

Herbstumfrage stimmt wenig optimistisch

Private Kunden sorgen für die meiste Arbeit

Die ersten Anzeichen einer Wiederbelebung der allgemeinen Konjunktur machen sich beim SHK-Handwerk noch nicht bemerkbar. Speziell die leeren Kassen der öffentlichen Hände wirken sich negativ aus, dagegen sorgen private Auftraggeber für Arbeit. Das ist das Ergebnis einer Konjunkturumfrage, die der ZVSHK im vergangenen Herbst in Auftrag gegeben

Kennzeichnend für die gesamte Situation der SHK-Handwerke im vergangenen Sommer sind die Aussagen der befragten Unternehmen zur Art der Aufträge. Danach wurden fast überall weit über die Hälfte aller Umsätze mit Arbeiten in Altbauten erzielt, wobei das Gas- und Wasserinstallationshandwerk mit 67,6 Prozent absoluter Spitzenreiter ist. Nur etwa ein Viertel von dessen Umsätzen entfiel auf Neubauten. Auch der Zentralheizungs- und Lüftungsbau hatte mit 55,7 Prozent Umsatz seinen Schwerpunkt im Altbau, gegen 36,2 Prozent im Neubau, während sich bei den Klempnerbetrieben die Aufträge bei Alt- und Neubauten mit jeweils knapp 50 Prozent die Waage hielten.

Flaute bei öffentlichen Aufträgen

Private Auftraggeber und Aufträge von Unternehmen haben traditionell eine starke Position beim Handwerk. Trotzdem ist es alarmierend, wie wenig öffentliche Aufträge das Handwerk im Sommer 1997 verbuchen konnte: ganze 12,3 Prozent waren es beim Zentralheizungs- und Lüftungsbau, 13,7 Prozent bei den Gas- und Wasserinstallateuren und 16,7 Prozent bei den Klempnern. Noch eindeutiger sah es bei den Betrieben aus, die das gesamte Spektrum der SHK-Leistungen anbieten. Hier dominierten private Auftraggeber mit 66,4 Prozent vor Unternehmen mit 23 Prozent. Die öffentliche Hand rangierte dagegen mit 10,6 Prozent Anteil am gesamten Auftragsvolumen nur unter „ferner liefen“.

Einen entsprechend hohen Stellenwert hatte der Bereich Kundendienst am Leistungsspektrum des SHK-Handwerks: 86,8 Prozent der befragten Gas- und Wasserinstallateure meldeten einen gleichbleibenden oder sogar gestiegenen Anteil des Servicegeschäftes; bei den Zentralheizungs- und Lüftungsbauern waren dies 89,2 Prozent und bei den Klempnerfachbetrieben 82,4 Prozent.

Weniger erfreulich sind die Aussagen zur Entwicklung der Auftragsgänge und zum Auftragsbestand: So nahmen die Eingänge von öffentlichen Aufträgen bei 49,6 Prozent der befragten Zentralheizungs- und Lüftungsbaubetriebe ab, bei den Gas- und Wasserinstallateuren betrug das Minus 50,4 und bei den Klempnern sogar 62,5 Prozent. Ebenfalls sinkende Tendenz war bei Aufträgen aus der gewerblichen Wirtschaft zu verzeichnen. Allein bei Aufträgen privater Kunden meldeten mehr Betriebe Zuwachsraten als über

sinkende Aufträge geklagt wurde. Über die Hälfte aller Unternehmen kennzeichnete hierbei die Situation allerdings als „unverändert“. Unter dem Strich verfügten die Betriebe im Durchschnitt über ein Auftragspolster von knapp über sieben Wochen, mit Ausnahme der Klempner, bei denen der durchschnittliche Auftragsbestand sogar unter sechs Wochen lag.

Kosten steigen – Erlöse sinken

Der zunehmende Wettbewerb wirkte sich auch negativ auf die Erlöse der Unternehmen aus. So meldete fast jeder zweite Betrieb (48,9 Prozent) des Zentralheizungs- und Lüftungsbauerhandwerks sinkende Angebots- und Verkaufspreise. Bei den Gas- und Wasserinstallateuren waren dies 41,1 und bei den Klempnern 40,7 Prozent. Nur in Ausnahmefällen konnten höhere Preise erzielt werden (Gas- und Wasser 9,2; Zentralheizung und Lüftung sowie Klempnerei 7,4 Prozent). Unveränderte Preise verzeichneten 49,7 Prozent der Gas- und Wasserinstallateure, 43,7 Prozent der Zentralheizungs- und Lüftungsbauer sowie 51,9 Prozent der Klempnerfachbetriebe.

