

Es war eine sichere und geordnete Welt

Liberalisierung des Gasmarktes – Chancen und Risiken für das SHK-Handwerk

# Energiemarkt im Umbruch

Die Liberalisierung des Gasmarktes zieht eine dramatische Veränderung des gesamten Energiemarktes nach sich. Welche einschneidenden Änderungen sich dadurch für die Mitgliedsbetriebe ergeben, war beim diesjährigen Obermeistertag des FVSHK Hessen Thema eines Fachvortrages mit anschließender Podiumsdiskussion.



Wer konnte ahnen, daß jenseits des Horizonts Sturmwolken aufziehen würden

In der geographischen Mitte Deutschlands, in der Hessenschmühle in Großenlütder-Kleinlütder, begrüßte Landesinnungsmeister Werner Scharf im schönen Ambiente einer verschneiten Schneelandschaft die rund 60 Delegierten der hessischen Innungen zum diesjährigen Obermeistertag. Im Gegensatz zum üblichen Ablauf der Vorgängerveranstaltungen, bei denen vielfältige Fragestellungen behandelt wurden, lag diesmal der Fokus auf der Liberalisierung des Gasmarktes sowie den damit verbundenen Chancen und Risiken für das SHK-Handwerk.

Hintergrund war die Reform des Energiewirtschaftsgesetzes vom 28. April 1998, die auch einschneidende Folgen für die SHK-Betriebe hat. Viele Obermeister und Innungsbetriebe sind seither mit dem Thema konfrontiert worden und sehen auch durch die Existenz neuer Marktpartner den Handlungsbedarf.

### Mit dem Rücken zur Wand

Den Auftakt der Fachveranstaltung machte Stefan Eckart von

der Managementberatung für Unternehmenskommunikation Eckart & Partner in Ottobrunn mit einem Referat zur aktuellen Entwicklung im Energiemarkt und speziell bei den Gasversorgern. Als Grundlage verdeutlichte er deren momentane Situation, die sich massiv im Umbruch befindet, seit Brüssel in Stufen die freie Wahl der Energieversorger für jeden zugelassen hat. Statt jahrelanger Sicherheit und Ordnung, genau definierter rechtlicher und organisatorischer Rahmenbedingungen, die es EVU auch schon mal

erlaubten, Kunden nicht ganz so zuvorkommend zu behandeln, ohne Auswirkungen befürchten zu müssen, wissen viele Energieversorger heute nicht mehr was morgen ist. Bis auf das Netz, bei dem aber eine Durchleitungspflicht besteht, ist alles dem freien Markt ausgesetzt. Die Konsequenzen daraus sind, daß sich Einkaufsgemeinschaften bilden, sogenannte Bündelkunden wie große Industrieunternehmen Deutschland- bzw. EG-weit bei einem Anbieter einkaufen, Kunden durch zentralen Einkauf über ihre Unternehmenszentrale abwandern, sich kommunale Gruppen bilden und Regionalversorger zusammenschließen. Weil der deutsche Energiemarkt groß, offen, teuer und zersplittert ist, zieht er außerdem große internationale Wettbewerber an. Eckart schätzt, daß die harte Phase des daraus resultierenden Konzentrationsprozesses bis 2005 andauern wird. Schon heute haben manche Energieversorger aber



Dr. Horst Meixner, LIM Werner Scharf, GF Dr. Eugen Daum, Moderator Stefan Eckart, Raimund Luger, Heinz Kern und Dr. Karl-Heinz Walper (v. l.) mit Teilnehmern des hessischen OM-Tages



Die Liberalisierung des Energiemarktes kommt schneller als gedacht

außer massiven Kundenverlusten auch einen Preisverfall von bis zu 50 Prozent zu verzeichnen. Sie stehen plötzlich wirtschaftlich mit dem Rücken zur Wand, sind gezwungen sich zu positionieren, vom Wettbewerb abzuheben und dem Kunden klarzumachen, warum er gerade bei ihnen kaufen soll.

