

Die Sanitärbranche als Anwalt des Wassers

Wasserwende tut not

Zum diesjährigen Hansgrohe-Umweltforum trafen sich Sanitärfachleute aus Industrie, Handwerk, Forschung und Wissenschaft zu einer Expertenrunde. Außerdem eröffnete die nordrhein-westfälische Umweltministerin Bärbel Höhn das Internetcafé „Wassersparen“

Schon zum sechsten Mal griffen die Badausstatter aus dem Schwarzwald in diesem Jahr das Thema Umwelt im Zusammenhang mit der SHK-Branche auf. Das diesjährige Umweltforum fand am 24. September in den Konferenzräumen des Hotels Holiday-Inn in Essen-Bredeney statt. Unter dem Motto „Wasserwende tut not“ versammelten sich Experten aus Industrie, Sanitärhandwerk, Forschung und Wissenschaft. Den rund 100 Gästen aus Handwerk, Handel, Verbänden, Umweltorganisationen, öffentlicher Verwaltung und Medien bot sich in Referaten und Diskussionen ein



Umweltministerin Bärbel Höhn, hier mit Dr. Claus-Peter Fritz und Moderator Martin Prösler schaltete per Mausclick 25 Seiten „Ratgeber Wassersparen“ online

abwechslungsreicher Querschnitt durch den Themenbereich, in dem es vor allem um sanitäre Umweltvorsorge durch neue Dienstleistungen und Produkte ging.

Zukunftsmarkt Dienstleistung

Zu den Chancen und Risiken einer notwendigen Umorientierung der klassischen Handwerksbetriebe zu innovativen Dienstleistungen referierte z. B. Ewald Heinen vom

Karlsruher Institut für Technik der Betriebsführung. Der Volkswirt gab zu bedenken, daß sich Wachstum und Beschäftigung im Handwerk zukünftig in erster Linie über den Dienstleistungsbereich sichern bzw. steigern lassen. Nur so könne der neben der Industrie größte und vielfältigste deutsche Wirtschaftszweig auf Dauer gegenüber in- und ausländischen Wettbewerbern bestehen. Speziell für die SHK-Handwerke seien die Aussichten gar nicht so schlecht. Weil Maßnahmen zur Energieeinsparung oder zur Nutzung regenerativer Energien immer mehr an Bedeutung gewinnen, bestünden hier erhebliche Auftragspotentiale und Zukunftschancen wie in kaum einer anderen Branche. Um das nutzen zu können, sei von den Unternehmern aber unbedingt Kreativität und die entsprechende Flexibilität zum Erfüllen der Kundenwünsche gefordert. Wichtig ist laut Heinen auch die systematische Entwicklung und Umsetzung einer Dienstleistungsidee zur marktfähigen, verkaufbaren Leistung.

Hansgrohe, 77757 Schiltach, Telefon (0 78 36) 5 10, Telefax (0 78 36) 51 13 00, <http://www.hansgrohe.com>



Die Referenten des Hansgrohe-Umweltforums '99: Ewald Heinen, Jürgen Kruschinski, Peter Jörg Heitzelmann, Dr. Claus-Peter Fritz, Bärbel Höhn, Georg Wüest, Franz-Josef Heinrichs und Dr. Björn Guterstam (v. l.)

Wenn ihm das gelingt, werde das Sanitärhandwerk in der künftigen Dienstleistungsgesellschaft nicht nur unersetzbar bleiben, sondern eher noch an Bedeutung gewinnen.

In die gleiche Kerbe schlug der ZVSHK-Referent für Sanitärtechnik, Franz-Josef Heinrichs, mit seinem Thema „Wassertechnologien der Zukunft schaffen neue Märkte für das Sanitärhandwerk“. Er führte aus, daß der umsatzstärkste Posten im Handwerk längst nicht mehr der Neubau ist, sondern daß nahezu 70 % der Aufträge aus dem Dienstleistungsbereich kommen. Um Kundenwünsche im privaten und gewerblichen Bereich zu wecken und zu beeinflussen, müsse sich das Sanitärhandwerk darum bemühen, zukünftige Entwicklungen in der Wassertechnologie gemeinsam mit Marktpartnern zu gestalten. Angesichts der jüngsten, bedenklichen Entwicklungen bei Versorgungsunternehmen sowie einigen Marktbeteiligten aus Industrie und Handel, sei es für das Handwerk aber zunächst einmal wichtig festzustellen, wer als echter Partner überhaupt in Frage kommt. Dabei stehen sich Handwerk und Industrie laut Heinrichs von der Interessenslage her am nächsten. Diese beiden sollten, wie z. B. beim Konzept der Handwerkermarkte, gemeinsam Strategien für neue Wassertechnologien entwickeln, die vom Kunden angenommen und von der Politik sowie anderen Marktbeteiligten akzeptiert werden. Denn davon hänge schließlich ab, ob Wassertechnologien der Zukunft neue Märkte für das Sanitärhandwerk schaffen und wirtschaftlich erfolgreiche Betriebsergebnisse erzielt werden können.