Parallel dazu stiegen die Einkaufspreise für das Handwerk. Im Bereich Gas- und Wasser notierten 43,2 Prozent der Betriebe höhere, 45,2 Prozent gleichbleibende und nur 11,6 Prozent gesunkene Materialpreise. Bei den Zentralheizungs- und Lüftungsbauern mußten 36,4 Prozent der Betriebe höhere, 43,7 Prozent gleichbleibende und 14 Prozent geringere Einstandspreise bezahlen. Den Negativ-Re-

kord meldete das Klempnerhandwerk: 51,9 Prozent der Unternehmen hatten höhere und 40,7 Prozent gleichbleibende Preise zu bezahlen. Nur 7,4 Prozent der Klempnerbetriebe registrierte gesunkene Einkaufspreise.

Stagnierende Umsätze

Diese steigenden Einkaufspreise konnte das SHK-Handwerk jedoch nur begrenzt an seine Kunden weitergeben. So stagnierten im Bereich der klassischen Handwerksleistungen in allen drei Sparten der Branche die Umsätze, während die Handelsumsätze auf breiter Front einbrachen. Allein der Kundendienst konnte, bei überwiegend stabilen Umsätzen, in einigen Bereichen zulegen, wobei das Gas- und Wasserhandwerk mit 20 sowie der Zentralheizungs- und Lüftungsbau mit 29,3 Prozent besser als das Klempnerhandwerk abschnitten. Hier meldeten nur 11,8 Betriebe Umsatzsteigerungen auf dem Kundendienstsektor.

Gedämpfter Optimismus

Auch für die kommenden Monate erwartet das SHK-Handwerk kaum eine keine Besserung der Lage. Nur 6,7 Prozent der befragten Gas- und Wasserinstallateure rechnen mit Zuwachs, 68 Prozent mit gleichbleibender Geschäftslage und 25,3 Prozent sogar mit einer weiteren Verschlechterung. Kaum Optimismus gibt es auch bei den Zentralheizungs- und Lüftungsbauern. Hier erwarten sogar nur 4,3 Prozent der Betriebe Besserung, 66,3 Prozent rechnen mit gleichbleibender Geschäftslage und sogar 29,3 mit weiteren Umsatzeinbrüchen. Noch schlechter sieht es bei den Klempnern aus. Kein einziges befragtes Unternehmen sieht Anzeichen für eine Wende zum Besseren, 55,6

Prozent erwartet gleichbleibende Umsätze und sogar 44,4 Prozent befürchten einen weiteren Abschwung. Diese Einschätzung schlägt sich auch im Investitionsverhalten nieder. Mehr als zwei Drittel aller Unternehmen haben nichts dergleichen geplant. Und wo Investitionen erforderlich werden sind es fast ausschließlich Rationalisierungs- oder Ersatzinvestitionen.

Neue Märkte warten

Die letzte Frage betraf die Geschäftsfelder, von denen positive Impulse erwartet werden. Als solche wurden der Verkauf und die Installation von Komplettbädern, ebenso wie Anlagen zur Regenwassernutzung und Solaranlagen bezeichnet. Wesentlich skeptischer bewerteten die befragten Betriebe dagegen

andere Arbeitsgebiete wie die kontrollierte Wohnungslüftung, Entwässerungsanlagen, die Installation von Wärmepumpen, Kleinklimaanlagen, Blockheizkraftwerken oder die Wärmelieferung. Nennenswerte Zuwachsraten in den letztgenannten Geschäftsfeldern rechnen sich auf absehbare Zeit allerdings nur die wenigsten Unternehmen aus. Marktanalysen belegen jedoch,

daß gerade hierbei noch ein erhebliches Potential besteht. Ein Ziel der gemeinsamen Marketingaktivitäten des ZVSHK mit der Industrie, und in speziellen Bereichen auch des Großhandels, ist es deshalb, dem SHK-Handwerk den Einstieg in diese neuen Arbeitsgebiete zu erleichtern. **SR**

Keine Herstellerbindung bei Werkstoffsystemen

Systembindung unzulässig

Tatsächlich haben Langzeitversuche und Untersuchungen sowie Praxiserfahrungen bestätigt, daß DVGW-geprüfte Rohre, Verbindungen oder Herstellersysteme für Rohre und Verbindungen innerhalb des Werkstoffes – in diesem Fall nichtrostende Stahlrohrsysteme – untereinander austauschbar sind. Ein Anspruch auf Gewährleistung im Schadensfall, sofern er durch Werkstoffmängel begründet ist, besteht also auch bei Verwendung von Materialien verschiedener Hersteller.

