



wir

Messereport des SHK-Handwerks

Ausgabe ISH 2015

Studio SHK | Halle 8.0 Stand C94

**Wir können
Zukunft: das
SHK-Handwerk**

„Bad der Zukunft“
Ideen für das Bad
von morgen

Heizen 2020
Kunden verstehen
und richtig planen

Internethandel
Herausforderung
und Chance

„i-Tronic“ / „R-Tronic“

Raumklima verbessern
und Energiesparen
mit gering investiven Maßnahmen.



Abb. „i-Tronic TFC“



Abb. „R-Tronic RTFC K“

Ein gutes Innenraumklima wirkt sich positiv auf unsere Gesundheit und Leistungsfähigkeit aus. Einfluss auf das Raumklima haben vorrangig die Temperatur, die relative Feuchte sowie der CO₂-Gehalt in der Luft. Mit den Oventrop „i-Tronic“/ „R-Tronic“ lassen sich mit gering investiven Maßnahmen das Raumklima verbessern und Energiesparen.

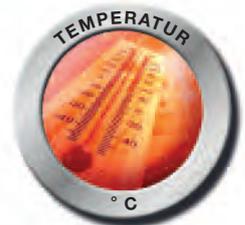
„i-Tronic“ Klima-Anzeige

Der Klimameter „i-Tronic TFC“ dient dem Überwachen der wichtigen Raumklimagrößen und stellt die jeweils aktuellen Messwerte dar:

- Raumtemperatur T (°C)
- relative Feuchte RH (%)
- Kohlendioxid CO₂ (ppm)

„R-Tronic“ Klima-Anzeige/Regelung

Über Funk werden die Stellantriebe „Aktor MH/MD CON B“ z.B. am Heizkörper gesteuert. Einstellbare Solltemperaturen und Zeitprofile ermöglichen eine optimale Raumtemperaturregelung. Je nach Ausführung zeigt die „R-Tronic“ zusätzlich die Luftfeuchte und die CO₂-Konzentration an. Diese Werte lassen sich dann gezielt beeinflussen.





Grußwort

Liebe Leserinnen und Leser,

WIR. Der Titel unseres Messereports ist Programm. Er charakterisiert das Selbstbewusstsein unseres Handwerks, das in den nächsten Jahren bei der Bewältigung politischer und gesellschaftlicher Herausforderungen eine maßgebliche Rolle spielen wird.

„Wir können Zukunft: das SHK-Handwerk“ lautet folgerichtig das Motto des ZVSHK-Messeauftritts auf der ISH 2015. WIR symbolisiert die Gemeinschaft, die Zusammengehörigkeit und die Stärke der SHK-Verbandsorganisation. 25.000 Innungsbetriebe in 17 Landesverbänden bilden das belastbare Fundament für die Arbeit des Zentralverbands als bundesweite Interessenvertretung des SHK-Handwerks. Auf der Weltleitmesse in Frankfurt verkörpert der ZVSHK als Gründer und Träger der ISH die Bedeutung seiner Handwerksbetriebe bei der Gestaltung altersgerechter Bäder und der Umsetzung der Energiewende im Wärmemarkt.

Ohne das Handwerk bleiben die schönsten Zukunftsplannungen Makulatur. Die Folgen des demografischen Wandels erfordern schon heute einen intensiven Ausbau altersgerechten Wohnraums. Die politisch gewollte und gesellschaftlich akzeptierte Energiewende kann nur gelingen, wenn das gewaltige Potenzial an Energieeffizienz gehoben wird, das in den Gebäuden der Republik steckt. Wer anders als unser Handwerk kann hier entscheidend helfen, diese essenziellen Zukunftsaufgaben zu meistern. Der Messereport zur ISH 2015 präsentiert ausgewählte Themen zum Leistungsspektrum der SHK-Verbandsorganisation. Seine Lektüre ersetzt gewiss nicht den persönlichen Messebesuch. Aber sie vertieft Informationen, die der ZVSHK und seine Fachverbände bereithalten, um den organisierten Betrieben in ihrer täglichen Arbeit bestmögliche Unterstützung zu gewähren.

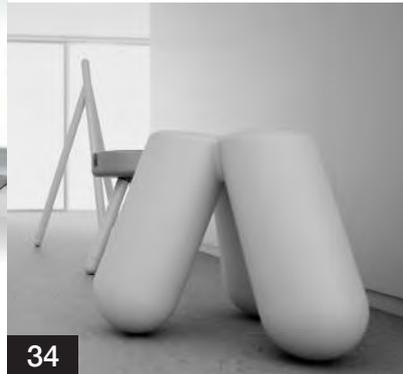
WIR bildet die Klammer für eine starke Gemeinschaft, die in allen ihren Teilen Verantwortung trägt für die Zukunftsgestaltung unseres Landes. Unsere Kunden können sich darauf verlassen: „Wir können Zukunft!“

Manfred Stather
Präsident

Elmar Esser
Hauptgeschäftsführer



04



34



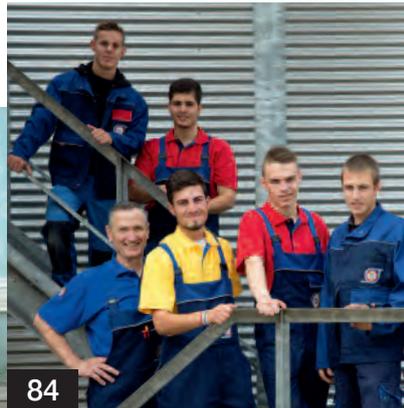
46

Inhalt

- 04 Wir können Zukunft!
- 14 Barrierefreiheit –
Kernaufgabe für das
SHK-Handwerk
- 26 Der ZVSHK-Produkt-Award 2015:
Das Bad für Alle – komfortabel
und barrierefrei
- 28 Service-Special:
„Software-Lösungen“
- 34 „Bad der Zukunft“:
Ideen für das Bad von morgen
- 46 Die Effizienz-Uhr tickt:
Ökodesign und Verbrauchs-
kennzeichnung kommen



50



84



98

50 Heizen 2020:
Kunden verstehen und
richtig planen

56 Energieeffizienz:
Individuelles Heizen
vor Fernwärme

64 Das SHK-Handwerk –
Strukturen, Fakten und
Bewertung

78 Aus- und Weiterbildung
für Qualität im Handwerk

84 Fachkräfte und
Auszubildende: Den Mangel
als Chance begreifen
und nutzen

92 Nachwuchswerbung ist
Zukunftssicherung

98 Internethandel –
Herausforderung und Chance

108 Eine Marke für Qualität
und Sicherheit

112 Vernetzen und gewinnen
mit Social Media

118 Die Landes- und Fachverbände
des ZVSHK

120 Impressum



ZENTRALVERBAND
SANITÄR
HEIZUNG KLIMA



Wir können Zukunft!

Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima zeigt auf der ISH 2015, dass diese selbstbewusste Aussage des SHK-Handwerks keine inhaltsleere Werbebotschaft ist.

Demografie und Energie. Altersgerechtes Bauen und effizientes Heizen! Das sind die Schlagworte, die die Geschäftsentwicklung des SHK-Handwerks in Zukunft ganz maßgeblich prägen werden. Denn als Experten für Nachhaltigkeit und Hersteller von Energieeffizienz sind die qualifizierten Fachbetriebe schon heute gefragt, jene Herausforderungen zu meistern, vor die Politik und Gesellschaft – durch die Folgen des demografischen Wandels einerseits und die Auswirkungen der klimatischen Veränderungen andererseits – gestellt sind.

Demografie und Energie. Zukunftssicherung und Versorgungssicherheit. Das sind die entscheidenden Zielgrößen, die es für unser Land zu gestalten und zu erreichen gilt. Das SHK-Handwerk wird hierzu an der Schnittstelle zwischen Angebot und Nachfrage im Markt eine ganz wesentliche Rolle spielen.



Zur ISH 2015 präsentiert das Fachhandwerk gemeinsam mit den Herstellern anspruchsvolle Konzepte für Barrierefreiheit und Energieeffizienz.

Während viele Eigenheimbesitzer, Bauherren und Investoren noch auf tiefgreifende und zukunftsweisende Maßnahmen der Politik warten, tritt das Handwerk zur ISH 2015 mit einer Vielzahl von innovativen und direkt umsetzbaren Lösungen an. Gemeinsam mit den Herstellern zeigt das deutsche Fachhandwerk auf der weltweit führenden Leistungsschau der SHK-Branche anspruchsvolle Konzepte für Barrierefreiheit und Energieeffizienz. Ganz nebenbei: Deren Einsparungswerte und Wirksamkeit unter- und überschreiten schon heute

die bekannten gesetzlichen Richtwerte und Vorgaben aus Brüssel und Berlin.

Mit ihren Kernthemen bestätigt die ISH 2015 die Agenda des ZVSHK. Es gibt in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft einen stetig wachsenden Informations- und Nachfragebedarf rund um die Themen Demografie und Energie. Hier bietet die Fachmesse den rund 52.000 Betrieben des Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerks mit ihren über 340.000 Beschäftigten die allerbeste Gelegenheit,

ihre fachliche Kompetenz auf den neuesten Stand zu bringen – etwa zu Themen wie dem Einsatz Erneuerbarer Energien mit intelligenter Heizungs- und Klimatechnik oder dem demografischen Wandel mit den veränderten Bedingungen für altersgerechte Badgestaltung. Präsentationen von nachhaltigen Sanitär-lösungen und innovativem Baddesign, energieeffizienten Heiztechnologien in Kombination mit Erneuerbaren Energien oder umweltschonender Klima-, Kälte- und Lüftungstechnik veranschaulichen die Aufgaben moderner Haus- und Gebäudetechnik; sie machen sie auf Produkt- und Anwendungsebene eindrucksvoll sichtbar.

Passend zu den politischen Forderungen des ZVSHK zeigt die ISH 2015 ganz aktuell Technologien und Lösungen, wie sich Deutschland und Europa bei der Energieversorgung durch energieeffiziente Produkte und den Einsatz Erneuerbarer Energien aus bestehenden Abhängigkeiten lösen kann. Die Messe deckt mit ihrem gebündelten Angebot zur Energie, zum Wärmemarkt und zur Demografie – insbesondere beim Badsegment – alle Möglichkeiten zukunftsweisender Gebäudelösungen ab.

Über 2.400 Aussteller, darunter alle Marktführer aus dem In- und Ausland, stellen ihre marktfähigen Technologien auf der ISH 2015 als Weltneuheiten vor. Internationale Fachbesucher aus Handwerk, Handel, Ingenieur- und Architekturbüros, Wohnungsbau- und Immobiliengesellschaften, Dienstleister, Behörden und Hochschulen werden die fünf Tage andauernde Messe mit den Schwerpunktthemen Wasser, Energie und Installationstechnik besuchen.

Das SHK-Handwerk stellt mit über 50 Prozent aller Fachbesucher die stärkste Gruppe der insgesamt rund 200.000 Besucher. Seit über 50 Jahren eine echte Erfolgsstory bleibt die ISH in Frankfurt auch in Zukunft ein ausgezeichnetes Forum für ihren Gründer. Erst vor wenigen Monaten erneuerte der ZVSHK sein Messeengagement. Er vereinbarte mit der Messe Frankfurt und den vier weiteren ideellen Trägern die langfristige Fortsetzung der ISH am Messestandort Frankfurt bis mindestens 2029.

Schwerpunkte und Highlights des ZVSHK-Messeauftritts

Im Zentrum des ZVSHK-Messeauftritts steht das gläserne Studio SHK. Zusammen mit dem Strobel-Verlag begleitet der Zentralverband das Messegeschehen multimedial. An den ersten vier Messetagen sind allein drei professionelle Kamera- und Redaktionsteams im Einsatz. Über Web-TV werden regelmäßige

Programmorschau

Die Top-Themen beim Studio SHK

Folgende Events und Interviews mit Experten aus der Sanitär-, Heizungs- und Klimabranche erwarten Sie am Stand und live im Internet: www.studio-shk.tv

Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag
			
<p>10:00 – 12:00 Uhr Eröffnung ZVSHK-Präsident Manfred Stather eröffnet mit den Vertretern der anderen Trägerverbände die ISH 2015. Messerumgang mit Dr. Barbara Hendricks, Bundesministerin für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit.</p>	<p>10:00 Uhr 100 Sekunden – Tägliche News</p> <p>12:00 Uhr Expertentalk: „Verantwortung Trinkwasser“</p> <p>14:00 Uhr Tägliche News Hauptsendung</p> <p>16:00 Uhr 100 Sekunden – Tägliche News</p>	<p>10:00 Uhr 100 Sekunden – Tägliche News</p> <p>12:00 Uhr Expertentalk: „Bad der Zukunft“</p> <p>14:00 Uhr Tägliche News Hauptsendung</p> <p>16:00 Uhr 100 Sekunden – Tägliche News</p>	<p>10:00 Uhr 100 Sekunden – Tägliche News</p> <p>12:00 Uhr Expertentalk: „Wir können Zukunft“</p> <p>14:00 Uhr Tägliche News Hauptsendung</p> <p>16:00 Uhr 100 Sekunden – Tägliche News</p>
<p>Extra</p> <p>12:00 Uhr Expertentalk: „Energie labeling für Heizungen“</p>	<p>Extra</p> <p>16:30 Uhr (Ofenforum) Verleihung Design-Preis Ofenflamme 2015 für handwerklich erstellte Feuerstätten</p>	<p>Extra</p> <p>15:30 Uhr Preisverleihung ZVSHK-Award „Badkomfort für Generationen“</p>	
<p>Specials Studio SHK: Sonderbeitrag: Zukunft Wohnungslüftung Sonderbeitrag: Moderne Holzfeuerung im Wohnraum</p>			



News, Experten-Talks und Messereportagen live ausgestrahlt. Komplexe Zusammenhänge werden verständlich aufbereitet und qualitativ hochwertig versendet.

Auf Sendung ging Studio SHK erstmals zur ISH 2013. Dieses ehrgeizige Projekt verfolgte den Anspruch, der ISH ein kommunikatives Fenster nach draußen zu verschaffen. Mit live im Internet ausgestrahlten – und später beliebig abrufbaren – Beiträgen von der Weltleitmesse gewann Studio SHK aus dem Stand heraus eine beachtliche Anzahl an Zuschauerinnen und Zuschauern. Gedacht als multimediales Kommunikationsinstrument der Verbandsorganisation für das Fachhandwerk etablierte sich das Format schnell als viel geachteter Branchen-Sender. Die breite Anerkennung und das Lob für die professionelle Realisierung waren Ansporn und Herausforderung zugleich, das Studio SHK auch zur ISH 2015 auf Sendung gehen zu lassen.



NUTZEN SIE IHRE CHANCE, GEMEINSAM MIT UNS ERFOLGREICHER ZU SEIN!

Als marktführender Großhandel für Haustechnik übernimmt die GC-GRUPPE die Verantwortung, um im dreistufigen Vertrieb neue Chancen für gemeinsames Wachstum zu schaffen.

Dafür hören wir all unseren Partnern zu, schaffen einfache und unkomplizierte Möglichkeiten sowie moderne Tools für mehr Umsatz. Damit sind wir die verlässlichsten Ansprechpartner und Impulsgeber unserer Branche.

**WIR FREUEN UNS AUF DIE NOCH ENGERE PARTNERSCHAFT MIT IHNEN IM JAHR 2015!
SCHREIBEN SIE UNS: CHANCENNUTZEN@GC-GRUPPE.DE**

GC GROßHANDELS CONTOR GMBH | WWW.GC-GRUPPE.DE
100 mittelständische Familienunternehmen



Studio SHK. Wir bringen Sie ins Bild.

Wir danken unseren Sponsoren



Halle 5.1 Stand A92



Halle 9.1 Stand E29



Halle 10.1 Stand D38



JUNG PUMPEN

Halle 9.1 Stand F06



Halle 4.1 Stand C06



Halle 10.1 Stand A39



Halle 10.2 Stand A05

Live von der ISH · Halle 8.0 Stand C94 · 10. bis 14. März 2015

Unverzichtbar hierfür war und ist das prominente Gesicht des Studio SHK: Norbert König, der bekannte ZDF-Sportmoderator. Die Live-Berichterstattung rund um die Themen Wasser, Wärme und Luft wird für die Messebesucher am Stand des ZVSHK in Halle 8.0 direkt erlebbar sein. Das gläserne Studio ermöglicht Einblicke in die Produktion und Ausstrahlung von vier Sendungen am Tag. Parallel dazu werden die Sendungen via Livestream ins Internet übertragen, können dort zeitgleich verfolgt werden oder später als Podcast heruntergeladen werden [www.studio-shk.tv].

Die Besucher des ZVSHK-Messestandes werden auf der großen Monitorwand nicht nur die aktuellen Sendungen des Studio SHK verfolgen können. Sie werden zudem eine ganze Reihe von unterhaltsamen und informativen Beiträgen zu sehen bekommen. Diese Beiträge werden Themen behandeln, die im SHK-Arbeitsalltag und beim Kundenkontakt auftauchen, vom barrierefreien Bad über Effizienzsteigerung bei Heizungen, Fernwärme und Verbrennungsverbote über den Online-Handel und Smart Home bis hin zur Trinkwassersicherheit und Hygiene. Sie enthalten viele Antworten auf die Herausforderungen für das Fachhandwerk in den Geschäftsfeldern Sanitär, Heizung und Klima. In seiner Sonderschau „Demografie und Energie“ dokumentiert der ZVSHK den besonderen Stellenwert des SHK-Handwerks für altersgerechtes und energieeffizientes Bauen.

Internationaler Designwettbewerb „Badkomfort für Generationen“

Das Bad wird immer wichtiger in Haus und Wohnung. Mit seinem Wettbewerb für generationenübergreifende Badprodukte wird der ZVSHK die herausragende Bedeutung des demografischen Wandels für das Geschäftsfeld Sanitär des SHK-Handwerks öffentlichkeitswirksam herausstellen. Immer mehr junge Menschen planen schon frühzeitig die altersgerechtere Nutzbarkeit ihres Bades. Daher hat der ZVSHK interessierte Unternehmen – nach der sehr erfolgreichen Premiere und großen Resonanz vor zwei Jahren – erneut aufgerufen, sich mit ihren Produkten für den

„Badkomfort für Generationen“:
Eine hochkarätig besetzte Expertenjury
ermittelt zum zweiten Mal nach 2013
die Gewinner des internationalen
Designwettbewerbs.



Produkt-Award „Badkomfort für Generationen“ zu bewerben. Bedingung: die Einhaltung der „Design für Alle“-Vorgaben zur optimalen Verbindung von Design und Funktion. Gefragt sind innovative Badprodukte, die Anforderungen an das barrierefreie Bauen mit Aspekten von Komfort und Sicherheit verbinden. Für die Teilnahme kommen nicht nur Unternehmen der Sanitärbranche in Frage, sondern auch Hersteller von rein elektronischen Lösungen oder von Wand- und Bodenbelägen. Neben Design for All – Europe (EIDD), der Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) und dem Deutschen Großhandelsverband Haustechnik (DGH) unterstützt der Verband Wohneigentum den Produkt-Award als neuer Kooperationspartner.

Eine internationale Fachjury wird die Produkteinreichungen bewerten und die Gewinner direkt auf der Messe ermitteln. Als Schirmherrin des Wettbewerbs gewann der ZVSHK die Bundesministerin für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit Barbara Hendricks. Am 12. März 2015 werden die Top 5 mit ihren Siegerprodukten direkt auf dem ZVSHK-Messestand in Halle 8 live vorgestellt. [Weitere Informationen unter: www.zvshk-award.com/home]

Das Forschungsprojekt „Bad der Zukunft“

Das Badezimmer hat die entscheidende Schlüsselfunktion für das lebensgerechte Wohnen älterer Menschen. Vor al-

lem an diesen Ort ist die Vorstellung von einem selbstbestimmten Leben in den eigenen vier Wänden gekoppelt. In diesem Schlüsselwohnbereich gewährleisten die Aspekte Komfort, Ästhetik, Sicherheit und Hygiene die Lebensqualität bis ins hohe Alter. Gemeinsam mit der Hochschule für Gestaltung in Offenbach am Main führt der Zentralverband das Forschungsprojekt „Bad der Zukunft“ durch, bei dem zukunftsweisende, praxistaugliche und marktfähige Produktentwicklungen für das barrierefreie Bad im Fokus stehen.

Erstmalig kam es bei diesem Forschungsprojekt zu einer Entwicklung von neuen Produktideen für generationsübergreifende Bäder, an der SHK-Fachhandwerker, Design-Studenten und Endnutzer gemeinsam beteiligt waren. Die Ideen folgen der übergeordneten Zielsetzung, das lange und selbstbestimmte Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen und die Barrierefreiheit zu einem „Design für Alle“ (Design for All) weiterzuentwickeln. Im Fokus stehen dabei die ästhetische Qualität und die Nutzerfreundlichkeit für eine möglichst breite Zielgruppe.

