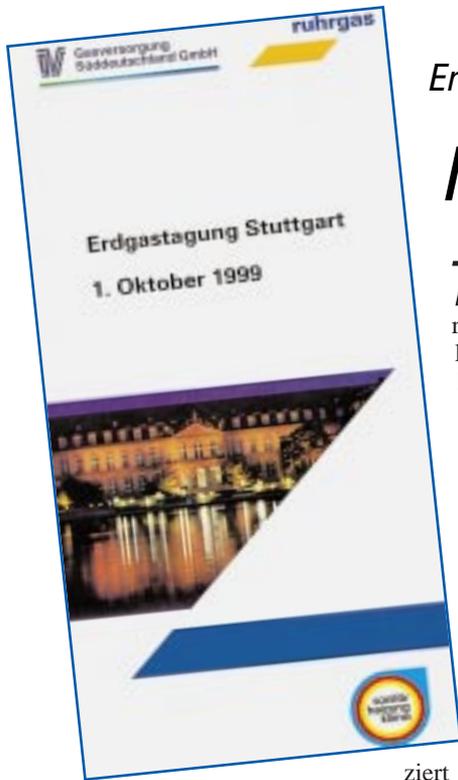




Erdgastagung Stuttgart

Kooperation statt Konfrontation



Am 1. Oktober fand in Stuttgart die erste gemeinsame Erdgastagung von Fachverband SHK, Gasversorgung Süddeutschland und der Ruhrgas AG statt. Die ganztägige Veranstaltung widmete sich am Vormittag gaswirtschaftlichen Fragestellungen sowie der derzeit nicht unproblematischen Zusammenarbeit von Gasversorgern und SHK-Handwerk. Nach der Mittagspause standen dann drei technisch orientierte Themen auf dem Programm.

Trotz der Konkurrenz von Heizölseite, trotz rückläufigem Neubauvolumen und trotz der auslaufenden Umstellung von braunkohlebeheizten Gebäuden in den neuen Ländern zeigten sich die Vertreter der Erdgaswirtschaft auf der Erdgastagung optimistisch, ihre Marktanteile auch künftig ausbauen zu können. Entgegen dem allgemeinen Trend des Marktes, der als stagnierend oder leicht rückläufig prognostiziert wird, soll der Anteil von Wohnungen mit Erdgasheizung in Deutschland von 42 % (1998) auf 50 % im Jahr 2010 klettern. Diesen Zuwachs soll es aber nicht aufgrund eines deutlich niedrigeren Erdgaspreises geben. Trotz der Liberalisierung der Märkte, sei ein Preisrutsch – ähnlich wie auf der Stromseite – nicht in Sicht. Dazu seien die Produzentenstrukturen, die Wettbewerbssituationen und die Art der Versorgung zu unterschiedlich. Die Erdgaswirtschaft zeigte sich allerdings zuversichtlich, die Kosten für den Gas-Hausanschluß sowie für die Installationen im Gebäude durch den Einsatz neuer Produkte – z. B. flexible Rohrleitungen – künftig senken zu können. Doch ein deutlicher Preisvorteil wird sich auch daraus nicht ableiten lassen. Aus diesem Grund heißt das maßgebende und zentrale Instrument für den Ausbau der Marktanteile: aktives Marketing. Hierzu gehört beispielsweise auch die Vision vom erdgasversorgten Haus. So läßt sich Erdgas schon heute nicht nur zum Heizen und Kochen einsetzen, sondern eignet sich z. B. auch für den Betrieb eines Wäschetrockners, eines Grills oder zum Betanken von Fahrzeugen sowie zur Klimatisierung. Mit dieser Strategie sei es zudem möglich, den Erd-

gas-Absatz bei einem rückläufigem Heiz-Energieverbrauch anzukurbeln.

Dialog der Marktpartner vor Ort

Um ihre Ziele zu erreichen, sind die Gasversorger auf die Mitarbeit und das Wohlwollen ihres wichtigsten Marktpartners angewiesen: dem SHK-Handwerk. Dieses Thema war deshalb der Kernpunkt im Vormittagsprogramm der Erdgastagung. Un-



