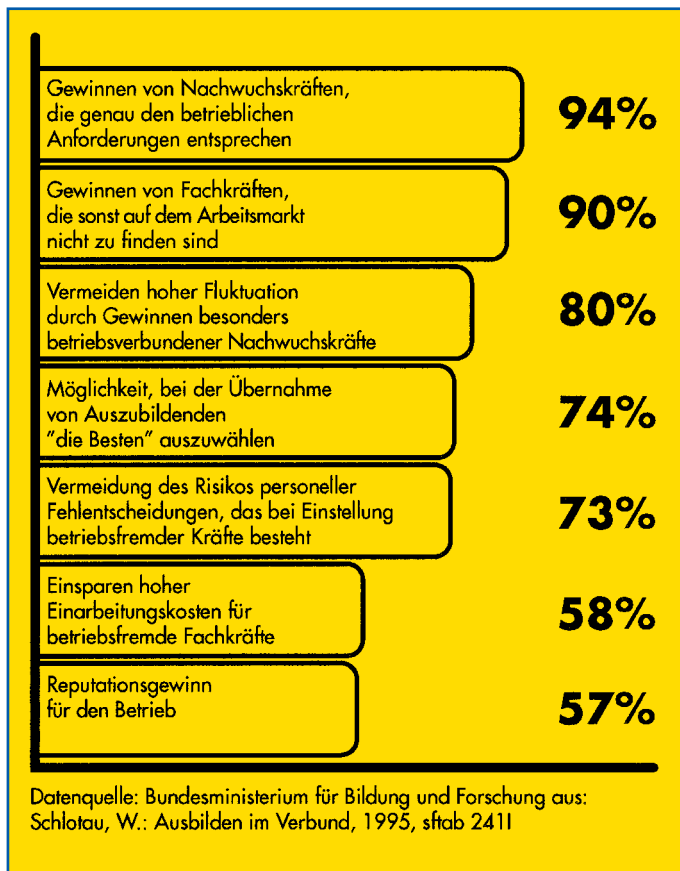


SHK-Ausbildungsinitiative 1998

# Die Zukunft braucht Nachwuchs

Die Ausbildung von qualifizierten Fachkräften ist eine ur-eigenste Aufgabe des Handwerks, zu der es nach der Handwerksordnung sogar verpflichtet ist. Aber Auszubildende kosten den Betrieb Zeit und Geld. Dagegen stehen jedoch auch handfeste Vorteile: Wer ausbildet, der leistet einen Beitrag zur Sicherung der eigenen Zukunft.



Warum selber ausbilden? – Die Argumente von Unternehmern

Wenn Politiker die Wirtschaft regelmäßig zu höherer Ausbildungsbereitschaft mahnen oder gar mit Zwangsmaßnahmen drohen, dann erweisen sie der guten Sache letztlich einen Bärendienst: Moralische Appelle wecken zwar Emotionen, auf Dauer wirken sie jedoch ermüdend und schrecken ab, denn an betriebswirtschaftlichen Zwängen ändern sie nichts. Im Gegenteil: Die so unter Druck gesetzten fühlen sich als Prügelknaben der Bildungspolitik.

## Betriebe entlasten

Tatsächlich würde eine Entlastung der Betriebe von übermäßigen Abgaben und Lohnnebenkosten die Ausbildungsbereitschaft des Handwerks wesentlich wirksamer fördern, ebenso eine Modernisierung des bewährten dualen Systems der beruflichen Bildung. Vor allem ist die Entrümpelung der Be-

rufsausbildung von fremden Bildungsinhalten längst überfällig. Trotzdem: Wer sich zur Ausbildung junger Menschen entschließt, für den geht die Rechnung auf, denn auch Ausbilden bietet eine Reihe von Vorteilen. Zu den Ungereimtheiten des Arbeitsmarktes gehört, daß trotz der hohen Sockelarbeitslosigkeit in nahezu allen Branchen und Bereichen ein eklatanter Mangel an gut ausgebildeten Fachkräften besteht. Ein Handwerksunternehmen, das seinen Nachwuchs selber ausbildet, kommt mit dieser Situation wesentlich