Auch die fünf Gewinner des ersten ZVSHK-Produkt-Awards „Badkomfort für Generationen“ (2013) unterstützen das Projekt. Kommunikativ begleitet wird es von wichtigen Multiplikatoren aus der Wohnungs-, Immobilien- und Seniorenwirtschaft sowie dem Expertennetzwerk „Design für Alle“ und Behindertenverbänden. Die Ergebnisse dieser Entwicklungsarbeit können auf der ISH in Halle 3.0, Stand F83 begutachtet werden.

Sonderschau „Ofenforum“

Der Zentralverband wird zusammen mit den Marktpartnern AdK (Arbeitsgemeinschaft der deutschen Kachelofenwirtschaft) und HKI (Industrieverband Haus-, Heiz- und Küchentechnik e.V.) erneut die Sonderschau „Ofenforum“ in Halle 9.2 (Stand D03/D05) präsentieren. Sie veranschaulicht die energie- und klimapolitische Bedeutung der Holzfeuerung. Die Sonderschaufäche ist gleichzeitig Vortrags- und Dialogforum sowie Branchentreff des Ofen- und Luft-



Die Sonderschau „Ofenforum“ veranschaulicht die energie- und klimapolitische Bedeutung der Holzfeuerung.

heizungsbaus, in dem aktuelle Themen der Branche wie beispielsweise die Energiepolitik, Potenziale der Holzfeuerung sowie technische Entwicklungen und Trends diskutiert werden.

In Kooperation mit der Fachzeitschrift „Kamine & Kachelöfen“ führt der ZVSHK den Design-Wettbewerb „Ofenflamme“ durch, der handwerklich erstellte Öfen, die durch ihr individuelles Design bestechen, prämiiert. Die Preisverleihung findet im Rahmen des Ofenforums statt.

Wir können Zukunft: das SHK-Handwerk

Demografie und Energie. Das sind die beiden großen Themenfelder, an denen der ZVSHK seine Arbeit für die Innungsbetriebe des SHK-Handwerks ausrichtet. Die Energiewende im Wärmemarkt, die Effizienzsteigerung im Heizungskeller, Fernwärme und Verbrennungsverbote, die energetische Kennzeichnung von Heizkesseln – diese Punkte spielen daher zwangsläufig eine große Rolle für den Messeauftritt des ZVSHK. Ebenso wie die wegweisenden Sanitärthemen Bad und Gesundheit, Trinkwassersicherheit und Hygiene oder das barrierefreie Bad. Nicht zu vergessen: die mechanische Lüftung im Wohnungsbau.

Die Fachbesucher aus dem organisierten Handwerk wollen wissen, welche Antworten ihre Verbandsorganisation auf die Herausforderungen in den Geschäftsfeldern Sanitär, Heizung, Klima bereithält. In Halle 8.0 Stand C94 beweist der ZVSHK im Namen seiner der Verbandsorganisation angeschlossenen Handwerksbetriebe: Wir können Zukunft!

FEUER FREI!

Modernisieren mit Wärmepumpen. Feuern Sie die alten Brenner.

Befreien Sie Ihre Kunden von Öl und Gas. Denn Wärmepumpen-Heiztechnik rechnet sich durch Energiekosteneinsparung und staatliche Förderung. Zum Beispiel bei einer Modernisierung mit der neuen Generation von Wärmepumpen mit hocheffizienter Inverter-3.0-Technologie: Sie passt ihre Leistung ganz genau dem Wärmebedarf an und spart dadurch noch mehr Energie. Verhelfen Sie Ihren Kunden zu zukunftssicherer Heiztechnik: Sie ist ein wichtiger Teil von Project Energy® – unserer Initiative für das Haus der Zukunft.



Inverter-Luft | Wasser-Wärmepumpe WPL 15 AS | 25 A mit Inverter-3.0-Technologie

- › Hohe Effizienz durch bedarfsabhängige Regelung des Inverter-Verdichters
- › Patentierte Kompressor-Kühlung für hohe Vorlauftemperaturen
- › Zeitoptimierte und energieeffiziente Kreislaufumkehrabtauung
- › Hohe Leistungszahl für geringe Betriebskosten

Weitere Infos zu allen Vorteilen der WPL: www.stiebel-eltron.de/wpl15

STIEBEL ELTRON

Technik zum Wohlfühlen



Demografie

Barrierefreiheit – Kernaufgabe für das SHK-Handwerk

Der demografische Wandel in Deutschland erfordert ein komplettes Umdenken bei der Wohnungs- und Bauwirtschaft, in der Industrie und beim Handwerk.

Der stetig wachsende Anteil älterer Menschen an der Gesamtbevölkerung zwingt die Bauwirtschaft, neue Wohnkonzepte zu entwickeln und den vorhandenen Wohnraum an die Bedürfnisse dieser Generation anzupassen. Aktuelle Berechnungen weisen für Deutschland einen Bedarf von drei Millionen altersgerechten und barrierefreien bzw. barriere reduzierten Wohnungen bis zum Jahr 2030 aus.

Das gesellschaftliche Engagement und die politische Arbeit des ZVSHK konzentrieren sich daher in besonderem Maße auf die Barrierefreiheit. Die UN-Behindertenrechtskonvention bietet den orientierenden Maßstab für die entsprechenden Verbandsaktivitäten. So verlangt sie, Güter, Dienstleistungen, Geräte und Einrichtungen in „universellem Design“ zu fördern und zu entwickeln. Universelles Design wird als ein Design von Produkten, Umfeldern, Programmen und Dienstleistungen in dieser Weise definiert: Sie sollen von allen Menschen möglichst weitgehend ohne eine Anpassung oder ein spezielles Design genutzt werden können.



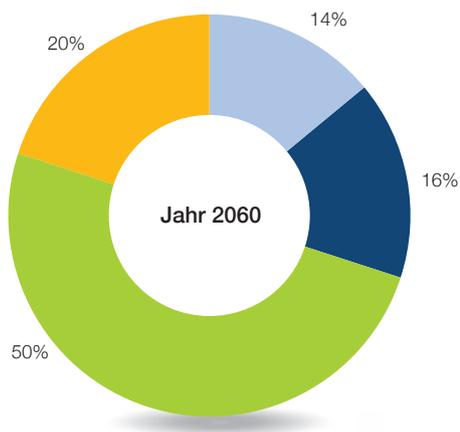
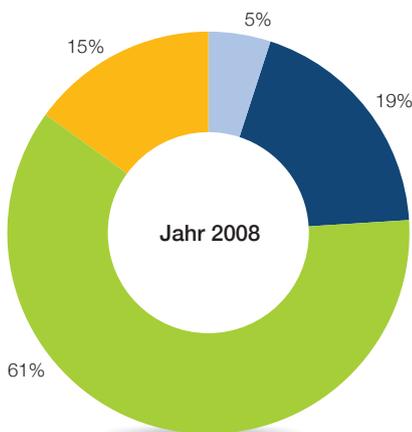
Sprengstoff „Altenrepublik“

Bevölkerungsentwicklung 2008/2060

(Destatis, 2009)

Quelle: Statistisches Bundesamt

- 0 bis unter 20
- 20 bis unter 65
- 65 bis unter 80
- 80 und älter



Aktiv und engagiert den Folgen des demografischen Wandels begegnen

Mit ihrem umfangreichen Programm und Initiativen zur Barrierefreiheit leistet die SHK-Organisation einen wichtigen und aktiven Inklusionsbeitrag. Ein anschaulicher Beleg ist die Mitarbeit des ZVSHK im Lenkungsausschuss des Projekts „Barrierefrei arbeiten“ des Bundeskompetenzzentrums Barrierefreiheit (BKB), ein aktiver Beitrag zur Inklusionsinitiative der Bundesregierung. Gefördert vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales sucht das BKB Unternehmen und Betriebe in Deutschland, in denen Barrierefreiheit eine Rolle spielt. Hierbei geht es nicht um perfekte Lösungen. Es sollen vielmehr Ansätze aus der Praxis gefunden werden, die sich gut übertragen und verallgemeinern lassen und von denen andere Unternehmen lernen können.

Dem Badezimmer kommt bei der Barrierefreiheit ein hoher Stellenwert zu. Das Sanitärhandwerk steht hier vor einer besonderen Herausforderung, ist es doch dessen originäre Aufgabe, Bäder für den Endkunden zu planen, zu installieren und zu warten. Allein im Jahr 2013 hat das SHK-Handwerk rund 495.000 Bäder saniert. Bei rund einem Drittel dieser Sanierungen handelte es sich um Barrieren reduzierende Badumbauten.

Die öffentlichkeitswirksame Würdigung von Produkten im „Design für Alle“ beim ZVSHK-Produkt-Award „Badkomfort für Generationen“ trägt dazu bei, Stigmatisierungen aufzuheben. Die hier ausgezeichneten und zukunftsweisenden Produkte unterstützen die von der Politik geforderte konsequente Umsetzung des Behindertengleichstellungsgesetzes, des Gleichbehandlungsgesetzes und der Behindertenrechtskonvention: innovative Ideen von heute für das barrierefreie und altersgerechte Leben von morgen.

Bedeutung des Bades für Alter und Pflege

Das barrierefreie Bad fördert nicht nur das eigene Wohlbefinden, sondern unterstützt auch die selbstständige Körperpflege älterer oder pflegebedürftiger Menschen. Denn das Bad an sich kann eine große Barriere für die selbstständige Lebensführung im Alter sein. Es ist ein vergleichsweise gefährlicher Ort: Feuchtigkeit und Nässe begünsti-

gen kritische Situationen, die nicht mehr kontrolliert werden können. So stellt der Ein- und Ausstieg aus der Badewanne eine nicht zu unterschätzende Sturzgefahr dar, um nur ein Beispiel für typische Barriere-Gefährdungen im Bad zu nennen.

Das Bad ist nicht nur für die Selbstständigkeit und Autonomie einer immer älter werdenden Bevölkerung sehr bedeutsam. Es ist auch für Betroffene, die in den eigenen vier Wänden gepflegt werden müssen, enorm wichtig. Von

den über 2,5 Millionen Menschen, die im Jahr 2011 auf Pflege angewiesen waren, wurden 1,76 Millionen zu Hause betreut. Auf Basis heutiger Annahmen könnte die Zahl der Pflegebedürftigen bis zum Jahr 2020 auf rund 2,9 Millionen Menschen und im Jahr 2030 auf 3,37 Millionen Menschen ansteigen. Die Bäder der Zukunft können dazu beitragen, Betroffene, Angehörige und ambulante Pflegedienste zu unterstützen. Sie können den Verbleib in den eigenen vier Wänden ermöglichen.



Selbstständig und autonom bleiben: Das Bad wird immer wichtiger für eine immer älter werdende Gesellschaft und besonders für Menschen, die zu Hause gepflegt werden.

Trendstudie „Smarte Bäder“: Intelligente Impulse für morgen

Der ZVSHK richtet den forschenden Blick auf die Zukunft des Bades, um der SHK-Branche richtungsweisende Impulse und Anregungen zu vermitteln. Dazu gab er 2014 die Trendstudie „Smarte Bäder“ in Auftrag. Die Studie soll das Thema Bad von verschiedenen Seiten beleuchten und dabei die heutige und künftige Rolle der Assistenztechnologien für unterschiedliche Nutzergruppen wie ältere Menschen, pflegebedürftige Menschen, die zu Hause betreut werden, jüngere Personen und Familien herausarbeiten.

Die Ergebnisse der Studie sollen unter anderem in ein Qualifizierungskonzept „Smarte Assistenzlösungen im Bad“ für das Sanitärhandwerk einfließen. Dieses Schulungskonzept wird das Handwerk befähigen, vor Ort die Kunden besser zu beraten und entsprechende Planungen, Installationen und Wartungen der relevanten technischen Assistenzsysteme vorzunehmen. Die Ergebnisse der Trendstudie werden der Sanitärindustrie neue Impulse für die Produktentwicklung sowie Produktpassung geben.

Entlastung von Sozial- und Pflegekassen

Die Schaffung altersgerechten Wohnraums kann die Sozial- und Pflegekosten in Deutschland langfristig stark reduzieren. Im Mittelpunkt der Umbaumaßnahmen steht in der Regel das barrierefreie Bad. Das bestätigt auch die vielbeachtete Prognos-Studie „Potenzialanalyse altersgerechte Wohnungsanpassung“, die im Auftrag des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) erstellt und im Vorjahr veröffentlicht wurde.

Die Prognos-Untersuchung orientierte sich an der Fragestellung, ob sich ein Wohnungswechsel in ein Pflegeheim im Falle der Pflegebedürftigkeit über entsprechende Umbaumaßnahmen des bestehenden Wohnraums verhindern oder zumindest hinauszögern lässt. Dabei wurden die Kosten notwendiger Umbaumaßnahmen den Einsparungen der öffentlich zu tragenden Pflegekosten gegenüberge-

stellt. Das Ergebnis zeigte deutliche Einsparpotenziale: Ausgehend von einer fiktiven, mittels Umbau herbeizuführenden flächendeckenden Versorgung von ambulant gepflegten Pflegebedürftigen mit altersgerechten Wohnungen hätte sich beispielsweise die Zahl der stationär versorgten Pflegebedürftigen von 735.000 auf 473.000 Personen im Jahr 2012 reduzieren lassen, so die Studie. Der fiskalische Einspareffekt in diesem Fall: rund 5,2 Mrd. Euro pro Jahr. Laut BBSR kann ein rechtzeitiger altersgerechter Umbau von Wohnungen somit zur Begrenzung der Aufwendungen der Pflege- und Sozialkassen sowie der privaten Haushalte beitragen. Dies ist ein sehr überzeugendes Argument für die Ausweitung der staatlichen Förderung bei gleichzeitiger Verringerung des privat zu tragenden Finanzierungsanteils.

Finanzielle Anreize als zentrale Stellschraube

Der ZVSHK betrachtet die finanzielle Förderung von Umbauvorhaben und -maßnahmen als stärksten Hebel, um der demografischen Herausforderung zum altersgerechten Wohnungsbedarf wirksam und zeitnah zu begegnen. Im Rahmen des politischen Dialogs zum Schwerpunktthema Demografie setzt sich die SHK-Organisation daher bei der Bundesregierung und den Entscheidungsträgern in den zuständigen Ministerien besonders für die Einführung und Verabschiedung von entsprechenden Fördermaßnahmen ein.

Erste Erfolge dieser Bemühungen stellten sich im Vorjahr bereits ein.

A. Die Zuschussförderung im Rahmen des KfW-Programms „Altersgerecht Umbauen“

Die Forderung nach der Wiedereinführung von Zuschüssen beim KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen“ gegenüber der Bundespolitik zeigte Wirkung. Mit der Haushaltsverabschiedung im Juni 2014 beschloss der Bundestag die Fortführung des Programms mit der Zuschussvariante, die 2012 gestrichen worden war. Seit dem 1. Oktober 2014 gibt es neben der Kre-



- A Wege zu Gebäuden und Außenanlagen
- B Stellplätze
- C Eingangsbereich u. Wohnungszugang
- D Umgestaltung der Raumgeometrie
- E Maßnahmen an Sanitärräumen
- F Bedienelemente und Hilfssysteme
- G Umgestaltung zu Gemeinschaftsräumen
- H Erschließung bestehender Freisitze

KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen“: Was wird gefördert?

Die folgenden Maßnahmen werden von der KfW – einzeln oder in Kombination – gefördert:

1. Wege zu Gebäuden und Außenanlagen (altersgerechte Stellplätze für PKW und Kinderwagen)
2. Eingangsbereich und Wohnungszugang (Verbreiterung von Bewegungsflächen, Wetterschutzmaßnahmen)
3. Überwindung von Treppen und Stufen (Aufzugsanlagen, Rampen)
4. Umgestaltung der Raumgeometrie (Schwellenabbau, Zuschnitt der Zimmer)
5. Maßnahmen in Sanitärräumen (bodengleiche Dusche, Modernisierung von WC oder Waschbecken)
6. Umgestaltung und Schaffung von Gemeinschaftsräumen

ditvariante wieder eine echte KfW-Zuschussförderung für den altersgerechten Umbau.

Zielgruppe sind private Eigentümer von selbstgenutzten oder vermieteten Ein- und Zweifamilienhäusern oder -wohnungen. Sie können den Zuschuss ebenso nutzen wie Mieter. Die Antragstellung für den Zuschuss erfolgt direkt bei der KfW Bankengruppe unter dem Link www.kfw.de/455. Wichtiger Hinweis: Die Beantragung der Fördermittel muss immer erfolgen, bevor mit der Maßnahme begonnen wird.

In der Zuschussvariante des KfW-Programms werden frei kombinierbare Einzelmaßnahmen in Höhe von 8 Prozent der förderfähigen Investitionskosten bis 4.000 Euro

pro Wohneinheit bezuschusst. Für den kompletten Standard „Altersgerechtes Haus“ können Antragsteller Zuschüsse in Höhe von höchstens 5.000 Euro pro Wohneinheit erhalten.

Weitere Infos zur KfW-Zuschussvariante unter www.kfw.de/455 und zur KfW-Kreditvariante unter www.kfw.de/159.

B. Die Wohn-Riester-Förderung für den altersgerechten Umbau

Auch die Wohn-Riester-Förderung wurde verbessert. Jeder, der einen Wohn-Riester-Vertrag besitzt oder abschließen möchte, kann seit Januar 2014 sein gefördertes Guthaben jederzeit für den altersgerechten

Umbau der eigenen vier Wände verwenden. Voraussetzung: Die Investitionskosten müssen dem barriere-reduzierenden Umbau dienen. Das ist vor der Ausführung von einem Sachverständigen zu bestätigen.

Zu den förderungswürdigen Maßnahmen, die das Leben im gewohnten Zuhause im fortgeschrittenen Alter erleichtern, gehören die Beseitigung von Türschwellen und Duscheinstiegen, die Verbreiterung der Türen auf rollstuhlgerechte Mindestmaße, die Schaffung unter-fahrbarer Arbeitsflächen und Waschbecken sowie der Einbau von Treppen- und Wannenaufhängen. Weitere barrierereduzierende Maßnahmen können der ungehinderte Weg zum Haupteingang, eine feste Oberfläche auf Verkehrs- und Gehwegen oder die äußere Erschließung des Grundstücks sein. Hat der Eigentümer die Immobilie vor weniger als drei Jahren erworben, muss er mindestens 6.000 Euro, bei mehr als drei Jahren mindestens 20.000 Euro des geförderten Kapitals einsetzen. Außerdem dürfen die Maßnahmen nicht anderweitig gefördert werden, etwa von der KfW Bankengruppe, regionalen Investitions- und Strukturban-

ken oder den Bausparkassen. Der ZVSHK empfiehlt in diesem Zusammenhang der Politik, die Wohn-Ries-ter-Förderung durch eine Marketingkampagne zur bau-lichen Prävention zu unterstützen.

C. Die Pflegezuschussförderung (Pflegestärkungsgesetz)

Das Bundesministerium für Gesundheit legte am 28. Mai 2014 den Entwurf des 1. Pflegestärkungsgesetzes vor. Er sieht vor, den Zuschuss zu Umbaumaßnahmen (z. B. Einbau eines barrierefreien Badezimmers) von bisher 2.557 Euro auf bis zu 4.000 Euro pro Maßnahme zu erhöhen. Für eine Pflege-Wohngemeinschaft kann sogar ein Betrag von bis zu 16.000 Euro eingesetzt werden. Für Pflegehilfsmittel des täglichen Verbrauchs steigen die Zuschüsse von 31 auf 40 Euro pro Monat. Problem: Die Zuschüsse für Barrierefreiheit werden vom Bundesgesundheitsministerium nach wie vor nur pflegebedürftigen Menschen zugestanden und nicht im Sinne der Unfall- und Pflegeprävention angewandt.

Senioren-Wohngemeinschaften: Zusätzliche Förderung

Laut Information des Bundesgesundheitsministeriums vom 3. Juni 2014 „können Pflegebedürftige, die eine neue Pflege-WG gründen wollen, deren Mitglieder ab Einzug Anspruch auf den monatlichen Zuschlag von 200 Euro haben, eine Anschubfinanzierung zur altersgerechten oder barrierefreien Umgestaltung der gemeinsamen Wohnung erhalten – zusätzlich zu den Zuschüssen für Maßnahmen zur Verbesserung des gemeinsamen Wohnumfelds. Jeder Pflegebedürftige, der sich an der Gründung beteiligt, kann bei seiner Pflegekasse einmalig eine Förderung von bis zu 2.500 Euro beantragen. Die Gesamtförderung je Wohngemeinschaft ist allerdings auf 10.000 Euro begrenzt. Den Antrag auf Bewilligung dieser Mittel müssen die WG-Mitglieder innerhalb eines Jahres ab Vorliegen der Anspruchsvoraussetzungen stellen. Die Bestimmungen zu den Einzelheiten und der Verfahrensweise sind bei den Pflegekassen zu erfahren. Diese Fördermaßnahme ist befristet.“

Die intelligenteste ISH aller Zeiten:
mit Green iQ von Vaillant.