Dietrich Berthold, Ruhrgas: Das erdgasversorgte Haus bietet interessantes Potentiale für SHK-Handwerk und Gasversorger

ter dem Titel „Marketingkooperation zwischen Handwerk und Gaswirtschaft“ legten Dietrich Berthold, Abteilungsleiter Marktpartner bei der Ruhrgas AG, und Dr. Hans-B. Klein, Hauptgeschäftsführer des FV SHK Ba-Wü, ihre Sicht der Dinge dar. Für Brisanz war gesorgt, denn mit dem zunehmenden Bemühen verschiedener Gasversorger – insbesondere von Stadtwerken – ihr Tätigkeitsgebiet in Richtung Handwerk auszudehnen erwächst aus dem Partner ein Konkurrent für die SHK-Betriebe. Vor diesem Hintergrund schlug Dietrich Berthold in seinem Vortrag dann auch verbindliche Töne an: „Zu einer

guten Partnerschaft gehört, daß man die Interessen des anderen respektiert.“ Nicht aus dem Gegeinanden sondern aus der guten Zusammenarbeit mit dem Handwerk erhalte die Gaswirtschaft ihre Stärke. Gerade das erdgasversorgte Haus biete interessante Potentiale für beide Partner. Allerdings müsse man sich gemeinsam auf die veränderten Rahmenbedingungen einstellen. Berthold nannte dazu u. a. den rückläufigen Wärmemarkt, die Zunahme von Do-it-yourself und von Schwarzarbeit sowie den steigenden Wettbewerbsdruck. „Kundennähe und Kundenbindung werden in diesem Umfeld immer wichtiger. Beide Partner müssen deshalb noch mehr als bisher auf Marketing setzen“, betonte der Abteilungsleiter. „Wir müssen den Kundenkontakt intensivieren und gemeinsam versuchen, den Markt weiterzuentwickeln.“

Zu diesem Zweck kündigte Dietrich Berthold eine noch bessere Unterstützung des Handwerks an. So sollen Informationen zu neuen Verordnungen, Förderprogrammen etc. die Handwerker schneller und kompakter erreichen. Ein wichtiges Instrument bei dieser Kommunikation wird das Internet sein. Berthold kündigte außerdem neue Werbemittel und eine verstärkte Förderung des Dialogs der Marktpartner vor Ort an.

Faire Marktpartnerschaft eingefordert

An diesen regionalen Dialog knüpfte Dr. Hans-B. Klein seinen Vortrag an. Er hob dabei die erfolgreiche gemeinsame Anzeigen- und Rundfunkspot-Aktion in Baden-Württemberg als gelungenes Beispiel einer partner-



schaftlichen Zusammenarbeit von Handwerk und Gaswirtschaft hervor. Dennoch stellte der Hauptgeschäftsführer des Fachverbandes fest, daß zunehmend mehr Gasversorgungsunternehmen (GVU) aus diversen Gründen ihre Grenzen überschreiten und in die Domäne des SHK-Handwerks eindringen. So würden diese GVU beispielsweise Hausbesitzern, die lediglich eine Kontrolle der Gasleitungen veranlaßt haben, gleich die Komplettanierung der Heizungsanlage anbieten. „Aller Voraussicht nach werden künftig noch weitere GVU verstärkt handwerkliche Tätigkeitsbereiche wie Beratung, Planung und Ausführung von Heizungsanlagen als Dienstleistung für den Verbraucher übernehmen. Da-



Dr. Hans-B. Klein, Fachverband:
Trotz kontroversen Auffassungen ist der Kooperationsgedanke vorrangig

mit würde für den SHK-Handwerksbetrieb die wichtige Kundenbindung verloren gehen, so daß er dann weitgehend nur noch die Rolle des Subunternehmers für das GVU übernimmt“, mahnte Dr. Klein. „Diese Entwicklung hätte erhebliche, negative Konsequenzen für die wirtschaftliche Situation der SHK-Betriebe.“ Um dies zu vermeiden, plädierte er für eine marktgerechte Lösung durch ein abgestimmtes Verhalten zwischen den GVU und den SHK-Handwerkern. Dazu gehörten insbesondere:

- Die **Einhaltung der Leitlinien**, die gemeinsam vom ZVSHK und vom BGW erstellt und 1993 veröffentlicht wurden. Diese definieren die getrennten und gemeinsamen Aufgabengebiete der Marktpartner. Als zentrale Grundsätze sind dort u. a. verankert: die freie Wahl des Installationsunternehmens durch den Kunden, die freie Vertragsgestaltung (insbesondere die Preis- und Kalkulationsfreiheit des Handwerks) sowie die frei Produktauswahl und Lieferung durch den handwerklichen Fachbetrieb.
- Eine **faire Marktpartnerschaft** die darauf basiert, daß GVU und SHK-Betrieb den gemeinsamen Kunden mit unterschiedlichen Leistungen bedienen. Erforderlich ist dazu eine generelle Abstimmung der Kompetenzen unter Berücksichtigung der traditionell, gewachsenen Strukturen. Dabei sollten Kooperationsmaßnahmen zwischen GVU und SHK-Handwerkern – wie z. B. die Aufstellung eines Kooperationsvertrages, die



