

# Info-Doping Für Hellwache

Die momentane Marktschwäche einer nicht unerheblichen Anzahl von SHK-Handwerksbetrieben resultiert vor allem auch daraus, daß entscheidende Marktparameter nicht in Einklang gebracht werden können:

- die Branche verfügt über eine große Anzahl von Handwerksbetrieben, viele sagen eine zu hohe,
- die Handwerksbetriebe beschäftigen insgesamt einen relativ großen Mitarbeiterstab, viele sagen einen zu großen,
- die Bedürfnisse der Kundschaft sind groß,
- Milliarden DM schlummern bei Banken und Bausparkassen.



Nur gelingt es nicht in wünschenswertem Maße, diese „Überschüsse“ erfolgversprechend miteinander zu kombinieren. Allenfalls kann dies gelingen, wenn mittels fachspezifischer Informationen und durch spezielles Know-how ein Erfolgsrezept für eine aktive Marktaufbereitung gefunden werden kann. Wer als Handwerksunternehmer weiter nach dem Motto „wir haben dies schon immer so gemacht, wir brauchen keine Informationen . . .“ handelt, verkennt die hohe Verderblichkeit, mit der Informationen behaftet sind.

Viele Handwerksunternehmer klagen, daß sie von der Papierflut erdrückt würden, daß unsere Gesellschaft immer mehr zur Informationsgesellschaft ausarten würde.

Zu Internet und eMail wird instinktiv eine Abwehrhaltung eingenommen. Allerdings sind Informationen für sich betrachtet keine „giftige Arznei“; auch hier kommt es für die Wirksamkeit wie bei einer Medizin auf die Dosierung an.

Ja zu einem sinnvollen Einsatz neuer Kommunikationsmittel zur Informationsgewinnung. Aber auch im Multimediazeitalter sind klassische Informationsmittel unverzichtbar, vielleicht werden sie sogar an Bedeutung dazu gewinnen. So auch Fachmessen, denn wo kann man sich sonst so aktuell, umfassend und hautnah informieren? Anfassen ist nicht nur erlaubt, sondern erwünscht.

Jedes Kind weiß: „Wer nicht fragt, bleibt dumm!“ Aber nicht jeder Handwerksunternehmer weiß: „Wer sich nicht informiert, bleibt passiv!“ Wer passiv ist, schaut zu, wartet ab was mit ihm passiert. Wer aktiv ist, der handelt, der bestimmt, wo's langgeht. Fachmessen wie die vom

22.–25. April 1998 in Nürnberg stattfindende IFH bieten dem handwerklichen Fachbetrieb die ideale Plattform, wenn er sich durch Information, Beratung und Kontakte fit und schlau machen will, um sich erfolgreich am Markt behaupten zu können. Der rational handelnde, wettbewerbsorientierte SHK-Handwerksunternehmer müßte eigentlich daran interessiert sein, daß möglichst viele seiner Kollegen – seiner Konkurrenten – sich nicht informieren, also nicht den Weg nach Nürnberg finden. Solche Kollegen können dann enttäuscht werden, wenn sich viele nicht irrational verhalten.

Passivität kann man sich insbesondere in einem enger werdenden Markt nicht leisten, man muß hellwach für alle Änderungen sein. Um im Wettbewerb erfolgreich bestehen zu können, ist ein Informationsvorsprung unverzichtbar. Ansonsten lauert permanent die latente Gefahr der Fremdbestimmung, die Vorform der Selbstaufgabe. Fatal wird es spätestens dann, wenn der Kunde besser als der Handwerksbetrieb informiert ist. Deshalb muß die Führerschaft bei Informationen beim Handwerksbetrieb liegen.

Fazit für alle SHK-Handwerksunternehmer im süddeutschen Raum: auf nach Nürnberg mit der gesamten Belegschaft. Aktiv sein und sich fit machen, ist eine Mannschaftssportart. Doping auf Rezept gibt es ganz einfach durch eine Eintrittskarte zur IFH. Informationen sind erlaubte Dopingmittel ohne Risiken und mit positiven Nebenwirkungen. Wechselwirkungen für einen positiven Geschäftsverlauf sind nicht ausgeschlossen. „Fragen Sie hierzu Ihre Berufsorganisation, Ihre Hersteller oder Ihre Kollegen, die bisher schon die IFH besucht haben, oder überzeugen Sie sich selbst in Nürnberg.“

Hans-Balthas Klein  
Hauptgeschäftsführer  
Fachverband SHK Baden-Württemberg