Installateure als Verlierer?

Peter Jörg Heinzelmann, der als Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft kommunaler Versorgungsunternehmen nach eigenen Angaben rund 230 kommunale Versorgungsunternehmen bei der Entwicklung eines kunden- und umweltorientierten Dienstleistungsmarketing sowie dem Wandel vom Versorgungs- zum Energie- und Wasserdienstleistungsunternehmen unterstützt, versuchte den Anwesenden die Kooperation von Stadtwerken und Handwerkern bei Gebäude-Dienstleistungen schmackhaft zu machen. Er wies darauf hin, daß beim Kampf um den auf bis zu 800 Milliarden



Installateur Jürgen Kruschinski und Moderator Martin Prösler diskutierten mit Dr. Claus-Peter Fritz und Georg Wüest über die Wasserwende

DM geschätzten Markt traditionelle Marktstrukturen zerstört und neue zusammengesetzt werden. Wenige Komplettanbieter wie die Tochtergesellschaften großer Bau-, Elektro-, Kommunikations-, Dienstleistungs- und Energiekonzerne würden in einigen Jahren den Facility-Management-Markt dominieren und um integrierte Dienstleistungsaufträge kämpfen. Zu den Verlierern gehören nach Ansicht von Heinzelmann die kleinen und mittleren Ingenieurbüros, Sanitär- und Heizungs- oder Elektroinstallateure, wenn es nicht gelingt, lokale oder regionale Marktpartnerschaften oder Kooperationen mit lokalen Versorgungsunternehmen bzw. Stadtwerken zu schmieden, die im liberalisierten Energiemarkt ebenfalls in Gefahr seien, auf der Strecke zu bleiben. Den Ausweg sehen die Stadtwerke u. a. im Wandel zum Energie- und Wasserdienstleistungsunternehmen. Doch um als Komplettanbieter von Gebäudedienstleistungen am Markt auftreten zu können, bräuchten diese das SHK- und Elektrohandwerk.

Politik und Wissenschaft

Unter der Schlagzeile Aquaculture stellte Dr. Björn Guterstam vom Stensund Folk College in Trosa ökologische Sanitärprojekte in Schweden vor. Das Konzept der 1989 eröffneten Stensund Abwasseraqua-

kultur beziehe sich auf die Verwertung von Abwasser als Rohstoff für die Produktion von Biomasse in Form von Pflanzen und aquatischen Organismen sowie auf die gekoppelte Wärmerückgewinnung im Glashaus. Dabei werde versucht, den Stoffwechsel natürlicher Ökosysteme als Muster für eine nachhaltige Wirtschaft mit den Natursourcen anzuwenden. Ergebnisse nach zehn Jahren zeigen, daß verschiedene Pflanzen, wie Tomaten und Wasserhyazinthen, produziert werden können, die z. B. als Tierfutter benutzt werden. Das geklärte, ausgehende Wasser weist laut Guterstam nahezu Badewasserqualität auf. Energiebilanzen hätten ergeben, daß selbst im Winter ein Wärmeexport an umliegende Gebäude

erreicht wird. Erst ab Temperaturen von minus 10 °C sei eine zusätzliche Heizung notwendig. Die Betriebskosten der Abwasserkläranlage können durch Wärmerückgewinnung und Biomasseproduktion ökologisch bilanziert werden, führte der Meeresbiologe aus. Somit erfülle die Aquakultur als Sanitärkonzept mehrere Funktionen: Sie dient als Kläranlage, Gewächshaus, Fischzuchtanlage und Wärmeproduktionseinheit sowie als ökotechnische Schulungs- und Forschungseinrichtung.

Zum Abschluß diskutierte Hansgrohe-Geschäftsführer Deutschland, Dr. Claus-Peter Fritz, der das Umweltforum '99 zuvor schon offiziell eröffnet hatte, auf dem Podium mit Jürgen Kruschinski von einem Berliner Sanitärfachbetrieb und dem Umweltbeauftragten der Schweizer Geberit-Gruppe, Georg Wüest, über die Frage: Was tun Industrie und Handwerk, um eine Wasserwende zu erreichen? Die Moderation der Veranstaltung lag bei dem Tübinger Wissenschaftsjournalisten Martin Prösler. Einen besonderen öffentlichen Stellenwert erhielt das Umweltforum durch die Anwesenheit der nordrhein-westfälischen Umweltministerin Bärbel Höhn. Sie legte in ihrem Grußwort die umweltpolitische Bedeutung des Sanitärhandwerks dar. Zudem eröffnete sie per Mausclick das Hansgrohe-Internetcafé zum Thema „Wassersparen“. In ihm kann der Verbraucher unter der Website <http://www.hansgrohe.com/wassersparen> auf 25 Seiten konkrete Tips zum Wassersparen abrufen, interaktiv seine individuellen Wasserkosten errechnen und sich in einem Gewinnspiel für das Erfahrene belohnen lassen. □