

## Kurz belichtet

### ■ Elektrofachkraft Neuer Lehrgang im Februar

Nach dem erfolgreichen Pilotkurs „Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten im SHK-Handwerk“ Mitte Oktober 1996 fand Anfang Dezember des vergangenen Jahres bereits der zweite solche Lehrgang im Weiterbildungszentrum der Handwerkskammer Düsseldorf statt. Vom 17. bis zum 22. Februar 1997 ist nun der dritte Kurs geplant. Anmeldungen nimmt das Bildungszentrum der Handwerkskammer Düsseldorf unter Telefax (02 11) 8 79 54 52 entgegen. Die Registrierung der Fachkräfte erfolgt zentral beim ZVSHK. Bei Änderungen der Regelwerke, die eine Nachschulung erforderlich machen, informiert der ZVSHK die Teilnehmer.

### ■ Präsident Heidemann

#### Erneut in das ZDH-Präsidium gewählt

Heinz-Dieter Heidemann, Präsident des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK), wurde zum dritten Mal seit 1990 in das höchste Gremium des deutschen Handwerks berufen. Am 28. November 1996 wählten die 300 Delegierten der Vollversammlung des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) Heinz-Dieter Heidemann, Inhaber eines Dortmunder SHK-Betriebes, in das aus 21 Mitgliedern bestehende ZDH-Gremium. Das Engage-

ment von Heinz-Dieter Heidemann in der SHK-Handwerksorganisation begann im Jahr 1965. 1987 war er Vizepräsident und ist seit September 1990 Präsident des ZVSHK. Sein besonderes Anliegen gilt der Stärkung des Handwerks in Staat und Gesellschaft. Die Verbesserung der Leistungsfähigkeit der Handwerksorganisation nach innen und außen hat er sich während seiner Amtszeit im ZDH und



ZVSHK vorrangig zum Ziel seiner Arbeit gesetzt. Die Umsetzung der Strukturreform innerhalb des eigenen Verbandes wird er 1998 abschließen können. Daß dabei Tradition und Fortschritt Hand in Hand gehen müssen, gilt ihm als selbstverständlich.

In den kommenden drei Jahren hat er zusammen mit dem am gleichen Tage als Nachfolger des bisherigen ZDH-Präsidenten Späth gewählten Dieter Philipp Gelegenheit, seine im ZVSHK gemachten Erfahrungen für das Gesamthandwerk einzubringen. Seine Mitgliedschaft im Handwerksrat des ZDH kraft Amtes und seine Vorstandsposition innerhalb der Bundesvereinigung der Fachverbände Handwerk (BFH) werden ihm dabei den nötigen verbandspolitischen Rückhalt geben.

### ■ Info

#### Fortentwicklung der SHK-Berufe

Am 4. Februar findet im AUKAM-Hotel, Wiesbaden, eine ein-tägige Informationsveranstaltung zum Thema „Die Fortentwicklung der SHK-Berufe“ statt. Ein Schwerpunkt der Tagung ist die in der Diskussion befindliche Zusammenlegung der Berufe Heizungs- und Lüftungsbauer und Gas- und Wasserinstallateur. Kompetenter Gesprächspartner aus der Politik wird der

Bundestagsabgeordnete Karl-Heinz Scherhag, Präsident der Handwerkskammer Koblenz und Mitglied der Parlamentarischen Arbeitsgruppe zur Überarbeitung der Anlage A der HWO, sein. Das Programm ist beim ZVSHK, St. Augustin, und bei den SHK-Landesverbänden erhältlich.

