

1. Ölfachtagung von Handwerk und Mineralölhandel

Gemeinsam auf dem Weg zum Kunden

Der aktuelle Stand in der Ölheizungstechnik, Fragen der fachgerechten Heizölgelagerung sowie die Möglichkeiten für eine kundenorientierte Marktpartnerschaft standen im Mittelpunkt der Ölfachtagung am 5./6. Dezember 1997.



Handwerk und Mineralölindustrie rücken nicht nur in Süddeutschland näher zusammen: v.l. Bayerns Obermeister Werner Obermeier, IWO Geschäftsführer Dr. Jürgen Schmid und Manfred Meier (Mineralölhandel)

Die Tagungsteilnehmer, rund 400 Heizungsbauer und Mineralölhändler, haben sich nicht nur fachlich informiert und weitergebildet. Die Tagung im Ulmer Maritim Hotel schafft zudem erstmals eine Plattform zur Diskussion über die künftige Zusammenarbeit im wettbewerbsintensiven Raumwärmemarkt Süddeutschlands. Die Veranstalter, die SHK-Fachverbände in Bayern und Baden-Württemberg, das Institut für wirtschaftliche Ölheizung sowie die Verbände des Brennstoffhandels er-

warten von der Fachtagung positive Impulse.

Ca. 50 % der Ölheizungen älter als 15 Jahre

Ein Blick auf die Altersstruktur der Ölheizungen in Bayern und Baden-Württemberg verdeutlicht, daß insbesondere im ölbeheizten Gebäudebestand großer Modernisierungsbedarf bei den Heizungsanlagen besteht. In Bayern sind gut 41 Prozent von insgesamt 1,3 Millionen Ölheizungen bis Ende 1982 installiert

worden; in Baden-Württemberg ist die Hälfte aller 950 000 Ölheizungen 15 Jahre und länger in Betrieb. Diese Altanlagen arbeiten zwar in aller Regel noch immer zuverlässig, sie entsprechen jedoch nicht mehr dem heutigen Standard verbrauch- und emissionsarmer Ölheizungen und müssen in absehbarer Zeit modernisiert werden. Durch die novellierte Kleinfeuerungs-Anlagenverordnung (1. BImSchV), die ab 1. Januar 1998 verschärfte Emissionsgrenzwerte für Öl- und Gasheizungen vorschreibt,

werden in den nächsten Jahren Altanlagen durch moderne Heizungstechnik ersetzt werden müssen. Das Handwerk kann daher mit einem erheblichen Auftragspotential rechnen. Nach den kontinuierlichen Auftragsrückgängen der letzten Jahre können die überwiegend kleinen

und mittelständischen Betriebe dieses Austauschgeschäft gut gebrauchen. Nicht minder wichtig ist die Modernisierung des Ölheizungsbestandes zum Zweck der Kundenbindung für den Mineralölhandel, berücksichtigt man die Expansionsbestrebungen der Erdgasversorger im Alt- und Neubaubereich.

