

› Heizungsmodernisierung ‹

Weiterhin hohe Erfolgsrate

Nach über sechs Jahren hat die Heizungsgemeinschaftswerbung (Move-Kampagne) eine hohe Erfolgsbilanz aufzuweisen. Gelistet haben sich derzeit etwa 13500 organisierte Innungsbetriebe. Sie können als kompetenter SHK-Fachbetrieb vermittelt werden, wenn ein Endkunde Interesse für eine Heizungsmodernisierung äußert und nach einem entsprechenden Handwerksunternehmen in seiner Region sucht. Zu Grunde liegt dafür die jeweilige Registrierung des SHK-Mitgliedsbetriebes, die über die Web-Adresse www.moderne-heizung.de möglich gemacht wird. Ein professionell besetztes Call-center nimmt die Endkundenanfragen entgegen und wie entsprechende Nachfass-Aktionen

zeigen, realisiert die Hälfte aller Anrufer tatsächlich eine entsprechende Heizungsmodernisierung. Im Schnitt summiert sich die Modernisierung auf jeweils 5000 Euro und bei über einem Dreiviertel aller Maßnahmen geht es um eine Erdgasheizung. Aktuellen Zahlen zufolge sind bisher im Zusammenhang mit Move fast 185 Millionen Euro an Heizungsprodukten umgesetzt worden. Auch 2007 wird die Kampagne fortgeführt, die gemeinsam vom ZVSHK und dem Initiativkreis Erdgas & Umwelt (IEU) getragen wird. Sowohl aktualisierte Anzeigen-Motive für Printmedien, Broschüren für die Endkundenansprache und Weiteres stehen als Werbemittel zur Verfügung.



Vier Motive der Move-Kampagne erscheinen in diesem Jahr aktualisiert in diversen Endverbraucher-Zeitschriften

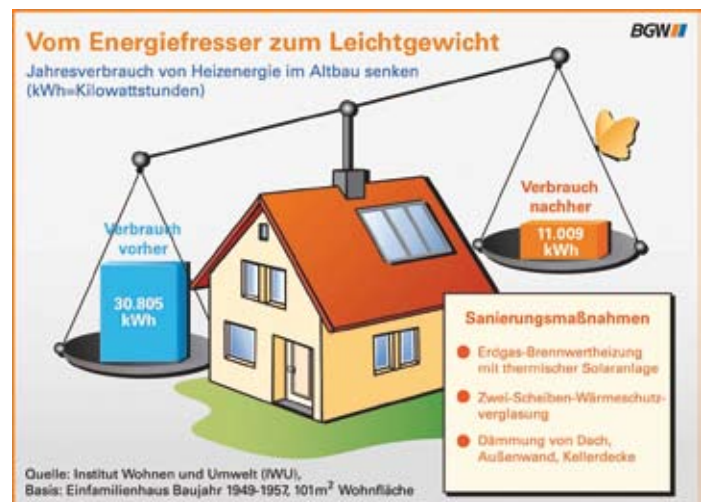
Alle Mitgliedsbetriebe der SHK-Organisation können sich der Move-Kampagne anschließen. Näheres dazu unter www.moderne-heizung.de

› Gebäudesanierung ‹

Heizenergie bis auf ein Drittel reduziert

Freistehende Einfamilienhäuser der 50er-Jahre in energetisch unterentwickeltem Zustand kommen nach Ermittlungen des BGW (Bundesverband der deutschen

gültige Sanierung empfehlen die BGW-Experten zunächst ein Erdgas-Brennwertgerät. Zum besseren Wärmeschutz ließen die Fachleute die Außenwand, das Dach und die Kellerdecke dämmen. Die bestehenden Fenster werden gegen eine Zweischeiben-Wärmeschutzverglasung ersetzt. Durch die genannten Maßnahmen ließe sich der Energieverbrauch bereits von jährlich 305 auf 131 kWh/m² Wohnfläche reduzieren (minus 67 %). Beim betrachteten Gebäude bedeutet das eine Einsparung von 17574 kWh. Durch die Kombi-



Ein unrenoviertes Haus der 50er-Jahre könnte mit einem Drittel seiner ursprünglichen Heizenergie auskommen

Gas- und Wasserwirtschaft) in Deutschland noch sehr häufig vor. Dort könnte der Energieverbrauch für Heizung und Warmwasser durchaus auf nur noch etwa ein Drittel reduziert werden. Diese Kernbotschaft übermittelt eine Presseaussendung, die sich aktuell via Modernisierungsbeilagen an Endverwender richtet. Mit der Musterrechnung des BGW sollte sich ein SHK-Unternehmer für die eigene Akquise vertraut machen.

