

Probleme und Chancen einer „Energiepartnerschaft“

Im Verbund auf dem Markt

Im Bemühen, den Energieverbrauch der öffentlichen Gebäude zu reduzieren und dadurch Kosten zu sparen, rief der Berliner Senat eine sogenannte Energiesparpartnerschaft ins Leben. Wie können dabei die ansässigen SHK-Handwerksbetriebe zu Partnern werden? Im folgenden werden die Schwierigkeiten aufgezeigt, mit denen die Dienstleistungsgemeinschaft SHK-Handwerk Berlin/Brandenburg konfrontiert wurde, aber auch die Chancen, die sich einer solchen Gemeinschaft bieten.*

Der Bauboom in Berlin nährt vor allem finanzkräftige Großunternehmen, die Leistungen aus einer Hand anbieten. Das Handwerk muß sich bei den Nachauftragnehmern anstellen und hat sich dabei noch der Konkurrenz durch handwerkserfremde Dienstleister zu erwehren. Die Neuaufteilung des Marktes ist in vollem Gange. Innungen und Mitgliedsbetriebe entwerfen neue Strategien und sammeln die Kräfte. Seit Herbst 1997 gibt es die Dienstleistungsgemeinschaft SHK-Handwerk Berlin/Brandenburg, die auf Initiative von sechs Handwerksbetrieben und mit Unterstützung der Innung SHK Berlin sowie des Fachver-



Berlin, wie man es in den letzten Jahren kennt. Beim Ausbau und der haustechnischen Betreuung ist es auf dem Markt eng geworden

bandes SHK Land Brandenburg entstanden ist. Mehr Information, Organisation und Kooperation hat sie sich auf die Fahne geschrieben. Aber angesichts des engen Marktes hat sie es schwer.

Energiesparpartner

Dipl.-Ing. Uwe Otto, seit vielen Jahren beratend an der Seite des Berliner Sanitär- und Heizungshandwerks, läßt keine Gelegenheit aus, für die Kooperation im SHK-Handwerk zu werben, deren Ziel er darin sieht, neue Marktsegmente zu erkennen und zu erschließen. Er verweist darauf, daß das Image der Gebäudetechnik trotz eines hohen technischen Entwicklungsstandes bei den Nutzern nicht besonders gut ist, und sieht darin eine Chance für das versorgungstechnische Handwerk. Weil aber durchweg Dienstleistungen aus einer Hand gefragt sind, hält er den Einstieg nur über eine gewerkeübergreifende partnerschaftliche Kooperation für möglich. Seine Vision ist die Bildung einer Facility Management Gesellschaft des Handwerks nach dem Hamburger Beispiel. Auf diesem Wege müsse Vertrauen aufgebaut, Zusammengehörigkeitsgefühl entwickelt und Marktpräsenz praktiziert werden. Letztere verlangt heute,

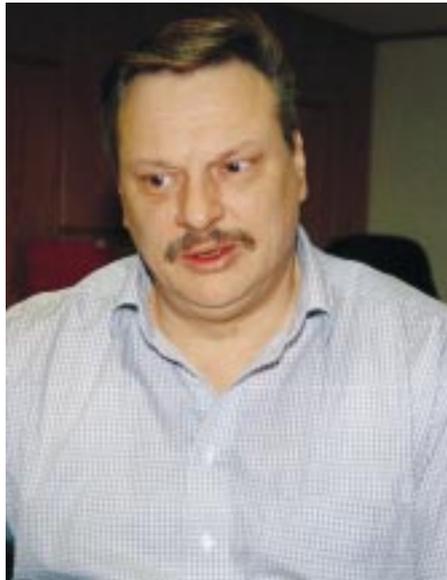
ohne Abstriche auf die Wünsche des Kunden einzugehen. Wenn er nicht mehr über die Installation einer Heizung, sondern über die Lieferung von Wärme verhandeln will, muß der Handwerker ein entsprechendes Angebot oder eine gleichwertige Lösungsvariante parat haben. In Berlin heißt das Schlüsselwort zum Wärmebelieferungsmarkt „Energiesparpartnerschaft“. Dahinter steckt, daß der Senat das Betreiben der Energieversorgungsanlagen in öffentlichen Gebäuden im Paket mit dem Ziel ausschreibt und vergibt, den Energieverbrauch zu verringern und Kosten zu senken. Vom Ertrag profitiert neben dem Contractor auch die Stadt nicht zu knapp. Die Vergabe der ersten drei Pools hat deutlich gemacht, daß es die ortsansässigen mittelständischen Unternehmen auf dem Markt mit einer Vielzahl von finanzkräftigen Wettbewerbern zu tun haben. Dazu zählen unter anderem Energieversorgungsunternehmen mit eigenen Management- und Dienstleistungsfirmen in