### ■ ISH '97

#### ZVSHK präsentiert sich in Frankfurt

Auf der Internationalen Fachmesse Sanitär Heizung Klima – ISH – 1997, die vom 18. bis 22. März in Frankfurt stattfindet, ist der ZVSHK in Halle 6, 1. Obergeschoß, Stand B 10, mit einem eigenen Stand vertreten. In maximal drei Minuten langen Multimedia-Filmbeiträgen und durch Moderation werden folgende SHK-relevante Themen dargestellt: Metaldächer, Solaranlagen, Kachelofen, kontrollierte Wohnlüftung, Pro-



dukthaftung, Gewährleistung, Herstellerzertifizierung, Regenwassernutzung, Multimedia, Wassersparen, Kleinklima/Kühlung, Finanzierungskonzepte für Heizung und Bäder, Qualitätsmanagement, Weiterbildung, Wartung und Kundendienst, Instandhaltung von Entwässerungskanälen sowie Akquisition. Hintergrund dieser Aktion ist es, SHK-Betriebe auf potentielle Marktnischen hinzuweisen. Außerdem werden Informationen zu anderen aktuellen Fragen bereitgehalten. Um Wartezeiten zu vermeiden, sollten Messebesucher ihre Eintrittskarten im Vorverkauf bestellen (Telefax: 0 69/75 75 67 90). Die Tageskarte kostet im Vorverkauf 26 Mark, die Dauerkarte 52 Mark.

## Zusatzleistungen Nachauftrag muß bestätigt werden

Erweitert ein Auftraggeber den vertraglich beschriebenen Leistungsumfang eines Auftrages, so muß der Auftragnehmer grundsätzlich dem Auftraggeber die anfallenden Mehrkosten bestätigen. Nach einem dem ZVSHK vorliegenden Urteil des BGH, Urteil vom 23. 5. 1996 –VII ZR 245/94–, in NJW 1996, 2158, dient die erforderliche Ankündigung (der Mehrkosten) dem Schutz des Auftraggebers. Er soll über drohende Kostenerhöhungen rechtzeitig informiert sein, um danach disponieren zu können. Die Ankündigung soll weiterhin Klarheit darüber schaffen, ob die zusätzliche Leistung in der ursprünglichen Leistungsbeschreibung enthalten war oder nicht, also eine zusätzliche Leistung im Sinne von § 1 Nr. 4 VOB/B ist. Der BGH-Senat hat allerdings dem Auftragnehmer auch bei versäumter Ankündigung Vergütungsansprüche eingeräumt, wenn die Vertragspartner bei Forderung der Leistung von deren Entgeltlichkeit ausgingen oder wenn der Auftraggeber unter den gegebenen Umständen darüber nicht im Unklaren sein konnte. Trotzdem, so der ZVSHK, sollte ein erforderlich werdender Mehraufwand grundsätzlich schriftlich bestätigt werden.

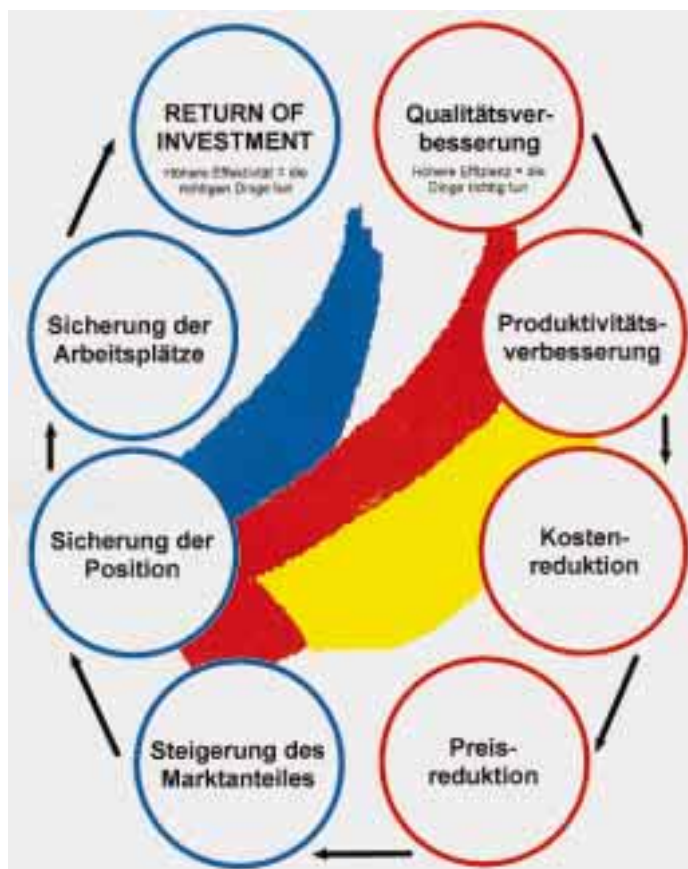
## Bäderwelt DSI zieht Empfehlung zurück

