

Das SHK-Handwerk in Thüringen

# Die „fetten Jahre“ sind vorbei

Nach der Wende 1990 verzeichnete das SHK-Handwerk in den ersten Jahren einen enormen Aufschwung. Förderprogramme und zinsgünstige Kredite zur Modernisierung von Heizungs- und Trinkwasseranlagen brachten viele gute Aufträge, auch aus dem öffentlichen Bereich. Die größte Aktion war die Umstellung von Stadt- auf Erdgas.

In dieser Zeit stockten die bestehenden Handwerksbetriebe ihre Arbeitskräfte um Größenordnungen auf und neue Betriebe schossen wie Pilze aus der Erde. Viele Betriebe wurden auf Grund der großzügigen Regelungen zur Förderung des Handwerks im Osten Deutschlands mit Ausnahmeregelungen in die Handwerksrolle eingetragen.

## Mitgliedschaft zu teuer?

Obwohl inzwischen das Auftragsvolumen drastisch zurückgegangen ist, steigt die Zahl der eingetragenen Handwerksbetriebe noch immer leicht an. Der Zugang ist gegenwärtig immer noch größer als die Zahl der Betriebe, die durch Gesamtvollstreckung bzw. Betriebsaufgabe aus Altersgründen gelöscht werden. Die bestehenden Betriebe allerdings haben ihre Beschäftigtenzahlen abgebaut und Existenzgründer bzw. Neugründungen fangen logischerweise erst mal wieder klein an. Viele der neuen Betriebe finden nicht den Weg zur Innung. Andere treten aus finanziellen Gründen aus. Auch die Gebietsreform nach dem „Thüringer Neugliederungsgesetz vom 16. 8. 1993“ hat ihre Spuren hinterlassen. Dabei sind ganze Innungen, deren Kreis aufgelöst wurde, nicht wieder im neuen Kreis angekommen. Die Folge ist, daß der Organisationsgrad, d. h. das Verhältnis von eingetragenen Handwerksbetrieben zu Innungsbetrieben immer schlech-

ter geworden ist. Hier ist eine mühsame Kleinarbeit erforderlich, um diese Betriebe wieder für die Innung zu gewinnen. Für den Fachverband Thüringen bedeutet dies, daß sich der Mitgliedsbestand reduziert hat.

Wenn man die Finanzströme zur Finanzierung der gesamten Berufsorganisation einmal ernsthaft überdenkt, dann kann man den kleinen Handwerksbetrieb verstehen. Es ist immer nur sein Geld (Beitrag), mit dem dies

Es ist ja bekannt, daß man diesmal als unternehmerische Entscheidung vertreten kann. Wenn es aber zum ständigen Prinzip und zur gängigen Praxis wird, dann ist es unweigerlich tödlich. Das Problem liegt darin, daß davon nicht nur die Urheber betroffen werden, sondern es zu Lasten der gesamten Branche geht. Die Betriebe, die zwar ordentlich kalkulieren und auch zu ihrem Preis stehen, bekommen kaum noch Aufträge.



Während der Zeit der Umstellung von Stadt- auf Erdgas waren die thüringer Installationsbetriebe bis an die Grenze ihres Leistungsvermögens ausgelastet. Doch diese Zeiten sind endgültig vorüber

alles finanziert werden muß. Wenn hier nicht neue Organisationsformen gefunden und umgesetzt werden, wird diese aufwendige Organisation auf Dauer nicht mehr existieren können.

## Ruinöser Wettbewerb unter den Firmen

Immer mehr Handwerksbetriebe streiten sich um den immer kleiner werdenden Kuchen. Die Folge ist, daß entgegen aller Kalkulationsprinzipien jeder jeden unterbietet, nur um den Auftrag zu bekommen.

Dieser handwerksfeindlichen Praxis will der Fachverband SHK Thüringen auch weiterhin den Kampf ansagen. Es gilt, den Auftraggebern klar zu machen, daß der billigste nicht der vorteilhafteste ist und sehr oft am Ende der teuerste wurde. Vergabekriterien wie Kompetenz, Zuverlässigkeit und Service sollten vor dem niedrigsten Preis stehen. Wer die Thüringer Vergabeordnung genau liest, wird diese Kriterien dort wiederfinden.

Der Fachverband wird diesem Thema größte Priorität einräumen. Dies sollten auch die Innungen tun, nicht zuletzt im Interesse der Selbsterhaltung. □

## Seminare und Schulungen als „Fitneßtraining“

Der Fachverband bietet im Winterhalbjahr 1997/98 wieder eine Reihe von Seminaren, Schulungen und Tagungen an, die sich schwerpunktmäßig mit der Unternehmensführung / Betriebswirtschaft befassen.

Den Auftakt bildet die zweite VOB-Tagung am 15. Oktober 1997 in Weimar-Legefeld.

Weitere Themen werden sein:

- Marketing im SHK-Handwerk

- Organisationsformen in SHK-Betrieben
- Betriebsnachfolge/-übergabe

- Arbeitszeitmodelle und Arbeitsrecht

- Kalkulation – Deckungsbeitragsrechnung – Bilanzanalyse
- Schulungen für Monteure und Kundendienstmitarbeiter zu Fragen der rationalen Baustellen- und Auftragsabwicklung,

- Erfassung von Zusatzleistungen und Verhalten beim Kunden

- Einführung leistungsabhängiger Lohnformen

Seminare zu technischen Themen, besonders zu solchen, die eine Erweiterung der Tätigkeitsfelder im SHK-Handwerk darstellen.

Wir können nur hoffen, daß diese Angebote auch von den Mitgliedsfirmen angenommen werden und sie erkennen, daß sie durch bessere Informationen und Kenntnisse echte Wettbewerbsvorteile haben.