* Dienstleistungsgemeinschaft SHK-Handwerk Berlin/Brandenburg, 10555 Berlin, Tel. (0 30) 39 92 69-0, Fax 39 92 69 99

Berlin, als Generalunternehmer tätige Anlagenhersteller oder als Facility-Manager auftretende Gebäudedienstleister. Nach Auffassung des Geschäftsführers der Berliner Energieagentur, Michael Geißler, liegt die Chance des Handwerks darin, sein Ausführungs-, Instandhaltungs- und Betriebsführungs-Know-how in die Umsetzung der Energiesparpartner einzubringen.

Brocken war zu groß

Dem ist nicht zu widersprechen. Doch warum soll das Handwerk mit seinem Potential an technischer Kompetenz nicht selbst Energiesparpartner sein? Mit Blick auf diesen Markt schlossen sich im Herbst 1997 SHK-Innungsbetriebe aus Berlin und Brandenburg, die mit der Bildung kooperativer Strukturen ihre Marktchancen erhöhen wollten, zu einer Dienstleistungsgemeinschaft zusammen. Sie vereint zum heutigen Zeitpunkt 25 Handwerksbetriebe aus der Region. Die Gemeinschaft wandte sich zunächst dem Thema Wärmelieferung zu, weil sich auf diesem Gebiet steigender Bedarf abzeichnete und bereits Erfahrungen



Jürgen Bulst, Vorsitzender der Dienstleistungsgemeinschaft SHK-Handwerk, wünscht sich bei der Kooperation mehr Mut und Schulterfluß

vorlagen. Unterstützung kam auch vom ZVSHK mit seinem Konzept „Komplettservice Wärmelieferung durch das SHK-Handwerk“ und vom Bundesministerium für Bildung und Technologie mit einem Projekt zum gleichen Thema.



Geschäftsführer Stange von B.R.A.S.S.T. Bau, die auf dem Firmengelände ein BHKW betreibt: Auf Nachfrage nach Wärmelieferung sind wir gut vorbereitet

Nachdem die Branche den bis dahin erfolgten Ausschreibungen des Senats im Rahmen der Energiesparpartnerschaft tatenlos zugesehen hatte, bot in der vierten Runde eine Arbeitsgemeinschaft des Handwerks mit. In der SHK-Dienstleistungsgemeinschaft hatte sich ein Kreis von Interessenten gefunden, der sich im Bunde mit Planern und Energielieferanten bei der Ausschreibung Chancen ausrechnete. Doch der ausgeschriebene Pool 4 erwies sich mit 65 Gebäuden und einem Modernisierungsvolumen von mehreren Millionen Mark als ein zu großer Brocken, der den Rahmen des finanziell Machbaren sprengte. Wenn der Senat ernsthaft daran interessiert sei, das Handwerk in die Energiesparpartnerschaft einzubeziehen, so Uwe Otto, dann müßten kleinere Loseinheiten ausgeschrieben werden. Das habe man den Ausschreibenden unmißverständlich mitgeteilt.

Für den Wärmemarkt gerüstet

Wärmelieferung ist bei weitem nicht das einzige Thema der Gemeinschaft, bleibt aber weiter auf der Tagesordnung. Zu den Mitgliedern, die auf diesem Gebiet über viel Erfahrung verfügen, gehört die B.R.A.S.S.T. Bau GmbH. Die Firma hat sich auf die haustechnischen Gewerke spezialisiert und verfügt über das notwendige Know-how. Das Unternehmen mit einem Bein in Berlin und dem anderen in Bran-

denburg setzt sein Potential vor allem in der Wohnungsbausanierung ein. Installation, Betrieb und Service von bzw. an Blockheizkraftwerken (BHKW) gehören zum Leistungsangebot der Gesellschaft, die Mitglied des Verbandes für Wärmelieferung Hannover ist, was der Geschäftsführer als einen echten Gewinn bezeichnet.