besser zurecht als ein Betrieb, der diese Fachkräfte für teures Geld auf dem freien Markt suchen muß. Nicht selten verlangen externe Fachkräfte zudem einen wesentlich höheren Anfangslohn und müssen außerdem erst eingearbeitet werden. Eigene Nachwuchskräfte kennen ihren Betrieb und die Kunden, so wie auch der Betriebsinhaber seine Mitarbeiter bereits kennt.

## Gegenseitiger Nutzen

Ein Betrieb, der über den eigenen Bedarf hinaus ausbildet, leistet nicht nur einen Beitrag für die Zukunft der ganzen Branche, er sichert auch seine eigene Zukunftsfähigkeit. So kann sich der Betrieb bei der Übernahme für die besten Absolventen eines

Jahrgangs entscheiden. Dabei kommt es nicht nur auf die fachlichen Leistungen an, sondern auch auf die menschlichen Qualitäten wie Teamgeist, Einsatzbereitschaft, Kommunikationsfähigkeit und den Umgang mit den Kunden. Ein Betrieb, der über solches engagiertes und qualifiziertes Personal verfügt, ist für den Wettbewerb bestens gerüstet.

Speziell die SHK-Handwerke haben in den vergangenen Jahren eine Flut von technischen Neuerungen erlebt. Junge Menschen stehen modernen Technologien positiv gegenüber. Elektronik und Datenverarbeitung sind für die PC-Generation nichts fremdes, die meisten sind damit aufgewachsen. Lust auf Innovation verspüren auch die Jugendlichen, die sich für Fragen des Umweltschutzes – ein spezielles Arbeitsgebiet der SHK-Branche – interessieren. Damit steckt hier für jeden SHK-Betrieb eine enorme Chance, intelligente Techniken zur effizienten Nutzung unserer natürlichen Ressourcen wie Sonnenenergie oder auch die Nutzung von Regenwasser als Geschäftsfeld weiterzuentwickeln. Nicht zuletzt verdient ein Betrieb, der Jugendlichen einen Ausbildungsplatz bietet, gesellschaftliche Anerkennung.

Wer gegen den weitverbreiteten Trend der Ausbildungsmüdigkeit schwimmt, der leistet einen wichtigen Beitrag für die Gesellschaft und kann mit Recht stolz darauf sein. Dies ist eine gute Grundlage für ein freundliches und progressives Image, mit dem getrost geworben werden kann. □

11. Erdgas-Forum in Berlin

# Herausforderungen gemeinsam bewältigen

Als 1978 das erste Erdgas-Forum des ZVSHK und der Ruhrgas AG stattfand, stand der Wettbewerb der Energien auf dem Heizungsmarkt im Fokus. Mit atemberaubendem Tempo haben sich seither die Technik und die politischen Rahmenbedingungen geändert. Standortbestimmung und Zukunftsperspektiven waren deshalb die Themen des 11. Erdgas-Forums am 11. und 12. Juni 1998 in Berlin.



Volles Haus beim 11. Erdgas-Forum. Rund 360 Teilnehmer verfolgten die Beiträge

Dramatische Veränderungen zeichnen sich auf dem Energiemarkt ab“, so ZVSHK-Präsident Heinz-Dieter Heide- mann in seiner Begrüßung der

über 350 Teilnehmer des 11. Erdgas-Forums. „Die Neuregelung des Energiewirtschaftsrechts, Stichworte wie das Niedrig- oder sogar Null-Energie-Haus und der Zwang zur Verminderung von Emissionen führen zu einem völlig neuen und scharfen Wettbewerb der Energieversorger. Obwohl das Handwerk traditionell energie-neutral ist, muß es sich nach starken aber fairen Partnern umsehen, um die Herausforderung Zukunft bestehen zu können.“