DVGW-Prüfzeichen entscheidet

Nichtrostende Stahlrohre etwa müssen den Anforderungen wie Werkstoffbeschaffenheit, Maße und deren Toleranzen beispielsweise, des DVGW-Arbeitsblattes W 541 entsprechen, wenn ein Prüfzeichen entweder nur für das Rohr oder für die Kombination Rohr und Verbinder erteilt werden soll. Zahlreiche Hersteller haben allerdings nur ihre Rohre registrieren lassen. Für Rohre der Firma H. Butting gilt zum Beispiel das Prüfzeichen DVGW N 014. Verbindungen für nichtrostende Stahlrohrsysteme müssen den Anforderungen

Einige Hersteller von nichtrostenden Stahlrohrsystemen schränken ihre Gewährleistungspflicht mit der Aussage ein, daß nur innerhalb eines Herstellersystems eine dauerhaft dichte Verbindung erzeugt werden kann. Für den ZVSHK ist dies der unzulässige Versuch, das Handwerk auf ein einziges Herstellersystem festzulegen.

des DVGW-Arbeitsblattes W 534 entsprechen, wenn ein Prüfzeichen entweder nur für den Verbinder oder für die Kombination Rohr und Verbinder erteilt werden soll. In der Verbindungsprüfung ist in W 534 festgelegt, daß die Rohre den DIN-Normen, beziehungsweise dem DVGW-Arbeitsblatt entsprechen müssen. Außerdem ist festgelegt, daß die Rohrverbinder und gegebenenfalls die Bauteile in ihren Maßen und Toleranzen so auf das zu verbindende Rohr abzustimmen sind, daß sie unter den im Betrieb auftretenden Belastungen dauerhaft dicht sind. Ein DVGW-Prüfzeichen für Verbinder ist beispielsweise DVGW V 112 für den Hersteller VSH fabriken nv.

Strenge Anforderungen

Ein DVGW-Prüfzeichen für ein System erhält nur derjenige Hersteller, der alle Anforderungen entsprechend der Systembeschreibung des W 534 erfüllt.

Alle zugehörigen Systemteile müssen zudem von einem einzigen Antragsteller hergestellt und/oder betrieben werden. Genau wie bei den Prüfbescheiden für Verbinder ist bei Systemen in den Prüfbescheiden der Rohrhersteller benannt, mit denen die Prüfungen durchgeführt wurden. Das bedeutet jedoch nicht, daß nur diese geprüfte Kombination eine dauerhaft dichte Verbindung ergibt. Ein Beispiel dafür ist die Systemkennzeichnung DVGW TS 225 für den Hersteller Mannesmann.

Gewährleistungsvereinbarung gilt

Nach der ZVSHK-Gewährleistungsvereinbarung mit den Herstellern Mannesmann und Viega gibt es keine Spezifikation, daß nur im jeweiligen Herstellersystem eine Gewährleistungsüber-

nahme erfolgt. So wird nach § 2 Nr. 4 der Gewährleistungsvereinbarung mit der Firma Mannesmann deren Haftung nicht dadurch ausgeschlossen, daß: „... anstelle des Mannesmann-Leitungsrohres in Stangen aus nichtrostendem Stahl ein anderes Leitungsrohr aus nichtrostendem Stahl verwandt wird, sofern es das DVGW-Prüfzeichen hat, entsprechend dem DVGW-Arbeitsblatt W 541.“ Nach der Zusatzvereinbarung zur SHK-Haftungsübernahmevereinbarung mit Viega sind unter Abschnitt 12.2 Viega-„sanpress“-Edelstahlrohr-System die technischen Grundlagen, Anforderungen, Bestimmungen und Empfehlungen aufgenommen, die sowohl von Viega als auch vom Installateur einzuhalten sind. Diese Regeln sind die DIN 1988, DIN 50930 Teile 1, 4 und 5 sowie die DVGW-Arbeitsblätter W 541, W 534 und W 392, ohne jede weitere herstellerbezogene Systemeinschränkung. Sowohl nach dem Technischen Regelwerk als auch aus Gewährleistungsgründen können also innerhalb eines Werkstoffsystems DVGW-geprüfte Rohre, Verbindungen oder Systeme miteinander kombiniert werden. Unbeschadet dieser Tatsache kann es im Schadensfall allerdings für den Installateur von Vorteil sein, wenn er ausschließlich Rohre und Verbinder eines Herstellers verwendet hat. **□**

