



Landesverbandstag in Binz

Sonne, See und gute Stimmung

Zum zweiten Verbandstag hatte der Vorstand des mecklenburg-vorpommerischen Landesverbandes in das Ostseebad Binz auf der Insel Rügen eingeladen. Rund 150 Teilnehmer, neben Mitgliedern und deren Ehefrauen auch zahlreiche Gäste aus Politik und Wirtschaft sowie von Schwesterverbänden, hatten sich am 1. und 2. Mai in dem schmucken Seebad eingefunden.

Der 1. Mai war für die meisten der Tagungsteilnehmer der erste schöne Frühlingstag in diesem Jahr. Dies war sicher für die gute Stimmung auf dem zweiten Verbandstag ausschlaggebend. Doch trug auch ein Feuerwerk an interessanten Vorträgen dazu bei. Und nebenher war genügend Zeit, ein paar angenehme Stunden am Ostseestrand zu genießen oder auf der Strandpromenade mit seinen hübschen

Ferienhäusern im Seebäderstil im Sonnenschein zu flanieren. Dabei drückt die meisten Handwerksunternehmer im nordöstlichsten Bundesland in wirtschaftlicher Hinsicht derzeit eine große Last. So ist es nicht verwunderlich, daß der Verbandstag unter dem Motto „Überlebensstrategien in umkämpften Märkten“ stand.

Rückblick mit Groll

Kennzeichen der seit dem letzten Verbandstag vergangenen drei Jahre sind die zunehmende Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage der SHK-Handwerke, so der Landesinnungsmeister Paul Freitag in seiner Begrüßungsrede. Hinzu kommen die Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen durch die Europäisierung der Wirtschaft, das Auftraggeberverhalten und der beschleunigte ökologisch-technische Wandel in unseren Gewerken. In diesem Zusammenhang sprach Freitag den beispiellosen Zuwachs von Firmenneugründungen zu Beginn der 90er Jahre an. Dabei wurde

die Eintragung in die Handwerksrolle – oft auf Geheiß des Wirtschaftsministeriums und gegen die Ablehnung durch Handwerkskammern und Fachverband – vielen zu leicht gemacht. Dies ist eine der Hauptursachen des derzeit ruinösen Verdrängungswettbewerbes.

Abgemahnte Politiker

Weiterhin kritisierte Freitag die „falsche Förderpolitik als Grundstein für die Abgabe nicht auskömmlicher Angebote“, beispielsweise von Existenzgründern und im Bereich der Wiedereingliederung von Arbeitslosen. „Mit fremd finanzierten Löhnen kann man bei der Angebotsabgabe bedenkenlos unter die Gürtellinie schießen“, so Freitag. Statt dessen sollte man die zur Verfügung stehenden Mittel bei der Vergabe von Auf-

trägen der öffentlichen Hand einsetzen. Dabei dürfe aber nicht das niedrigste sondern nur das annehmbarste Angebot berücksichtigt werden. Des weiteren forderte der Landesinnungsmeister einen konsequenten Schutz vor unbegründeten Zahlungsverweigerungen und vor kriminellen Elementen im Bereich der Generalunternehmer. Jeder erteilte Auftrag sollte durch eine Bankbürgschaft vom Auftraggeber gesetzlich abgesichert sein. Mit Blick auf die beschränkten finanziellen Möglichkeiten der Bevölkerung Mecklenburg-Vorpommerns und der damit einhergehenden verhaltenen Auftragslage privater Kunden wurden die Landespolitiker aufgefordert, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen als Voraussetzung zur Schaffung von wertschöpfenden Arbeitsplätzen zu verbessern.



Zu einem Verbandstag voller interessanter Themen hatte der Vorstand des Landesverbandes nach Binz eingeladen. V. l.: Hans-Jürgen Jonas und Joachim Kobrow (stellvertretende LIM), Landesinnungsmeister Paul Freitag, GF Hans Müller und Mark Houben, OM SHK-Innung Rügen

und bei Schäden ergreifen soll. In diesem Zusammenhang verwies der Referent auf die Sammlung von Mustertexten für den Schriftverkehr zum Werkvertrag, die vom ZVSHK zusammengestellt wurde. Um Forderausfälle zu verhindern, empfahl er, verstärkt das Bauhandwerker-Sicherungsgesetz anzuwenden.