Mit diesen rechtlich fragwürdigen wettbewerbsverzerrenden Aktivitäten von Kommunen beispielsweise entsteht dem Handwerk eine ernstzunehmende Konkurrenz, in der auch das Versorgungsmonopol dieser Institutionen mit dem Energieträger Erdgas eine Rolle spielt. Der Trend, das Handwerk zum bloßen Schrauber degradieren zu wollen, bedroht die Existenz von 36 000 mittelständischen Betrieben des SHK-Handwerks mit 500 000 Beschäftigten und fast 50 000 Ausbildungsplätzen.

des SHK-Handwerks, sich diesen Herausforderungen zu stellen. Die Tagesordnung des 11. Erdgas-Forums belegte eindrucksvoll, daß beide Partner – Ruhrgas AG und ZVSHK – diesen Schritt in die Zukunft gemeinsam gehen wollen.

## Den Erfolg fortsetzen

Daß sowohl die Gasindustrie als auch das Handwerk auf diesem Weg in den vergangenen 20 Jahren erfolgreich gewesen sind, betonte Dr. Michael Pflingsten, Mitglied des Vorstandes der Ruhrgas AG. So konnte das Erdgas seinen Anteil an der Heizenergie im häuslichen Bereich mehr als verdoppeln, eine gemeinsame Leistung von Gasindustrie, Handwerk und Geräteherstellern, unterstrich Pflingsten. Die Gemeinsamkeiten bei Themen wie Marketing, Technik und Umweltschutz wolle man, bei veränderten Rahmenbedingungen und Rechtsvorschriften

## Neue Konflikte

Als ein solcher Partner des SHK-Handwerks hat sich seit Jahren die Ruhrgas AG erwiesen. Doch der härter werdende Wettbewerb auf dem Energiemarkt schuf und schürte auch Konflikte. Vor allem kommunale Unternehmen treten als Anbieter von Energiedienstleistungen und drängen massiv in einen Markt, den das Handwerk für sich reklamiert.

Neues Denken erfordert aber auch die Entwicklung neuer Technologien zur Wärmeerzeugung und zur Nutzung alternativer Energien von SHK-Handwerk. Solaranlagen, Photovoltaik und Wärmepumpen, deren Entwicklung seit der Energiekrise von 1973 rasante Fortschritte verzeichneten, provozieren zunehmend die Begehrlichkeit anderer Handwerke, sich auf diesem Gebiet zu betätigen. Neue Marketingkonzepte für traditionelle Bereiche und die Erschließung neuer Marktfelder demonstrieren die Bereitschaft



Dr. Michael Pflingsten, Mitglied des Vorstandes der Ruhrgas AG, begrüßte die Teilnehmer des 11. Erdgas-Forums in Berlin

in Deutschland und in Europa, auch in Zukunft weiterentwickeln.

Wie tiefgreifend die Veränderungen sind, führte Dr. Wolf Pluge, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft aus. Allein der Wegfall der Demarkation und die Neuregelung der Durchleitung von Energien wie Strom oder Gas führe zu einem verstärkten Wettbewerb der Anbieter und zu Verteilungskämpfen. Die Energieerzeuger seien daher zur Rationalisierung gezwungen. Mittel bis langfristig werde es zu Unternehmenszusammenschlüssen und zu einer Neuordnung des Marktes kom-

chende werbliche Unterstützung böten die jeweiligen Gasversorger und natürlich auch die Gasindustrie, darunter selbstverständlich auch die Ruhrgas AG, selbst an.