Die ca. 70 Teilnehmer aus SHK-Handwerk und Gaswirtschaft bekamen bei der Erdgastagung ein abwechslungsreiches Programm geboten

Bildung einer Gas- oder Energiegemeinschaft oder gemeinsame Marketingaktionen – unter Einbindung der SHK-Berufsorganisation, insbesondere der örtlich zuständigen Innung, erfolgen. Oberstes Ziel aller Maßnahmen muß dabei die Kundenzufriedenheit sein. Trotz aller Brisanz und Gegensätze resümierte Dr. Hans-B. Klein: „Auch bei kontroversen Auffassungen sollte dem Kooperationsgedanken, insbesondere der zwischen GVU und örtlicher SHK-Innung, Vorrang eingeräumt werden. Entscheidend ist, daß sich die Marktpartner gemeinsam um den Kunden

bemühen, wobei die SHK-Handwerksbetriebe die ersten Ansprechpartner der Kunden für alle Heizungs- und Sanitäranlagen sein müssen.“

Nach den marktorientierten Themen des Vormittags bekamen die etwa 70 Tagungsteilnehmer nach der Mittagspause drei eher technisch orientierte Vorträge geboten. Diese befaßten sich mit den Konsequenzen der Energieeinsparverordnung 2000 für die Anlagentechnik, mit der Diffusions-Absorptionswärmepumpe und der Überprüfung von innenverlegten Gasleitungen und Gasarmaturen. □

■ **FV-Untersuchung Soziale Stellung der mitarbeitenden Ehefrau**

Die Bedeutung der mitarbeitenden Unternehmerfrauen für den wirtschaftlichen Erfolg vieler SHK-Betriebe wird in der Bevölkerung aber auch in der SHK-Branche selbst vielfach verkannt. Ohne die fachliche Qualifikation und das Engagement der mitarbeitenden Unternehmerfrauen, die zudem oftmals noch einer Doppelbelastung mit Haushalt und Kindererziehung ausgesetzt sind, wäre die Aufrechterhaltung des Betriebsablaufs bei vielen Betrieben nicht möglich. Aus diesem Grunde führt der Fachverband seit dem

Jahr 1994 jährlich eine repräsentative Befragung in den SHK-Handwerksbetrieben durch. Die soziale Stellung der mitarbeitenden Unternehmerfrau in den SHK-Betrieben soll damit dokumentiert werden. Durchschnittlich liegt das Einkommen der SHK-Unternehmerfrau bei 3465 DM. Ordnet man dieses in den Gehaltsgruppentarifvertrag ein, so wird die Unternehmerfrau lediglich für eine einfache kaufmännische Tätigkeit ohne Verantwortung entlohnt. Die Praxis zeigt ein anderes Bild. Die Ehefrau, die ihr Aufgabengebiet in

weitestgehender Eigenverantwortung ausübt, erfüllt in der Regel bis zu acht verschiedene Funktionen im Betrieb. Interpretiert man die Tendenzen der Jahre 1994 bis 1998, so zeigt sich, daß das Einkommen der Unternehmerfrauen bis 1997 rückläufig ist. 1998 steigt das Einkommen wieder leicht an. Die Zahlungen von Weihnachts- und Urlaubsgeld bestätigen diesen Trend. Dies könnte darauf zurückzuführen sein, daß in den rezessiven Jahren bis zum Jahre 1998, die SHK-Handwerksunternehmen die eigene Substanz angreifen, bevor andere Rationalisierungsmaßnahmen (z. B. im Personalbereich) eingeleitet werden. Zweifelsohne gehört



das Gehalt der im Betrieb mitarbeitenden Ehefrau ebenso zur Substanz wie das Einkommen des Handwerksunternehmers. Ab 1998 scheint dieser Trend gestoppt zu sein. Dennoch wird die extrem hohe Belastung, der eine mitarbeitende Unternehmerfrau im Handwerksbetrieb ausgesetzt ist, immer noch nicht entsprechend honoriert. Grundsätzlich gilt es, bevor Einsparungsmaßnahmen beim Gehalt der Ehefrau getroffen werden, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die das Betriebsergebnis des SHK-Betriebs positiv beeinflussen. Kostensenkungsmaßnahmen in den Bereichen Versicherung, Bürgschaften, Telekommunikation usw. sind nur einige Maßnahmen, die zu einer wirtschaftlichen Betriebsführung beitragen können. Für all diese Bereiche hat der Fachverband entsprechende Instrumente entwickelt bzw. Rahmenabkommen abgeschlossen, die Innungsmitgliedern kostenfrei zur Verfügung stehen. Weitere Ergebnisse der Untersuchung können der Fachreihe: „Die soziale Stellung der mitarbeitenden Ehefrau in den SHK-Handwerken“ entnommen werden. Diese kann über die Förderungsgesellschaft des Fachverbandes Sanitär-Heizung-Klima Baden-Württemberg bezogen werden.