Ein Beispielhaus hat demnach vor der Sanierung einen Endenergiebedarf von jährlich 305 kWh/m² Wohnfläche, nachher seien es nur noch 109 kWh. Summiere sich die Wohnfläche auf 101 m², werde man im Alt-Zustand jährlich für über 30000 kWh zur Kasse gebeten. Für eine muster-

nation mit einer thermischen Solaranlage sinke der jährliche Energiebedarf weiter ab auf 109 kWh/m² Wohnfläche. Dieses verbleibende Drittel des ursprünglichen Energiebedarfs (ca. 11000 kWh) sei so gut, dass dann sogar die geltenden Neubau-Anforderungen der EnEV um 13 % unterschritten würden, rechnet der BGW vor.

› Fortbildung ‹

Betriebsorganisation und Kostenrechnung

Im vergangenen Jahr starteten die Partner der Handwerkermarken mit einer Reihe von Weiterbildungsmöglichkeiten, die den SHK-Innungsbetrieben zugute

kommen. Zum einen standen in Tagesseminaren vorwiegend Marketing-Themen im Vordergrund, zum anderen kamen in Zwei-Tage-Fortbildungen Kostenrechnungen und weitere wichtige betriebswirtschaftliche Themen an die Reihe. Der Zuspruch für diese Art von Weiterbildung hat den Herstellerkreis der nunmehr 18 Handwerkermarken darin bestärkt, die Seminarreihe weiterzuführen.

Im Zeitraum zwischen Anfang Juni und Ende November sind 13 Tagesseminare zum Thema „Moderne Betriebsorganisation“ in verschiedenen Regionen geplant. Die zehn Zwei-Tage-Seminare „Kostenrechnung im SHK-Handwerk“ können zwischen Ende Juni und Mitte Oktober 2007 an verschiedenen Orten belegt werden. Einzelheiten über die Inhalte der Seminare, die Referenten sowie die genauen Adressen stehen ebenso wie die Anmeldeformulare unter www.handwerkermarken.de (Stichwort Aktionen) zum Download bereit. Das Tagesseminar kostet netto 98 Euro, die Zwei-Tage-Fortbildung das Doppelte. Die Teilnehmerzahl ist auf jeweils 20 Personen begrenzt.



Die BuFa der Behälter- und Apparatebauer: Günter Kliewe (links) übernahm den Vorsitz von Engelbert Quast (3.v.l.). Rechts daneben der neue Stellvertreter Richard Wengert

› Apparatebauer < Bundesfachgruppentage in Potsdam

Die kleinste Handwerksgruppe innerhalb der SHK-Verbandsorganisation traf sich zu ihrer jährlich einmal stattfindenden Bundesfachgruppensitzung am 18./19. April 2007 in der Potsdamer ZVSHK-Geschäftsstelle. Erwartungsgemäß wurde der Wechsel im Vorsitz der BuFa vollzogen. Engelbert Quast, der über einen Zeitraum von insgesamt 18 Jahren dieses Ehrenamt gestaltete, hatte bereits vor einem Jahr aus Altersgründen nicht mehr kandidieren wollen. Weil sich jedoch kein Nachfolger bewarb, hatte er noch ein Jahr drangehängt. Die Behälter- und Apparatebauer wählten jetzt Günter Kliewe zum neuen Vorsitzenden und übertrugen Richard Wengert das Amt des Stellvertreters.