Den Begehrlichkeiten regionaler Energieversorger, die sich gerne den ganzen Heizungs-Kuchen einverleiben würden, müsse das Handwerk eigene Initiativen entgegenzusetzen. Ein Beispiel dafür sei die Gründung von Kooperationen, die Komplettdienstleistungen wie Energieberatung, Heizungsmodernisierung und Wärmelieferung anbieten. Erhöhte für das Handwerk gäbe es nicht. Die Deregulierung habe nun einmal das Ziel, mehr Wett-



*In den Vortragspausen informierten sich die Teilnehmer über das Leistungsangebot des ZVSHK oder nutzten die Gelegenheit zu Gesprächen im kleinen Kreis*



*Professor Herbert Ehm erläuterte den Stand und die Entwicklung des energiesparenden Bauens*

men. Einkaufsgemeinschaften mit schlüssigen Marketingkonzepten seien durchaus in der Lage, diese Veränderung zu ihrem Vorteil zu nutzen.

## Chance für das Handwerk

Welche Möglichkeiten sich dem Handwerk dabei bieten, führte anschließend Dr. Dietrich Berthold von der Ruhrgas AG aus. „Das Handwerk hat den großen Vorteil der Kundennähe und muß diesen Vorteil nutzen.“ Tatsache sei, daß dem Handwerk grundsätzlich eine hohe Kompetenz zuerkannt werde. So könne bei einer Heizkesselreparatur der Kunde auf die technischen, ökonomischen und ökologischen Vorteile einer Neuinstallation angesprochen werden. Entspre-

bewerb zu schaffen. In diesem Umfeld habe derjenige die besten Karten, der sich auf zuverlässige Partner verlassen könne und offen für neue Ideen sei.

## Häuser ohne Heizung?

Begriffe wie „Niedrigenergiehaus“ oder gar „Nullenergiehaus“ sorgen seit einiger Zeit ebenfalls für Unruhe unter den Heizungsbauern. Über die Ziele und den Stand der Entwicklung des energiesparenden Bauens berichtete Professor Herbert Ehm vom Bundesministerium für Raumordnung, Städtebau und Bauwesen vor den Teilnehmern des Forums. „Der Gebäu-

debereich“, so Ehm, „ist mit rund 30 Prozent an den CO<sub>2</sub>-Emissionen in Deutschland beteiligt. Das bedeutet, daß dieser Bereich ein außerordentlich wichtiger Sektor für die Einsparung von Energie und damit der Verminderung von CO<sub>2</sub>-Emissionen ist.“

Bereits die nach dem Energieeinsparungsgesetz von 1976 erlassenen Verordnungen – die Wärmeschutzverordnung, die Heizungsanlagen- und die Heizkostenverordnung – haben, in Verbindung mit entsprechenden Fördermaßnahmen, bereits dafür gesorgt, daß im Gebäudebestand bis Mitte der 90er Jahre eine Verminderung des spezifischen nutzflächenbezogenen Heizenergiebedarfes von etwa 30 Prozent erreicht werden konnte. Doch damit soll es nicht genug sein. Speziell bei Neubauten ist eine weitere Verminderung des Energiebedarfes um 25 bis 35 Prozent beabsichtigt. Mehr Wärmeschutz, das heißt: eine bessere Wärmedämmung, die Vermeidung von Wärmeverlusten durch dichtere Gebäudehüllen und noch sparsamere Heizungen, aber auch die Wärmerückgewinnung mit Hilfe entsprechender Techniken sollen dieses Ziel erreichen helfen. Dies sei auch eine Perspektive für das SHK-Handwerk, da moderne Heizungen der wirtschaftlichste Weg zur Minderung des Energieverbrauchs seien.

## Energieberatung ist Pflicht

Herkömmliche Methoden der Wärmebedarfsberechnung erweisen sich dabei allerdings als ungenügend. Für die Fachbetriebe des Heizungsbauer-Handwerks wurden deshalb spezielle Computer-Programme entwickelt. Eines davon stellte Matthias Bihler, Ruhrgas AG, vor, ein zweites Stefan Neugebauer vom ZVSHK.