**Fast alle EVU wollen auch Wärme liefern**

Dabei haben die EVU recht schnell gemerkt, daß es um ein vielfaches leichter, besser und ertragreicher ist, Kunden durch Dienstleistung und Service zu binden als neue zu gewinnen. Um der prekären Situation auf dem Gasmarkt zu entkommen, suchen sie ihr Heil in ihrer Entwicklung zum multifunktionalen Energiedienstleister. Neben einer höheren Internationalisierung soll dabei vor allem das Service- und Dienstleistungsangebot bis zum Vollsortimenter in Sachen Energie ausgebaut werden. Fast alle EVU haben sich nach Aussage von Fachleuten z. B. die Wärmelieferung auf die Fahnen geschrieben. Schon alleine deshalb, weil der Kunde dadurch während der gesamten Laufzeit des Vertrages fest an die Gasabnahme von diesem Anbieter gebunden ist. Weil Wärmelieferung bzw. Contracting aber auch das Erstellen, den Be-

trieb und die Wartung von Heizungsanlagen beinhaltet, ist genau das ein wesentlicher Punkt, wo Energielieferanten auf Kollisionskurs mit traditionellen Aufgabenbereichen des Fachhandwerks kommen.

Ebenso wie das Umfeld wird sich also auch die eigene Situation für Handwerksbetriebe dramatisch verändern. Dabei gibt es laut Eckert aber keinen Grund, den Kopf hängen zu lassen. Weil sich auf Dauer niemand diesem Spiel entziehen kann, sei es schon mal die halbe Miete, zu erkennen, daß sich was ändert und was sich ändert. Auch wenn sie in der Regel wesentlich größeren Wettbewerbern gegenüberstehen, seien Handwerksbetriebe in etlichen Bereichen im Vorteil. Nicht nur weil sie Nischen leichter finden und flexibler auf Veränderungen reagieren können, sondern auch weil sie näher am Kunden dran sind und gezielter auf ihn eingehen können.

Außerdem seien die Energieversorger gar nicht so erpicht darauf, Service- und Dienstleistungen, die sie dem Kunden anbieten, auch selbst auszuführen. Das Handwerk käme in diesem Zusammenhang nicht nur als

Wettbewerber, sondern auch als Lieferant in Frage. Die „Schwarz/Weiß-Geschäftsbeziehung“ zwischen EVU und SHK-Handwerksbetrieb weiche zunehmend einem neuen Prozeß der Zusammenarbeit, in dem die beiden Partner sich gegenseitig ergänzen oder wechselseitig in die Rolle des Lieferanten, Konkurrenten bzw. Kunden schlüpfen. Dabei steht das Handwerk durch die Möglichkeit sich seinen En-

ting wäre nur ein Teilbereich, den man nicht überbewerten sollte. 99 Prozent der EVU böten die Energiedienstleistung und Wärmelieferung als Kundenbindungsinstrument an, ohne genau zu wissen was da überhaupt auf sie zukommt. Der Wettbewerb bestünde nicht zwischen den Energieversorgern und dem Handwerk, sondern zwischen den Energieversorgern und großen Wärme-Contracting-An-



Manche Wachstumspfade der EVU führen durch Handwerksreviere

ergiepartner frei wählen zu können, keinesfalls machtlos da. Auch die Befürchtung eines Teilnehmers, daß EVU Service und Montage über den Gas- bzw. Strompreis subventionieren, konnte LIM Werner Scharf entkräften: „So wie die Preise auf dem Energiemarkt derzeit purzeln, wird man damit in Zukunft wohl nichts mehr subventionieren können“.