Zeiten des Wandels

Das Handwerk kommt um die elektronische Kommunikation nicht herum, versicherte Dr. Thomas Wiedemann von der TU Berlin: „Spätestens in zwei Jahren werden aus Kostengründen nur noch Lieferanten, Partner



Die richtige Marktstrategie bei Gestaltung und Verkauf von Bädern beinhalteten die diskussionsintensiven Vorträge von Ottmar Kuball und Professor Erich Kütke

zum ändern im Zugang zum Internet. Hier bietet der Fachverband seinen Mitgliedern den kostenlosen Start mit einer Darstellung des Unternehmens sowie seiner Leistungen. Außerdem bietet das Internet die Möglichkeit, Bankgeschäfte von zu Hause bzw. des Firmenbüros aus zu erledigen – gleichgültig, zu welcher Tageszeit oder an welchem Wochentag.

Eine weitere Neuerung steht mit der Einführung des Euro bevor. „Der Umstellungsprozeß ist unumkehrbar“, versicherte Holger Scheew von der Volksbank Rügen in seinem Vortrag. Vor allem Großunternehmen werden ihre finanziellen Aktivitäten ab dem 1. Januar 1999 in der neuen Währungseinheit vornehmen. Den Handwerksunternehmen – vor allem denen mit Einzelhandelstätigkeit – empfahl Scheew, die Umstellung nicht zu lange hinauszuzögern, da sich hierdurch Wettbewerbsvorteile erzielen lassen. Allerdings sollte hierbei strategisch vorgegangen werden, indem z. B. die unmittelbar betroffenen Mitarbeiter (Buchhaltung, Rechnungswesen, Ein- und Verkauf) frühzeitig geschult werden. Außerdem ist dafür zu sorgen, die Hard- und Software der betrieblichen Datenverarbeitung rechtzeitig anzupassen.

Energieverbrauch – heute und morgen

Den technischen Wandel in der Heizungstechnik und die damit verbundenen Veränderungen in

den SHK-Handwerken erläuterte Professor Dieter Wolff von der Fachhochschule Wolfenbüttel. Hier ist durch die zu erwartende Energiesparverordnung

giehäusern zu bringen. In diesem Zusammenhang kritisierte Peter Hettich, Münchener Handwerksunternehmer und Präsident der Deutschen Energiegesellschaft, das Verhältnis der Bevölkerung der Industriestaaten zu den fossilen Energieträgern. Bedenkenlos würden diese Rohstoffe verbraucht und gleichzeitig das Weltklima nachhaltig verändert. Hettich erinnerte daran, daß die Entstehung des Treibhausklimas das Resultat von weit über 100 Jahren Industrialisierung sei und daß die Reduzierung der CO₂-Emissionen um 25 % bis zum Jahre 2005 erst in ferner Zeit eine positive Auswirkung auf das Klima haben wird. So sei über diese Re-



Ein wahres Feuerwerk an Ideen versprühte Peter Hettich, der einerseits den Umgang mit Energieressourcen aufs Korn nahm, andererseits ein interessantes Modell der Mitarbeiterbeteiligung vorstellte

und Auftragnehmer mit elektronischem Datenanschluß akzeptiert“. Er präsentierte den Veranstaltungsbesuchern das Kommunikationskonzept des Fachverbandes, das zum einen in einem Faxservice besteht, über den Informationen des Verbandes abgerufen werden können,



Die Crew des Fachverbandes, die mit der Organisation des Verbandstages betraut war, (v. l.) GF Hans Müller; Rico Venzmer, Technischer Referent; Petra Kray, Buchhaltung und Sabine Wolf, Sekretariat

(ESVO) mit einer Reduzierung des jährlichen Heizwärmebedarfs um bis zu 35 % im Bereich von Niedrigenergiehäusern zu erwarten. Gleichzeitig wird die kontrollierte Wohnungslüftung an Bedeutung gewinnen. Bei allen Überlegungen zur Einsparung von Energie ist es jedoch wichtig, den Altbau-Wohnungsbestand möglichst bald auf das Niveau von Niedrigener-

duzierung hinaus eine Verbesserung des Nutzungsgrades der fossilen Energieträger von derzeit 33 auf wenigstens 60 % erforderlich.

Aus der Trickkiste

Den Installateuren und Heizungsbauern empfahl Hettich, sich den Tätigkeitsbereichen Wohnungslüftung und Solarthermie zuzuwenden. Wobei allerdings strategisch vorzugehen ist: „Wenn Sie z. B. im Solarbereich etwas bewegen wollen, müssen Sie politische Verantwortungsträger Ihrer Gemeinde



Gut besucht war das Damenseminar, das unter anderem eine Weinverkostung beinhaltete

wie den Bürgermeister dafür gewinnen, sich eine solche Anlage aufs Dach bauen zu lassen. Einen besseren Multiplikator gibt es nicht“.

