

Heizungsbauer und Ölhändler unter einem Dach

Gemeinsamer Marktauftritt

Vom 20. bis 22. November 1997 fand in der Gießener Kongreßhalle die 1. Hessische Ölfachtagung statt. Im Mittelpunkt standen aktuelle Techniken der Ölheizung, Fragen der fachgerechten Heizöllagerung sowie die Möglichkeiten für eine kundenorientierte Marktpartnerschaft zwischen Heizungsbauern und Mineralölhändlern.

Der Fachverband Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Hessen, das Institut für wirtschaftliche Oelheizung (IWO) sowie die für die Region Rheinhessen und Hessen/Thüringen zuständigen Verbände des Brennstoffhandels schufen mit der 1. Hessischen Ölfachtagung in Gießen für die rund 100 Teilnehmer erstmals eine landesweite Diskussionsplattform über die bisherige und künftige Zusammenarbeit beider Branchen im wettbewerbsintensiven Raumwärmemarkt. Ziel waren nicht nur fachliche Information und Weiterbildung, sondern vor allem positive Impulse zur Stärkung der Ölheizung.

Aufträge in Sicht

Einig waren sich beide Marktpartner, daß die Ausgangslage dazu nicht schlecht ist. Denn Heizöl ist mit einem Anteil von



Gebannt lauschten die anwesenden Heizungsbauer und Heizölhändler den fachkundigen Referaten über ihre neuen gemeinsamen Marktchancen

ca. 40 % an der Beheizung aller westdeutschen Wohnungen etwa gleichauf mit Erdgas und damit nach wie vor eine unverzichtbare Energiequelle in Deutschland. Außerdem wurden nach einer Statistik des Schornsteinfegerhandwerks 51 % der 5,7 Millionen Ölheizungen in Deutschland, bzw. 526 000 in Hessen, bereits vor 1983 installiert. Sie entsprechen damit größtenteils nicht mehr dem heutigen technischen Standard verbrauchs- und emissionsarmer Ölheizungen und müssen in absehbarer Zeit modernisiert werden. Für ein zusätzliches Auftragspolster sorgt die novellierte Kleinf Feuerungsanlagenverordnung (1. BImSchV) mit verschärften Emissionsgrenzwerten ab 1. Januar 1998. Dieses Austauschgeschäft benötigen allerdings die SHK-Handwerksbetriebe angesichts kontinuierlicher Auftragsrück-

gänge in den letzten Jahren ebenso dringend, wie der hessische Mineralölhandel. Der hat nämlich, so IWO-Geschäftsführer Jürgen Schmid, nicht nur mit der Konjunkturlaute zu kämpfen, sondern zusätzlich mit sinkenden Marktanteilen des Wärmeträgers Öl im Neubau (derzeit unter 30 %) und Abwanderungsverlusten von über 50 % bei Heizungsmodernisierungen.

Rund-um-Service

Vor diesem Hintergrund hat das Nahziel einer verstärkten Marktpartnerschaft mit regelmäßiger Kommunikation und klarer Aufgabenverteilung für beide Branchen einen hohen Stellenwert. In Zukunft will man so 40 % des Gesamtbestandes und 50 % der Neuanlagen für den Wärmeträger Heizöl sichern. Der Verbraucher soll von der Zusammenarbeit durch ein erweitertes Serviceangebot, wie dem Rund-um-Service für Ölheizungsbetreiber, profitieren. Konkret wurden im Verlauf der Tagung regionale Kooperationsmöglich-

keiten bei der Marktbearbeitung, Kundenansprache, Modernisierungsberatung, Gemeinschaftswerbung, Wärmelieferung, Finanzierung, Kundenpotentialanalyse, Pflege und Wartung von Ölheizungen einschließlich Tankanlagen sowie der Störungsbehebung behandelt. Letztere lag FVSHK-Landesinnungsmeister Werner Scharf besonders am Herzen. Anstelle gegenseitiger Schuldzuweisungen bei Anlagenstörungen, womöglich gar vor den Augen des Kunden, müssen sich Heizungsbauer und Ölhändler in Zukunft verstärkt gemeinsam um Kundenwünsche bemühen und eine schnelle Hilfe sowie optimalen Service sicherstellen, lautete seine Forderung. Denn dem Kunden als eigentlichem Geschäftspotential jedes Betriebes sei es völlig egal, ob der Heizungsbauer der Meinung ist, die Hei-

Kompetente Vertreter vom Fachverband, den Brennstoffhandelsverbänden, dem IWO sowie der Industrie standen den Tagungsteilnehmern Rede und Antwort



zung bliebe stehen, weil das Öl nicht in Ordnung war oder der Heizöllieferant die Störungursache in der Heizungsanlage sieht. Er möchte eine problemlos funktionierende Anlage, keinen Ärger, kostengünstige Wärme sowie umweltgerechte und benutzerfreundliche Technik.

