

Verbandstag in Regensburg

Moderne Technik an historischer Stätte

Zu ihrem 48. Verbandstag seit der Neugründung des Fachverbandes trafen sich über 200 bayerische SHK-Handwerker am 18. und 19. Juni in Regensburg. Sie ließen sich ebenso wie die mitangereisten Ehefrauen vom Charme der ehemaligen „Freien Reichsstadt“ mit ihrem mittelalterlichen Altstadtcharakter, aber auch modernen Zügen, beeindrucken. Doch erwarteten sie auch arbeitsreiche Stunden bei interessanten Referaten.



Regensburg ist nicht nur eine der ältesten Städte Bayerns. Sie ist auch die einzige in Deutschland, deren mittelalterlicher Charakter weitgehend erhalten blieb. Nun übt eine solche Stadt, mit ihren verwinkelten engen Straßen, Gassen und Plätzen auf die zahlreichen Besucher einen besonderen Reiz



„Unabhängig vom Wahlausgang werden wir die Politiker an bestimmten Kriterien messen“, kündigte LIM Werner Obermeier an

aus. Für die ansässigen Vertreter der „modernen Handwerke“, wie Installateur und Heizungsbauer stellen die Baumaterialien aus mehreren Epochen eine Herausforderung dar, die viel Einfühlungs- und Improvisationsvermögen verlangt. Daß dies vorhanden ist, zeigen die zahlreichen Sanierungen und Modernisierungen. Doch auch in diesen Bereichen sitzt das Geld bei den Auftraggebern – ebenso, wie in den anderen Gemeinden des Freistaates – keinesfalls mehr so locker wie noch vor ein paar Jahren. Daran ist nicht zuletzt die politische Unsicherheit und die wirtschaftliche Talfahrt mit nur zögerlichem Aufwärtstrend verantwortlich.

Trau, schau wem?

Doch auf die wirtschaftliche Situation und die sie begleitenden Rahmenbedingungen sowie auf die politische Lage detailliert einzugehen, erachtete Landesinnungsmeister Werner Obermeier bei seiner Festrede im Wahlkampfjahr 1998 nicht als lohnenswert: „In solchen Zeiten haben die Politiker wenig Gehör für unsere Belange, auch wenn sie sich uns gegenüber anders ar-

tikulieren als sonst“. Zwar zeigte er sich mit den bayerischen Politikern noch relativ zufrieden. Bezüglich der Bundespolitiker aber äußerte er sich eher skeptisch. Außerdem bezeichnete es Obermeier als unakzeptabel, daß der Deutsche Gewerkschaftsbund seine überparteiliche Funktion aufgegeben hat und offen für eine andere Regierung eintritt.

Unabhängig vom Wahlausgang im September sollten die Politiker jedenfalls an folgenden Kriterien gemessen werden.

- Verbesserung der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen
- Korrektur überzogener, nicht mehr finanzierbarer Sozialleistungen
- neue Steuergesetzgebung, mit Steuervorteilen auch im Renovierungs- und Sanierungsbereich.



Bei der betriebswirtschaftlichen Tagung stand das Internet im Mittelpunkt. Die Referenten (v. l.) Hans Kagerer, Franz-Xaver Schmatz und Josef Bierler zusammen mit dem Vorsitzenden der Kommission BW Ernst Sauer



Heiß diskutiert wurde die berufliche Erstausbildung der zusammengelegten Berufe, zu der Petra Westpfahl referierte

über die Baumärkte absetzen. Bedenklich ist außerdem, daß sich Kollegen dazu hergeben, als „abhängiger Lohnwerker“ im Rahmen von Baumarkt-Komplettpaketen (Beratung, Materialbereitstellung und Montage) tätig zu werden und ihr freies Unternehmertum aufzugeben. Scharf kritisierte der Landesinnungsmeister die Aktivitäten des Fachgroßhandels mit der Veröffentlichung neuer Bruttopreislisten zu Beginn des Jahres. Das Ziel, durch Reduzierung der Bruttopreise samt Rabattierung in Preiskonkurrenz zu den Baumärkten treten zu können, ist nicht erreicht worden. Aller-

dings konnte durch „marktkonforme Einkaufspolitik und Preisschwacherei wie auf einem orientalischen Basar“ die Angelegenheit in einigermaßen erträgliche Bahnen gelenkt werden, so Obermeier.