GREEN

iQ

ISH Frankfurt, Halle 8, Stand B.93

Das gute Gefühl, das Richtige zu tun.

Weil  **Vaillant** weiterdenkt.

Gesundheits- und Finanzsektor: Forderungen und Ergebnisse

Der Zentralverband sieht das SHK-Handwerk als wichtigen Schrittmacher und Umsetzer beim demografischen Wandel. Daraus folgt die Positionierung des Sanitärhandwerks im wachsenden Gesundheitsmarkt und gegenüber der Finanzwirtschaft.

Mit Blick auf die Pflege- und Krankenkassen verfolgt der ZVSHK gegenüber der Politik das Ziel der „Anerkennung des Sanitärhandwerks gegenüber der Gesundheitswirtschaft“.

Pflegekassen: Forderungen an die Politik

Forderung 1: Beschleunigung des Antragsverfahrens zur Wohnumfeldverbesserung

Qualifizierte Unternehmer des Sanitärhandwerks sollten nach Überzeugung des ZVSHK als kompetente Partner zur Planung altersgerechten Wohnraums gegenüber den Kranken- und Pflegekassen anerkannt werden. Bisher fehlt diese fachliche Anerkennung. Die Folge: Es kommt zu erheblichen zeitlichen Verzögerungen beim Antragsverfahren über Pflegezuschüsse für den altersgerechten Badumbau. Die Bundesregierung sollte deshalb die Voraussetzungen für schnelle, unbürokratische Entscheidungswege zur Wohnumfeldverbesserung im Sinne der Betroffenen schaffen. Eine deutliche Beschleunigung des Verfahrens könnte durch eine Fachunternehmererklärung des Sanitärhandwerks erreicht werden.

Forderung 2: Bauliche Qualitätssicherung im Rahmen der Wohnumfeldverbesserung

Zur Sicherung der baulichen Qualität des altersgerechten bzw. barrierefreien Umbaus sollten die wohnumfeldverbessernden Maßnahmen im Rahmen der Pflege-Zuschussförderung von einem geschulten Fachunternehmen durchgeführt werden. Die eigene Arbeitsleistung oder die Leistung privater Helfer sollte nicht förderfähig sein. Diese Qualitätsforderung lehnt sich an die bereits bestehenden KfW-Förderbedingungen an. Zudem ist eine bessere Vernetzung von Handwerk, Wohnberatung und Krankenhäusern (Entlassungsmanagement) anzustreben. Alle mit einem altersgerechten Umbau befassten Personen sollten über die geschulten Ansprechpartner in der Region informiert sein.

Krankenkassen: Es tut sich etwas ...

Ein erster Erfolg ist bei den Krankenkassen zu vermelden. Der ZVSHK hat die strategische Listung der Berufsgruppe „Installateur und Heizungsbauer bzw. Anlagenmechaniker SHK“ ab dem 1. Januar 2015 in der Präqualifikationsliste beim GKV-Spitzenverband erreicht. Dies bezieht sich auf die Möglichkeit der Abgabe an den Endkunden und die direkte Krankenkassen-Abrechnung der Hilfsmittel-Produktgruppen VB 04B „Badewannensitze ...“ (u. a. Badewannensitze, Duschhilfen, Badewanneneinsätze, Sicherheitsgriffe, Aufrichtehilfen) und 33A „Toilettenhilfen“ durch das SHK-Handwerk.

Die Vorteile für den SHK-Handwerker: Gegenüber dem Endkunden kann er seine Leistungskompetenz aus einer Hand deutlich machen, in dem er direkt mit den örtlichen Krankenkassen Hilfsmittel wie Bade- und Toilettenhilfen (Duschsitze, Haltegriffe etc.) und die damit in Verbindung stehenden Installationsleistungen für den Kunden abrechnet. Eine Rendite wird der SHK-Handwerker aufgrund der bestehenden Preisfestlegung der Krankenkassen mit Hilfs-

Fachbetriebsschulung „Barrierefreies Bad“

Die zweitägige Schulung besteht aus den folgenden Modulen und Inhalten:

Tag 1:

Modul „Medizin“

- Allgemeine Krankheitslehre
- Gerontologie
- Geriatrische und gerontopsychiatrische Erkrankungen
- Simulation von körperlichen Funktionseinschränkungen zur Selbsterfahrung
- Hilfsmittel (Rollstühle, Duschhocker, Haltegriffe etc.)
- Sozialgesetzbuch (SGB V-Lerninhalte)
- Abrechnung mit Kranken- und Pflegekassen

Modul „Beratung/Marketing“

- Der Seniorenmarkt
- Wertewandel im Alter/Veränderter Bedarf im Alter
- Kundenberatung
- Argumentationshilfen gegenüber den Kunden
- Werbeformen mit Fallbeispielen
- Finanzierungsmöglichkeiten

Tag 2:

Modul „Planung/Ausführung“

- Bestehende Normen (DIN 18040, VDI 6008, KfW-Standards)
- Häufige Problemstellungen aus der Praxis (Bestand und Neubau)
- Fallstudien: Bestandsanalyse, Planung, Umsetzung
- Koordination/Organisation (gewerkeübergreifender Ansatz)
- Ableitung von Planungen, ausgehend von körperlichen Einschränkungen
- Exklusiv für Mitglieder: Arbeiten mit dem ZVSHK-Produktkatalog und den Plandaten „barrierefrei“

Interessenten wenden sich direkt an ihren zuständigen SHK-Landesverband.

Zusätzlich zu diesen beiden Präsenztagen wird ein umfassendes E-Learning-Tool bereitgestellt, das der Teilnehmer vor der Schulung anwenden und erfolgreich absolvieren muss. Die zweitägige Schulung endet mit einer einstündigen schriftlichen Prüfung. Bei bestandener Prüfung erhält der SHK-Innungsbetrieb ein Schulungszertifikat und wird in der Expertendatenbank unter www.shk-barrierefrei.de gelistet.

mitteln, die im Hilfsmittelverzeichnis des GKV gelistet sind, damit aber nicht erwirtschaften.

Voraussetzung für die Anerkennung als qualifizierter Fachbetrieb ist, dass der SHK-Betrieb die zweitägige ZVSHK-Fortbildung „Fachbetrieb Barrierefreies Bad“ erfolgreich absolviert hat. Zudem muss der Geschulte eine abge-

schlossene Meisterausbildung nachweisen. Diese beiden Voraussetzungen muss der Betrieb bei einer durch den GKV Spitzenverband legitimierten Präqualifikationsstelle verbindlich nachweisen, bevor er aktiv werden kann. Entsprechende Leistungsverträge mit den Krankenkassen befinden sich in Vorbereitung. Der erste Leistungsvertrag mit der IKK wird voraussichtlich im Herbst 2015 wirksam.

Finanzwirtschaft – Sachverständigen-Anerkennung ...

Auch gegenüber der Finanzwirtschaft ist die Anerkennung des SHK-Handwerks bedeutsam. So hat der ZVSHK in seinen Gesprächen mit dem Bundesbauministerium (BMUB) und der KfW-Bankengruppe erreicht, dass die Gruppe der öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen des Handwerks als KfW-Sachverständige im Rahmen des KfW-Programms „Altersgerecht Umbauen“ tätig werden können. Denn für Umbaumaßnahmen zum KfW-Standard „Altersgerechtes Haus“ ist ein Sachverständiger verpflichtend vorgeschrieben. Der komplette KfW-Standard kann mit der Umsetzung eines definierten Maßnahmenpaketes aus sechs Förderbausteinen erreicht werden. Dazu gehören ein altersgerechter Zugang, ein altersgerechtes Wohn- oder Schlafzimmer, eine altersgerechte Küche, ein altersgerechtes Bad und Bedienelemente gemäß den technischen Mindestanforderungen der KfW.

Der Sachverständige bestätigt bei Antragstellung die Planung des Vorhabens, begleitet die Baumaßnahmen, dokumentiert das Vorhaben, bestätigt die Einhaltung der technischen Mindestanforderungen und erbringt den Nachweis des Standards „Altersgerechtes Haus“. Der Sachverständige für Umbaumaßnahmen zum Standard „Altersgerechtes Haus“ ist unabhängig vom ausführenden Betrieb gesondert zu beauftragen. Schließlich besteht bei der Wohn-Riester-Förderung des altersgerechten Umbaus wie bei der KfW-Förderung eine Verpflichtung zur Vorlage eines Sachverständigennachweises über die Erfüllung der technischen Vorgaben und Anforderungen.

... nicht ohne Weiterbildung: „SHK-Sachverständige/r Altersgerecht Umbauen“

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige des SHK-Handwerks können sich zum „Sachverständigen Al-

„Sachverständiger Altersgerecht Umbauen“

- Modul 1_ **Allgemeine Grundlagen**
- Modul 2_ **Allgemeine Planungsgrundlagen**
- Modul 3_ **Barrierefreie Sanitärtechnik, Tür- und Fenstertechnologie**
- Modul 4_ **Beleuchtung, Lichttechnik, Kommunikationsanlagen und AAL-Anwendungen**

Weiterbildung mit vielen Vorteilen

- Zertifikat „Sachverständiger Altersgerecht Umbauen“
- Berechtigung, zusätzlich zum Bestellungsgebiet die Bezeichnung „Sachverständige(r) für das KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen“ sowie für den Wohn-Riester die Kennung „Altersgerecht Umbauen nach dem Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz“ zu führen
- Kennzeichnung „Sachverständiger Altersgerecht Umbauen“ in der zentralen Internetdatenbank für öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige des Handwerks unter www.svd-handwerk.de
- Hinweis auf die geschulten Sachverständigen „Altersgerecht Umbauen“ unter www.kfw.de
- Gesonderte Listung unter www.shk-barrierefrei.de

Weitere
Informationen und Kontakt:
Matthias Thiel/ZVSHK,
Tel. 0331.200 830-0;
E-Mail: m.thiel@zvshk.de.

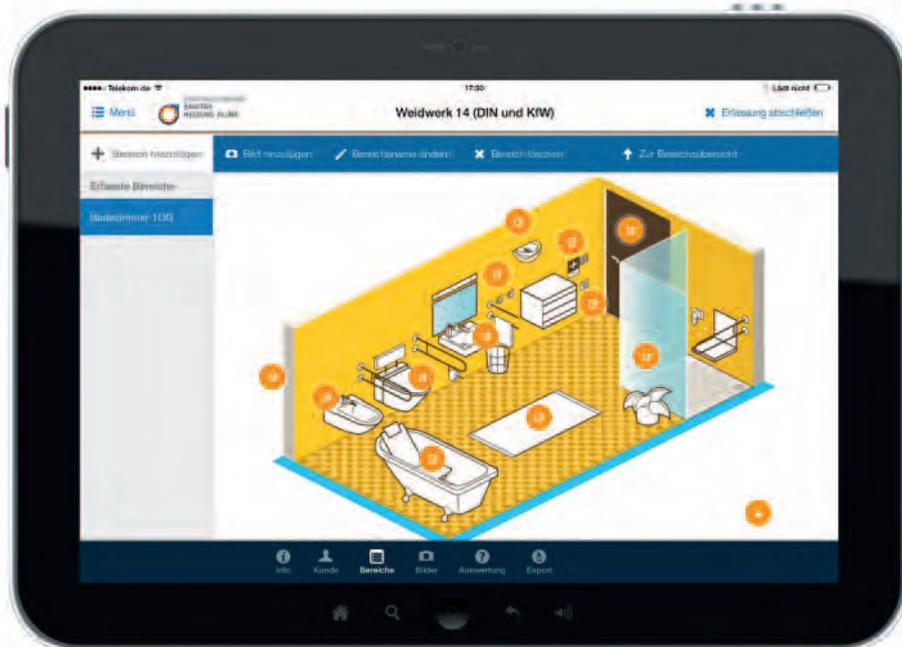
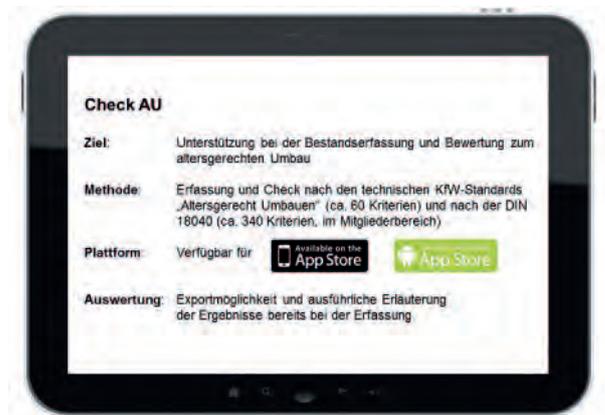
tersgerecht Umbauen“ fortbilden und werden auf dieser Basis von der KfW Bankengruppe neben den Bauvorlageberechtigten anerkannt.

Hierzu bietet der Zentralverband eine viertägige Zusatzqualifikationsschulung zur Thematik des altersgerechten Umbaus an. Jedes Tagesmodul wird mit einer schriftlichen Prüfung inklusive anschließender Auswertung abgeschlossen. Das Curriculum hat der ZVSHK gemeinsam mit dem BMUB und der KfW Bankengruppe entwickelt. Nach dem erfolgreichen Abschluss dieser Fortbildung können die Sachverständigen neben dem Bauvorlageberechtigten aktiv werden. Im vergangenen November wurden die ersten 22 SHK-Sachverständigen des Handwerks weitergebildet. Die nächste Sachverständigenschulung findet im April 2015 in Berlin statt.

Mobiler Service: Check AU

Zur Unterstützung der Sachverständigentätigkeit bietet der Zentralverband ab März 2015 die mobile App „Check AU“ zum altersgerechten umbauen an. Die Anwendung wurde für Tablets mit iOS- oder Android-Betriebssystem entwickelt.

Die mobile App „Check AU“ des ZVSHK unterstützt die Arbeit der Sachverständigen beim altersgerechten Umbauen.





Demografie

Der ZVSHK- Produkt-Award 2015: Das Bad für Alle – komfortabel und barrierefrei

Das SHK-Handwerk – Umsetzer des demografischen Sanierungsbedarfs

Die demografische Entwicklung macht das Thema „Komfortbäder für Generationen“ zu einer Kernaufgabe des installierenden Gewerbes. Die SHK-Betriebe werden künftig mit der Planung und Umsetzung innovativer Badlösungen maßgeblich dazu beitragen, dass eine alternde Gesellschaft über ausreichend Wohnraum für ein altersgerechtes Leben verfügt. Dem barrierefreien Bad kommt eine Schlüsselfunktion für die Fortführung eines selbstbestimmten Lebens in den eigenen vier Wänden zu – ob im Alter oder im Krankheitsfall. Ansprechendes Design und barrierefreie Nutzerfreundlichkeit schließen sich dabei nicht (mehr) aus.

Der Wettbewerb: Ein Nenner mit viel Nutzen

Mit dem internationalen Wettbewerb rückt der ZVSHK Badprodukte ins Blickfeld der Öffentlichkeit, die Form und Funktion in besonderer Weise verbinden. Die entsprechende Produktkompetenz der Sanitärwirtschaft soll in die Wohnungs-

und Immobilienwirtschaft, die Seniorenwirtschaft, zu Architekten und Behindertenverbänden sowie in die Tourismuswirtschaft ausstrahlen und zur Investition anregen.

Gleichzeitig bietet der Zentralverband den Herstellern auf der Weltleitmesse ISH eine Plattform, marktfähige Produkte für den demografischen Wandel und dessen enormer Bedeutung zu präsentieren. Der Award soll die Industrie darin bestärken, innovative Produkte von der Barrierefreiheit zu einem „Design für Alle“ weiterzuentwickeln. Im Fokus stehen die ästhetische Qualität und die Nutzerfreundlichkeit für eine möglichst breite Zielgruppe. Im intensiven Dialog mit der Industrie wird sich der ZVSHK dabei fachlich in den demografischen Produktentwicklungsprozess einbringen.

Der Award fördert die Fachkompetenz des SHK-Handwerks gegenüber seinen Kunden: Zukünftig werden die ausgezeichneten Produkte in die Beratung, Planung, Installation und Wartung einbezogen. Besonders Produkte, die barrierefreie Funktionalität mit Designaspekten verbinden, werden die Nachfragesituation für das SHK-Handwerk tendenziell verbessern. Demografische Produktentwicklungen führen dazu, dass Familien mittleren Alters in ein schönes, funktionales Bad investieren, das für alle Betroffenen kom-

fortabel nutzbar ist. Der Award regt also auch die bauliche Vorsorge an.

Produkte im „Design für Alle“ heben zudem Stigmatisierungen auf, unterstützen sie doch die von der Politik geforderte konsequente Umsetzung des Behindertengleichstellungsgesetzes, des Gleichbehandlungsgesetzes und der Behindertenrechtskonvention.

Unter der Schirmherrschaft von Barbara Hendricks, der Bundesministerin für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit, würdigt der ZVSHK zum zweiten Mal auf der ISH 2015 Produktentwicklungen im Sinne des „Design für Alle“ mit der Vergabe seines Produkt-Awards „Badkomfort für Generationen“.

Der Preis berücksichtigt die hohe Marktnachfrage nach Komplettbädern aus einer Hand. Neben der Sanitärindustrie hat der ZVSHK daher auch Hersteller aus den Bereichen Elektro, Fenster, Türen, Wand-/Bodenbeläge und Möbel aufgefordert, ihre Produktlösungen für das Badezimmer zu präsentieren. Zentrale Vorgabe für alle Produkteinreichungen zum Award war die Einhaltung der „Design für Alle“-Vorgaben zur optimalen Verbindung von Design und Funktion.

Der internationale Produkt-Award war bereits bei seiner Premiere vor zwei Jahren ein voller Erfolg. Auch zu dessen zweiter Ausschreibung gingen wieder zahlreiche Produkteinreichungen aus dem In- und Ausland ein, darunter aus Dänemark, Italien, Brasilien und Japan. Erneut stehen marktfähige und hochwertige Produktlösungen im Fokus, die Badkomfort für Generationen auf innovative Weise umsetzen: Die vorliegenden Wettbewerbslösungen zeigen eine große Bandbreite zur „demografischen“ Herausforderung im Badbereich. Die bis vergangenen Dezember erfolgten Einreichungen bestätigen die wachsende und unumkehrbare Bedeutung des altersgerechten Badumbaus.

Neuer Kooperations- und Kommunikationspartner zum Produkt-Award „Badkomfort für Generationen“ ist der Verband Wohneigentum. Aus gutem Grund: Schließlich hat das Sanitärhandwerk im Jahr 2013 rund 60 Prozent seines Umsatzes über die Eigentümer von Ein- und Zweifamilienhäusern erwirtschaftet. Als neuer Transferpartner sorgt der

Verband Wohneigentum für die Kommunikation der Gewinner-Produkte an 360.000 Wohneigentümer. Der Fachpartner Design for All – Europe (EIDD), die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) und der Deutsche Großhandelsverband Haustechnik (DGH) unterstützen den Wettbewerb und die gleichnamige Produktausstellung auf der ISH.

„And the winner is ...“ – Jurierung und Preisverleihung

Die nominierten Badprodukte werden gemäß dem Leitbild „Design für Alle“ von einer unabhängigen, international besetzten Fachjury bewertet. In einem zweistufigen Verfahren wählen die Experten die Finalisten mit ihren eingereichten Produkten aus. Die Vorauswahl wird von Design für Alle in Deutschland e.V. (EDAD) begleitet. Die Kompetenzfelder Verbraucher, Wissenschaft, Gestaltung und Handwerk werden über die Besetzung der Fachjury kompetent abgedeckt. Diese Jury wird die Gewinner mit den zuvor bewerteten Produkteinreichungen direkt auf der Messe ermitteln. Am 12. März 2015 werden die fünf bestbewerteten Herstellerprodukte für das Bad auf dem ZVSHK-Messestand in Halle 8.0 mit dem ZVSHK-Produkt-Award „Badkomfort für Generationen“ ausgezeichnet. Eine multimediale Show wird die nominierten Produkte präsentieren. Wer schon vorab informiert sein möchte, findet die Nominierungen im offiziellen ISH-Messekatalog und in der offiziellen ISH-Applikation für Smartphones.

2013: Die fünf Gewinner im Kreis der Juroren mit Frau Prof. Dr. Ursula Lehr



Service: Hilfreiche Lösungen für die Praxis

Service-Special: „Software-Lösungen“

Auf der ISH 2015 zeigt der ZVSHK Software-Lösungen für seine SHK-Mitgliedsbetriebe und Sachverständigen, die die tägliche Arbeit fachlich unterstützen und erleichtern.

Lösung 1_

Mobile Check-App „Altersgerecht Umbauen“

Im Rahmen der Kooperationsvereinbarung zwischen dem ZVSHK und der KfW Bankengruppe soll das KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen“ effizienter in Richtung Fachhandwerk kommuniziert werden.