Energiedienstleistung Wärme als Chance

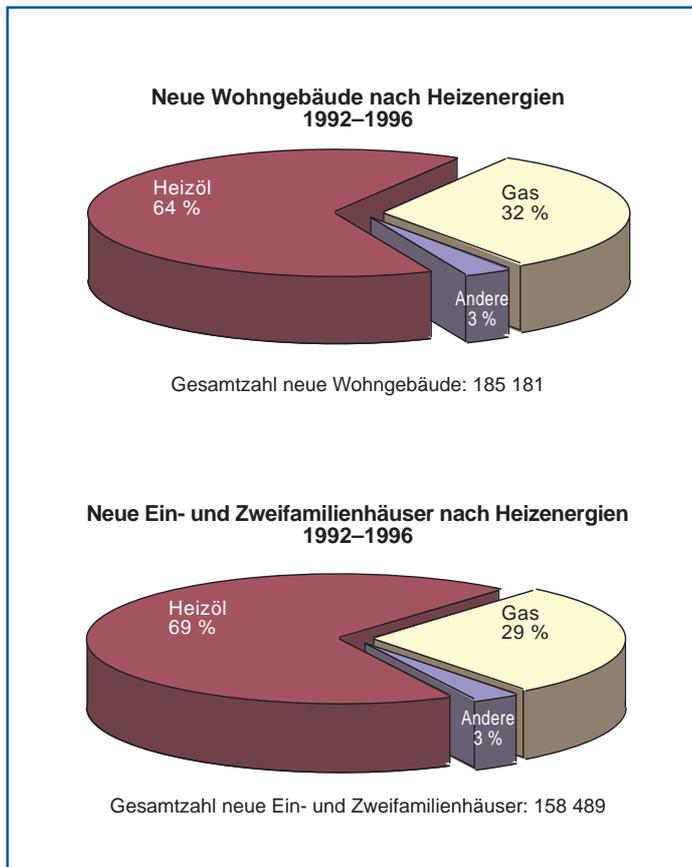
Der Wärmemarkt ist mehr und mehr im Umbruch. Sinkender spezifischer Energiebedarf im Gebäudebestand und gleichzeitig sehr begrenzte Zuwachsraten im Neubaubereich werden den Wettbewerb zwischen Heizöl und Erdgas in den nächsten Jahren weiter verschärfen. Auch der Handwerksbereich Sanitär-Heizung-Klima dürfte hiervon betroffen sein. Die bisher arbeitsteilig organisierte Versorgung der Verbraucher mit Wärme ist dabei, der „Energiedienstleistung Wärme“ zu weichen. Diesen Trend sollten Heizungsbauer und Mineralölhandel nicht als Bedrohung, sondern vielmehr als gemeinsame Chance begreifen.

Handwerk beim Gas bald nur noch Erfüllungsgehilfe

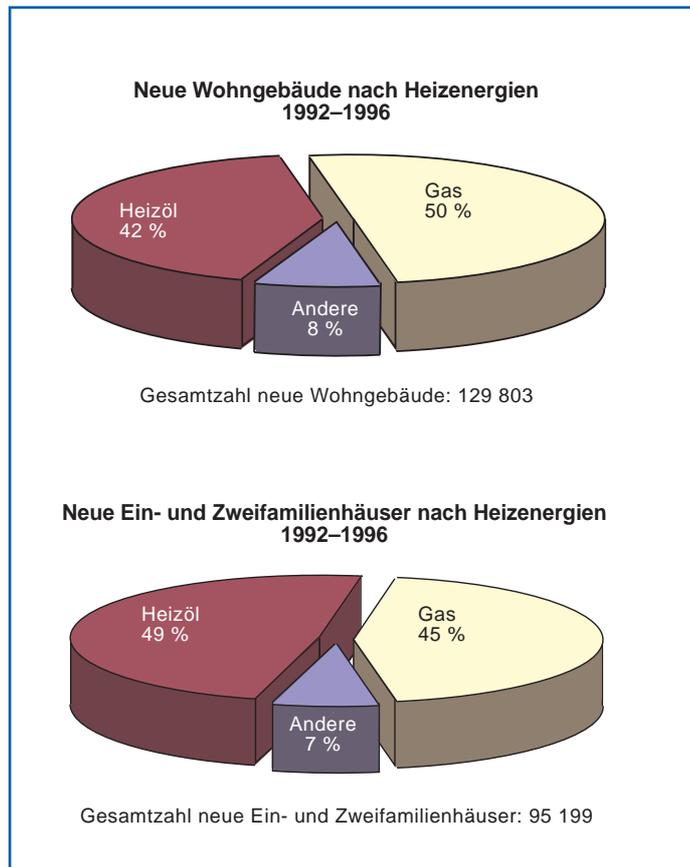
Als Reaktion auf die geplante Liberalisierung der Strom- und Gaswirtschaft sind u. a. Gasversorgungsunternehmen zum Teil bereits dabei, differenzierte Leistungsangebote nach dem Motto „Alles aus einer Hand“ umzusetzen. Sie greifen so in Arbeitsfelder ein, die bisher allein der Heizungsfachbetrieb ausfüllt. Dem Heizungsbauer ist in diesem Szenario lediglich die Rolle des Montagedienstes zugeordnet, die Regie führt der Energieversorger. Dem Handwerk droht nicht nur der Verlust seiner Selbständigkeit und der vom Kunden erwarteten ener-