Unternehmertum bekräftigt

Bezugnehmend auf das Orientierungspapier „SHK-Handwerk 2000“ berichtete Obermeier, daß es seitens der Schwesterverbände und der Branchenkonkurrenz auf großes Interesse gestoßen ist. Allerdings sei von den Mitgliedsbetrieben zu den dort

Fortschritt ist. So forderte er die Mitglieder auf, den Markt aktiv zu bearbeiten, schließlich „sind wir Unternehmer und keine Unterlasser“.

Kommunikation der Jahrtausendwende

In welchem Umfang und auf welche Art und Weise die multimedialen Kommunikationsmittel im Handwerk von Interesse sind, zeigten gleich drei Vorträge im Rahmen der Betriebswirtschaftlichen Tagung. Franz-Xaver Schmatz von Telekom erläuterte die Grundlagen des Internet, die Voraussetzun-

Branchentreue hinterfragt

Als legitim bezeichnete es Obermeier, daß – besonders in Zeiten verhaltenen Marktgeschehens – jeder über neue Umsatzchancen und Absatzwege nachdenkt. Nicht legitim sei es aber, wenn bisher branchentreue Hersteller zwar den traditionellen Vertriebsweg beschwören, gleichzeitig aber ihre Produkte



Während der Tagung der bayerischen Berufsschullehrer präsentierte Frank Weigert, Fa. Breitmoser, die Internet-Möglichkeiten von Lehrsystemen

Eine Lanze für die Hauptschüler

Die Problematik der Berufszusammenlegung war bei der Tagung der Fachgruppe Installationstechnik des Verbandes der Lehrer an beruflichen Schulen, die traditionsgemäß im Rahmen des Verbandstages stattfindet, eher von untergeordneter Bedeutung. Im Vordergrund stand das handlungsorientierte Lernen. Dabei empfahl Karl-Heinz Wiesentheid vom Staatsinstitut zur Ausbildung von Fachlehrern die Mischung von selbst- und fremdgesteuertem Lernen, da das selbstgesteuerte Lernen sehr zeitaufwendig ist.

Um den Erfolg beim handlungsorientierten Lernen zu sichern, empfahl der Referent, den Unterricht künftig unter die gemeinsame Obhut von je einem Theorielehrer und einem technischen Lehrer zu stellen. Bezüglich der von vielen geforderten Selektion der Berufsanfänger zugunsten von Schulabgängern mit mittlerer Reife oder Abitur sagte Wiesentheid, daß damit das gesellschaftliche Problem der allgemein bemängelten Schul- und Vorschulbildung nicht behoben wird. Auch unter Hauptschulabgängern gibt es durchaus fähige Jugendliche, die eine handwerkliche Ausbildung erfolgreich absolvieren können. Hier sind Berufsschule und Ausbildungsbetrieb gleichermaßen gefordert, diese Jugendlichen für ihre Tätigkeit und ihren Beruf zu motivieren.

aufgelisteten zukunftssträchtigen Betätigungsfeldern ein erhebliches Vollzugsdefizit festzustellen. Trotzdem ergänzte er die bereits umfangreiche Liste um gasbetriebene Wäschetrockner und zentrale Staubsauganlagen als weitere Nischenbereiche für Installateure und Heizungsbauer. Dabei erinnerte der Landesinnungsmeister daran, daß in einem Leerraum sich immer ein anderer breit macht und daß immer der Gegner bestimmt, was

gen für den Zugang, dessen Nutzen im allgemeinen und für den Handwerker im besonderen sowie die anfallenden Kosten. Neuesten Auswertungen zufolge wird das Internet – neben der weitverbreiteten Abwicklung von Bankgeschäften mittels Homebanking – derzeit vor allem für folgende Zwecke genutzt. – Auskünfte wie Telefon-, Telefaxanschluß und E-Mail-Adresse – Ermittlung von Herstellern, Lieferanten und Dienstleistungsanbietern – Elektronischer Postverkehr per E-Mail – Abrufen von Veröffentlichungen, Software-Programmen, Ausschreibungstexten