Wie wirtschaftlich gut es diesem Handwerkszweig geht, zeichnete sich schon im letzten Jahr ab und der Trend ist ungebrochen. Die Kunden aus der Lebensmittelindustrie, Chemie-Sparte und vielen anderen Bereichen haben die Order-Bücher in allen Regionen gut gefüllt, sodass sich Auftragsvorläufe von durchaus einem Jahr ergeben. Jetzt treten teilweise Material-Engpässe auf, die entsprechend dem Wechselspiel von Angebot und Nachfrage dazu führen, dass Preiskalku-

lationen weit vor Fertigungsstart zum Wagnis für die Betriebe werden.

Die verschiedenen Schweißverfahren sollen in der DIN EN 1011 europaweit harmonisiert werden. Fertiggestellt ist bereits der erste von insgesamt acht Normteilen, in dem es um allgemeine Anleitungen für das Lichtbogenschweißen geht. Der zuständige Fachausschuss der Behälter- und Apparatebauer könnte als eine seiner ersten Aufgaben in diesem Jahr mit der Erstellung einer Arbeits- und Schweißanleitung beginnen. Mitgliedsbetriebe und Referenten der Landesverbände hatten Beratungsbedarf im Bereich Schweißtechnik angemeldet. Gebrauchte werden eindeutige Vorgaben, welche Zulassungen für welche Schweißarbeiten erforderlich sind.

Die Nachfrage unter den Lehrlings-Kandidaten fände mittlerweile auf gehobenem Niveau statt, lautete der allgemeine Tenor unter den BuFa-Mitgliedern. Jugendliche kämen jetzt nicht mehr mangels Alternative, sondern weil sie bereits Interesse an den anspruchsvollen Fertigungstechniken mitbringen würden. Die Verschiebung der Behälter- und Apparatebauer in die Klassifizierung nach Anlage B der HwO wird weiterhin beklagt und man will nicht locker lassen, bis dass dieses gefahreneneigte Handwerk zurück in die Anlage A gruppiert wird.

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

- 8. Juni 2007**
3. Ölsymposium, Hamburg
.....
- 29./30. Juni 2007**
Deutscher Ofen- und Luftheizungsbauertag, Fulda
.....
- 24. – 27. Oktober 2007**
SHKG-Messe, Leipzig
.....
- 30. Januar – 6. Februar 2008**
16. SHK-Unternehmerseminar, Teneriffa
.....
- 14./15. Februar 2008**
Deutscher Klempnertag, Würzburg
.....
- 14. Februar 2008**
Architekturpreisverleihung „Metalldächer und -fassaden“, Würzburg
.....
- 4. – 8. März 2008**
SHK Essen
.....
- 16. – 19. April 2008**
IFH/INTHERM, Nürnberg
.....
- 29./30. Mai 2008**
Bundestagung der Landesinstallateurausschüsse und Erdgasforum, Heidelberg
.....
- 19. – 22. November 2008**
SHK Hamburg/Nordelektro
.....
- 10. – 14. März 2009**
ISH, Frankfurt/Main

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



Mitgliedsbetriebe können auch in diesem Jahr preisgünstige Fortbildungen nutzen

Zwei-Mann-Betrieb nutzt EAN für interne Organisation

SHK-Großhandel verhindert weitere Optimierung

Der ZVSHK hat bereits in verschiedenen Veröffentlichungen deutlich machen können, welche Nutzungsvorteile die EAN-Codes für den SHK-Handwerker bringen können. In diesem Beitrag kommt Frank Kleinert zu Wort, der in seinem Berliner Wartungsbetrieb allen Widrigkeiten zum Trotz auf die EAN setzt, um keine Zeit zu verlieren – doch es könnte zusammen mit dem Großhandel wesentlich besser laufen.

Der stellvertretende Innungsoberrmeister Frank Kleinert gründete 1996 seinen Berliner Wartungsbetrieb für Gasheizgeräte und managt das überschaubare Dienstleistungsunternehmen heute zusammen mit seiner Frau. Obwohl er in Sachen EAN-Weitergabe beim Fachgroßhandel bisher keine Unterstützung fand, hat er die gesamten internen Betriebsabläufe wo immer möglich auf die Einbeziehung der EAN umgestellt. Das hat bereits deutliche Vorteile gebracht, weil Vieles jetzt wesentlich schneller

zu bewerkstelligen ist. Doch Frank Kleinert will mehr: Auch die Datenbrücke zum Großhandel soll endlich durch die EAN unterstützt werden, denn dann wäre rationelles Arbeiten in weit höherem Maß möglich. Details dazu erfuhr Matthias Thiel, Referent für Betriebswirtschaft beim ZVSHK.