Für die Umsetzung des kompletten KfW-Standards „Altersgerechtes Haus“ wird zukünftig ein Sachverständigennachweis verpflichtend. Der Sachverständige prüft dabei die Einhaltung der förderfähigen Maßnahmen und bestätigt die Umsetzung des geförderten Vorhabens gemäß den technischen Mindestanforderungen der KfW. Die Sachverständigentätigkeit wird von der mobilen Anwendung „Check AU“ des ZVSHK passend und komfortabel unterstützt. Hierzu wurde eine Beratungs- und Bewertungshilfe zum KfW-Programm für den SHK-Handwerker entwickelt. Das Bewertungstool „Altersgerecht Umbauen“ ist für mobile Tablet-PCs konzipiert und lässt sich einfach in die Geschäftsprozesse der SHK-Experten integrieren. Diese Maßnahme verbessert die Beratungskompetenz des Handwerkers für das KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen“ gegenüber seinen Kunden.

Die App für die mobilen Betriebssysteme iOS und Android (nur Tablets) kann ab März 2015 unter der Bezeichnung „Check AU“ via iTunes (Apple) oder über den Google Store (Android) heruntergeladen werden.



Lösung 2_ Effizientes Gerätemanagement mit ZVTOOL

Bei ZVTOOL handelt es sich um eine neue SHK-Software zur Lager- und Maschinenverwaltung. Sie erfasst die Ausgabe und die Rücknahme sowie die Beschaffenheit von Maschinen, um dem SHK-Unternehmer jederzeit und auf Knopfdruck einen Überblick über die im Umlauf befindlichen Geräte, ihren Einsatzort und ihren Zustand zu geben.

Die Erfassung von Ein- und Ausgaben erfolgt mittels drahtloser NFC-Technologie (Near Field Communication) über das Smartphone eines jeden Mitarbeiters. So ist immer

nachvollziehbar, wer wann welche Maschinen entnommen und eingesetzt hat. NFC-Tags in Form von Schlüsselanhängern für alle Mitarbeiter erleichtern die personen-gebundene Erfassung und Zuordnung von Einsatz- und Werkzeugdaten.

Komponenten

ZVTOOL Web steht dabei als benutzerfreundliche Oberfläche zur zentralen Verwaltung und Kontrolle aller Daten



Im ZVTOOL-Starterpaket sind alle erforderlichen Komponenten für den mobilen und dezentralen Einsatz enthalten.

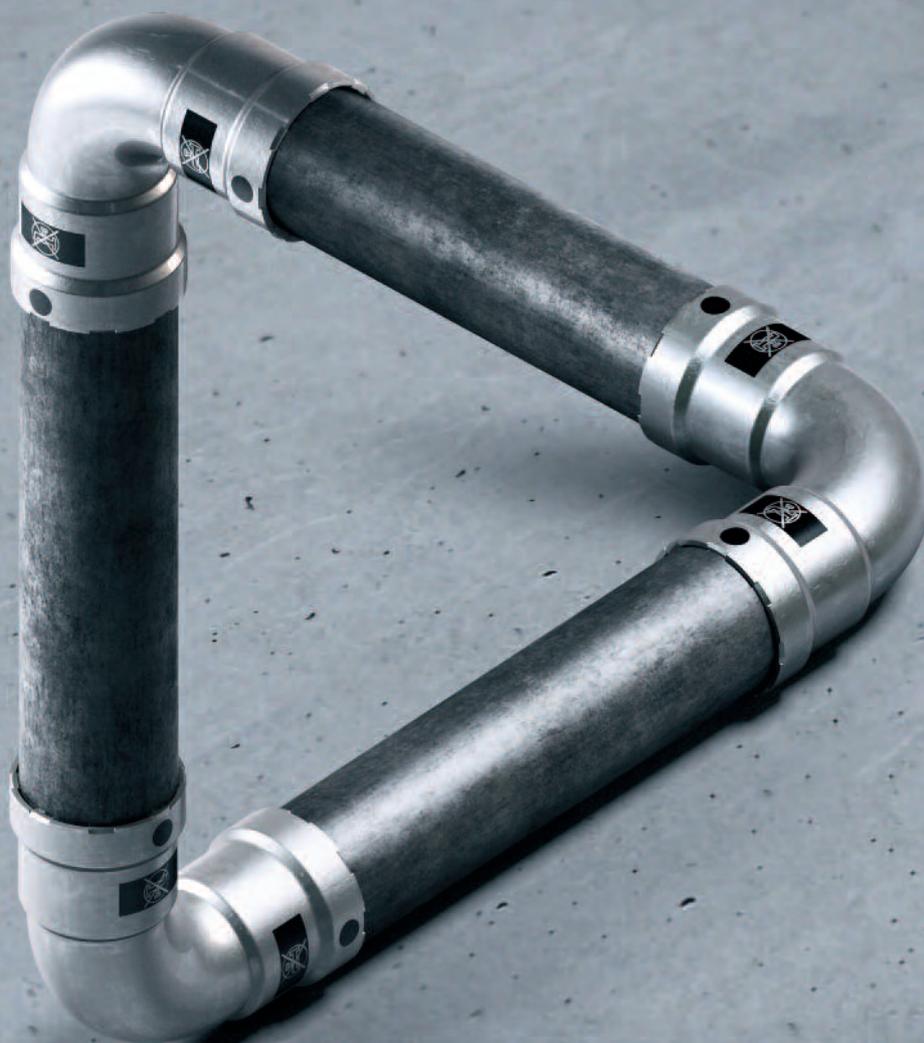
zur Verfügung. Voraussetzung ist ein stationärer und mobiler Internetzugang, um die Anwendung von jedem Standort aus nutzen und abfragen zu können. Der Betrieb erfolgt kostenneutral über einen gesicherten Webserver.

ZVTOOL Phone und App ermöglichen die berührungslose Erfassung von Werkzeugzugängen und -abgängen ohne das Eintippen von Nummern und Namen. Darüber hinaus können weitere Informationen der ZVTOOL Tags ausgelesen werden. Das Smartphone ist innerhalb des Betriebs per WLAN in das Firmennetz eingebunden und übermittelt alle Informationen in Echtzeit an die Benutzeroberfläche des ZVTOOL Web. Außerhalb des Betriebes können die Daten über eine Mobilfunkverbindung übertragen werden. Dann können ZVTOOL Phone und App genutzt werden, um außerhalb des Lagers die Standorte, Werkzeugbezeichnungen und Entleiher abzufragen.

Im ZVTOOL Starterpaket sind alle erforderlichen Komponenten für den Einsatz enthalten. Jeder SHK-Betrieb kann mit ihm bequem Maschinen und Werkzeuge verwalten. Der ZVSHK stellt das Starterpaket und weitere Komponenten im

Viega Megapress

Macht das Unmögliche möglich.
Bis zu 60 % schneller bei
dickwandigem Stahl.

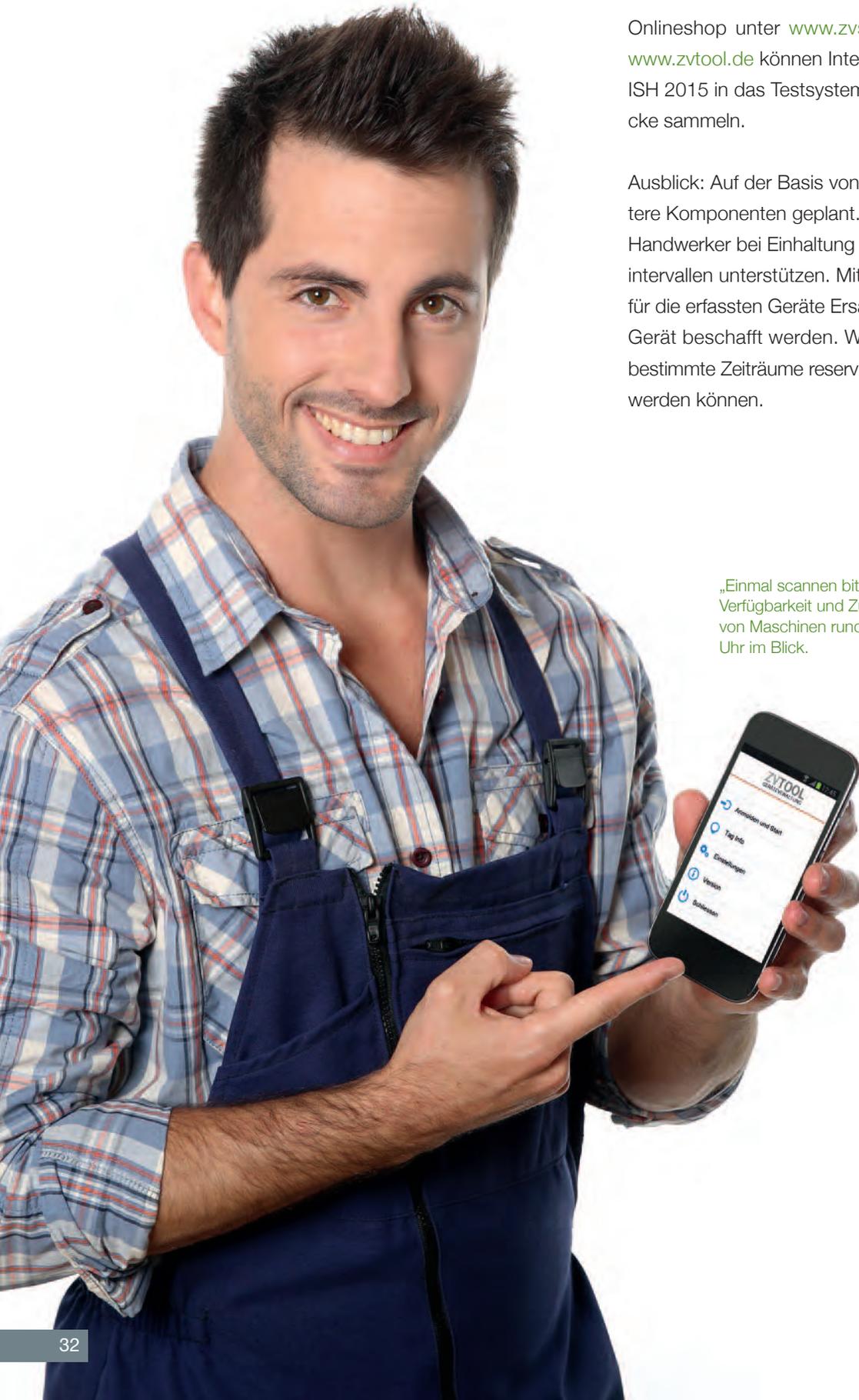


viega.de/Megapress

Endlich möglich: Die kalte Presstechnik für dickwandige Stahlrohre

Ob Heizungsanlage, Kühlsystem oder industrielle Anwendung – an Orten mit besonders hohen Anforderungen gewährleisten dickwandige Stahlrohrleitungen eine langlebige und wirtschaftliche Installation. Viega Megapress ermöglicht es nun, Stahlrohre nach DIN EN 10220/10255 – in den Dimensionen von ½ bis 2 Zoll – mit der kalten Presstechnik zu verbinden. Zusätzlich verfügen die Verbinder über die bewährte Viega SC-Contur, die unverpresste Verbindungen sichtbar undicht macht. So verkürzt sich die Montagezeit um bis zu 60 %, und selbst schwer zugängliche Stellen können leicht und 100 %ig sicher verpresst werden. **Viega. Eine Idee besser!**

viega



Onlineshop unter www.zvshk.de zur Verfügung. Unter www.zvtool.de können Interessenten sich bereits vor der ISH 2015 in das Testsystem einwählen und erste Eindrücke sammeln.

Ausblick: Auf der Basis von ZVTOOL sind zahlreiche weitere Komponenten geplant. Das Wartungsmodul soll den Handwerker bei Einhaltung und Nachweis von Wartungsintervallen unterstützen. Mit dem Ersatzteilm modul können für die erfassten Geräte Ersatzteile bestellt oder ein neues Gerät beschafft werden. Weiterhin sollen Maschinen für bestimmte Zeiträume reserviert und Baustellen zugeordnet werden können.

„Einmal scannen bitte.“
Verfügbarkeit und Zustand
von Maschinen rund um die
Uhr im Blick.

ZVSHK Award-Initiative – Impulse für die Sanitärwirtschaft

Als oberste Interessenvertretung des SHK-Handwerks in Deutschland versteht sich der ZVSHK als wirtschaftlicher und gesellschaftspolitischer Initiator für zukunftsweisende SHK-Entwicklungen zum demografischen Wandel. Der Zentralverband engagiert sich im Zuge dessen aktiv an der Debatte um den demografischen Wandel, initiiert Themen und fördert altersgerechte Produktinnovationen.

Immer häufiger planen Haus- und Wohnungseigentümer schon in jungen Jahren, wie sie ihr Bad in Zukunft altersgerecht nutzen können. Sie haben erkannt, dass das Bad der Schlüssel für ein selbstständiges Wohnen im Alter ist. Hier sind Produktlösungen gefragt, die Funktionalität, Flexibilität, Sicherheit und Komfort für alle Generationen berücksichtigen. Sie müssen veränderten Lebenssituationen gerecht werden und dabei gleichzeitig höchste Designansprüche erfüllen. Ein Grund mehr für das starke Interesse vieler innovativer Unternehmen, sich am Award für generationsübergreifende Badprodukte zu beteiligen.



Dr. Barbara Hendricks,
Bundesministerin für
Umwelt, Naturschutz, Bau
und Reaktorsicherheit

„Der ZVSHK-Produkt-Award Badkomfort für Generationen liefert neue innovative Ansätze zum nachhaltigen, komfortablen Bauen und Wohnen im Lichte des demografischen Wandels. Das Bad ist dafür ein besonders wichtiger Bereich.“

Was ausgezeichnete Badprodukte ausmacht

Fachjury-Bewertungskriterien zum Produkt-Award

- **Nutzerfreundlichkeit für Alle**
Einfache Nutzbarkeit, geringer körperlicher Aufwand, gute Wahrnehmung sensorischer Informationen und hohe Fehlertoleranz beim Gebrauch
- **Flexibilität und Adaptierbarkeit**
Verwendbarkeit für einen möglichst großen Nutzerkreis mit leichter Anpassbarkeit an den individuellen Bedarf sowie intelligente Schnittstellen für individuelle Hilfsmittel
- **Ästhetische Qualität**
Gutes und qualitativ hochwertiges Design
- **Nutzerorientierter Entwicklungsprozess**
Zukünftige Nutzer im Mittelpunkt des Entwicklungsprozesses und ihre Einbeziehung bei der Gestaltung für eine hohe Gebrauchstauglichkeit
- **Innovation und Marktfähigkeit**
Innovatives und zukunftsweisendes Design, gute Verarbeitung, einfache Handhabung und Umsetzbarkeit, Montagefreundlichkeit

>50



Demografie

„Bad der Zukunft“: Ideen für das Bad von morgen

Zur ISH 2015 präsentiert der Zentralverband Sanitär Heizung Klima das Forschungsprojekt „Bad der Zukunft“. Design-Studenten der Hochschule für Gestaltung in Offenbach entwickelten neue Produktideen und Entwürfe zum Bestandsbad. Sie orientierten sich dabei am international anerkannten „Design für Alle“-Standard. Die Vorgabe für alle Ideen: ein langes und selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden zu ermöglichen. In der Sonderschau „Bad der Zukunft – Generationswechsel“ sind die praxistauglichen Forschungsergebnisse für die Sanitärbranche in Halle 3.0 (Stand F83) zu sehen.

Im Herbst 2013 startete der ZVSHK das Forschungsprojekt „Bad der Zukunft“. Dabei wurden sowohl SHK-Fachhandwerker als auch Endnutzer aktiv in den Entwicklungsprozess einbezogen. Denn Fach- und Anwendungswissen aus der Praxis sollten bei der Forschungsarbeit berücksichtigt werden. Außerdem unterstützten die fünf Gewinner des ersten ZVSHK-Produkt-Awards „Badkomfort für Generationen“ aus dem Jahr 2013 das Projekt fachlich und als Sponsoren: die Hansgrohe SE, die HEWI Heinrich Wilke GmbH, die HSK Duschkabinenbau KG, die Franz Schneider Brakel GmbH + Co KG, die Keramag AG und der Gentner Verlag.

Denkfabrik: Antwort auf die demografische Entwicklung

Die demografische Entwicklung hat das Thema „Barrierefreies Umbauen“ inzwischen stark in das Blickfeld von Politik, Wissenschaft und Gesellschaft gerückt. Das gilt auch für das Handwerk. Denn das Sanitärhandwerk ist der fachkompetente Partner für die Umsetzung von Barrierefreiheit in dem Schlüsselwohnbereich Badezimmer.

Die führende Rolle des Sanitärhandwerks bei handwerklichen Lösungen zur Barrierefreiheit hat den ZVSHK bewogen, mit dem Forschungsprojekt „Bad der Zukunft“ eine nachhaltige Denkfabrik für die Sanitärbranche zu initiieren. Mit dieser Denkfabrik sollen den organisierten Handwerksbetrieben, aber auch der gesamten Sanitärwirtschaft neue, innovative Impulse für die Entwicklung von generationsübergreifenden Bädern vermittelt werden. Im Forschungsfokus vom „Bad der Zukunft“ standen ästhetische Qualität und Nutzerfreundlichkeit für eine möglichst breite Zielgruppe. Dabei galt es auch, die Barrierefreiheit zu einem maßgeblichen Standard des „Design für Alle“ weiterzuentwickeln.

Zur kommunikativen Unterstützung des Forschungsprojekts konnten wichtige Multiplikatoren aus der Wohnungs-, Immobilien- und Seniorenwirtschaft sowie dem Expertennetzwerk „Design für Alle“ gewonnen werden. Auch Behindertenverbände haben wirksam dazu beigetragen, die Ergebnisse breit und wahrnehmbar in die Öffentlichkeit zu tragen.

Das Bad: Schlüsselfunktion für altersgerechtes Wohnen

Die Frage nach der besonderen Bedeutung des Badezimmers lässt sich ganz plausibel beantworten: Das Bad hat größte Bedeutung für das lebensgerechte Wohnen älterer Menschen. Die Vorstellung von einem selbstbestimmten Leben





Design-Studenten der Hochschule für Gestaltung Offenbach mit den wissenschaftlichen Leitern und Sponsorpartnern

in den eigenen vier Wänden ist vor allem an diesen Ort gekoppelt. Insbesondere die Aspekte Komfort, Ästhetik, Sicherheit und Hygiene im Bad gewährleisten Lebensqualität bis ins hohe Alter.

Über zwei Drittel der Eigenheimbesitzer in Deutschland möchten laut repräsentativer Emnid-Umfrage so lange wie möglich in den eigenen vier Wänden wohnen bleiben. Um das sicherzustellen, würden sie an erster Stelle ihr Bad altersgerecht umbauen lassen.

Diese Schlüsselfunktion hat das zukunftsorientierte Forschungsprojekt des ZVSHK mit der Offenbacher Hochschule für Gestaltung im Auge. Bereits vor rund einem Jahr, Mitte Februar 2014, präsentierte die Studentengruppe unter der Leitung von Prof. Frank Georg Zebner erste Ideen und Entwürfe. Das kreative Infragestellen von gewohntem Nutzerverhalten und herkömmlichem Produktdesign führte zu einer Vielzahl innovativer Lösungen. Die gemeinsame Entwicklung neuer praxistauglicher Badmodelle für das „Bad der Zukunft“ von SHK-Handwerkern mit Studenten und Nutzern war und ist eine Premiere.

Bad der Zukunft – Forschungsergebnisse

Die Zielsetzung für den Zentralverband und die Offenbacher Hochschule für Gestaltung folgte einem zukunftsweisenden Anspruch: Die Wissenschaft entwi-

ckelt eine modellhafte, visionäre Komplettbadlösung als „Badlabor 2020“ gemäß der Philosophie „Design für Alle“, die das lange, selbstbestimmte Leben in den eigenen vier Wänden ermöglicht. Über die Präsentation eines Komplettbades als Zukunftsbad sollten Funktionsmodelle zu Dusche, Wanne, Waschtisch und WC entwickelt werden.

Auch für elektronische Assistenzsysteme im Bad der Zukunft sollten neue Ideen gefunden werden. Ziel war, durch ein vorbildliches Design und nutzernehe Konzepte den Eindruck von defizitorientierten Hilfsmitteln zu vermeiden.

PROJEKTSCHAU

Körperpflege im Sitzen

Das Alter, eine Krankheit oder ein Unfall verändern das Leben von Betroffenen. Dabei können banale Alltagssituationen zu Barrieren werden. Rutschige Fliesen, Badewannenränder ohne Griffe, ein eingeschränktes Sichtfeld durch Wasserdampf stellen ein erhebliches Gefahrenpotenzial für Verletzungen durch Stürze im Bad dar. Hilfsmittel wie Griffe, Handläufe und Hocker werden von Betroffenen nur im Kontext des „nicht mehr können“ wahrgenommen und dementsprechend als ein Zeichen des Defizits negativ erlebt. Viele auf dem Markt verfügbare Hilfsmittel sind defizitorientiert. Ihre Gestaltung klassifiziert sie eindeutig als

Hilfsmittel. Das eigene Unvermögen und der bloßstellende Wegfall der Normalität werden verstärkt und als sehr belastend empfunden.