– Suchen von Fachveröffentlichungen, -zeitschriften und -büchern

Die praktische Anwendung demonstrierten Josef Bierler, Handwerkskammer Niederbayern-Oberpfalz, und Hans Kagerer vom Fachgroßhändler Wilhelm Gienger, Markt Schwaben, auf der Großleinwand mit Direktzugriffen auf das Netz. Während Bierler u.a. das Informations-Angebot des bayerischen Fachverbandes im Internet und die Funktionsweise von Suchmaschinen vorführte, erläuterte Kagerer die Kommunika-

bieten möchte. Für Anbieter von Dach- und Fassadenbekleidungen in Klempnertechnik oder die Installation in Nischenbereichen bieten sich hier gute Möglichkeiten. Zumal bisher nur wenige Firmen der Branche diesen Weg beschreiten. Alles in allem bietet das Internet bereits heute auch für den Handwerksunternehmer zahlreiche Vorteile. Der wichtigste dürfte sein, daß es zu jeder Stunde an 365 Tagen im Jahr genutzt werden kann.

Nicht Pflicht, sondern Kür

Allerdings darf der persönliche Kontakt zum Kunden nicht vernachlässigt werden. Dies betrifft besonders das Nachfassen von Angeboten. Zu diesem Thema sprach Unternehmensberater Roland Albert von BDVT, Nürnberg, in einem speziell für die Damen der Verbandsmitglieder ausgerichteten Seminar. Während dessen Verlauf stellte sich heraus, daß sich auch zahlreiche Handwerksunternehmer für diese Thematik interessierten und sich kurzerhand unter die Damen mischten. Auf gekonnt lockere Art verstand es der Referent, die Schwächen im direkten Umgang mit dem Kunden aufzudecken und – zusammen mit den Anwesenden – erfolgversprechendere Verständigungs- und Verhaltensweisen herauszuarbeiten. Dazu zählte vor allem, die Techniken bei Fragestellung und bei Einwänden oder Reklamationen zu verbessern. Als wesentlich für einen erfolgreichen Gesprächsverlauf bezeichnete Albert die Gesprächseröffnung am Telefon, die unter deutlicher Nennung von Firma und Namen des Anrufenden sowie freundlich und höflich erfolgen sollte. „Das Nachfassen von Angeboten darf für Sie keine lästige Pflicht sein, sondern muß zur sportlichen Kür



Über die Feinheiten in der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB) sprach Harald Koch vor rund 60 Spenglern

werden“, so der Referent. Wo bei er herausstellte, daß man zwar einiges durch Selbstkontrolle erreichen kann, jedoch eine kontinuierliche Schulung und Beratung von nachhaltigerem Erfolg gekrönt ist.

werden“, so der Referent. Wo bei er herausstellte, daß man zwar einiges durch Selbstkontrolle erreichen kann, jedoch eine kontinuierliche Schulung und Beratung von nachhaltigerem Erfolg gekrönt ist.

Neuordnung der Berufe als Chance

Die Entwicklung der beruflichen Bildung in Deutschland bis hin zur Neuordnung der Handwerksordnung beschrieb in einem geschichtlichen Rückblick Petra Westpfahl, Berufsbildungsreferentin beim ZVSHK. Der im Rahmen der Novellierung entstandene Beruf „Installateur und Heizungsbauer“ führte hinsichtlich der Erstausbildung zu lebhafter Diskussion. Grund dafür war die vom bayerischen Verband bevorzugte schwerpunktmäßige Ausbildung, die im Gegensatz zu der von verschiedenen Schwesterverbänden befürworteten monostrukturellen Ausbildung steht,



Christoph Saunus sprach zum Thema Schall- und Brandschutz in der technischen Gebäudeausrüstung

tion zwischen dem SHK-Handwerksbetrieb und dem Sanitär-großhändler bei Ausschreibung, Materialbestellung, Rechnungswesen oder schlichtweg Verfügbarkeit von Produkten. Außerdem wurden die Möglichkeiten zur Darstellung der Leistungspalette eines Handwerksbetriebes mit einer eigenen Einstiegsseite (Homepage) als Instrument modernen Marketings vorgestellt, was sich allerdings nur dann auszahlt, wenn man seine Leistungen nicht nur lokal an-



