

Profilieren und motivieren

Der Wettbewerb macht es den rund 47 000 SHK-Unternehmen immer schwerer, 485 000 Arbeitsplätze und ein Umsatzvolumen von ca. 68,5 Milliarden DM (Zahlen Handwerkszählung 1995, Statistisches Bundesamt) gegenüber Mitbewerbern zu verteidigen. Ständig neue Anforderungen im Bereich des Umweltschutzes, wachsende Ansprüche der Kunden an die Qualität handwerklicher Leistungen, neue Technologien, eine Vielzahl von Gesetzen, Vorschriften und Normen, völlig neue Möglichkeiten der Kommunikationstechnik . . . , all das stellt Betriebsinhaber vor äußerst komplexe Aufgaben. Ihr Beratungs- und Informationsbedarf wächst und die Fachverbände werden alles daran setzen, das Vertrauen ihrer Mitglieder mit einem aktuellen, umfassenden Serviceangebot zu rechtfertigen.



Als Arbeitgeberverbände stehen wir aber auch „an der Front“, wenn es darum geht, einen vernünftigen tarif-, wirtschafts- und sozialpolitischen Rahmen für unsere Betriebe abzustecken. Das ist nicht einfach in einer Zeit, in der die Wachstums- und Verteilungsspielräume äußerst begrenzt sind. Deshalb ist und bleibt die Devise der Verbände: Nicht auf Probleme von heute reagieren, sondern flexibel agieren. Da muß man auch mal die Klängen kreuzen. Wir alle müssen erfolgreich sein, um die Existenz der Betriebe nicht zu gefährden. Der Stoff, aus dem die Zukunft für das SHK-Handwerk in Deutschland gemacht wird, muß von uns kommen.

stanz der Betriebe nicht zu gefährden. Der Stoff, aus dem die Zukunft für das SHK-Handwerk in Deutschland gemacht wird, muß von uns kommen.

Unsere Betriebe brauchen einen **fairen Wettbewerb**. Handwerksunternehmen werden derzeit immer stärker in die Zange genommen von Großunternehmen des Handels, der Industrie und der öffentlichen Hand (teilprivatisierte Unternehmen) auf der einen Seite sowie vom Ausland auf der anderen Seite. Der dreistufige Vertriebsweg gerät immer stärker unter Druck, besonders eklatant durch die Kooperation einer Industrietochter mit einer Baumarktkette. Öffentliche Unternehmen haben Personal- und gleichzeitig offenbar Kapitalüberhang und brechen damit zunehmend in handwerkliche Domänen ein. Ausländische Unternehmen nutzen offen oder als Subunternehmer ihre immensen Kostenvorteile und sind längst über den Baubereich in die Ausbaubranche vorgedrungen und führen hier unter den deutschen Firmen zu einem Verdrängungswettbewerb der größeren gegen die nächst kleineren Betriebe.

Angemessene Preise: Die unfaire Konkurrenz und die auf niedriger Flamme köchelnde Baukonjunktur haben zu einem durchaus dramatisch zu nennenden Preisverfall geführt. Die jüngsten Konjunkturumfragen der Verbände zeigen, daß die Mehrzahl der Betriebe 1996 Umsatz- und Ertragsseinbußen hinnehmen mußten.

Investitionsbereite Kunden: Staatliche Unterstützung, z. B. in Form von Zuschüssen oder Steuerabschreibung, ist dringend geboten, um hier Investitionen der Bürger in Gang zu setzen bzw. zu beschleunigen. Sie würden letztlich auch erhebliche Umweltentlastungen nach sich ziehen. Auch die Nachfrage gerade der privaten Haushalte nach umweltverträglichen und kostengünstigen wasserenergiesparenden Produkten und Dienstleistungen muß durch werbliche Auftritte der Firmen zusätzlich verstärkt werden. Einsatz der Branche ist darüber hinaus gefragt in neuen Geschäftsfeldern. Dazu gehören die regenerativen Energien und die Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung, aber auch neue Dienstleistungsbereiche, wie die Wärmelieferung und das Gebäudemanagement.

Auch 1997 werden die Konjunkturperspektiven im SHK-Handwerk gedämpft bleiben. Der Konjunkturmotor Handwerk wird erst dann wieder auf Touren kommen, wenn genügend Kaufkraft vorhanden ist, um die Nachfrage nach handwerklichen Waren und Leistungen in Schwung zu bringen. Hier erwartet das SHK-Handwerk deutliche Signale von der Steuer- und Abgabepolitik. Ich möchte an alle Unternehmer des SHK-Handwerks appellieren: Profilieren Sie sich als Unternehmer 1997 und motivieren Sie Ihre Mitarbeiter!

Kundennähe, umfassende Fachkenntnisse und die Fähigkeit, sich mit individuellen Kundenwünschen auseinanderzusetzen, zählen weiterhin zu den bewährten Leistungsvorteilen der SHK-Firmen, gerade auch im Vergleich zum stagnierenden Baumarktbereich. Die Aufgaben des ZVSHK erfordern auch 1997 einen verbandspolitischen Scharfsinn auf vielen Ebenen. Gemeinsamkeit in allen Bereichen ist angesagt!

Ich wünsche Ihnen ein erfolgreiches Jahr 1997!

Heinz-Dieter Heidemann
Präsident des Zentralverbandes
Sanitär Heizung Klima