„Eta-online“, so der Name des Ruhrgas-Programms, das Kunden und Marktpartnern des Unternehmens im Internet zur Verfügung steht. Es beinhaltet neben aktuellen Informationen komplexe Rechenprogramme und soll ständig erweitert werden. Auf Basis der eingegebenen Daten über ein konkret beschriebenes Objekt liefert es Informationen über:

- den Wärmebedarf eines Gebäudes nach der Hüllflächenmethode in Anlehnung an die DIN 4701,

- die Energieeinsparung durch eine Erneuerung der Heizungsanlage, die Umweltentlastung durch die Sanierungsmaßnahme, eine zum Wärmebedarf passende Auswahl von Wärmeerzeugern sowie einen Effizienzver-

gleich zwischen heizungstechnischen und gebäudetechnischen Maßnahmen. Die jährlichen Kosten werden dabei auf die einzusparenden Kilowattstunden bezogen. Damit wird deutlich, ob sich eine entsprechende Maßnahme rechnet. Die Ergebnisse – Berechnungsprotokolle und Grafiken – sind per Mausclick abrufbar und können ausgedruckt werden.

Noch einfacher funktioniert das vom ZVSHK entwickelte Programm, das als CD-ROM angeboten wird. Auch hier reicht die Eingabe weniger gebäudetechnischer Daten sowie der vorhandenen Anlagentechnik, um mögliche Energieeinsparungspotentiale anhand einzeln vorgeschlagener Modernisierungsmaßnahmen zu ermitteln. Der Handwerker kann seinem Kunden so in wenigen Minuten ein Angebot über den Umfang, die Kosten und den Nutzen einer Modernisierung machen.

## Zauberwort Contracting

Für viele Handwerksbetriebe ist das Wort „Contracting“ noch immer ein Buch mit sieben Siegeln. Trotzdem gilt diese Methode unter Fachleuten als Geheimtip für den Wärmemarkt des kommenden Jahrtausends. Das Prinzip ist einfach: Ein Vertrag – Kontrakt – sichert dem Kunden geheizte Räume und warmes Wasser über einen bestimmten Zeitraum. Der andere Vertragspartner, der Wärmelieferer, installiert erforderliche Technik, wartet und repariert sie notfalls und sorgt auch für die Energieversorgung. Die gesamte Anlage wird vom Anbieter finanziert und verbleibt auch in dessen Eigentum. In die jeweilige Abrechnung fließen also die anteiligen Kosten für die Investition und deren Erhalt, die der verbrauchten Energie sowie eine angemessene Risikoprämie ein. Über praktische Erfahrungen und Probleme mit diesem Modell berichtete Dr. Guido Knott von der Verbundnetz Gas AG, Leipzig.



*Stargast Prof. Klaus Töpfer im Kreise der Veranstalter. (v. r. n. l.: Heinz Windfeder, Heinz-Dieter Heidemann, Klaus Töpfer und Michael von Bock und Polach)*

Der Vorteil für den Kunden ist zunächst, daß er kein eigenes Kapital in den Bau oder die Erneuerung seiner Heizungsanlage investieren muß. Bei entsprechenden Objekten, Mehrfamilienhäusern beispielsweise, wird sogar die Abrechnung der Heizkosten vom Contracting-Partner übernommen. Bei den geeigneten Objekten sieht Knott allerdings gewisse Einschränkungen. So sollten Wohngebäude eine Mindestnutzungsfläche von 350 m<sup>2</sup> haben. Problematisch sei außerdem noch das Eigentumsrecht, das dem Eigentümer eines Grundstückes grundsätzlich auch das Eigentum an fest eingebauten Anlagen zugestehe, selbst wenn er sie nicht bezahlt hat. Weitere Unwägbarkeiten seien, speziell im Fall von Contracting mit Unternehmen, eventuelle Konkurse. Eine sorgfältige Vertragsgestaltung sei zur Absicherung des Contracting-Wärmelieferers unumgänglich. Trotzdem: Alles in allem seien nach einer Potentialanalyse in den Sektoren Mietwohngebäude, Industrie- und Gewerbe sowie öffentliche Bauten allein in den neuen Bundesländern pro Jahr rund 20 000 Contracting-Konzepte möglich. Ein beachtliches Marktpotential für diese Art der Dienstleistung ist also vorhanden.