**Handwerk soll Anlagen bauen**

Daß man die bewährte Partnerschaft mit dem Handwerk nicht leichtfertig aufs Spiel setzen wolle, betonte auch Heinz Kern von der Darmstädter Südhessische Gas und Wasser AG, der bei der anschließenden Podiumsdiskussion im Namen des DVGW/BGW die Gaswirtschaft vertrat. Das Reizthema Con-

biern beim Verkauf der Komplettleistung an den Endkunden. Das Handwerk soll die Anlagen nach wie vor bauen. Das bestätigte auch Raimund Luger, Geschäftsführer der Frankfurter Heitech GmbH. Auch bei der Techem-Tochter, die bereits seit acht Jahren in Sachen Contracting tätig ist, sollen Handwerksbetriebe die Anlagen bauen. Bisher bestehen bundesweit Betriebsführungsverträge mit 70 Firmen. Unternehmen wie seines sieht Luger als eigentliche Gewinner der Liberalisierung, die sich preislich für ihn schon sehr positiv ausgewirkt habe. Momentan stünde

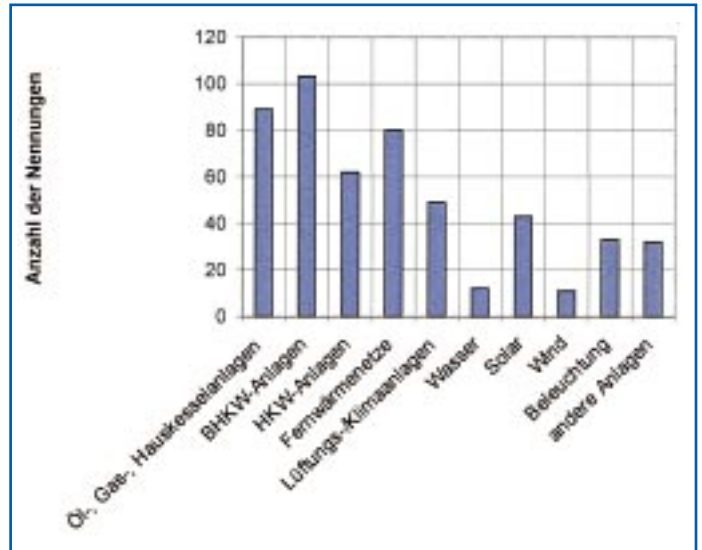
sein Unternehmen fast täglich in Verhandlungen mit Strom- und Gaslieferanten. Nach seiner Einschätzung werden von den derzeit rund 900 Versorgern noch 200 übrig bleiben. In diesem Existenzkampf sei Wärmecontracting die wichtigste Dienstleistung, die sich alle EVU auf die Fahnen geschrieben hätten.

## Nur gemeinsam stark

Dr. Horst Meixner, Geschäftsführer der Wiesbadener Hessian Energy, gab zu bedenken, daß die Alternative zur Wärmelieferung nicht der Bau von Heizungen auf herkömmliche Weise ist, sondern der Verkauf von Liegenschaften, weil die Kommune kein Geld hat. Auch er beschei-

bote. 91 Prozent bieten den Anlagenbetrieb als Dienstleistung an und viele beinhalten neben der Wärmelieferung auch die Stromlieferung. Realisiert wird das zunehmend über die Installation von Blockheizkraftwerken.

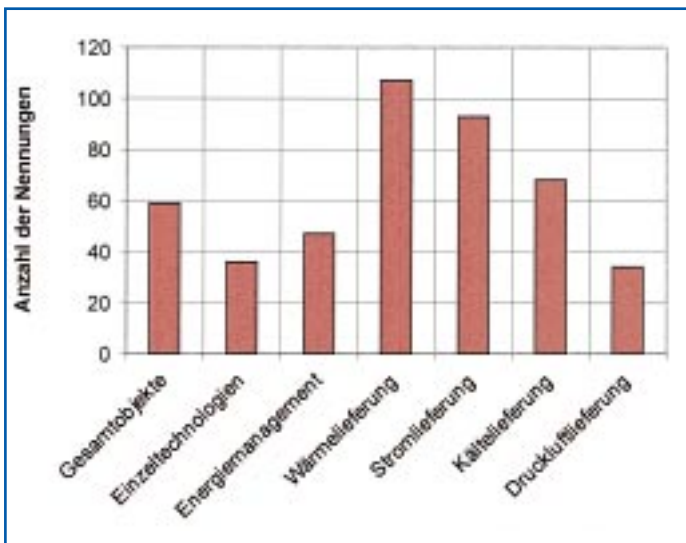
Damit auch Handwerksunternehmen trotz finanzieller und rechtlicher Gefahren bei der Liberalisierung des Energiemarktes in Sachen Facility-Management und Contracting mithalten können, will der Fachverband gemeinsam mit dem ZVSHK und der Kölner Gesellschaft für Innovation den Mitgliedsbetrieben die notwendigen Instrumente an die Hand zu geben, die das Handwerk zumindest zu einem Teilgewinner machen. Dr. Karl-