Bei der Projekt-Vorabanalyse typischer Badgewohnheiten fiel auf, dass die Körperpflege fast ausschließlich im Stehen durchgeführt wird. Hierfür gibt es – außer einer gefühlten Zeitersparnis – keinen wesentlichen Grund. Viele Tätigkeiten im Badezimmer, die Kosmetik, die Fußpflege, die Rasur und insbesondere die Körperreinigung, lassen sich besser, entspannter und vor allem sicherer im Sitzen durchführen.

Joseph Schreiter
Duschsitz und -stütze (DIO)



Joseph Schreiter entwickelte dazu eine zweiteilige Möbelkombination als Lösungsidee. Die Kombination mit dem Namen „DIO“ soll dem Thema „Sitzen in der Dusche“ den Schrecken nehmen. DIO ist eine Kombination aus einem Hocker und einer Stütze. Die Beine des Hockers sind innen hohl und können mit bis zu 40 Litern Wasser befüllt werden. Dabei ist die Rutschfestigkeit gewährleistet, die durch die Silikon-Beschichtung des Hockers noch verbessert wird. Die verbundene Stütze ist fester Begleiter des Hockers und zugleich ein beweglicher Helfer. Der Hocker kann als Handtuchhalter, Stütze und Aufstehhilfe dienen. Ein Dreibein ist das Ergebnis der Verbindung aller Elemente und bietet optimale Standfestigkeit. Das Konzept zeichnet sich durch eine selbstbewusste und raumgreifende Form aus. DIO ist der gestaltete Beleg dafür, dass eine Sitzgelegenheit in der Dusche keinesfalls ein Anzeichen für Rückschritt oder gar ein Defizit darstellt, sondern ein echter Gewinn für Entspannung und Sinnlichkeit ist.

Badeliege für aktive und passive Reinigung

Bei der Einstiegsrecherche zum Projekt Badeliege fiel auf, dass Badewannen unter dem Aspekt der fehlenden Barrierefreiheit und des hohen Wasserverbrauchs in renovierten oder neu gebauten Bädern nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Dabei geht das Angebot der Entspannung und Reinigung im Liegen, ob in Pflegesituationen oder im privaten Bereich, in heutigen Bädern zunehmend verloren.

Lina Wullenweber hatte bei ihrem Projekt eine Lösung für die aktive Reinigung im Auge, bei der sich eine Person selbst reinigt, und die passive Reinigung, bei der eine Person zum Beispiel in einer Pflegesituation durch eine helfende Person gereinigt wird. Körperliche Behinderungen oder physiognomische Besonderheiten sollten kein Grund sein, die Sinnlichkeit des Wassers nicht zu spüren und zu genießen. Die Balance aus physischem und psychischem

Lina Wullenweber
Badeliege zur Körperreinigung und zur
Entspannung im Sitzen oder Liegen



Geberit Duschrinne CleanLine

■ GEBERIT

So einfach.

ISH Frankfurt/Main
10. – 14.03.2015
Halle 4.0,
Stand B 06/A 06.

→ www.geberit.de

Einfach installiert:



Dichtfolie ab Werk eingespritzt

**KNOW
HOW
INSTALLED**

Gute Argumente für den Einsatz von bodenebenen Duschen liefern Geberit CleanLine Duschrinnen: Sie sind einfach zu montieren und durch die werkseitig eingespritzte Dichtfolie besonders zuverlässig und sicher. Der optimierte Wasserablauf verhindert Ablagerungen und durch die abnehmbare Abdeckung wird die Reinigung für Ihre Kunden kinderleicht. → www.geberit.de/cleanline-technik

Lina Wullenweber
Badeliege: beschichtete Liegefläche
und Standbein



Wohlbefinden muss für jeden Menschen erfahrbar gemacht werden.

Wullenwebers Idee einer Badeliege mündete in einem hybriden Objekt zur Körperreinigung und zur Entspannung im Sitzen oder Liegen. Die Badeliege nimmt im Grundriss eine Fläche von 1,80 x 0,60 Metern ein und entspricht damit der durchschnittlichen Größe einer Badewanne. Die einzelnen Liegeflächen stehen in einem 135°-Winkel zueinander, also in der Mittelposition zwischen liegender und sitzender Haltung. Die Liegefläche wurde in einer Höhe von 45 cm angebracht. Das Standbein kann, passend zur Körpergröße des Endnutzers, auf ein individuelles Längenmaß angepasst werden. Die Flächen der Liege gehen fließend ineinander über, was sowohl für den Sitz- und Liegekomfort als auch für die Reinigung der Liege von Vorteil ist.

Die Badeliege setzt sich aus drei Elementen zusammen: Der Beschichtung der Liegefläche, der Liegefläche selbst und dem Standbein, durch das die Liegefläche getragen wird. Die Liegefläche ist mit einem Softtouch-Lack beschichtet, um ein angenehmes Gefühl an den Kontaktstellen mit der Liege zu garantieren und den Liegekomfort zu erhöhen. Auf einer Rasterfläche von 3,75 cm² befinden sich feine Düsen für die Wasserzufuhr: So hat der punktuelle Austritt des Wassers neben der reinigenden Funktion auch eine angenehme Massagewirkung. Bei Benutzung der Liege werden nur diejenigen Düsen aktiviert, welche sich unterhalb der sitzenden oder liegenden Person befinden. In einer Pflegesituation kann dies von Vorteil sein, da die reinigende Person nicht ungewollt nass wird.

Ein Sensorsystem übernimmt die Aktivierung der Düsen. Es erkennt die Person auf der Liege und kann daraufhin gezielt einzelne Düsen ansteuern. Alternativ kann die Liege über eine externe Zufuhr, wie zum Beispiel einen Duschkopf, mit Wasser versorgt werden. Die Liegefläche selbst ist in zwei Bereiche unterteilt: einen stabilen Innenteil, welcher Statik garantiert und einen äußeren Rand, der bei Stößen nachgibt. Dies sorgt bei einem möglichen Zusammenprall mit der Liege während eines Sturzes für eine Verringerung der Verletzungsgefahr. Auf der Unterseite der Liegefläche befindet sich schließlich eine Aussparung, die das Standbein formschlüssig aufnimmt. Der obere Teil des Standbeins geht flächenbündig in die Liegefläche über. Das untere Ende bildet den Übergang zum modularen Versorgungssystem, welches die Liege mit Wasser und Elektrizität versorgt und in dem das Standbein verankert wird. Diese Verankerung und eine Konstruktion im Inneren der gesamten Badeliege garantieren eine sichere Statik. Neben der Badeliege mit integriertem Düsensystem ist auch eine Liege ohne Düsen für trockene Bereiche denkbar.

Außerhalb der Liege ist ein Bedienungselement positioniert. Die Kommunikation zwischen Bedienungselement und Badeliege basiert ebenfalls auf einer Sensorenübertragung. Der Einsatz der Badeliege ist in mehreren Bereichen denkbar: im barrierefreien Bad, da sie durch das nach innen versetzte Standbein mit einem Rollstuhl angefahren werden

kann, im Privatbad, wo sie freistehende Badewannen ersetzen könnte und in halböffentlichen Bereichen, sowohl als Badeliege in Nassräumen oder als Liege für trockene Ruhebereiche.

Sitz plus Band für Körperreinigung und Toilette

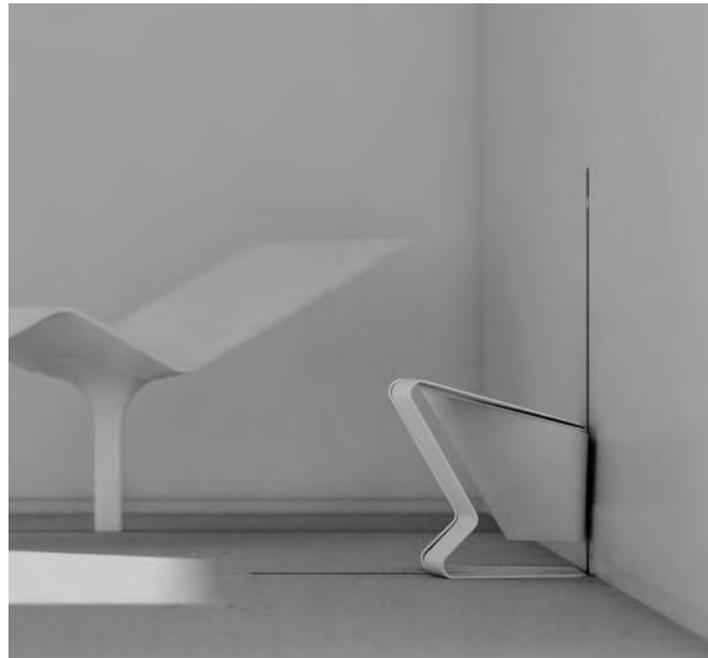
In zunehmendem Alter fällt es Menschen immer schwerer sich hinzusetzen und aufzustehen. Positioniert man allerdings beim Sitzen die Füße auf einer Linie mit dem Körperschwerpunkt und spreizt dabei leicht die Beine, erhält man zusätzliche Unterstützung unterhalb der Gesäßknochen. Das erleichtert das Aufstehen aus einer hockenden, sitzenden oder halb stehenden Position erheblich.

Der Entwurf von Lina Wullenweber ermöglicht eine entlastende Körperhaltung beim Sitzen und verringert den Kraftaufwand beim Aufstehen. Das eingesetzte Material und die vorgeschlagene Form machen es möglich. Das Objekt selbst nimmt wenig Platz ein, denn es besteht nur aus einem flexiblen Band und einem elastisch verformbaren Sitz. Die Materialität der beiden Teile garantiert den Übergang zwischen unbenutztem und benutztem Zustand. Das flexible Band wird in unbenutztem Zustand gedehnt und zieht sich bei der Benutzung zusammen. Es garantiert die kontinuierliche Form des Sitzes in beiden Zuständen. Bei Benutzung wird der obere Winkel je nach Bedarf so verändert, dass entweder eine halb stehende, sitzende oder hockende Haltung ermöglicht wird.

Eine hockende Haltung, wie sie in asiatischen Kulturen gang und gäbe ist, ist vor allem beim Toilettengang von Vorteil. Der Sitz könnte daher auch in Kombination mit einer seiner Form angepassten Toilette zum Einsatz kommen. In unbenutztem Zustand können beide Objekte unabhängig voneinander stehen und Platz finden. Sobald der Sitz für den Toilettengang benutzt wird, ergeben beide Entwürfe eine schlüssige Kombination. Die Statik wird bei der Biegung des Sitzes über das Material garantiert oder mittels eines Elements erzielt, das den Sitz in einem bestimmten

Lina Wullenweber

Sitz und flexibles Band: Die Hockposition bietet Entlastung und hilft, Kraft zu sparen.

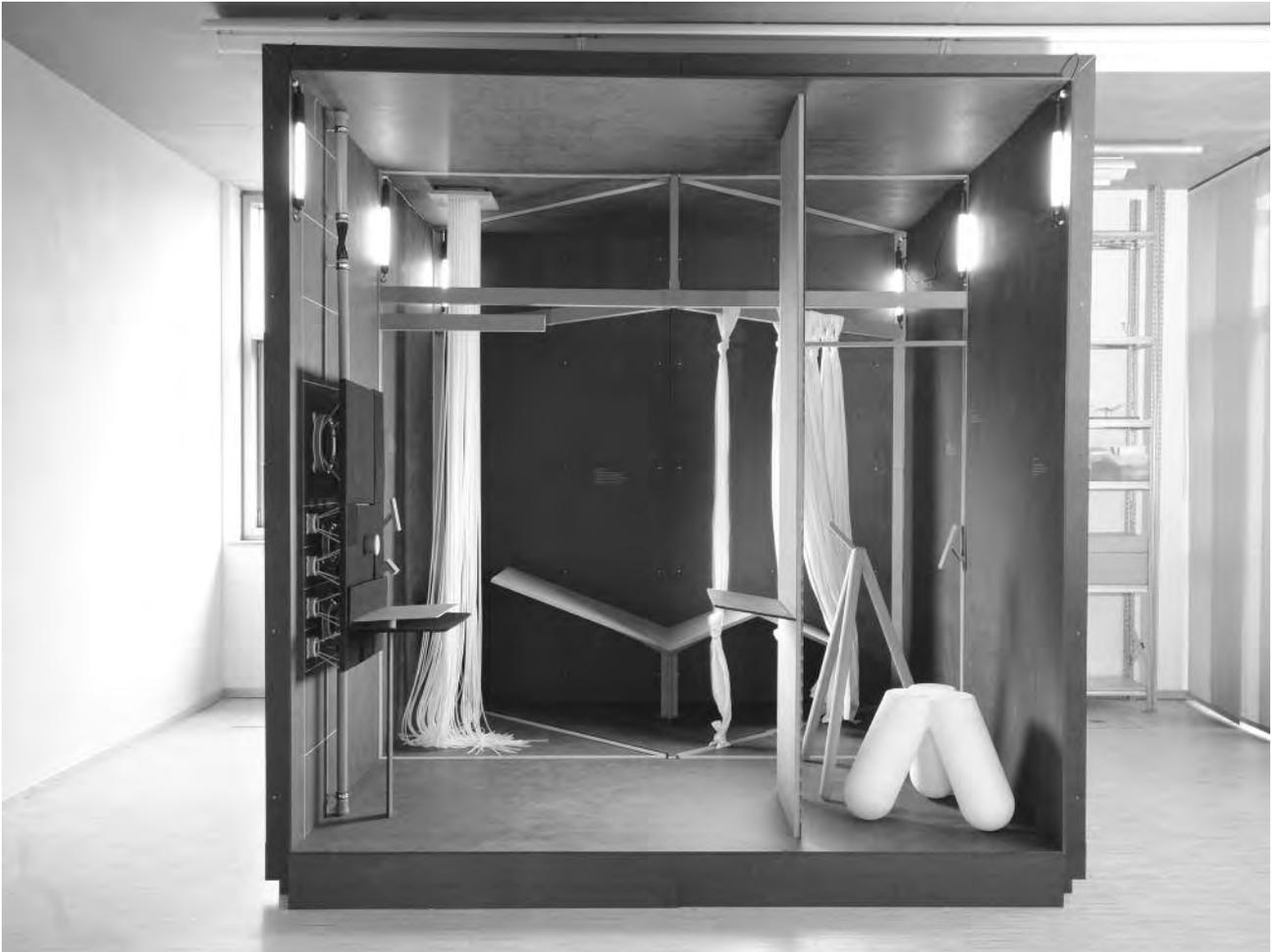


Winkel blockiert. Auch für die Körperreinigung im Sitzen eignet sich die Lösung, wobei die Form des Sitzes eine einfache Reinigung des Intimbereiches garantiert.

Alles im Rahmen: Modulares und bedarfsgerechtes Zukunftsbad

Ein Bad wird in den meisten Fällen für einen langen Nutzungszeitraum geplant. Im Normalfall ist es danach so konzipiert, dass eine barrierefreie Nutzung erschwert wird oder gar nicht möglich ist.

Die Forschungsgruppe entwickelte ein Zukunftsbad in Form eines konzeptuellen Raums, in dem die verschiedenen Projektideen und -entwicklungen Platz finden und integrierbar sind.



„Das modulare Rahmen-Konzept kann an unterschiedliche individuelle Bedürfnisse angepasst werden. Es erleichtert die Planung, den Einbau und die Benutzung des Zukunftsbades.“

Prof. Frank Georg Zebner

Neben allen Ideen zu Einzellösungen gab der konzeptuelle Raum einen wichtigen Anstoß zur Frage, wie die Planung, der Einbau und die Benutzung eines Zukunftsbades grundsätzlich verbessert werden könnte. Die Forschungsgruppe entwickelte dazu die Idee einer modularen Chassiskonzeption. Bei ihr handelt es sich um eine modular aufgebaute Badinstallation, die bei der Badezimmergestaltung verschiedene bedarfsorientierte Varianten ermöglicht.

Der Entwurf „Frame“ beinhaltet ein Rahmen-Chassis, das gestalterische Individualität berücksichtigt und gleichzeitig die Installationstechnik vereinfacht. So sind alle Elemente der Installation wie Zu- und Abwasser, Energie, Licht und ein Befestigungselement in den Rahmen integriert.



Miriam Schmitt
Waschbecken und
Wasserspender



Waschbecken und Armatur

Installierte Waschbecken und Wasserspender sind in puncto Abmessungen, Handling und Ergonomie oft nicht aufeinander abgestimmt. Miriam Schmitt entwickelte zur Lösung dieses Problems den homogenen Entwurf eines Waschbeckens mit zugehörigem Wasserspender. Die Produkte ermöglichen über ihre eindeutige Formensprache einen intuitiven und sicheren Gebrauch.

Beide Elemente sind universell anwendbar, also für jeden Nutzer zweckmäßig und leicht zu handhaben. Das Waschbecken ist zudem unterfahrbar und bietet über die stabile Konstruktion eine Griff- bzw. Haltefunktion. Das Waschbecken und der Wasserspender bilden eine optisch gefällige Einheit.

Wassererlebnis: Das Duschen neu (er)finden

Wasser ist Leben. Das sinnliche Wasser-Erleben ist ein grundlegendes menschliches Bedürfnis, wie es zahlreiche Wasch- und Reinigungsrituale in den unterschiedlichsten Kulturen zeigen. Unter der Dusche wird Wasser sinnlich erfahrbar. Eine warme Dusche an einem kalten Morgen kann ein Genuss sein – genau wie der frische Kaffee nach dem Aufstehen. Grund genug für Pia Scharf, einen Entwurf zum Duschen zu entwickeln, der das sinnliche Erleben von Wasser mit der Reinigung verbindet.

Verschiedenen Versuchen mit fließendem Wasser folgte der Entwurf einer Dusche, die aus einer Deckenarmatur besteht. Aus dieser Armatur treten einhundert dünne Silikonschläuche senkrecht aus. Diese fallenden, lichtdurchlässigen Kapillare sind die einzige greifbare Oberfläche der Dusche. Wird sie in Betrieb genommen, tritt das Wasser an den Kapillaren aus und läuft daran herab. Die duschende Person steht oder sitzt zwischen den wasserführenden Kapillaren, an denen das Wasser entlang und auf den Körper überfließt.

Pia Scharf

Neuartig duschen: Deckenarmatur mit
100 dünnen Silikonschläuchen



Die Materialität der einzelnen Kapillare tritt in den Hintergrund. Sie erinnern in Zahl und Form an Seeanemonen und laden zum Greifen, Spüren und Fühlen ein. So kann der duschende Mensch anders mit dem Wasser agieren. Es ist kaum zu unterscheiden, wo die Dusche wirklich aufhört und das Wasser beginnt. Dieser Effekt ist beabsichtigt. Das Wasser wird bei diesem Entwurf auf völlig neuartige Weise angewendet. Außerdem wird das Waschen in Pflegesituationen durch diesen neuen Wassergebrauch und das Auswingen von Wasserschläuchen erleichtert.

Sicheres Stehen und Sitzen

Alltägliche Tätigkeiten sind von regelmäßiger Bewegung geprägt. Ob jung oder alt, mit oder ohne körperliche Einschränkung, die menschlichen Bewegungen verändern sich stets den Umständen entsprechend. Insbesondere

Greifen und Festhalten folgen einem grundlegenden Bedürfnis nach Sicherheit. Diese archaisch-intuitive Bewegung ist bereits bei Neugeborenen angelegt, was beim Greifen nach den Haaren der Mutter deutlich wird. In bestimmten Alltagssituationen ist der Mensch auf Möglichkeiten zum Festhalten angewiesen, um sein Gleichgewicht nicht zu verlieren.

Die Sicherheit im Badezimmer stand daher im Fokus des Entwurfs von Shaghayegh Puid, der sich auf das Halten und Getragenwerden konzentriert. Die Inspiration beruhte dabei auf der Verwendung von Seilen und Tüchern. So werden Seile unter anderem in Geburtskliniken verwendet. Im ursprünglichen Kontext bieten die sogenannten Geburtsseile gebärenden Frauen großen Halt beim Sitzen, Stehen oder Hocken. Das Seil hängt von der Decke herab und die werdende Mutter kann sich daran festhalten oder hochziehen. Die Griffhöhe kann sie dabei jederzeit individuell selbst bestimmen. Auch bei der Luftakrobatik steht die Sicherheit an erster Stelle. Tücher werden hier als Sportgerät benutzt. Das Vertikaltuch wird sowohl zum Hochziehen als auch zum Festhalten verwendet.