Thiel: *Herr Kleinert, Sie managen Ihren Betrieb zusammen mit Ihrer Frau. Aus meiner Erfahrung bleibt da eigentlich im Alltag eines Handwerkers keine Zeit mehr, sich auch noch mit der EAN zu beschäftigen, oder?*



Die Nutzungsvorteile der EAN sind unter www.shk-artikelnummer.de zusammengefasst. Schreiben Sie Ihre Meinung zur EAN an info@shk-artikelnummer.de

Kleinert: Deshalb doch erst recht! Die EAN ist für unseren Fachbetrieb lebenswichtig.

Thiel: *Erklären Sie dies bitte genauer.*

Kleinert: Sowohl der Lagerbestand als auch die Ersatzteile im Kundendienstfahrzeug sind mit den EAN-Barcodes auf den Artikelkartons ausgestattet. Dadurch kann ich sehr schnell und einfach mit meinem Scanner den Bestand abgleichen bzw. Inventuren durchführen.

Thiel: *Können Sie abschätzen, wie viel Zeiteinsparung Sie erzielt haben, seit Sie die EAN für Ihre Inventur nutzen?*



Frank Kleinert hat seine Dienstleistungen durch die EAN enorm rationalisiert

Kleinert: Rund 70 % meiner Schnelldreher im Lager haben die EAN.

Thiel: *Bekommen Sie also schon die EAN von Ihrem Großhandel?*

Kleinert: Nein, der Großhandel liefert mir die EAN leider nicht. Diese eindeutige Artikelnummer besorge ich mir von den Herstellern und kann sie dadurch effizient für meine interne Betriebsorganisation nutzen.

Thiel: *Scanner und Barcodes könnten Sie ebenfalls nutzen, wenn Sie das System eines Großhändlers übernehmen würden...*

Kleinert: ...um mich dadurch von der Insellösung dieses einen Großhändlers abhängig zu machen? Nein. Ich möchte als Unternehmer im freien Wettbewerb die Wahl haben, wo und was ich

»» Das sind bestimmt 50 % Zeiteinsparung! ««

Kleinert: Das sind bestimmt rund 50 % Zeiteinsparungen! Vorher hatte ich sehr viel Schreiarbeit. Ich musste bei der Inventur jeweils die Typenbezeichnung, den Herstelleramen und die Artikelnummer schriftlich auf einem Inventurzettel notieren. Das fällt jetzt alles weg. Ich gehe heute einfach mit meinem Scanner über die mit Strichcodes ausgestatteten Produktkartons. Die Artikelinformation wird dadurch sofort eindeutig in meinem Laptop angezeigt und registriert.

Thiel: *Wie viel Prozent Ihrer Artikel haben bei Ihnen die EAN?*



Lagerinventur mit EAN: Strichcode und Scanner bringen erhebliche Zeiteinsparungen

bei wem bestelle. Deshalb brauche ich eine eindeutige und einheitliche Artikelnummer – die EAN aller Großhändler.

meinen Betrieb eine traumhafte Erfindung. Meine Erfahrungen zeigen, dass die Kunden in der Regel durch die Rechnungsstellung vor Ort wesentlich schneller bezahlen...

haltung weitere Optimierungen für meinen Betrieb verwehrt, werde ich verstärkt versuchen, die EAN von meinen Lieferanten zu fordern. Was der Großhandel

mit mir und meinen Handwerkskollegen macht, ist eigentlich nicht zumutbar. Wir werden deshalb den Druck auf unsere Großhändler erhöhen. □

» Die EAN ist für meinen Betrieb eine traumhafte Erfindung «

Thiel: Sehen Sie neben der Lagerinventur noch weitere Optimierungsmöglichkeiten durch die EAN?