Aufgrund massiver Bedenken der SHK-Handwerksorganisation änderte der Freundeskreis der Deutschen Sanitär-Industrie (DSI) seine Erklärung zum Einzelhandel ab. Die ausdrückliche Unterstützung des „Bäderwelt-

Konzeptes“ wurde zurückgenommen. Die vom DSI am 7. August 1996 verabschiedete Erklärung zur Einzelhandelsfrage löste in der SHK-Handwerksorganisation nachhaltige Proteste aus. Vor dem Hintergrund einer schwierigen Wettbewerbssituation hatte der DSI, um die Absatzinteressen der Industrie bewußt zu fördern, ausdrücklich das gemeinsam von Thyssen Handelsunion und der Baumarktgruppe Bauhaus getragene „Bäderwelt-Konzept“ als Lösung für die Branchenprobleme herausgehoben. Seit seiner Vorstellung im März d. J. wurde das „Bäderwelt-Konzept“ von der SHK-Organisation unter Federführung des ZVSHK strikt abgelehnt. Das Konzept entspricht nicht dem gemeinsam von den Branchenpartnern erarbeiteten Konsens über Kooperationsmodelle im klassischen Vertriebsweg. Die ausdrückliche Empfehlung des „Bäderwelt-Konzeptes“ durch den DSI wurde daher als eine nicht zu akzeptierende Herausforderung des Handwerks verstanden. Die Rücknahme der Empfehlung des „Bäderwelt-Konzeptes“ nach Aufforderung durch die ZVSHK-Mitgliederversammlung macht nach Auffassung der SHK-Organisation den Weg zu einer kooperativen Annäherung der Marktpartner wieder frei. Allein im konstruktiven Miteinander der Branchenpartner sieht der ZVSHK die Chance zur Lösung der zu bewältigenden Aufgaben. Spannungen im Vertriebsweg sollten im Interesse aller zukünftig vermieden werden.

## SHK-Zert Vorteil auch für Endverbraucher

Nach einem Jahr Zertifizierung von Dienst- und Serviceleistungen der Hersteller von SHK-Produkten, zeigt sich bereits der hohe Stellenwert der SHK-ZERT für den Endkunden. Die Anzahl der in Deutschland auf den Markt gebrachten Produkte mit ungenügender Qualität



Wirkungsweise der SHK-Zertifizierung

wächst stetig. Bedingt durch die Globalisierung der Märkte konkurrieren immer mehr Erzeugnisse miteinander. Leider ist der Preis in der SHK-Branche wichtigstes Verkaufsargument geblieben. Von höherem Nutzen für den Verbraucher, und zudem für die Hersteller ein gutes Abgrenzungskriterium zum konkurrierenden Produzenten, sind jedoch andere Leistungsfaktoren. Produktqualität, Garantie- und Serviceleistungen (z. B. Nachkaufgarantien) kann nicht jeder Hersteller in kundengerechter Weise vorweisen und dieses über den Fachhandwerker dem Kunden zusichern.

Die tatsächlichen qualitativen Mehrleistungen werden nicht oder zu selten für den Kunden sichtbar gemacht. Durch ein Zertifikat der SHK-ZERT ist dies seit 1995 möglich. Unabhängige Sachexperten der beim ZVSHK eingerichteten, aber selbständigen SHK-ZERT, bewerten die Hersteller von SHK-Produkten aus der Sicht des verarbeitenden Handwerksbetriebes. Diese Bewertungsperspektive lohnt sich für den Endverbraucher, ist doch der Handwerksbetrieb sein direkter Vertrags- und Ansprechpartner und damit umfassend über seine Wünsche informiert. Auch die Mehrzahl der Hersteller sieht in dem Zertifizierungskonzept, wegen der damit verbundenen Marketingmöglichkeiten, einen großen Nutzen. Die Resonanz auf die Ziele der SHK-ZERT ist in der Startphase daher durchgehend als positiv zu bewerten.