Anpassung gefragt

Wie man dem Kunden diese Leistungen des Heizungsbauers und Heizölländlers nahebringt, war Thema des Vortrages „Erfolgreiches Handwerker-/Händler-Marketing – Gestalten Sie Ihre Konjunktur selbst“. Hierbei wurde klar, daß der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens nicht nur von fachlichem Können,

Qualifikation und Zuverlässigkeit abhängt, sondern maßgeblich davon, ob der Unternehmer seinen Markt selbst gestalten und beeinflussen kann. Wer sich in seinem Marktverhalten nicht auf die ständige Änderung und Fortentwicklung in der Heizungstechnik einstellen könne, z. B. durch das Investieren von Zeit in die Energieberatung oder eine deutlichere Argumentation unter Umweltschutzgesichtspunkten, wird auch keinen wirtschaftlichen Erfolg verbuchen können, so LIM Scharf. Voraussetzung für einen qualifizierten und kundenorientierten Marktauftritt seien aber ständige Weiterbildungsmaßnahmen, wie sie z. B. der Fachverband mit inzwischen 27 verschiedenen tech-

nischen und betriebswirtschaftlichen Seminaren in seinem neuen Schulungszentrum anbietet. Darunter fällt auch die Zusatzqualifikation durch den Fachbetriebsnachweis gemäß § 19 I des Wasserhaushaltsgesetzes, die nicht zuletzt die Umweltverantwortung des Unternehmens nach außen dokumentiere.

Pro und Contra

Welche ungeheuren Auswirkungen mangelnde Qualifikation oder Unachtsamkeit bei Installation und Betrieb einer Ölheizung haben können, verdeutlichten Helmut Diehl, Sachverständiger der Überwachungsgemeinschaft SHK und der technische Geschäftsführer des FVSHK Hessen, Peter Gömmer, in ihrem launig vorgetragenen aber dennoch immer fachlich korrekten Streitgespräch „Die Ölheizung – Ein sicheres Heizsystem“. Dabei wurde klar, daß – selbst wenn Heizöl nicht explodiert, wie ein Tagungsteilnehmer die Vorteile gegenüber anderen Wärmeträgern auf den Punkt brachte – Probleme und Schäden an Heizölanlagen nicht nur beträchtliche finanzielle Auswirkungen für den Verursacher haben kön-

nen, sondern eine Bedrohung der Primärmedien für Mensch und Umwelt, also Luft und Wasser, darstellen. Deshalb sei es auch nicht damit getan, die Betreiber immer wieder auf ihre öffentliche und rechtliche Verpflichtung zur leider viel zu seltenen regelmäßigen Wartung hinzuweisen, sondern jeder, der mit dieser Technik umgehe, müsse die einschlägigen Regeln kennen und aus Fehlern der Vergangenheit lernen.

High-Tech-System

Was die moderne Ölheizung als High-Tech-System an neuer Technik zu bieten hat und wie vielfältig ihre Leistungen sind, vermittelten kompetente Referenten aus Wirtschaft und Wissenschaft anhand verschiedener neuer Erkenntnisse und Lösungen im Bereich der Öl-Feuerungstechnik. Vorgestellt wurden unter anderem moderne Öl-brennertechniken, wie der Strahlungsbrenner oder drucklose Ultraschallzerstäuber, ein Wasserbadmodul zur Brennwertnutzung, neue Kessel-Brennräume, Abgasentschwefelungsverfahren, katalytische Verbrennungsmethoden sowie modulierende Kleinölbrenner ab 5 kW. Die Entwicklungen wurden dabei wesentlich durch den sinkenden spezifischen Wärmebedarf sowie die immer strengeren Umweltschutzaufgaben zur Reinhaltung der Luft und zum Schutz der Gewässer beeinflusst.

Weil der Verbraucher aber trotz der aktuellen wirtschaftlichen und arbeitsmarktpolitischen Probleme aus Sorge vor Klimaveränderung, Ressourcenerschöpfung und Umweltverschmutzung bereit ist, in schadstoffarme und energiesparende Techniken wie die vorgestellten zu investieren, ergeben sich aus den strengeren Auflagen Marktchancen für die Ölheizung. □



Fachlich korrekt und dennoch kurzweilig stritten sich Helmut Diehl (ÜWG) und Peter Gömmer um die Sicherheit von Ölheizsystemen