Der Entwurf beruht auf einem ähnlichen Prinzip. Eine Reihe von doppelt zusammengelegten Tüchern hängt, an einer Schwerlaststange befestigt, von der Decke hinab. Jedes Tuch wird durch einen Knoten um die Stange befestigt und hängt bis zum Boden herunter. Die Anzahl der Tücher kann den individuellen Bedürfnissen entsprechend variieren. Unterschiedliche Arten der Benutzung sind möglich. Ein Tuch kann um einzelne Körperteile, wie zum Beispiel die Hände oder Arme, geschlungen werden und so dem Nutzer die Möglichkeit geben, sich festzuhalten. Mittels Verknotungen ergeben sich unterschiedliche Positionen des Zugriffs. Hierbei können nur ein einzelnes Tuch oder mehrere Tücher nach Belieben miteinander verknotet und benutzt werden. Durch die Reibung der einzelnen Wicklungen und Verknotungen ergeben sich stabile Griff- und Haltesituationen. Dies ermöglicht verschiedene Positionen zum Einhängen. Das Hängenlassen des Körpergewichts im Tuch vermittelt ein Gefühl der Entspannung.

Der Nutzer wird in seiner körperlichen Bewegung nicht eingeschränkt. Das Produkt gibt dem gesunden, kranken und körperlich eingeschränkten Menschen Halt. Gleichzeitig soll es nicht offensichtlich als Griff oder Haltestange erscheinen und sorgt dafür, dass der Nutzer nicht das Gefühl hat, durch eine Einschränkung auf ein spezielles Produkt angewiesen und hilfsbedürftig zu sein. Eine sehr wichtige Rolle spielt die Materialität des Entwurfs. Da das Tuch im Badezimmer ständig einer hohen Luftfeuchtigkeit ausgesetzt ist, besteht es aus einem wasserabweisenden und schimmelresistenten Stoff. Um diese Eigenschaften zu gewährleisten, werden Silber- und Kupferionen im Stoff verarbeitet, die darüber hinaus antibakteriell wirken. Außerdem muss das Material belastbar und reißfest sein. Die Tücher können jederzeit abgenommen und gewaschen werden.



Zusammen mit weiteren Funktionen, wie beispielsweise dem Einsatz als Raumteiler, bietet der Entwurf eine hohe Praktikabilität. Schließlich wird durch die Beschaffenheit der Tücher eine besondere ästhetische Wirkung im Raum erzeugt.

NORMEN UND KOMMENTARE
TRINKWASSER-INSTALLATIONEN

TRWI-PAKET 2015

Exklusiv für Mitglieder
der SHK-Organisation

Paketinhalt:

- DIN EN 806-1 Allgemeines
- DIN EN 806-2 und DIN 1988-200 Planung
- DIN 1988-300 und DIN EN 806-3 Ermittlung Rohrdurchmesser
- DIN EN 806-4 Installation
- DIN EN 806-5 Betrieb und Wartung
- DIN EN 1717 und DIN 1988-100 Schutz des Trinkwassers

Diese Normen und Kommentare gehören zur Mindestausstattung eines jeden Betriebs, der Trinkwasserinstallationen plant und ausführt.

ACHTUNG: DIN 1988, Teile 1-8, sind seit Juni 2012 nicht mehr gültig!



ZENTRALVERBAND
SANITÄR
HEIZUNG KLIMA

Sonderangebot zur ISH,
gültig vom 01.02. bis einschl. 31.05.2015.

Sonderpreis: 232 € zzgl. MwSt. und Versandkosten.
Bestell-Nr. T122

Normenwert des Pakets ca. 900 €.

Mit der Paketbestellung sparen Sie 121 € gegenüber den Beuth-Ausgaben.

Bestellungen bitte ausschließlich im Onlineshop unter www.zvshk.de
Zum Login nutzen Sie bitte Ihr SHK-Mitgliederpasswort.

Wir verweisen auch auf die Trinkwasserverordnung „2. Änderungsverordnung 2012 mit Gefährdungsanalyse“. Für Mitglieder der SHK-Organisation steht die Verordnung zum kostenlosen Download unter www.zvshk.de Quicklink QL0724364.



Energieschleudern müssen sich bald warm anziehen, denn am 26. September 2015 ist es so weit: Die Regelungen zum Ökodesign und zur Verbrauchskennzeichnung von Wärmeerzeugern und Warmwasserbereitern treten nach langen Jahren der Vorbereitung europaweit in Kraft.

Energie

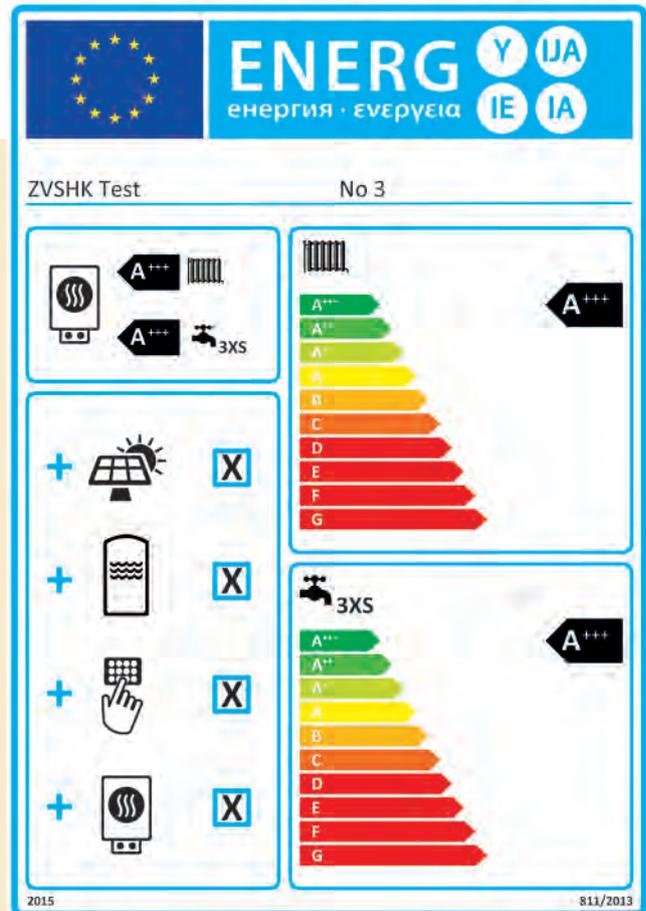
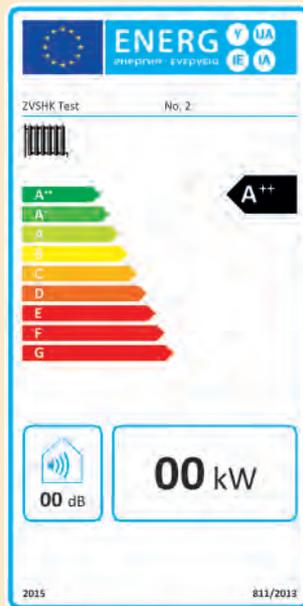
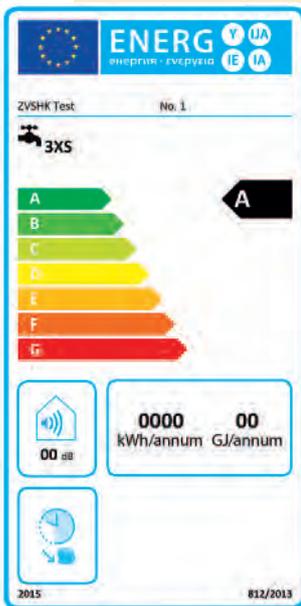
Die Effizienz-Uhr tickt: Ökodesign und Verbrauchskennzeichnung kommen

Der ZVSHK konzentrierte in den letzten Jahren seine Verbandsarbeit darauf, Einfluss auf die EU-Kommission zu nehmen, um die Ausgestaltung dieser neuen Regelungen praxisnah und wettbewerbskonform zu halten. Jetzt setzt er alles daran, die organisierten Handwerksbetriebe bei der Umsetzung der neuen Verpflichtungen zu unterstützen.

Beim Ökodesign und der Verbrauchskennzeichnung von Wärmeerzeugern und Warmwasserbereitern handelt es sich um zwei unterschiedliche Instrumente der europäischen Politik, um für einen effizienteren Einsatz von Produkten aus diesem Segment zu sorgen beziehungsweise nicht konforme Produkte aus dem Markt zu verbannen. Vor dem Hintergrund der neuen Regelungen besteht sogar die Chance, dass gerade verkaufs- und vertriebsstarke Betriebe höherwertige Produkte installieren werden.

Gemäß der Ökodesign-Richtlinie werden diejenigen Produkte vom Markt genommen, die bestimmte Umweltkriterien, insbesondere Effizienzkriterien, nicht mehr erfüllen. Ein sehr bekanntes Produktbeispiel in diesem Zusammenhang sind die Glühbirnen: Seit einigen Jahren dürfen besonders

Beispiel für
Warmwasserbereiter, Raumheizgeräte, Verbundanlagen



energieintensive Glühbirnen – allen voran die klassische Glühbirne mit Glühdraht – in Europa nicht mehr in Verkehr gebracht werden, weil die entsprechenden Ökodesignkriterien nicht erreicht werden.

Über die Verbrauchskennzeichnung sollen die weiter marktfähigen Produkte nur noch mit bestimmten Effizienzinformationen vermarktet werden, so dass der Verbraucher diese Umweltkriterien – neben der reinen Preisorientierung –

mit zur Grundlage seiner Kaufentscheidung macht. Die gesetzlich verbindlich geregelte Verbrauchs- und Effizienzvorgabe ist schon seit geraumer Zeit für „weiße Ware“ wie etwa Kühlschränke, Trockner oder Waschmaschinen bekannt. Seit Ende 2011 gilt das Verbrauchsetikett auch für PKWs. Ab dem 26. September 2015 kommen Heizgeräte, Warmwasserbereiter und Warmwasserspeicher als neue, zu kennzeichnende Produktkategorien hinzu.



Die Verbrauchskennzeichnung wird ab dem 26. September 2015 gesetzliche Pflicht: Alle Heizgeräte, Warmwasserbereiter und Warmwasserspeicher müssen bei Einbau und Montage Informationen zur Energieeffizienzklasse, zum Jahresenergieverbrauch und beispielsweise zum Wirkungsgrad beinhalten.

Ökodesign-Richtlinie: Konsequenzen für SHK-Betriebe

Was der Umwelt nützt und neue Mindestvorgaben zur Energieeffizienz einfordert, hat Konsequenzen für viele Produkte. Der durch die Ökodesign-Kriterien verursachte Wegfall bestimmter Produkte auf dem Markt führt dazu, dass der einfache Austausch bei nicht behebbaren Defekten oftmals nicht mehr möglich sein wird. Betroffen sein dürften hier insbesondere Heizwertgeräte mit einer Wärmeleistung von mehr als 10 kW bzw. 30 kW bei Kombiheizkesseln.

Für Mauerkastenlösungen mit separater Abgasführung, Gebläsegeräte an LAS-Mehrfachbelegung, raumluftabhängige Geräte mit Einzelbelegung und raumluftabhängige Geräte an mehrfach belegten Kaminen wird in solchen Fällen immer zu prüfen sein, ob noch adäquate Austauschgeräte zur Verfügung stehen. Ist dies nicht der Fall, gibt ein diesbezügliches Merkblatt der SHK-Verbandsorganisation Hilfestellung zum weiteren Vorgehen. SHK-Mitgliedsbetriebe sollten sich frühzeitig einen Überblick darüber verschaffen, inwieweit der Wegfall bestimmter Produkte Auswirkungen auf den Bestand der von ihnen betreuten Anlagen haben kann. Im Einzelfall empfiehlt es sich, frühzeitig Maßnahmen zu ergreifen und die betroffenen Kunden zu informieren.

Verbrauchskennzeichnung – Problematik Verbundanlagen

Weitaus größere Auswirkungen dürfte jedoch das Thema Verbrauchskennzeichnung von Wärmeerzeugern und Warmwasserbereitern für SHK-Mitgliedsbetriebe in der täglichen Praxis haben. Zwar dürfte das Effizienzlabel auch dazu führen, dass sich effizientere und damit möglicherweise margenträchtiger Produkte gegenüber dem Kunden besser verkaufen lassen. Allerdings ist dies auch mit einem erhöhten Aufwand verbunden. Denn der SHK-Handwerker ist verpflichtet, jedem Angebot über einen Wärmeerzeuger, Warmwasserbereiter oder Warmwasserspeicher bereits die vorgeschriebenen Informationen über die Energieeffizienz des jeweiligen Produktes beizufügen. Während dies für Einzelprodukte, also den Wärmeerzeuger ohne Regelungstechnik oder den einzelnen Warmwasserspeicher relativ unproblematisch ist, ist diese Verpflichtung für sogenannte Verbundanlagen eine durchaus komplexe und daher aufwändigere Aufgabe.

Bei den Verbundanlagen handelt es sich um (Kombi-)Heizgeräte, die mit Regelungstechnik oder Solareinrichtungen unterstützt werden. Bei diesen Kombinationen ist nicht nur das Einzelprodukt mit einer Verbrauchskennzeichnung zu versehen, sondern die gesamte (Verbund-)Anlage. Das kommt den Systemherstellern entgegen, bietet es ihnen einen willkommenen Anlass, die Vorteile ihrer Systemlösungen in den Vordergrund zu stellen. Sie können ihre Systeme unmittelbar mit dem entsprechenden Verbundanlagen-Label und dem notwendigen zusätzlichen Datenblatt versehen.



Das Verfahren bedeutet Mehraufwand

Der ZVSHK macht sich auch in diesem Kontext stark für die unternehmerischen Freiheiten und damit verbundenen Wahlmöglichkeiten seiner Mitglieder. Zu denen gehört neben der freien Wahl von technischen Lösungen und Energieträgern auch die freie Produktauswahl. Das bedeutet konkret: Dem SHK-Unternehmer muss es immer möglich sein, Produkte zur Erzielung von Energieeinsparungen und höherer Effizienz frei auszuwählen und zu kombinieren. Das betrifft die Zusammenführung von Kessel-, Regelungs- und Solareinrichtungprodukten unterschiedlicher Hersteller.

Im einfachsten Fall bedeutet die Verpflichtung zur Verbrauchskennzeichnung für den Heizungsbauer oder Installateur, dem Angebot lediglich noch die Unterlagen des

Herstellers beizufügen. Regelmäßig wird es jedoch für die beschriebenen Verbundanlagen erforderlich sein, den eigenen Angeboten ein individuell zusammengestelltes Datenblatt und ein daraus abgeleitetes Energieeffizienz-Label beizufügen. Dazu wird ein Datenblatt mit den vorliegenden Daten der Hersteller-Produktdatenblätter auszufüllen sein. Mittels einfacher Rechenschritte erhält der SHK-Unternehmer dann das Ergebnis und kann auf dieser Grundlage das richtige Effizienzlabel auswählen. Dieses Verfahren ist weit aus einfacher, als es die ersten Entwürfe der EU-Kommission befürchten ließen. Trotzdem entsteht für jedes Angebot ein zusätzlicher Aufwand durch die verpflichtende Berücksichtigung und Integration aller Effizienzinformationen.

Neutrale und einheitliche Branchenlösung

Um den Aufwand für die Mitgliedsbetriebe zu reduzieren, hat der ZVSHK zusammen mit dem Deutschen Großhandelsverband Haustechnik e.V. über den VdZ – Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik e.V. eine Datenbanklösung initiiert. In der Datenbank sollen umfassende und relevante Herstellerdaten hinterlegt werden, aus denen die für das Angebot notwendigen Unterlagen wie das zusätzliche Datenblatt und das Energielabel weitgehend automatisch generiert werden können. Die Anbindung an die gängige kaufmännische Software des Handwerks und die Warenwirtschaftssysteme des Großhandels wird eine einfache Handhabung ermöglichen. Die beteiligten Verbände präsentieren die entsprechende Lösung zur ISH 2015 gemeinsam auf einer Sonderschau. Dort ist auch mit der Vorstellung von ersten Software-Lösungen, die an die Datenbank angebunden sind, zu rechnen. So wird aus der Lösung eine Webservice-Komplettlösung.



Heizen ist nicht einfach heizen, sondern eine sehr individuelle und anspruchsvolle Angelegenheit. Persönliche Gewohnheiten und Bedürfnisse sind stets mit den wesentlichen Anforderungen an ein gesundes Raumklima in Einklang zu bringen.



Energie

Heizen 2020: Kunden verstehen und richtig planen

Der Handwerker steht in einer besonderen Verantwortung. Er ist Mittler zwischen Industrieprodukten, Normen, Gesetzen und den Wünschen seiner Kunden. In der täglichen Praxis drängt sich den SHK-Experten häufig der Verdacht auf, dass die offiziellen Rahmenbedingungen, nach denen der Energiebedarf berechnet wird, gar nicht dem tatsächlichen Nutzungsverhalten der Kunden entsprechen. Der ZVSHK startete hierzu 2013 ein Forschungsprojekt.

Ist eine Raumtemperatur von 20° C im Wohnzimmer tatsächlich eine geeignete Auslegungsgröße? Über einen längeren Zeitraum geltende Normen und Standards sollten im Zuge des technischen Fortschritts immer wieder überprüft und hinterfragt werden. Anspruch und Wirklichkeit entfernen sich sonst immer weiter auseinander. Bei Industrieprodukten ist der Fall ähnlich gelagert. Auch wenn es sich großenteils um ausgereifte und innovative Produkte handelt, hängt ihre effiziente Wirkung von einem bestimmten Anwendungs- und Nutzungsverhalten durch die Kunden ab. Eine mechanische Be- und Entlüftungsanlage setzt zum Beispiel voraus, dass der Nutzer die Fenster seines Hauses während der Heizperiode weitgehend geschlossen lässt. Hier stellt sich dann die Frage, ob eine solche Vorgabe „energetisch“ noch gerechtfertigt ist.

Projekt NutzTech/Heizen 2020: Was wünschen die Verbraucher?

Geht es um die so wichtige energetische Sanierung oder Investitionen in einzelne Energiesparmaßnahmen, sollten die Bedürfnisse der Kunden stärker berücksichtigt werden. Unter dieser Maßgabe rief der ZVSHK in Zusammenarbeit mit dem VdZ – Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik – und mit

finanzieller Unterstützung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) das Projekt NutzTech/Heizen 2020 ins Leben. Es wird im Rahmen der BBSR-Forschungsinitiative „Zukunft Bau“ gefördert. Gegenstand der Förderung sind Forschungs- und Entwicklungsleistungen in der angewandten Gebäudeforschung.

Hat die SHK-Branche die Technik in den letzten Jahren im Wesentlichen immer effizienter gestaltet, ging es dem ZVSHK bei diesem Projekt darum Nutzerwünsche zu ermitteln. Mehr als 2.600 Teilnehmer wurden online befragt und mehr als 600 Interviews wurden direkt in Wohnungen geführt. Dabei fanden Messungen von verschiedenen Temperaturen und der Luftfeuchte statt. Sie lieferten ein umfassendes Bild von den tatsächlichen Bedürfnissen auf Kundenseite. Manche Ergebnisse überraschten, andere waren eher vorhersehbar. In der Summe belegen sie allerdings, dass sich die Branche an einigen Stellen zu weit vom Nutzer entfernt hat. Letzterer wird vom Gesetzgeber zum

Energiesparen verpflichtet; dazu wird innovative Energietechnik benötigt. Das Handwerk ist wiederum verpflichtet, die für den Kunden richtige Technik auszuwählen und in einer für ihn geeigneten Art und Weise einzuplanen. Blickt man auf die bisherige Vorgehensweise, handelt es sich im Detail um durchaus unspektakuläre Änderungen für die SHK-Experten, die die Ergebnisse der Befragung nahelegen. Für das Ziel, Energie einzusparen, sind sie jedoch von extremer Wichtigkeit.

Innenraumtemperaturen – Normauslegung und Kundenwirklichkeit

Ein sehr auffälliges Ergebnis lieferte die Befragung zu den Innenraumtemperaturen. Die tatsächlich gemessenen Temperaturen und die Vorstellung der Nutzer klaffen deutlich auseinander. Bei Messungen in Wohnzimmern während der Heizperiode wurden Temperaturen von teilweise unter

Innovative Energietechnik bietet einen kombinierten Vorteil:
Individuell heizen und Energie sparen.



Kermi optimiert Wärme!



x wie optimiert

x-change Wärmepumpe

x-buffer Wärmespeicher

x-center Regelung

x-net Flächenheizung/-kühlung

therm-x2 Flachheizkörper

Das „Kermi Wärmesystem x-optimiert“ ist ein perfektes Wärmekonzept von der effizienten Wärme-erzeugung bis zur energiebewussten Wärmeübertragung. Bei Neubau, Renovierung und Sanierung passen in diesem Komplettsystem alle Komponenten optimal zusammen:



- Die x-change Wärmepumpen erzeugen flüsterleise die Wärme.
- Die x-buffer Wärmespeicher bevorraten besonders lange die Wärmeenergie.
- Die x-center Regelung steuert gezielt die Wärmeversorgung.
- Die x-net Flächenheizung/-kühlung und die therm-x2 Flachheizkörper übertragen die Wohlfühlwärme direkt in die Räume.