Kleinert: Ja, ich habe in meinem EDV-System Artikel mit Preisen und EAN-Codes hinterlegt. Bei meiner Kundendiensttätigkeit kann ich vor Ort die benötigten Ersatzteile mit EAN-Aufkleber per Scanner in meinem Laptop eindeutig einlesen und somit direkt beim Kunden mit einem Drucker die Rechnungsstellung durchführen. Die EAN ist für

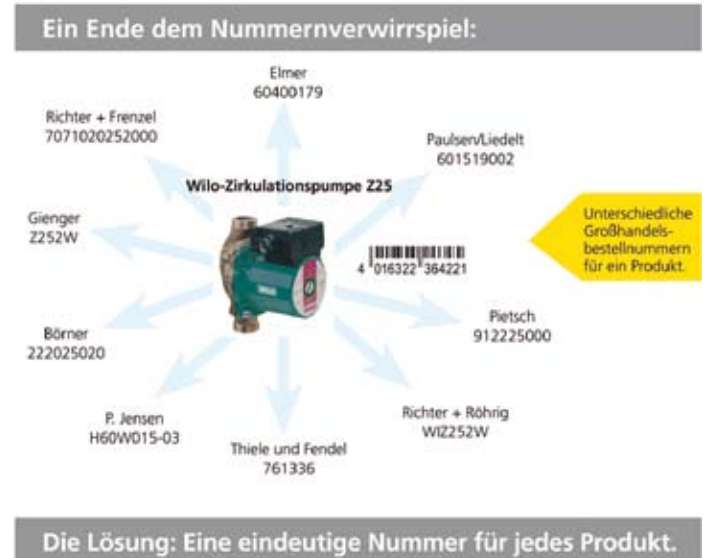
noch mehr?

Kleinert: Erhebliche Vorteile könnten sich noch dadurch entwickeln, wenn mir die Großhändler die EAN nicht vorenthalten würden. Dann könnte ich eindeutige Bestellungen ausführen und meine Fehlbestellungsquote erheblich senken.

Thiel: Was tun Sie dafür, um die EAN vom Großhandel zu bekommen?

Kleinert: Weil mir der Großhandel durch seine EAN-Blockade-

Thiel: ...also auch Vorteile für Ihr Forderungsmanagement – ergibt sich



Jahrestagung der Bundesfachgruppe Klempnertechnik

Metall plus X im Angebot

Eine gute Auftragslage meldeten die Landesfachgruppenleiter aus allen Regionen, als Bufa-Leiter Rainer Schaefer den entsprechenden Tagesordnungspunkt in der diesjährigen Sitzung am 25./26. April aufrief. Der Auftragsvorlauf in den Klempnerbetrieben hat sich nochmals deutlich vergrößert und die Metaller profitieren vom derzeitigen Boom am Bau genauso wie die anderen Handwerkszweige im Bauhaupt- und Nebengewerbe. Es läuft sogar so ungemein gut, dass Michael Stumpf (Rockwool) in seinem Referat über die EnEV und die Auswirkungen auf die Gebäudehülle zu erkennen gab, dass die Dämmstoffhersteller die gesamte Jahresproduktion 2007 europaweit bereits für feste Bestellungen ausliefern. Mancher Betrieb habe bereits Aufträge nicht realisieren können, weil der Handel keine Lagerware an Dämm-Material mehr führe.

Für die energetisch hochwertige Sanierung sowie den Neubau der Gebäudehülle in Verbindung mit Metalldach und Fassade soll in diesem Jahr eine Fachinformation entstehen. Andreas Müller, Geschäftsführer Technik im ZVSHK, stellte dazu erste Punkte vor, die dem Praktiker wichtige Argumente im Kundengespräch liefern sollen.

Gefragt sind innovative Dienstleistungen

Die Entwicklung im Klempnerhandwerk brachte einmal mehr die Fachleute der Bufa zu einer Standortbestimmung. Der ZVSHK hatte ein Positionspapier ausgearbeitet, das dem Klempnerberuf – nicht zuletzt durch die Neugestaltung der Meisterprüfungsverordnung – gute Entwicklungsmöglichkeiten in Aussicht stellt. Allerdings müsse die

Um langfristig im Wettbewerb bestehen zu können, wird das Angebot der Klempnerbetriebe über die Metallarbeiten an Dach und Fassade hinausreichen müssen. Die Möglichkeiten dafür sind günstig, denn beispielsweise vom gedämmten Komplett-Dach bis hin zu aufgeklebten Photovoltaik-Modulen lässt sich den Erwartungen von Architekten und Bauherren entgegenkommen.