400 Teilnehmer aus Handwerk und Heizölwirtschaft erörterten die Möglichkeiten einer engeren Zusammenarbeit



Angaben laut Baustatistik in Bayern



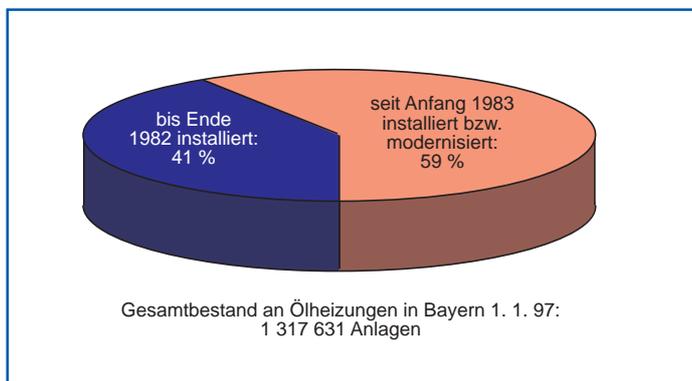
Angaben laut Baustatistik in Baden-Württemberg

gieneutralen Beraterfunktion. Vielmehr steht die Existenzgrundlage vieler Heizungsbaubetriebe wie auch vieler Mineralölhandelsunternehmen auf dem Spiel. Vor diesem Hintergrund hat das Ziel einer verstärkten Marktpartnerschaft, die sich vor allem auch durch ein erweitertes Serviceangebot für den Verbraucher auszeichnet, für beide Branchen hohen Stellen-

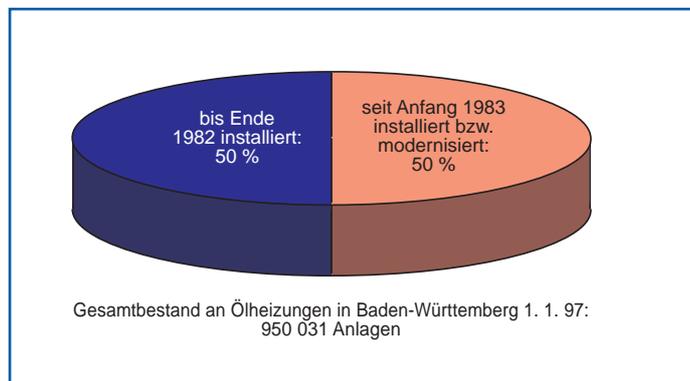
wert. Ein Rund-um-Service für Ölheizungsbetreiber auf Basis regelmäßiger Kommunikation und vernetzter Aufgabenverteilung ist das Nahziel der Marktpartnerschaft. Im Mittelpunkt steht dabei die Verbesserung des Informationsaustauschs und der Abstimmung bei Fragen der Pflege und Wartung von Ölheizungen einschließlich der Öltankanlage, der Modernisie-

rungsberatung sowie der Brennstoffversorgung. Auch bei Anlagenstörungen muß die Zusammenarbeit von Handel und Handwerk eine schnelle Hilfe und optimalen Service für den Kunden sicherstellen. Darauf aufbauend können gemeinsame Wärmelieferungsangebote entwickelt werden, bei denen der Kunde nur noch die gelieferte Wärmemenge bezahlt. Planung,

Finanzierung und Betrieb der Heizungsanlage werden dann von den Wärmedienstleistern Heizungsbauer und Brennstoffhändler übernommen. Das Leitmotiv aller gemeinsamer Aktivitäten ist, für den Kunden eine möglichst komfortable, umweltschonende und zugleich wirtschaftliche Wärmeversorgung auf Heizölbasis bereitzustellen. □



Das Alter der Ölheizungen in Bayern



Das Alter der Ölheizungen in Baden-Württemberg