Die Planung ist einfach, weil alles aus einer Hand kommt. Die Installation ist einfach, weil in diesem einzigartigen Plug & Heat-Prinzip genau zusammenpasst, was zusammengehört. Und die Vorteile für Ihren Kunden sind überzeugend: flüsterleiser Betrieb durch fortschrittliche Wärmepumpen-Modulation, minimierte Wirkungsverluste an Schnittstellen, intelligente Wärmeregulung u.v.m. Ihr Kunde spart Energie, Kosten und CO₂ und kann bei hohem Komfort günstige und gesunde Wohlfühlwärme genießen. Informieren Sie sich jetzt: www.kermi.de und www.x-optimiert.de

Auf der ISH Frankfurt:

Wärmesysteme
Halle 8.0 Stand F31

Duschdesign
Halle 3.1 Stand A68/69



x-change Wärmepumpen



x-buffer Wärmespeicher



x-center Regelung



x-net Flächenheizung/-kühlung



therm-x2 Flachheizkörper

KERMI

A leading brand of AFG

17° C gemessen. Der Mittelwert der Temperaturen lag nur unwesentlich über den 20° C, die in den Normen häufig angenommen werden. Allerdings gab es auch viele Nutzer, bei denen Temperaturen jenseits von 23° C gemessen wurden. Wenn man die interviewten Nutzer nach ihrem Temperaturwunsch fragte, gaben sie Temperaturen an, die deutlich darüber liegen. Dabei fiel auf, dass die Verteilung der Wunschtemperaturen sehr den gemessenen Temperaturen in hoch effizienten Gebäuden aus Drittstadien gleicht.

Folgerungen zur Studie

Die Nutzer werden über den niedrigeren Energieverbrauch und die damit sinkenden Energiekosten zusehends finanziell in die Lage versetzt, den höheren Temperaturwunsch auszuleben. Gleichzeitig bedeutet dies, dass 20° C Raumtemperatur für die Auslegung problematisch sind. Wünscht der Nutzer höhere Temperaturen, wird er die Vorlauftemperatur deutlich nach oben verschieben. Am Beispiel der Wärmepumpe bedeutet das eine deutlich verringerte Jahresarbeitszahl. Der ZVSHK schlägt daher vor, den Auslegungspunkt für Heizflächen und Wärmeerzeuger nach erfolgter Diskussion in der Bundesfachgruppe SHK zukünftig mit 23° C anzusetzen. Wegen der sehr unterschiedlichen Temperaturwünsche würden allerdings dabei viele Nutzer mit einem Übermaß an Wärme versorgt. Hier ist eine regeltechnische Begrenzung vorzusehen. Der ZVSHK ist mit der Industrie im Gespräch, das dazugehörige Regelkonzept in einem Produkt umzusetzen. Zudem hat der Zentralverband eine sachorientierte Diskussion zu diesem Thema in der Fachpresse angestoßen.

Konsequenzen für den Energieausweis

Die bei der Studie vorgenommenen Messungen ergeben, dass beim Energieausweis mit anderen Temperaturen gerechnet werden sollte. Der ZVSHK schlägt dazu in der Diskussion mit dem Deutschen Institut für Normung (DIN) eine

Raumtemperatur von 23° C vor. Das bedeutet, dass der Energieausweis in Zukunft nominell um 30 bis 40 Prozent höhere Werte liefern wird als es aktuell der Fall ist. Es handelt sich dann um die Abweichungen, die im Feld zwischen Bedarf und tatsächlichem Verbrauch festgestellt werden. Für den Wohnungsbestand müsste die Raumtemperatur im Gegensatz dazu deutlich niedriger angesetzt werden. Das bedeutet, dass ältere Gebäude auf dem Papier entsprechend weniger verbrauchen. Tatsächlich sind die Einsparungen über eine Sanierung oftmals deutlich niedriger, als es der jeweilige Wert des Energieausweises vermuten lässt. Dies liegt unter anderem an der Annahme ungeeigneter Temperaturen. Die Berechnung aus dem Energieausweis ist daher nicht grundsätzlich falsch. Sie berücksichtigt nur nicht, dass sich der Anwender unter anderen Rahmenbedingungen, d.h. bei geringeren Energiekosten durch eine Sanierung, schlichtweg anders verhält.

Referenzanlage: Verstehen und Verhalten ändern

Aus den Ergebnissen der groß angelegten Studie hat der Zentralverband eine Referenzanlage entwickelt. Dabei handelt es sich um eine Zusammenstellung von Anlagenbauteilen wie Brennwertkessel und Abluftanlage, die aufgrund der durchschnittlichen Nutzerwünsche als unproblematisch und massentauglich einzustufen ist. Die Zielsetzung: Impulse zu geben und als Aufhänger für die Diskussion zwischen Planern, Installateuren und Kunden zu dienen. Ergebnis: ein bedarfsorientierter und zielführender Austausch über individuelles Nutzerverhalten, Einstellungen und Wünsche.

Beispiel Lüftungsanlagen

Die Studie brachte an den Tag, dass ausgerechnet Nutzer mit funktionsfähigen Lüftungsanlagen nicht bereit sind, auf die Fensterlüftung zu verzichten. Die Abluftanlage ist aus energetischer Sicht relativ unempfindlich in Bezug auf dieses Verhalten und wurde daher in der Referenzanlage

Immer mehr im Kommen: intelligente Steuerungs- und Regelungstechnik für individuelles Heizen und Lüften.



berücksichtigt. Aus den evaluierten Daten geht hervor, dass der Kühlwunsch für den Sommer generell sehr hoch ist. Hier ergibt sich die Möglichkeit, den Kunden eine Be- und Entlüftungsanlage über eine Nachtlüftungsfunktion nahezubringen. Das gewohnte Verhalten, im Sommer die heiße Luft durch die geschlossenen Fenster aus der Wohnung auszusperren, und gezielt in den Nachtstunden die Lüftung mechanisch übernehmen zu lassen, ist für den Nutzer unmittelbar verständlich und einsehbar. Dadurch steigt auch die Chance, dass der Nutzer dieses Verhalten, die Fenster im Sommer geschlossen zu halten, lernt und für die Heizperiode dann weiter beibehält.

Diese Herangehensweise ermöglicht einen bewussteren Umgang mit der Technik, der nur durch die Schulung eines Nutzers nicht erreicht werden kann. Herkömmliche Informationen verpuffen häufig in ihrer Wirkung. Die Referenzanlage hingegen basiert zuverlässig auf ausgewerteten Verhaltensprofilen von Nutzern. Der einzelne Kunde wird mithilfe des Anlagenmodells besser verstanden und genau da abgeholt, wo er mit seinem individuellen Verhalten steht. Von da an ist der Weg einfach: Hin zu einer wirksamen Ver-

haltensänderung und der bedarfsgerechten, energetisch optimalen Lösung für den Kunden.

Ausblick

Das Thema Heizen 2020 zeigt Wirkung und liefert fachlich viel Gesprächsstoff für die weitere und vertiefte Abstimmung zwischen Normengremien, Handwerk und Herstellern. Der ZVSHK wird das Thema in den nächsten Jahren in geeigneter Form weiterverfolgen, bearbeiten und die Ergebnisse kontinuierlich veröffentlichen.



SYR Connect. Ihr Anschluss an die Zukunft!



www.syr-connect.de

„Connect“ steht für die Verbindung von Armaturen, Steuerungselektronik und dem Internet. Alle SYR Armaturen und Module, die mit „Connect“ gekennzeichnet sind, haben eine IP-Schnittstelle an Bord und sind internetfähig. Diese Armaturen sind mit der kostenlosen SYR App steuer- und kontrollierbar via Tablet, Smartphone und PC. So werden ganz neue Lösungen möglich – wie **ISI, die „Internetgestützte Schwarm-Intelligenz“**. ISI verbindet die SYR Connect Armaturen aus den Bereichen Leckageschutz, Wasserbehandlung, Hygienekontrolle und Heizungsüberwachung. Eine Verknüpfung, die sowohl innerhalb der Bereiche als auch bereichsübergreifend aktiv sein kann.



Energie

Energieeffizienz: Individuelles Heizen vor Fernwärme

Wohngebäude müssen beheizt werden und brauchen warmes Wasser. Dazu wird Wärme erzeugt und geliefert. Was für die Lebensqualität elementar ist und gleichzeitig selbstverständlich erscheint, ist auf den ersten Blick ganz simpel. Genauer hingeschaut, zeigt sich eine Vielfalt an Möglichkeiten, Immobilien zu heizen und Warmwasser zu erzeugen. Lieber die Qual der Wahl haben als gar keine: Individuelle Heizungstechniken und Ofenlösungen erweisen sich bei guter Planung und Umsetzung durch kompetente SHK-Fachhandwerker langfristig als Gewinn.

Es ist längst eine Binsenweisheit: Eigentümer und Bauherren können dank moderner und effizienter Heizungstechnik, die Erneuerbare Energien nutzt, spürbar Energie sparen. Auch der Wert eines Gebäudes lässt sich dabei steigern. Ganz zu schweigen vom Wohlfühlfaktor, den etwa Kamin- oder Kachelöfen verbreiten. Der Betreiber einer individuellen Heizungsanlage profitiert von der freien Wahl des Energieträgers inklusive der Nutzungsmöglichkeit Erneuerbarer Energien (Öl, Gas, Holz, Strom, Solar) sowie des Energielieferanten (z. B. Energieversorger, Stadtwerke, Energiehandel). Neben vorteilhaften Preisvergleichen beim Energieeinkauf können darüber hinaus bei der Modernisierung in der Regel staatliche Fördermöglichkeiten in Anspruch genommen werden.

Gewaltiges Einsparpotenzial für den Wärmemarkt

Mehr als ein Drittel der in Deutschland genutzten Energie entfällt auf die Beheizung von Gebäuden. Durch den flächendeckenden Einsatz moderner und innovativer Heizungstechnik, wie sie auch auf der ISH 2015 zu sehen ist, könnte wiederum ein Drittel dieser „Wärmeenergie“ eingespart werden. Mit anderen Worten: zehn Prozent des deutschen Energieverbrauchs. Bei Heizungsmodernisierungen im Einfamilienhaus, je nach Gebäudezustand und Einsatz von effizienten Heizungskomponenten, könnten bis zu 40 Prozent Energie eingespart werden. Aus Sicht des ZVSHK sollte dieses Potenzial auch im Hinblick auf die energie- und klimapolitischen Ziele der Bundesregierung genutzt werden, damit die Energiewende erfolgreich umgesetzt werden kann.



Monopole bei Fern- und Nahwärme sind kontraproduktiv

Dieses enorme Potenzial gerät über den massiven Ausbau von Nah- und Fernwärmenetzen mehr und mehr in Gefahr. Die zentrale Wärmeerzeugung und externe Wärmelieferung blockieren die freie Wahl der eigenen Heizungstechnik mit dezentraler Wärmeversorgung. Die externe Wärmelieferung erfolgt bei sogenannten zentralen, bindenden Systemen in der Regel viele Jahre vertrags- und preisgebunden über Kraftwerke, Müllverbrennungsanlagen, Biogasanlagen oder Fernheizwerke. Das erhitzte Wasser wird über Rohrleitungsnetze mit Energieverlusten in die Gebäude transportiert. Durch die geringere Wärmeabnahme in Neubau- oder

Sanierungsgebieten sowie im Sommer ist die Wirtschaftlichkeit von Nah- und Fernwärmenetzen zunehmend nicht gegeben und oft von Subventionen abhängig. Um Defizite zu vermeiden und die Wärmeabnahme der Kunden auf einem möglichst hohen Niveau zu halten, werden von den Kommunen sogenannte Verbrennungsverbote, Anschluss- und Benutzungszwänge verhängt. Mit diesen Zwangsvorgaben verliert der Hauseigentümer das Recht der freien Heizungswahl, etwa auch die Zuheizung mit einem Kamin- oder Kachelofen.

Oftmals legen die Kommunen zur Absicherung des eigenen Versorgungsmonopols oder dem des regional zuständigen Versorgungsunternehmens bereits in Bebauungsplänen fest,

dass in bestimmten Gebieten nicht mehr mit festen oder flüssigen Brennstoffen, z. B. Holzpellets, Scheitholz oder Heizöl, geheizt werden darf. Gleichzeitig zwingen viele Kommunen die Hausbesitzer mit den entsprechenden Satzungen, ihre Gebäude an das öffentliche Nah- bzw. Fernwärmenetz anzuschließen.

Freier Markt statt kommunale Zwänge



Manfred Stather, Präsident des ZVSHK

„Ein freier Markt sorgt für mehr Wettbewerb und mehr Innovation. Davon profitieren der Verbraucher und die Umwelt. Es sollte jeder frei entscheiden können, welche Heizgeräte und Brennstoffe er für seine Immobilie wählt.“

Millionen von Immobilienbesitzern und Bauherren, denen eine wachsende Anzahl von Kommunen keine freie Wahlmöglichkeit bei der Heizungstechnik mehr lässt, sind die Verlierer bei einseitiger Bevorzugung von Fern- und Nahwärmelösungen. Das ist so nicht hinzunehmen. Die Wärmeversorgung muss zuverlässig, bezahlbar und umweltfreundlich bleiben. Die in ihren regionalen Märkten fest etablierten mittelständischen Handwerksbetriebe, Händler und Heizgerätehersteller lösen diesen Anspruch kompetent, kunden- und lösungsorientiert ein.

Elemente einer nachhaltigen Energiewende im Wärmemarkt sind aus Sicht des ZVSHK die weitere Effizienzsteigerung beim Umgang mit konventionellen Energieträgern und die zunehmende Nutzung von Erneuerbaren Energien, wie von regional verfügbarem Holz. Dazu gehören auch innovative Systemkombinationen beziehungsweise Energiemix-Lösungen. Eine begleitende technologieoffene Förderung zur energiesparenden Erzeugung und Nutzung von Heizwärme unterstützt einen homogenen Wärmemarkt und macht jedes Verbrennungsverbot widersinnig und überflüssig.

Das SHK-Fachhandwerk bietet mit kompetenten Beratungs- und Serviceleistungen rund um die energetische Gebäudetechnik nachhaltige Lösungen für individuelles, effizientes und energiesparendes Heizen. Zusammen mit Partnern aus Industrie und Handel ist der Zentralverband aktiver Mitgestalter und nachhaltiger Umsetzer einer erfolgreichen Energiewende im Wärmemarkt.

Freie Wärme

Das Projekt „Freie Wärme“ ist eine Informations- und Serviceplattform, die der ZVSHK 2013 mit anderen Initiativen, Unternehmen und Verbänden aus den Bereichen Heizen und Wärme startete. Die „Freie Wärme“ informiert über zunehmende Verbrennungsverbote und Anschlusszwänge. Die Beteiligten stehen mit der freien Wahl der Heizungstechnik für einen freien und technologieoffenen Wärmemarkt und gegen eine schleichende Zentralisierung. Unter „Freie Wärme“ verstehen die beteiligten Partner auch die Nahwärme, wenn sich Kunden freiwillig für deren Nutzung entscheiden. Das Projekt richtet sich gegen die marktwirtschaftlich nachteilige Einflussnahme unterschiedlicher Interessengruppen. Es sensibilisiert Bauherren, Hauseigentümer, Mieter und Vermieter aber auch die Kommunalpolitik, das Bau-Handwerk sowie Architekten und Planer für dieses Thema.

STUDIE

Neubauten und energetische Sanierungen machen Fernwärme unrentabel

Wärmenetze werden in der Zukunft zunehmend unattraktiver, sinkt doch der Energieverbrauch durch energetische Gebäudesanierungen in Neubauten oder im Gebäudebestand. Für die Wirtschaftlichkeit eines Wärmenetzes ist schließlich der Wärmebedarf der zu versorgenden Gebäude entscheidend. Zu ihrer Bewertung sind korrekte Endenergiebilanzen unerlässlich. Dies ist eines der zentralen Ergebnisse der wissenschaftlichen Untersuchung von Prof. Dr. Dieter Wolff und Dr.-Ing. Kati Jagnow (Ostfalia-Hochschule/Wolfenbüttel, Mai 2011)¹. Neben der Wirtschaftlichkeit wurde auch der ökologische und energetische Nutzen von Nah- und Fernwärmenetzen in unterschiedlich strukturierten Wohngebieten analysiert.

Die Untersuchungsergebnisse stellen einen massiven Ausbau des Fernwärmenetzes in Deutschland in vielerlei Hinsicht in Frage. So werden Heizzentralen generell ohne einen hohen Anteil gleichzeitig erzeugten Stroms aus Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) als weder ökonomisch noch ökologisch vertretbar betrachtet. Eine Fernwärmeversor-

gung in Neubaugebieten erscheint laut Studie wegen des niedrigen Energiebedarfs der gedämmten Häuser unwirtschaftlich: Sie rechnet sich erst ab mehr als 20 Wohneinheiten und in Kombination mit Kraftwärmekopplung (KWK). Entscheidend wären dagegen korrekte Endenergiebilanzen, die Strom und Wärme gemeinsam betrachten. Weiter stellt die Untersuchung fest, dass ein Wärmenetz im Gebäudebestand nur selten zu rechtfertigen ist. In ländlichen Gebieten mit Ein- und Zweifamilienhausbebauung sei eine Wirtschaftlichkeit grundsätzlich nicht gegeben. Auch in kleinstädtischen Siedlungen mit mittlerer Anschlussdichte wird die Nahwärmeversorgung als kaum sinnvoll angesehen. Alternativ bietet es sich in ländlichen und mittleren Siedlungsstrukturen an, die Gebäude mit effizienter Anlagentechnik auszustatten und die Wärmeverluste so auf ein Minimum zu reduzieren.

[¹ Studie im Auftrag von: Institut für Wärme und Oeltechnik (iwo), Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) und VdZ – Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik.]

Nachteile von Nah- und Fernwärmenetzen

Nah- und Fernwärmenetze sind im Vergleich mit zentralen und individuellen Wärmelösungen mit vielen negativen Auswirkungen verbunden. Eine Auswahl von Problemen, die die zentrale Wärmeerzeugung und externe Wärmelieferung mit sich bringen:

- Sehr hohe Investitionskosten für Heizkraftwerke und Wärmenetze zur Anbindung der Wärmeabnehmer.
 - Häufige Intransparenz und fehlende Nachvollziehbarkeit bei Wärmelieferkosten und starke regionale Unterschiede bei Wärmepreisen.
 - Zwangsanbindung der Wärmeabnehmer, meist ohne Ausstiegsmöglichkeit.
 - Geringe Effizienz durch relativ hohe Energieverluste aufgrund langer Wärmelieferstrecken in den Rohrnetzen.
 - Geringe Wärmenetz-Auslastung durch Gebäude mit immer weniger Energieverbrauch in Neubau- und Sanierungsgebieten.
 - Bei geringer Wärmeabnahme verschlechterte Effizienz und erhöhte Emissionen durch Teilauslastung der Kraftwerke im Sommer.
 - Die Heizkraftwerke sind meist auf die Stromerzeugung ausgelegt, weil der Strom teurer verkauft wird als die Wärme.
- Eine Überproduktion an Wärme wird dann in Kauf genommen, obwohl diese den beworbenen Wirkungsgrad deutlich verringert.
- Unterbrechung der Wärmeversorgung bei technischen Störungen oder Insolvenz, ggf. muss anschließend wieder in eine neue individuelle Heizung investiert werden.
 - Die richtige Einschätzung der Verfügbarkeit von staatlichen Subventionen und Fördermitteln.
 - Keine langfristige Verfügbarkeit und höhere Kosten des Energieträgers und die dadurch fehlende Wirtschaftlichkeit und Rentabilität.
 - Die Steuerverluste für Bund, Städte und Gemeinden durch fehlende Bau- und Sanierungsmaßnahmen.
 - Ein durch die Übergabestation in der Regel vorgegebener Wärmelieferumfang, der sich im Basispreis niederschlägt.
 - Die sinkende Motivation für den Energieverbrauch reduzierende Maßnahmen.

Individuelle Heizungslösungen – hocheffizient, wirksam und klimaschützend

Ob moderne Öl- und Gasheizungen, Holz- und Pellet-Systeme, Wärmepumpen, KWK-Systeme, Kamine und Solarwärmanlagen – mit dezentralen Techniken in Gebäuden werden sehr hohe Effizienz- und Wirkungsgrade zu jeder Jahreszeit erzielt, die physikalisch mit Fernwärmenetzen

nicht annähernd erreicht werden können. Im Gegensatz zu Nah- und Fernwärme garantieren sie – je nach Bedarf – ein hohes Maß an Unabhängigkeit bei der Wahl der Energieträger und beim Energieeinkauf.



Individuelle Heizungslösungen bieten Bauherren und Hausbesitzern ein hohes Maß an Unabhängigkeit.