**Dementsprechend oft bilden Blockheizkraftwerke die technische Basis des Angebotes**

„großen Gegenüber“ nicht zu Sklaven werden. Dr. Eugen Daum betonte abschließend nochmals, daß es auch in Zukunft gute Marktchancen für die angeschlossenen Betriebe gebe, aber kein allgemeingültiges Konzept. Der Fachverband werde seinen Mit-

gliedern Hilfestellungen für handwerksgerechte Lösungen zur Verfügung stellen. Wichtig sei es aber, daß alle 26 Innungen mit ihren rund 2500 Betrieben an einem Strang ziehen. Nur so habe man die notwendige Marktmacht für mitbestimmende Gespräche. □



**Wärme- und Stromlieferung liegen an der Spitze bei den angebotenen Energiedienstleistungen**

nigte Handwerksbetrieben gute Chancen in diesem Geschäft. In einer jüngst von seiner Gesellschaft für rationelle Energienutzung durchgeführten Umfrage zu Energiedienstleistung und Contracting stellte sich heraus, daß EVU nicht mal 18 Prozent der Anbieter ausmachten. Mit 25 Prozent sind Heizungsbauer vertreten. Darunter viele große Anlagenbauer aber auch kleine Unternehmen, die eine Marktische für sich entdeckt haben. Interessant war auch die Zusammensetzung der Contracting-Ange-

Heinz Walper von der GFI kündigte an, daß die Vorbereitungen zu einem themenbezogenen ZVSHK-Handbuch gerade auf Hochtouren laufen. Darin enthalten sind dann auch Muster-Kooperationsverträge, Checklisten und Rahmenabkommen, die dafür sorgen, daß SHK-Handwerker bei Geschäften mit dem

## Schulungszentrum Seminare 1999

Auch in diesem Jahr bietet der Fachverband Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Hessen wieder ein umfangreiches Weiterbildungsangebot in seinem Schulungszentrum in Gießen an. Neben den klassischen Meisterkursen (Teil 1 und 2) und bewährten Lehrgängen wie Elektrofachkraft oder SHK-Kundendiensttechniker, umfaßt das Seminarangebot auch betriebswirtschaftliche Lehrgänge z. B. zum Betriebswirt des Handwerks oder das Seminar Arbeitsrecht. Nachdem im November 1998 der erste EDV-Lehrgang mit großem Erfolg stattfand, hat der hessische Fachverband sein Programm durch

verschiedene EDV-Lehrgänge wie z. B. den „Internetführerschein“ erweitert. Im April startet der zweite Lehrgang zum Energieberater im SHK-Handwerk, der in Zusammenarbeit mit der Gesamthochschule Kassel durchgeführt wird. Daß gerade dieses Thema von großem Interesse ist, belegen die gute Beteiligung am ersten Seminar und der Umstand, daß für den Aprillehrgang nur noch wenige Plätze frei sind. Nähere Informationen und Anmeldeunterlagen gibt's beim Schulungszentrum des FVSHK Hessen in 35394 Gießen unter der Fax (06 41) 9 74 37 23.