Kurz belichtet

Nachwuchs Bundessieger im Leistungswettbewerb

Im Rahmen einer Festveranstaltung wurden in Hamburg die Bundessieger im Praktischen



Die Qual der Wahl unter herausragenden Prüfungsarbeiten hatten die Mitglieder der Jury des Praktischen Leistungswettbewerbs

Leistungswettbewerb des Handwerks geehrt. Teilgenommen hatten daran auch Auszubildende der SHK-Berufe.

Unter den Gas- und Wasserinstallateuren siegte Hanjo Feucht, Hamburg. Den zweiten Platz errang Alexander Merz, Lossburg/Baden-Württemberg, und drittbester wurde Friedrich Petzke, Völklingen/Saarland. Im Zentralheizungs- und Lüftungsbauer-Handwerk gewann Markus Keppler, Niederstetten/Baden-Württemberg, vor Per Vollan, Bremen, und Oke Domeyer, Ockholm, Schleswig-Holstein.

Die besten Klempner des Jahres 1997 wurden Thomas Stojan, Weilheim/Teck, Baden-Württemberg, vor Alexander Marsch, Bürstadt/Hessen, und

Markus Stuckemeier, Rietberg/Nordrhein-Westfalen. Als Sieger im Wettbewerb der Kupferschmiede konnte sich Markus Mertins aus Rellingen bei Hamburg durchsetzen. Bei den Kachelofen- und Lufthei-

zungsbauern siegte Jörg Roitsch, Pliezhausen/Baden-Württemberg, vor Mathias Vahldiek, Gera/Thüringen und Sascha Hess aus Reichelsheim in Hessen.

Vorstandstreffen IBE trifft ZVSHK

Zu einem ersten Informationsgespräch trafen sich kürzlich die Mitglieder des Vorstandes der Industrievereinigung Badein-

richtung (IBE) e.V., Düsseldorf, und der Vorstand des ZVSHK in St. Augustin. Themen des Abends waren Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen den führenden Herstellern von Badeinrichtungen und dem installierenden Handwerk. Zur Diskussion kamen dabei unter anderem Möglichkeiten gemeinsamer Marketingaktivitäten sowie der dreistufige Vertriebsweg, zu dem sich der ZVSHK wie die IBE nachdrücklich bekannten.

Betriebsvergleich Neue Länder auf einen Blick

In Zusammenarbeit mit den SHK-Fachverbänden der neuen Bundesländer hat die Geschäftsstelle Potsdam des ZVSHK wieder einen aktuellen Betriebsvergleich „neue Länder“ zusammengestellt. Anhand der darin enthaltenen Stundenverrechnungssätze, Materialzuschläge, Personalkosten, Leistungskennzahlen, Betriebsergebnisse und Deckungsbeiträge des jeweiligen Bundeslandes kann ein Unternehmen der SHK-Branche aussagekräftige Informationen über seine eigenen Stärken und Schwächen erfahren und Möglichkeiten der Kostenreduzierung, beziehungsweise der Ertragsteigerung ermitteln. Im Frühjahr stehen ebenfalls wieder

ZVSHK- Terminkalender

3. Februar 1998
Hamburger Abwassertag 1998, Hamburg

21. bis 28. Februar 1998
7. Internationales Fortbildungsseminar für das SHK-Handwerk, Teneriffa

15./16. Mai 1998
Deutscher Kachelofenbauertag, Heidelberg

11./12. Juni 1998
11. Erdgasforum, Berlin

25./26. September 1998
8. K & L-Seminar in Kleinmachnow

2./3. Oktober 1998
23. Deutscher Kupferschmiedetag, Würzburg

12./13. November 1998
9. Deutscher Klempnertag, Kassel

aktuelle Betriebsvergleiche anderer Bundesländer zur Verfügung. Sie ermöglichen einen Vergleich mit entsprechenden Unternehmen in einem der alten Bundesländer. Mitglieder der SHK-Organisation können den Betriebsvergleich bei ihrem Landesfachverband anfordern.



Die Vorstände der Industrievereinigung Badeinrichtung (IBE) e.V. und des ZVSHK bei ihrem Treffen in St. Augustin