■ KL-Innung Nordbaden Obermeisterwechsel

Bei der Jahreshauptversammlung der Kachelofen- und Luftheizungsbauer-Innung Nordbaden hat nach 27jähriger Tätigkeit als Obermeister Werner Fischer (Pforzheim) sein Amt einem Jüngeren zur Verfügung gestellt. Neuer Obermeister wurde Werner Osada aus Weinheim. Zu seinem Stellvertreter wählte die Innung Hanno Müller aus Ettlingen. Werner Fischer wurde für seine langjährige verdienstvolle Ehrenamtstätigkeit



Obermeister Werner Osada mit seinem Stellvertreter Hanno Müller (rechts) und Ehrenobermeister Werner Fischer

zum Ehrenobermeister ernannt. Geschäftsführer Mathias Morlock überreichte ihm im Namen der Innung eine goldene Taschenuhr aus heimischer Produktion.

Obwohl der neue Obermeister aus Weinheim kommt, verbleibt der Sitz der Geschäftsstelle auch weiterhin bei der Kreishandwerkerschaft Pforzheim-Enzkreis. Werner Fischer war lange Jahre auch in der heiztechnischen Kommission des ehemaligen Landesinnungsverbandes für das KL-Handwerk sowie als vereidigter Sachverständiger der Handwerkskammer Karlsruhe tätig. Zudem saß er 30 Jahre lang als Meisterbeisitzer in der Meisterprüfungskommission der Handwerkskammer Stuttgart.

■ Innung Lörrach Obermeisterwechsel

Seine 30. und gleichzeitig letzte Generalversammlung der Innung für Sanitär- und Heizungstechnik leitete Obermeister Gerhard Lorenz. Die technischen Veränderungen im Bereich der Sanitär- und Heizungstechnik sind enorm gewesen in den letzten Jahren. Die Geräte stecken voller Elektronik, die Anforderungen an die Berufseinsteiger sind groß, die „alten Hasen“ sind zur Weiterbildung gezwungen, wollen sie sich am Markt behaupten. Dieser Entwicklung

scheidung von OM Lorenz an der Versammlung teilnahm. Als „Lokomotive der Innung“ wurde Lorenz von Martin Lamm, dem Präsidenten der Handwerkskammer Freiburg, gewürdigt. Lorenz zog eine kurze Bilanz über die geleistete Innungsarbeit. „Es wird honoriert, was wir für das Handwerk tun“, stellte er angesichts von drei im vergangenen Jahr neu gewonnenen Mitgliedsfirmen fest. Das Handwerk sei im Landkreis Lörrach größter Arbeitgeber, stelle am meisten Ausbildungsplätze zur Verfügung und sei auch der konstanteste Gewerbesteuerzahler, betonte Lorenz. Und wurde früher die Badische Gas AG (BE) mit ihrer großen und inzwischen zurückgefahrenen Installationsabteilung als direkter Konkurrent angesehen, so lobte er jetzt die gute Zusammenarbeit. Mit ihrem Zuschuß von 1000 Mark auf jede Solaranlage habe die Gas AG ein Investiti-



Gerhard Lorenz eingearhmt von seinem Nachfolger Peter Maier (rechts) und dem Stellv. Verbandsvorsitzenden Manfred Stather

„Die Ära Gerhard Lorenz geht zu Ende und damit gibt der dienstälteste Obermeister im Landesverband sein Amt ab“, betonte der Stellvertretende Vorsitzende des Fachverbandes, Manfred Stather, der zusammen mit HGF Dr. Klein zur Verab-

onsvolumen von rund 3,5 Millionen Mark in den Landkreisen Lörrach und Waldshut losgetreten. Lorenz dankte nicht nur seinen Vorstandskollegen für das gute Miteinander in der Vergangenheit, sondern auch der Geschäftsführerin der Kreishandwerkerschaft, Gisela Däschle. Sie setzte sich weit über das normale Maß für die innovative Entwicklung ein. Als Höhe-



