eine Lanze für die „Kraft der

Marke“, die dem Fachhandwerker wie dem Endkunden Sicherheit und Qualität garantiere. „Die Zusammenarbeit mit starken Industriepartnern hat für Fachhandwerksbetriebe klare Vorteile“, so Stamm weiter und präsentierte Unterstützungskonzepte wie Wilo-Brain. Auch die anderen Spitzenvertreter der



Industrie stellten glaubhaft die Leistungsfähigkeit ihrer Marken heraus. Donat Feser (Zehnder), Franz-Dieter Gronau (Oventrop), Hans-Joachim Wege und Franz Tripp zeigten sowohl die technischen Möglichkeiten sowie die Umsatzpotenziale in ihren jeweiligen Produktbereichen auf. Insbesondere Franz-Dieter Gronau und Franz Tripp hielten zudem leidenschaftliche Plädoyers für den Einsatz von Handwerkermarken, die den Anwendern ein breites Spektrum an Vorteilen bringe. Eine klare Absage erteilte Reflex-Chef Franz Tripp den Hausprodukten des Groß-

Die qualifizierten Vorträge der Referenten rund um wichtige Branchenentwicklungen sowie rund um das Thema Motivations- und Kontaktmanagement trugen maßgeblich zum Gelingen der Handwerkertage für die Betriebe in den sechs neuen Bundesländern bei

handels: „Mit den Hausmarken macht doch nur der Großhandel das Geschäft. Sie werden vom Handel doch nur manipuliert – setzen Sie Markenprodukte ein!“

## Geeigneter Nachwuchs, ein knappes Gut

ZVSHK-Präsident Bruno Schliecke gab im Rahmen seines Vortrags „SHK-Handwerk im Aufschwung – Zusammenarbeit mit Marktpartnern“ eine Prognose für die Geschäftsentwicklung der Branche ab. Bis ins Jahr 2050 sei es möglich, die fossilen Brennstoffe durch regenerative abzulösen. Kaum ein Bereich, habe so gute Perspektiven wie das SHK-Handwerk. Jedoch habe man in den letzten Jahren aufgrund des Umsatzeinbruches ca. 100.000 Stellen im SHK-Handwerk abgebaut. Diese Fach-

Branche nichts anfangen. Die Akquisition von geeigneten Lehrlingen, bezeichnete der Präsident als einer der wichtigsten Aufgaben der Branche.

Es folgten Referate von Thorsten Rabe, dem technischen Geschäftsführer des FVSHK Mecklenburg-Vorpommern über die sich aus der Trinkwasserverordnung ergebenden Marktchancen und von Dr. Hans-Michael Dimanski, Geschäftsführer des FVSHK Sachsen-Anhalt. Er referierte über die juristischen Hintergründe von Wartungsverträgen und Gewähr-

Für die Partnerinnen der Teilnehmer stand ein Damenprogramm zur Verfügung. Die Besichtigung Magdeburgs mit dem Hundertwasserhaus und zahlreichen anderen Sehenswürdigkeiten sowie eine Modenschau



leute fehlen künftig, um die anstehenden Aufgaben bewältigen zu können. Von den jetzt zur Ausbildung anstehenden Jugendlichen bezeichnete Schliecke nur ein Drittel für das SHK-Handwerk geeignet. Und um dieses Drittel der Guten würden sich alle qualifizierten Berufe streiten. Mit den weiteren zwei Dritteln der „Null-Bock-Generation“ und den „Pisa-Lehrlingen“ könne die

leistungspflicht (siehe SBZ 6/07). Um die persönliche Ausstrahlung ging es im Beitrag von Unternehmensberater Karl-Heinz Nägele. Er appellierte, die Kunden stets zuvorkommend zu behandeln, bzw. die Mitarbeiter dahingehend zu schulen. Denn die Qualität der persönlichen Begegnung sei der entscheidende Wettbewerbsvorteil. Abgerundet wurde das Programm durch einen faszinierenden Vortrag von Motivationstrainer Jörg Löhr mit der Überschrift: „Mit Begeisterung zum Erfolg“. Der ehemalige Handball-Nationalspieler betonte, dass der Erfolg mit ständigem Wandel einhergehe. Alle Veränderungsprozesse solle der SHK-Unternehmer als Chance begreifen.

waren Highlights des bunten Nachmittags. Ein unterhaltsames Abendprogramm mit der NDR-Showband sowie eine Lasershow und ein mitternächtliches Indoor-Feuerwerk im Maritim-Hotel waren die Höhepunkte des festlichen Rahmens, der bei den rund 700 Teilnehmern sichtlich für Begeisterung sorgte. □

**Maritim Magdeburg im März 2007:** Um das Rüstzeug für die tägliche Praxis zu verbessern gab es Informationen über wichtige Neuerungen und aktuelle Trends