## Umwelt nützen – Umwelt schützen

Der Blick über den eigenen Tellerrand hinaus und die Suche nach Alternativen hat bereits Tradition bei den Erdgas-Foren. Nach großen Hoffnungen fast schon totgesagt, aber nun von



*Dank und Anerkennung für den scheidenden Heinz Windfeder, der vor 20 Jahren die Erdgas-Foren aus der Taufe hob. ZVSHK-Präsident Heinz-Dieter Heidemann verlieh ihm den Ehrenbrief des ZVSHK und Hubert Minter ernannte Windfeder zum Ehrenmeister der Innung Berlin*

neuer Aktualität, erlebt die Solarenergie als Ergänzung zu herkömmlichen Energieträgern ihre Wiedergeburt, wie Andreas Müller, Geschäftsführer Technik beim ZVSHK in seinem Beitrag berichtete. So seien heute bereits rund zwei Millionen Quadratmeter Solarkollektoren in Deutschland installiert, mit zunehmendem Trend, obwohl die Versorgung mit fossilen

Energieträgern – anders als zur Zeit der Ölkrise – nicht in Frage stehe.

Das SHK-Handwerk, so stellte Müller bedauernd fest, profitiere von dieser Entwicklung allerdings nur sehr begrenzt. Ein Grund dafür sei, daß sich die SHK-Betriebe weitgehend auf ihre traditionellen Arbeitsgebiete beschränken. Ein zweiter Grund sei allerdings, daß solar gewonnene Energie unter dem Strich nur mit massiver Förderung wirtschaftlich ist und diese Förderinstrumentarien kein berechenbarer Faktor sei. Der ZVSHK plädiere deshalb dafür, daß Investoren in energiesparende und umweltschonende Haustechnik ihre Ausgaben dafür steuerlich geltend machen können sollten. Die dadurch eintretende Minderung der Steuereinnahmen würde durch die Verstärkung der entsprechenden Aufträge an das Fachhandwerk, das damit erhebliche zusätzliche Steuern zahle, Arbeits- und Aus-

bildungsplätze schaffe, mehr als wettgemacht. „Dies wäre nach Auffassung des ZVSHK“, so Müller, „der erste Schritt hin zu einer wirklichen ökologischen Steuerreform, die diesen Namen auch verdient!“



Der traditionelle Festabend krönte und beendete das Erdgas-Forum 1998

Gefordert seien aber auch die Hersteller von Komponenten zur Gewinnung solarer Energie: Technische Absicherung, die Haftungsübernahme bei fehlerhaften Produkten mit entsprechender Gewährleistung sowie entsprechendes Fachmarketing beim Vertrieb könnten das bisherige Öko-Hobby in einen florierenden Wirtschaftszweig verwandeln.

## Deutschland – Ein Auslaufmodell?

Das nächste Erdgas-Forum wird im Jahr 2000 stattfinden. So war es nur konsequent, dem Blick in die Zukunft des Standortes Deutschland einen eigenen Vortrag zu widmen, für den Dr. Arnulf Baring, Professor für Zeitgeschichte und internationale Beziehungen an der Freien Universität Berlin, gewonnen werden konnte. Seine rhetorische Frage: „Sind wir zu alt für Innovationen?“ begründete er mit der Entwicklung unserer Bevölkerungsstruktur, die uns im Vergleich mit unseren Nachbarlän-

dern im wahrsten Sinne des Wortes alt aussehen läßt. Mut zu Innovationen setzt Risikobereitschaft voraus, für die es in Deutschland offensichtlich keine Mehrheit gibt. Auch erweist sich unser überentwickeltes System der sozialen Sicherung als lähmende Erblast für unsere Kinder und Enkel, die sich fragen müssen, ob sich Leistung überhaupt noch lohnt.