Diskussion um den Materialeinsatz in Heizungsanlagen: Die Referenten der Fachtagung Zentralheizungs- und Lüftungsbau Jörg Schütz und Dieter Beyer

wonach dem Lehrling alle Lehrinhalte der bisher zwei Berufe in dreieinhalb Jahren Ausbildungszeit vermittelt werden sollen, nach Ansicht der bayerischen Berufsschulexperten aber nicht vermittelt werden können. Hier bedarf es noch ausgiebiger Untersuchungen und Diskussionen. Notwendig wird zweifellos eine Neugestaltung der Überbetrieblichen Ausbildungslehrgänge. Und zwar sowohl bezüglich Anzahl als auch Umfang, wobei die einzelnen Maßnahmen vier Tage nicht überschreiten sollten. Wichtig ist dabei die Abstimmung zwischen Betrieb, Berufsschule und Maßnahmenträger, um die Ausbildungszeit so effektiv wie möglich zu nutzen.



Die lockere Art Roland Alberts, der den Damen das vorbildliche Nachfassen von Angeboten schmackhaft machte, zog zahlreiche männliche Teilnehmer an

Im unternehmerischen Bereich bietet die Neuordnung der Anlage A eine Verdoppelung des Wirkungskreises. Allerdings sollte man die Qualifikation nicht außer acht lassen. Nicht

nur, um sich von Do-it-yourselfern und Quereinsteigern abzusetzen, sondern auch, um den Eintrag in die Installateurverzeichnisse der Versorgungsunternehmen nicht zu gefährden. Die dem Fachverband bekannten Ausbildungsstätten jedenfalls haben zugesagt, entsprechende Qualifikationskurse durchzuführen.

Aus den Fachtagungen

– Den Schall- und Brandschutz im Installationsbereich behandelte Christoph Saunus in seinem Referat. Dabei nahm er die oft unzumutbaren Ausschreibungsunterlagen aufs Korn. Hier sollte seitens Architekten, Fachplanern und Handwerksunternehmen darauf geachtet werden, daß die DIN-Norm 4109 „Schallschutz im Hochbau – Anforderungen und Nachweis“ zu Grunde gelegt wird und nicht die VDI-Richtlinie 4100, deren Vorgaben nicht nur eine bauliche Verteuerung mit sich bringt, sondern auch ein Risiko bei der Umsetzung. Denn die Richtlinie berücksichtigt kaum den rauen Baustellenbetrieb. Ausführlich erläuterte Saunus außerdem an zahlreichen Beispielen aus seinem Erfahrungsschatz, worauf bei der Installation von haustechnischen Anlagen zu achten ist, sollen



Als Gast des Schwesternverbandes Brandenburg nutzte GF Detlef Pfeil (r.) die Donaufahrt zum Gedankenaustausch mit seinem bayerischen Kollegen Helmut Mahr

kostenträchtige Reklamationen so weit als möglich verhindert werden. Ähnlich behandelte er auch das Thema Brandschutz, der vielfach unmittelbar in Verbindung mit dem Schallschutz zu sehen ist, besonders, wenn es sich um Dämmmaterialien sowie Wand- und Deckendurchgänge oder Installationsschächte handelt.

– Die am 31. März 1998 in Kraft getretene Bayerische Feuerungsverordnung (FeuV) und die wesentlichen Neuerungen gegen-

über ihrer Vorgängerin stellte Jörg Schütz, Leiter des Referates Technik im Fachverband, vor. Dazu zählt z. B., daß Abgasleitungen für Öl- und Gasfeuerstätten generell möglich sind, Brandschutzanforderungen an Aufstellräume für Heizkessel, die mit flüssigen oder gasförmigen Brennstoffen betrieben werden und Heizräume nur noch bei Heizkesseln für feste Brennstoffe mit mehr als 50 kW Leistung erforderlich sind. Weiter ging der Referent auf die Verwendung von Bauprodukten für Feuerungsanlagen



Reiner Stegerwald präsentierte mit dem Laptop ein Internet-Konzept, das auf reges Interesse stieß

unter Berücksichtigung des CE- oder Ü-Zeichens entsprechend der EG-Richtlinien und Bauregellisten ein. Die Erläuterung der Liste der Technischen Bau- bestimmungen sowie die Bau- aufsichtliche Richtlinie über die Lüftung fensterloser Küchen und Sanitäräume in Wohnun- gen rundete den Vortrag ab.