Unter dem Motto „Der Handwerker aus Ihrer Nachbarschaft“ praktiziert Hettich die Zusammenarbeit mit gleichgesinnten qualitätsbewußten Kollegen. Durch eine gemeinsame Baustellenlogistik und entsprechenden Auftragsaustausch lassen sich die Anfahrtszeiten verkürzen und die Kosten reduzieren. Weiterhin fördert Hettich die Kundenbindung durch Nutzung des Vertrauensverhältnisses zwischen Kunde und Monteur. Dabei kann der Mitarbeiter beispielsweise Aufträge bei entsprechender Gewinnbeteiligung selbst akquirieren und kalkulieren. Durch diese Eigenverantwortlichkeit wird nicht nur die Qualität der Leistung, sondern auch der soziale Status des Mitarbeiters verbessert. Dazu trägt außerdem ein Firmenschild bei, auf dem der Mitarbeiter im Vor-

dergrund und die Firma im Hintergrund steht. An Gartenzaun oder Hauswand des oft nicht in der Nähe des Unternehmens ansässigen Mitarbeiters angebracht, erfährt gleichzeitig die Firma einen weiträumigen Bekanntheitsgrad.

Stilgefühl und Marketing

Momentan hält der Trend des Angebotes von Billig- und Luxusware bei Badausstattungen noch immer an, so Professor Erich Kütthe von der Universität Köln. Demgegenüber schwindet

die bisher überwiegende Masse des mittleren Preisangebotes. Hier bietet sich dem Sanitärinstallateur die Chance, durch die Kombination von Farbe und Stil, verbunden mit Funktionalität, zögernde Kunden zu gewinnen. An zahlreichen Beispielen zeigte er, wie mit einfachen Mitteln eine stilvolle Atmosphäre geschaffen werden kann. Dabei lassen sich effektvolle Wirkungen durch den Kontrast edler Teile mit einfachen Materialien erzielen. „Machen Sie aber Ihrem Kunden klar, daß er an allem sparen darf, nur nicht an den Dingen, die er jeden Tag in die Hand nimmt bzw. benutzt“, empfahl Professor Kütthe mit Bezug auf Armaturen, Accessoires und sanitären Einrichtungsgegenständen.

Über die Notwendigkeit, Strategien zu entwickeln, wenn man erfolgreich Bäder vermarkten will, referierte Otmar Kuball von der Würzburger Beratungsfirma HaZweiOh. Er erläuterte die dafür erforderlichen Analysen, die Festlegung von Zielen und die Planung von Finanzen, Kosten und Vertrieb. Am Beispiel der Einrichtung eines Badstudios zeigte Kuball auf, wie ein vorher gut situiertes Unternehmen durch mangelnde Strategieplanung in existenzbedrohende Schwierigkeiten geraten kann.



Ein neues System von Sortimo zur Ausstattung von Werkstattfahrzeugen ließ sich der Landesinnungsmeister erläutern

Für Spezialisten

Im Gegensatz zur letzten Veranstaltung konnten die Kachelofen- und Luftheizungsbauer diesmal an einer eigenen Fachtagung teilnehmen. Zwar bestand auch für die Klempner die Möglichkeit, einen eigens für sie vorgesehenen Workshop zu besuchen. Doch fanden sich nicht genügend Interessenten, was wohl auf den Vierländertreff der Klempner in Netzeband zurückzuführen sein dürfte, der wenige Wochen zuvor stattgefunden hatte.

Guten Zuspruch fand das Damenseminar, das sich mit der Wahrnehmung der Sinne beschäftigte. Hier ging es nach dem Motto „Das Auge ißt mit“ vor allem um die Gestaltung von Tischschmuck sowie dem Anrichten und Servieren von Speisen und Getränken für Festlichkeiten und gesellschaftliche Veranstaltungen, präsentiert und referiert von der Rostocker Designerin Uta Huth. Dem Gauwenkitzel hatte sich der Ökoinwinger Clemens Busch aus Piesport gewidmet, der auserlesene Weine präsentierte und verkosten ließ.

Vorstand und Geschäftsleitung des Landesverbandes können mit dem zweiten Verbandstag zufrieden sein. Daß die Vorträge viele interessante Aspekte vermittelten, zeigten die regen Diskussionen. Und für den Austausch von Gedanken und Erfahrungen bestand sowohl während der Veranstaltung Gelegenheit wie auch am zünftigen Vorabend bei rustikalem Mahl auf Schloß Granitz und dem Festabend im Tagungshotel Arkona. Besonderen Dank sprach Landesinnungsmeister Paul Freitag den Sponsoren des Verbandstages aus. ews