Am Standort Hohen Neuendorf betreibt die Firma ein Nahwärmenetz mit einem Gesamtwärmebedarf von 280 kW, in das ein BHKW eingebunden ist. Hier können Techniker und Monteure moderne Kraft-Wärme-Kopplung einschließlich Störungsbeseitigung hautnah erleben und erlernen. Die



Das Blockheizkraftwerk, das die Wärme in ein Nahwärmenetz liefert, verfügt über 5,5 kW elektrische und 12,5 kW thermische Leistung

Kompetenz in Sachen Wärmelieferung ist zu einem guten Teil Resultat der engen Zusammenarbeit mit Anlagenherstellern und Wärmelieferanten. Erhebliche finanzielle Mittel investiert das Unternehmen in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Zwar ist die Wärmelieferung am gesamten Leistungsvolumen bisher in geringem Umfang beteiligt. Doch befinden sich laut Aussage von Geschäftsführer Peter Stange gegenwärtig mehr als ein Dutzend Projekte in Bearbeitung. Für kleinere Handwerksbetriebe sind nach seiner Auffassung Vorfinanzierung und Vertragslaufzeiten von über zehn Jahren bei der Wärmelieferung eine zu große Hürde. Sie könnten ihre technische Überlegenheit eher in eine Kooperation mit Wärmelieferern einbringen, in der ihr Part in Installation, Betrieb und Wartung der Anlagen oder Übernahme von Teilleistungen wie Störungsüberwachung bestehe.



Neben dem BHKW unterstützen zwei leistungsfähige Wärmeerzeuger das Nahwärmenetz



Wärme und Strom werden sowohl an private wie auch an gewerbliche Abnehmer abgegeben

Noch habe nicht jeder in der SHK-Dienstleistungsgemeinschaft erkannt, daß der partnerschaftliche Zusammenschluß unter Beibehaltung der Eigenständigkeit der Beteiligten die dem Markt gemäße Organisationsform ist. Bei fehlender Kooperationsbereitschaft werde das Handwerk jedoch nach hinten durchgereicht.

Erfolgreich mit SHK-Notruf

Eine ähnliche Auffassung vertritt der Vorsitzende der Dienstleistungsgemeinschaft SHK-Handwerk und Inhaber einer Heizungs-firma, Jürgen Bulst, der gern schon ein Stück weiter wäre. Noch gebe es zu wenig Schulterschuß und zu viel Berührungsängste unter den Berufskollegen. Viele fürchteten um ihre Selbständigkeit, andere sehen in der Dienstleistungsgemeinschaft sogar einen Konkurrenten.

Wichtigstes Anliegen der Gemeinschaft bleibe, bestehende Arbeitsfelder zu sichern und neue zu erschließen. Harte Worte fand Bulst für die vom Senat praktizierte Energiepartnerschaft, die das volle finanzielle Risiko dem Betreiber überlasse und deshalb für das Handwerk unakzeptabel sei. Wenn man das SHK-Handwerk einbeziehen wolle, müsse man zur klassischen Wärmelieferung zurückkehren, die über die Kilowattstunde abgerechnet werde.

Aus eigener Erfahrung weiß Bulst, daß sich Wärmelieferung am ehesten zusammen mit einem finanzkräftigen Versorger trägt. Er plädiert für die Arbeitsteilung Installation/Wartung durch den Handwerker und Finanzierung/Wärmelieferung durch den Kooperationspartner. Er sieht über die Wärmelieferung hinaus weitere Felder für die Dienstleistungsgemeinschaft und hat dabei den Bereich Facility-Management im Blick, für den es bereits einen Arbeitskreis gibt.

Früchte getragen haben die Bemühungen um die Erweiterung des Dienstleistungsangebots. Der seit dem 1. Oktober 1998 bestehende SHK-Notruf für Berlin ist ein echtes Kind der Dienstleistungsgemeinschaft und ein wichtiger Schritt auf dem schwierigen Weg der Gemeinsamkeit. Unter dem Motto „Fachkundige Beratung – faire Preise“ wird den Kunden eine echte Alternative zu den mehr schlecht als recht funktionierenden Bereitschaftsdiensten mancher Installateure angeboten. Anliegen ist es, den akuten Notfall bei geringem personellen Aufwand und auf kürzestem Wege rund um die Uhr zu beheben. Der SHK-Notruf wird von Herstellern wie Großhändlern unterstützt und liefert damit ein überzeugendes Beispiel für den Nutzen einer florierenden Kooperation. WS

SBZ-Sonderdruck-Service

Von den in der SBZ veröffentlichten Beiträgen können auf Wunsch und mit Zustimmung des Autors Sonderdrucke angefertigt werden.

Mindestauflage 1000 Exemplare.

Ausführliche Informationen erteilt Ihnen auf Anfrage:

Gentner Verlag Stuttgart
Postfach 10 17 42
D-70015 Stuttgart
Telefon (07 11) 6 36 72 31
Telefax (07 11) 6 36 72 32