Bereitschaft vorhanden sein, lautet das Fazit dieser Markteinschätzung, dass der Klempnerbetrieb neben den angestammten Geschäftsfeldern neue Dienstleistungen entwickle. Die energetische Sanierung sowie die Nutzung regenerativer Energien an Dach und Fassade träfen vielfach die momentane Erwartungshaltung von Bauherrn und Architekten, sodass Komplettangeboten bis hin zum Finanzierungskonzept große Bedeutung zukomme. Der Markt ist riesig: Mit etwa 38 Millionen Wohnungen sind Zweidrittel des gesamten Gebäudebestandes in Deutschland nicht auf dem energetisch aktuellen Stand.

Metall und Umwelt bleibt im Süden der Republik weiterhin ein Thema. Gespräche mit dem bayerischen Umweltamt haben sich dahingehend entwickelt, dass nun ein vereinfachtes Filtersystem bei der Entwässerung von

Kupfer- und Titanzinkdächern zur Anwendung kommen soll. Mitgliedsbetriebe erfahren dazu Näheres vom Landesverband.

Details zu Sturm, Blitz und Schalung

Im Bereich Fachtechnik muss die neue Windzonen-Norm DIN 1055 Teil 4 als herausragendes Thema erwähnt werden. Diese technische Baubestimmung ist seit Anfang 2007 in Kraft und weist bei ihren vier verschiedenen topografischen Grundeinstufungen eine Fülle unterschiedlicher Berechnungsmöglichkeiten für Eck-, Rand- und Mittelbereiche auf. Oft allerdings nur mit marginalen Differenzen, die eher rechnerische Bedeutung haben und die bewährte Praxis bei den Verarbeitern an Dach und Fassade kaum tangiert. Deshalb gilt weiterhin die Vorgabe, dass die Tabellenwerte in den Klempner-

fachregeln aufgrund hoher Sicherheitsreserven zum ganz überwiegenden Teil das Maß der Dinge sind. Diese Annahme bedarf allerdings einer Überprüfung. Zwecks Durchführung wurde bereits eine entsprechende Anfrage an das dafür geeignete Institut für Industrie-Aerodynamik in Aachen gestellt. ZVSHK-Referent Leonhard Knobloch ging auch auf den Blitzschutz am Metalldach ein und nannte Beispiele, wie der Klempnerbetrieb erforderliche Inspektionen in sein Dienstleistungskonzept einbeziehen kann. Details erfahren Mitgliedsbetriebe über die entsprechenden Informationen der Landesfachgruppen.

Mit der OSB-Platte, ihren verschiedenen Ausführungen sowie den Verlege-Anweisungen beschäftigen sich Fachausschuss und Bufa schon seit längerem. Als Alternative dazu könnte die Holzwerkstoffplatte Living Board Face gelten, wenn entsprechende Material- und Festigkeitsangaben der 10 bis 28 mm dicken Tafelware tatsächlich das halten, was auf dem Papier steht. Udo Cera (Pfleiderer) gewährte Einblicke in die Festigkeits-Tests der seit etwa zwei Jahren im Markt erhältlichen Platte. Der Fertigungstechnik mit reinem PU-Leim komme eine entscheidende Bedeutung zu, denn hierdurch ergebe sich auch bei starker Bewitterung keine Auswaschung des Leims mit entsprechend fatalen Folgen für Auszugswerte und Festigkeit.

Die Klempnerfachregeln bleiben weiter in der Bearbeitung. Als Nächstes wird es um die Solartechnik gehen, denn um beispielsweise die sichere Befestigung von Modulen für Photovoltaik und Solarthermie zu erreichen, müssen Halterungen wie bei Schneefangeinrichtungen mit besonderer Sorgfalt fixiert werden.

TD



Die Festigkeit von Schalungen war nur eines von vielen Themen der Bufa Klempnertechnik Ende April in Sankt Augustin