– Sicherheitseinrichtungen in offenen und geschlossenen Heizungs- sowie in Sonnenkollektoranlagen werden oft nicht normgerecht installiert, monierte Dieter Beyer in seinem Vortrag. Er erläuterte die einzelnen Komponenten wie Was- sermangelsicherung, Druckbegrenzer, Sicher- heitsventil, Entspan- nungstopf, Ausdehnungs- gefäß und deren normge- rechten Einbau unter Berücksichtigung von DIN 4751 bzw. DIN 4757.

– Auf versteckte Tücken in den Leistungsbeschreibun- gen von Klempnerarbeiten machte Harald Koch, tech- nischer Referent im Fach- verband Hamburg, mit Er- läuterungen der Verdin- gungsordnung für Baulei- stungen (VOB) Teil C, ATV DIN 18299 „Allge- meine Regelungen für Bauarbeiten jeder Art“ und ATV DIN 18339 „Klemp-

nerarbeiten“ aufmerksam. Dabei erinnerte er daran, daß bei Ab- schluß eines Vertrages nach nach VOB nicht nur die Aus- führung einer Werkleistung, sondern auch die Lieferung des Materials vereinbart wird. Außerdem empfahl Koch, bei den Ausschreibungstexten auf Nebenleistungen und besondere Leistungen zu achten, sowie auf

die Entsorgung von Abfallstof- fen oder die Umweltbelastung durch Schadstoffe. Für die Ab- rechnung von Klempnerarbeiten sollte der VOB-Kommentar von Tauterat und Stahmer zugrunde- gelegt werden.

– Den von der Wirtschaftsge- meinschaft Metaldächer und -fassaden in Klempner- technik (WMK) erarbeiteten Leitfaden „Werbung und Mar- keting“ stellte Ger- hard Berg von der Werbeagentur LB & K vor. Dabei stellte er fest, daß auch für den Klemp- nerfachbetrieb das Marketing zuneh- mend wichtiger wird. Zumal, wenn sich dieser bei schwankender Kon- junktur und steigen- der Mitbewerberzahl im Markt behaupten will. Berg erläuterte, wie sich die Markt- lage in den letzten Jahren verändert hat und daß es neuer Strategien bedarf, um sich diesen Ver- änderungen erfol- greich zu stellen. Hierzu gilt es bei- spielsweise festzu- stellen, in welchen Bereichen und bei

welchen Zielgruppen künftig ausreichende Gewinne zu erzie- len sind. Schließlich zeigte er auf, daß ein gut durchdachtes Er- scheinungsbild ebenso den Er- folg des Unternehmens verbes- sern kann wie die Einführung des Qualitätsmanagements.

Die zahlreichen Referate der Seminare und Tagungen – für Sanitärinstallateure, Hei- zungsbauer und Klempner eben- so wie für Kachelofen- und Luft- heizungsbauer sowie Behälter- und Apparatebauer – brachten sicher den meisten neue Er- kenntnisse. Außerdem hatten die Teilnehmer ausreichend Gele- genheit, sich auf den Ständen der ausstellenden Firmen über Trends und Neuheiten zu infor- mieren. Und auch für den ge- genseitigen Erfahrungsaus- tausch gab es reichlich Mög- lichkeiten, sei es bei der Donau- fahrt am Abend des ersten Veranstaltungstages, oder beim Festabend, mit dem der dies- jährige Verbandstag zu Ende ging und an dem wieder Vertre- ter befreundeter Verbände, so- wie aus Industrie und Großhan- del teilnahmen. Der nächste wird voraussichtlich am 10. und 11. Juni 1999 in der Zwillingstadt Neu-Ulm/Ulm zusammen mit dem Schwesterverband Baden- Württemberg stattfinden.

ews



Ausreichend Gelegenheit hatten die Teilnehmer des Verbandstages zur Kontaktpflege mit den Vertre- tern der ausstellenden Firmen

Wo . . . finden Sie gute Jobs . . . ?

Natürlich in der Karrierebörse unter

www.shk.de