Eine weitere Frage Barings galt dem nationalen Selbstverständnis Deutschland. Beruhte dieses in den ersten Jahrzehnten der Bundesrepublik fast ausschließlich auf deren wirtschaftlichem Erfolg, so ist uns dessen Vergänglichkeit nun schmerzlich bewußt geworden. Wir trauern einer Vergangenheit nach, in der uns alle Welt um unsere wirtschaftlichen Erfolge beneidete und haben dabei vergessen, die Grundlagen für die Zukunft vorzubereiten. Ein Kennzeichen dafür sei, daß kaum ein junger Mensch aus anderen hochentwickelten Industrieländern in Deutschland studieren wolle,

während unsere besten Nachwuchswissenschaftler reihenweise ins Ausland gingen, um dort Karriere zu machen.

## SHK und Umwelt

Noch einen weiteren Höhepunkt hatte das 11. Erdgas-Forum zu bieten: Den Festvortrag hielt Professor Klaus Töpfer, vormals Bundesbauminister und heute Leiter des UN-Sekretariats für Umweltfragen. Seine engagierte Forderung zum Erhalt historischer Bausubstanz in einer Zeit der Globalisierung der Wirtschaft und Uniformisierung der Architektur fand ebenso stürmischen Beifall wie die Aufforderung an die SHK-Branche, den technischen Fortschritt als Motor des Umweltschutzes zu nutzen. Zur Zeit sei es allerdings noch so, daß allein die hochentwickelten Industrieländer von den Segnungen der Technik profitieren, während die Belastung der Umwelt durch Emissionen „globalisiert“ werde.

„Wasser und Energie“, so Töpfer, sind die wirklichen Knappheiten der Zukunft. Es ist kein Zufall, daß alle industriell hochentwickelten Länder über ausreichende Wasserreserven verfügen. Damit ist die Verpflichtung verbunden, daß in diesen Ländern die Lösungen für die zukünftigen ökonomischen und ökologischen Probleme der Welt erarbeitet werden. Wer sonst als sie könnte diese Herausforderung bewältigen.“

## Dank und Anerkennung

20 Jahre Erdgas-Forum, das sind auch 20 Jahre enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen der Energiewirtschaft und dem ZVSHK. In diesem Jahr verabschiedete sich nun einer der Initiatoren dieser Veranstaltungen, Heinz Windfeder, Direktor der Ruhrgas AG, tritt Ende dieses Jahres in den Ruhestand. „Das Handwerk hat den Kunden“, so sein Schlußwort zum 11. Erdgas-Forum in Berlin, „wir, die Ruhrgas AG bietet ihr Handwerkszeug an, um das Handwerk im Markt schlagkräftig zu machen. Gemeinsam haben wir in den vergangenen Jahren viel erreicht, gehen wir gemeinsam weiter auf diesem erfolgreichen Weg!“ SR

## ZVSHK-Terminkalender

### 25./26. September 1998

8. Brandenburger Seminar für Kachelofen- und Luftheizungsbauer, Kleinmachnow

### 2./3. Oktober 1998

23. Deutscher Kupferschmiedetag, Karlstadt

### 12./13. November 1998

9. Deutscher Klempnertag mit Verleihung des Architekturpreises des Klempnerhandwerks, Kassel

### 13. bis 20. Februar 1999

Internationales Fortbildungsseminar für das SHK-Handwerk, Teneriffa

### 23. bis 27. März 1999

ISH, Frankfurt

Wo... finden Sie alle

SHK-Handwerksorganisationen

Natürlich unter

[www.shk.de](http://www.shk.de)