punkte im vergangenen Jahr bezeichnete Lorenz den gemeinsamen Verbandstag der Landesverbände von Baden-Württemberg und Bayern in Ulm sowie auf lokaler Ebene den „Tag des Handwerks“ in Schopfheim mit ZDH-Präsident Philipp. Obermeister Lorenz freute sich, daß die Fusion des ehemaligen südbadischen Verbandes mit dem Fachverband meßbare Früchte getragen hat. „Wir sind einer der schlagkräftigsten Verbände im Land“, meint Lorenz selbstbewußt. Obermeister Lorenz hat nie aufgehört, seinen Innungsmitgliedern ans Herz zu le-

gen: „Zeigt durch qualifiziertes Fachwissen: Wir sind doch jemand!“ Insgesamt bedrückt Gerhard Lorenz, daß das Miteinander der Kollegen in Zeiten immer härterer Konkurrenz sehr abgekühlt sei. Zum neuen Obermeister wurde der langjährige Stellvertreter Peter Maier (46) aus Zell gewählt. Stellvertretender Obermeister wurde Reiner Issler aus Grenzach-Wyhlen. Der neue Obermeister Maier dankte Gerhard Lorenz für sein langjähriges Engagement und zeichnete ihn im Namen der Innung mit dem Ehrenobermeister-Titel aus.

■ Fachgruppensitzung Installation und Heizungsbau

Zur Herbstsitzung 1999 der Fachgruppe Installation und Heizungsbau, Untergruppe Heizung, begrüßte der stellvertretende Landesfachgruppenleiter Kilian Huber die Mitglieder. Die Schwerpunkte bildeten die anstehenden Novellierungen der Kehr- und Überprüfungsordnung des Landes Baden-Württemberg, der Energieeinsparverordnung des Bundes sowie der VAwS. Dabei wurden die einzelnen Änderungen und deren

Auswirkungen auf die Praxis aufgezeigt und erläutert. Weiterhin wurden die Mitglieder aktuell über neue bzw. geänderte Förderrichtlinien des Bundes und Landes, wie z. B. „Energie-Spar-Check“ des Ministeriums für Umwelt und Verkehr oder über das „Energieeinsparprogramm Altbau“ des Wirtschaftsministeriums Baden-Württemberg informiert. Aktuelle Themen aus den einzelnen Innungen, wie z. B. das „Jahr-2000-Problem“ bildeten dann den Schluß der diesjährigen Herbstsitzung der Landesfachgruppe.

BRANDENBURG



■ Weiterbildung Fachkraft für Solarenergie

Ende September ging im Ausbildungszentrum Götz der Handwerkskammer Potsdam der erste vom Fachverband Land Brandenburg veranstaltete Lehrgang zur Ausbildung von SHK-Fachkräften für Solarenergie zu Ende. Nachdem die Solarinitiative schwungvoll angelaufen, der Solarkönig gekrönt und die Arbeitsrichtlinie des Zentralverbandes SHK ausgewertet worden war machten sich die Brandenburger gemeinsam mit der Handwerkskammer Potsdam an die Vorbereitung des Lehrganges. Denn „die Qualifizierung unter dem Eckring“ sei, so Wolfgang Ehling von der Fördergesellschaft für Haustechnik, die sich bei der Vorbereitung und Durchführung des Lehrganges besonders verdient gemacht hatte, als entscheidende Voraussetzung für die Innungsbetriebe, sich in schwieriger Zeit zu behaupten. Belohnt wurde das Engagement mit dem erfolgreichen Abschluß des Lehrganges. Allen 16 Teilnehmern konnte nach be-



Bei der Abschlußprüfung rauchten die Köpfe. Zuerst ging es um die Auslegung der Anlage ...

standener Prüfung das bundeseinheitliche Zertifikat ausgehändigt werden. Im Mittelpunkt der Ausbildung standen entsprechend der ZV-SHK-Richtlinie Planung und Auslegung von Solaranlagen, die Einbindung in vorhandene Heizsysteme, die Montage der Komponenten und Aspekte der

Sicherheit. Wert wurde auch auf das Verkaufstraining gelegt. An drei Projekten mußten die Prüflinge nachweisen, daß sie eine Solaranlage richtig auslegen, verkaufen und unter praxisnahen Bedingungen in Betrieb nehmen können. Sie stellten unter Beweis, daß sie in der Lage sind, das an vielen Wochenenden erworbene Wissen anzuwenden. Die in diesem Brandenburger Pilotlehrgang gewonnenen Erfahrungen werden schon in den nächsten Lehrgang einfließen. Teilnehmen können Meister und Gesellen mit 3jähriger Berufspraxis in einem SHK-Gewerk.



... dann um ganz praktische Fragen