Die Vorteile individueller Heizungslösungen auf einen Blick:

- Individuelle Heizungssysteme bieten ein hohes Maß an Unabhängigkeit und Vergleichsmöglichkeiten, z. B. bei der Wahl der Heizungstechnik, der Energieträger, beim Energieeinkauf und bei der Bevorratung.
- Die Unternehmen der deutschen Heizungs- und Schornsteinindustrie bieten für Ein-, Zwei- oder Mehrfamilienhäuser unter Einbindung Erneuerbarer Energien sowie innovativer Techniken hochmoderne, effiziente Heizungs- und Lüftungssysteme an: Öl- und Gasheizungen, Holz- und Pellet-Systeme, Wärmepumpen, KWK-Systeme, Kamine, Solarwärmanlagen, Lüftungssysteme.
- Je nach Gebäudezustand und eingesetzter Heizungskomponenten lassen sich mit einer Heizungsmodernisierung bis zu 40 Prozent Energie einsparen.
- Eine Einzelraumfeuerstätte, wie z. B. ein Kamin- oder Kachelofen, steht alleine oder in Kombination mit anderen Systemen für Gemütlichkeit und Wohlbehagen.
- Die Heizungsbau- und Ofenbau-Handwerksbetriebe in Deutschland beraten die Kunden mit erfahrenen und geschulten Fachkräften bedarfsgerecht und individuell. So bringt jedes Gebäude ganz eigene Voraussetzungen

für effiziente, energiesparende Heizungs- und Lüftungs-lösungen mit sich.

- Das Schornsteinfegerhandwerk bietet in Deutschland zusätzlich Beratung in Sicherheits-, Umwelt- und Energiefragen an.
- Für Heizungsmodernisierungen gibt es staatliche Förderprogramme, z. B. der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) oder im Rahmen des Marktanreizprogramms (MAP) des Bundesumweltministeriums.
- Mit den technischen Lösungen der Heizungs- und Schornsteinindustrie sowie mit den Beratungs- und Serviceleistungen von SHK-Fachhandwerk, Schornsteinfegern und Ofenbauern bleibt die Wertschöpfung regional und bundesweit in Deutschland und trägt so zur Sicherung vieler mittelständischer Arbeitsplätze bei.

Die hohen und immer weiter steigenden Anforderungen zur Energieeffizienz machen die Weiterentwicklung hocheffizienter und sparsamer Heiztechnologien unumgänglich. Nur ein freier Markt sorgt für mehr Wettbewerb und mehr Innovation. Davon profitieren sowohl der Verbraucher als auch die Umwelt. Jeder Bauherr und Hausbesitzer sollte daher frei entscheiden können, welche Heizgeräte und Brennstoffe er für seine Immobilie wählt.

Dialog und Information auf der ISH 2015

Der Themenkreis „Individuelles Heizen vs. dezentrale Wärmeversorgung“ wird auf der ISH im Rahmen der „Ofenforum“-Sonderschau und des dortigen Vortragsforums behandelt. Der ZVSHK präsentiert das Ofenforum mit seinen Marktpartnern, der Arbeitsgemeinschaft der deutschen Kachelofenwirtschaft (AdK) und dem Industrieverband Haus-, Heiz- und Küchentechnik (HKI) in Halle 9.2. Es zeigt die energie- und klimapolitische Bedeutung der Holzfeuerung: Sie macht von den 2011 in Deutschland bereitgestellten 12,5 Prozent der Endenergie durch Erneuerbare Energien knapp drei Prozent der gesamten Endenergie in privaten Haushalten aus.

Im Vortragsforum des Ofenforums werden weitere aktuelle Themen der Branche, wie beispielsweise die Energiepolitik,

Potenziale der Holzfeuerung sowie technische Entwicklungen und Trends diskutiert. Außerdem plant der Zentralverband eine Pressekonferenz zur Fernwärme-Problematik auf der ISH.

Weiterführende Informationen:

www.zvshk.de

www.verbrennungsverbote.de

www.freie-waerme.de

www.hki-online.de

IN KONTAKT MIT DER ZUKUNFT

The advertisement features a futuristic scene with a character in a black suit and blue hair standing in a white, curved environment. In the foreground, a large smartphone displays the Grundfos GO control interface. The interface includes a 'Bedienfeld' (control panel) with a 'STOPP' button, a 'Kein Warn.' (no warning) indicator, and a 'MAGNA 3' pump model. It also shows 'Betriebsstunden 2 Stunden' (operating hours 2 hours) and 'Aktueller Wert 3,7 bar' (current value 3.7 bar). The text 'Geregelt über: Pumpe' (controlled by: pump) is visible at the bottom of the screen. The Grundfos logo is present in the top left and bottom right of the ad.

**HOCHEFFIZIENZ
GEWINNT LET'S GO**

ISH
10. bis 14.03.2015, Frankfurt
Halle 9.1, Stand A06/B06

Auf der ISH präsentieren wir Ihnen die neuesten Trends aus Pumpentechnik und moderner Kommunikation. Lernen Sie die Möglichkeiten von Grundfos GO kennen. Sie werden überrascht sein, welche Vorteile Sie intuitiv nutzen können. Let's GO.

www.grundfos.de

be
think
innovate

GRUNDFOS

Das SHK-Handwerk – Strukturen, Fakten und Bewertung

Die Zahlen zum SHK-Handwerk in Deutschland zeigen bereits an, welche hohe Bedeutung es mit seinen vier Gewerken innerhalb des Handwerks und darüber hinaus im Mittelstand hat. Rund 52.000 in die Handwerksrolle eingetragene Betriebe des SHK-Handwerks mit über 340.000 Beschäftigten verzeichneten 2013 einen Umsatz von 37,9 Milliarden Euro. Diese beeindruckenden

Gesamtzahlen sagen allerdings nichts über die Strukturen und Besonderheiten des SHK-Handwerks aus. Zur vertieften Information über die Branche, die zur Entwicklung von Maßnahmen zwecks gezielter Förderung im Handwerk unverzichtbar ist, gab der ZVSHK im September 2013 eine grundlegende Strukturanalyse für das SHK-Handwerk in Auftrag.

Die umfassende Analyse wurde vom Volkswirtschaftlichen Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (ifh) im Zeitraum vom September 2013 bis Juni 2014 durchgeführt. Mit dem ifh arbeitet der ZVSHK bereits seit 1997 im Rahmen der Konjunkturumfragen erfolgreich zusammen. Das Projekt wurde vom betriebswirtschaftlichen Ausschuss des ZVSHK fachlich begleitet.

Umfassendes Zahlenwerk mit hoher Aussagekraft

Das Institut ermittelte und bewertete vorhandene Daten über SHK-Handwerke. Dazu zählen soziodemografische Daten über Merkmale wie Inhaber, Berufsbildung, Arbeitskräftestruktur, Löhne und Preise, Konjunkturentwicklung, Stabilität der Betriebe, Absatzmarkt und Finanzierung. Eine wichtige Aufgabe innerhalb dieser Analyse war, die Stellung des Innungshandwerks in Relation zum gesamten SHK-Handwerk statistisch fundierter darzustellen.

Informationen über die SHK-Berufe lassen sich aus zahlreichen statistischen Datenquellen zusammentragen. Dadurch ergibt sich ein umfangreiches Bild über verschiedene Strukturmerkmale der SHK-Betriebe und ihrer Inhaber. Die Studie stellt eine Premiere dar, da sie erstmals alle relevanten Statistiken mit Informationen zu den vier SHK-Handwerken auswertet. Die gewonnenen Erkenntnisse flossen schließlich in die detaillierte Strukturanalyse über diese Handwerke ein. Für die Studie wurde vornehmlich die Handwerkszählung herangezogen, da sie auch Daten über die Beschäftigten und den Umsatz enthält.

Kernergebnisse und Grunddaten

Innerhalb der deutschen Handwerkswirtschaft bilden die SHK-Handwerke eine große Gruppe mit fast 9 Prozent aller Handwerksunternehmen. Zu den SHK-Handwerken zählen vier Berufe: Installateure und Heizungsbauer, Klempner, Ofen- und Luftheizungsbauer sowie Behälter- und Apparatebauer.

Nach der zuletzt verfügbaren Handwerkszählung des Statistischen Bundesamtes und auf Basis eigener Berechnungen des ZVSHK zum Jahr 2011 gab es Stand 2011 51.937 SHK-Handwerksbetriebe, von denen allein 44.804 zu den Installateuren und Heizungsbauern zählten. In

diesen Betrieben waren 343.000 Personen beschäftigt, die insgesamt einen Umsatz von 37,6 Mrd. Euro erzielten. Zu beachten ist bei diesen amtlichen Zahlen, dass die Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht (weniger als 17.501 Euro Umsatzsteuer pro Jahr) nicht enthalten sind.

Veränderung Unternehmen, tätige Personen und Umsatz 1994/95 nach 2011

	2011 erg. ¹⁾			Veränderung 1994/95 nach 2011		
	Unternehmen	tätige Personen	Umsatz in TEuro	Unternehmen	tätige Personen	Umsatz
	absolut					
Installateur und Heizungsbauer	48.620	307.693	33.573.154	20 %	-30,3 %	4,6 %
Klempner	4.215	26.021	2.584.859	9,3 %	-11,3 %	36,8 %
Ofen- und Luftheizungsbauer	2.050	8.076	837.560	-10,0 %	-32,0 %	-1,7 %
Behälter- und Apparatebauer	868	5.273	639.030	364,2 %	179,3 %	388,1 %
SHK-Handwerke	55.753	347.063	37.634.603	19,5 %	-28,4 %	7,6 %
Handwerk gesamt	685.211	5.154.973	512.671.842	21,7 %	-15,3 %	25,2 %

ifh Göttingen

1) inkl. Unternehmen ohne Umsatzsteuerpflicht

Quellen: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählungen 1995 und 2011, eigene Berechnungen

Im Schnitt sind in den SHK-Handwerken 6,6 Personen je Betrieb tätig. Sie erwirtschaften einen jährlichen Pro-Kopf-Umsatz von etwa 110.000 Euro. Der durchschnittliche Umsatz je Unternehmen liegt bei etwa 720.000 Euro. Im Vergleich zum gesamten Handwerk ist der durchschnittliche SHK-Betrieb etwas kleiner, wozu sicher auch der bislang geringe Filialisierungsgrad in den SHK-Handwerken beigetragen hat. Dies zeigt sich auch bei Betrachtung der

einzelnen Beschäftigungsgrößenklassen. 63 Prozent der Betriebe haben weniger als fünf Beschäftigte. Bei nur 5 Prozent der Unternehmen, in denen allerdings ca. 36 Prozent aller SHK-Beschäftigten tätig sind, arbeiten dagegen mehr als 20 Personen. Insbesondere bei den Behälter- und Apparatebauern sind verhältnismäßig viele größere Betriebe festzustellen, während die Ofen- und Luftheizungsbauer eher kleinbetrieblich strukturiert sind.



Wasser erleben

NATUR, INSZENIERT IM RAUM.

Urelement und High-Tech, Wasser und Architektur: **HANSAMURANO X** verbindet scheinbare Gegensätze mühelos, kompromisslos. Gleichsam schwebend, krönt sie als Solitär den Waschtisch. So faszinierend wie die Interaktion mit der Armatur, die auf Annäherung reagiert, ist ihre Art, das Wasser zu inszenieren: als breiten, transparenten Schwall, weich fallend, präzise geformt. Gesteuert von unsichtbarer Elektronik, bietet **HANSAMURANO X** intelligenten Komfort, pures Erlebnis – und den Luxus vollkommener formaler Schlichtheit.

www.hansa.com



HANSAMURANO X

Besuchen Sie uns auf der ISH:
10. bis 14. März 2015
Halle 4.1, Stand D 06.

Strukturkennziffern in den SHK-Handwerken 2011

	Tätige Personen je Unternehmen	Umsatz je tätige Person	Umsatz je Unternehmen
Installateur und Heizungsbauer	6,3	109.113	690.524
Klempner	6,2	99.337	613.252
Ofen- und Luftheizungsbauer	3,9	103.710	408.566
Behälter- und Apparatebauer	6,1	121.189	736.210
SHK-Handwerke	6,2	108.437	675.026
Handwerk gesamt	7,5	99.452	748.196

ifh Göttingen

Quelle: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählungen 2011 erg., eigene Berechnungen

Ein-Personen-Unternehmen (EPU) auf dem Vormarsch

Der Anstieg der Soloselbstständigkeit hat die handwerklichen Strukturen in den letzten Jahren erheblich verändert. Auch in den SHK-Handwerken ist diese Entwicklung zu beobachten. Insgesamt arbeitet knapp ein Drittel aller Unternehmen ohne Mitarbeiter. Die Zahl dieser Betriebe in den

SHK-Handwerken hat sich in den Jahren seit 1994/95 um fast 20 Prozent erhöht. Bezogen auf die Zahl der Einwohner arbeiten die meisten SHK-Beschäftigten in Bayern, Brandenburg, Sachsen und Thüringen. Hessen, Bremen und Berlin weisen hingegen eine unterdurchschnittliche Beschäftigtenquote auf. Auch fällt auf, dass die Unternehmen in den neuen Bundesländern im Schnitt kleiner als in den westdeutschen Ländern sind.

Veränderung Unternehmen in den SHK-Handwerken nach Ein- und Mehr-Personen-Unternehmen (von 1994/5 nach 2011)

	1995	2011 erg.	Entwicklung 1995/2011
Ein-Personen-Unternehmen	4.316	17.965	316,2 %
Mehr-Personen-Unternehmen	42.327	37.788	-10,7 %
alle Unternehmen	46.643	55.753	19,5 %

ifh Göttingen

Quellen: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählungen 1995 und 2011 erg., eigene Berechnungen

IFH-STUDIE ZU EIN-PERSONEN-UNTERNEHMEN IM HANDWERK (MAI 2014)

42 Prozent aller Handwerker soloselbstständig: Vielfalt mit Potenzial

Die im Mai 2014 veröffentlichte Studie „Soloselbstständigkeit im Handwerk – Anzahl, Bedeutung und Merkmale der Ein-Personen-Unternehmen“ lieferte viele neue und wichtige Erkenntnisse für das Handwerk:

Im deutschen Handwerk sorgt zunehmend eine Unternehmensgruppe für Furore, die bisher wenig Aufmerksamkeit erhalten hat: die Soloselbstständigen. Bis kurz vor der Jahrtausendwende hatte die Zahl der Ein-Personen-Unternehmen (EPU) kontinuierlich abgenommen. Seither ist sie wieder drastisch angewachsen, zwischen 1995 und 2010 um 241 Prozent. Besonders nach der Öffnung des Handwerks für zulassungsfreie Berufe im Jahr 2004 boomten einige Handwerkszweige mit einem Plus von mehreren 100 Prozent.

Inzwischen sind rund 42 Prozent der etwa 840.000 Handwerksunternehmen Soloselbstständige. Dennoch gibt es kein genaues Bild, welche volkswirtschaftliche Bedeutung die EPUs innerhalb der Wirtschaftsgruppe Handwerk haben. Das Volkswirtschaftliche Institut für Mittelstand und Handwerk an der Universität Göttingen (ifh) brachte mit einer gründlichen strukturellen Untersuchung ein großes Stück Licht in dieses bislang unerforschte Thema.

Ein zentrales Ergebnis der Studie: Die EPUs sind gerade im vielfältigen Handwerk nur zu einem relativ kleinen Teil Kümmerexistenzen, die als „proletarisierte Unternehmer“ am Rande des Existenzminimums leben. In den meisten Fällen liegen der Soloselbstständigkeit bewusste Entscheidungen zugrunde. Das zeigen auch mehr als 30 Kurzbiografien, die die Datenanalyse ergänzen und die Vielfalt der Erwerbsbiografien exemplarisch aufzeigen. Zwar erfährt man dort auch von wirtschaftlichen Zwängen, die Solo-

selbstständigkeit beizubehalten, trotz unzureichender sozialer Absicherung und erschreckend niedrigen Einkommen. Andererseits berichten EPUs von Erfolgen z. B. in einer Werkstattgemeinschaft, im Nebenerwerb am Feierabend oder als Zuverdienst zur Rente.

Viele Handwerksorganisationen haben zur gestiegenen Soloselbstständigkeit unter ihren Betrieben noch keine weitergehenden Antworten parat. Einerseits gelten die Kleinstbetriebe als Bereicherung, weil sie auch Nischen bearbeiten, die für die größeren Betriebe zu klein sind und ohne diese Betriebe für das Handwerk verloren gehen. Andererseits besteht bei den Organisationen eine starke Zurückhaltung, da es nicht lohnenswert erscheint, sich besonders um die Ein-Personen-Unternehmen zu kümmern, zahlen sie doch kaum Beiträge und sind in der Regel bald wieder vom Markt verschwunden. Die Studie stellt dazu fest, dass es für die Handwerksorganisationen auch sehr schwierig sei, die Ein-Personen-Unternehmen überhaupt zu erreichen. Sie seien zwar eintragungspflichtig in der Handwerksrolle, bildeten jedoch wegen ihrer Verschiedenheit keine Gruppe, der man sich zugehörig fühlen könne. Ein gemeinsames Gruppeninteresse existiere daher praktisch nicht.

Abhilfe könnten laut Studie Qualifizierungs- und Beratungsmaßnahmen eigens für Kleinstbetriebe, eine bessere Vernetzung z. B. in Erfahrungsgruppen oder über Internet-Plattformen auf der Kammer-Website sowie Unterstützung bei der Bürokratieentlastung für die Kleinstbetriebe schaffen. Die stärkere Einbindung in die Handwerksorganisation könne auch über die bewusste Öffnung der Handwerksinnungen erfolgen. Dazu sei aber auch das Eigenengagement der EPUs erforderlich.

Die Studie ist auch als Kurzfassung (Schriftenreihe „Göttinger Handwerkswirtschaftliche Arbeitshefte“, Ausgabe 73, Duderstadt 2014) erhältlich.

Unternehmen, tätige Personen und Umsatz in Innungs- und Nicht-Innungsbetrieben der SHK-Handwerke (2011)

	Unternehmen	tätige Personen	Umsatz (in 1.000 Euro)
Innungsbetriebe	24.188	215.066	23.362.094
Nicht-Innungsbetriebe	27.749	128.181	14.272.509
SHK gesamt	51.937	343.247	37.634.603
Anteil Innungsbetriebe	46,6 %	62,7 %	62,1 %

ifh Göttingen

Quellen: Statistisches Bundesamt: Handwerkszählungen 2011; ZVSHK, ZVSHK-Konjunkturumfragen, ZDH-Konjunkturumfragen, eigene Berechnungen

Bedeutung der Innungsbetriebe in den SHK-Handwerken

Die Zahl der Innungsmitglieder in den SHK-Handwerken liegt derzeit bei knapp 25.000. Die Höhe des Organisationsgrades, also des Anteils der Betriebe, die Mitglied einer Innung sind, hängt davon ab, welche Zahl man für die Gesamtheit aller SHK-Handwerke zugrunde legt. Legt man die verbindlicheren Daten der Handwerkszählung zugrunde, liegt der Organisationsgrad bei knapp 50 Prozent aller Unternehmen, wobei jedoch fast zwei Drittel aller Beschäftigten in einem Innungsbetrieb tätig sind und dort über 62 Prozent des gesamten SHK-Umsatzes erwirtschaftet werden.

Der Organisationsgrad in den westdeutschen Bundesländern ist wesentlich höher als in Ostdeutschland. Über einen längeren Zeitraum hinweg ist der Organisationsgrad gesunken, wobei in den letzten Jahren eine Stabilisierung zu beobachten ist. Die Innungsbetriebe sind größer, sowohl auf die Zahl der Beschäftigten als auch auf den Umsatz je Unternehmen bezogen.

Inhaber: Charakteristik und soziodemografische Merkmale

Nur etwa jeder zwanzigste Betrieb wird von einer Frau geleitet, wobei dies häufiger bei kleineren als bei größeren Betrieben der Fall ist. Über 43 Prozent der Inhaber sind über 50 Jahre alt, wobei keine größeren Unterschiede zwischen Innungs- und Nicht-Innungsbetrieben bestehen. Eine Gesellenprüfung haben etwa 90 Prozent und eine Meisterprüfung 80 Prozent der Inhaber erfolgreich abgelegt. Der Meisterprüfungsanteil ist bei den Innungsbetrieben leicht höher. Auch haben die Leiter dieser Betriebe häufiger einen Fachhochschul- oder Hochschulabschluss vorzuweisen. Insbesondere gilt dies für größere Betriebe. Im Vergleich zum gesamten Handwerk sind die Inhaber von SHK-Betrieben und insbesondere von SHK-Innungsbetrieben überdurchschnittlich qualifiziert.



Weltleitmesse
Erlebniswelt Bad, Gebäude-, Energie-, Klimatechnik
Erneuerbare Energien

Frankfurt am Main, 10. – 14. 3. 2015

Water + Energy Elements of Success.

Die ISH ist die Weltleitmesse für den Verbund aus Wasser und Energie. Nur hier finden Sie zukunftsweisende Technologien mit höchstem individuellem Nutzungskomfort. Besuchen Sie die führende Leistungsschau für nachhaltige Sanitär Lösungen, innovatives Baddesign sowie energieeffiziente Heizungs-, Klima-, Kälte- und Lüftungstechnik in Kombination mit erneuerbaren Energien.

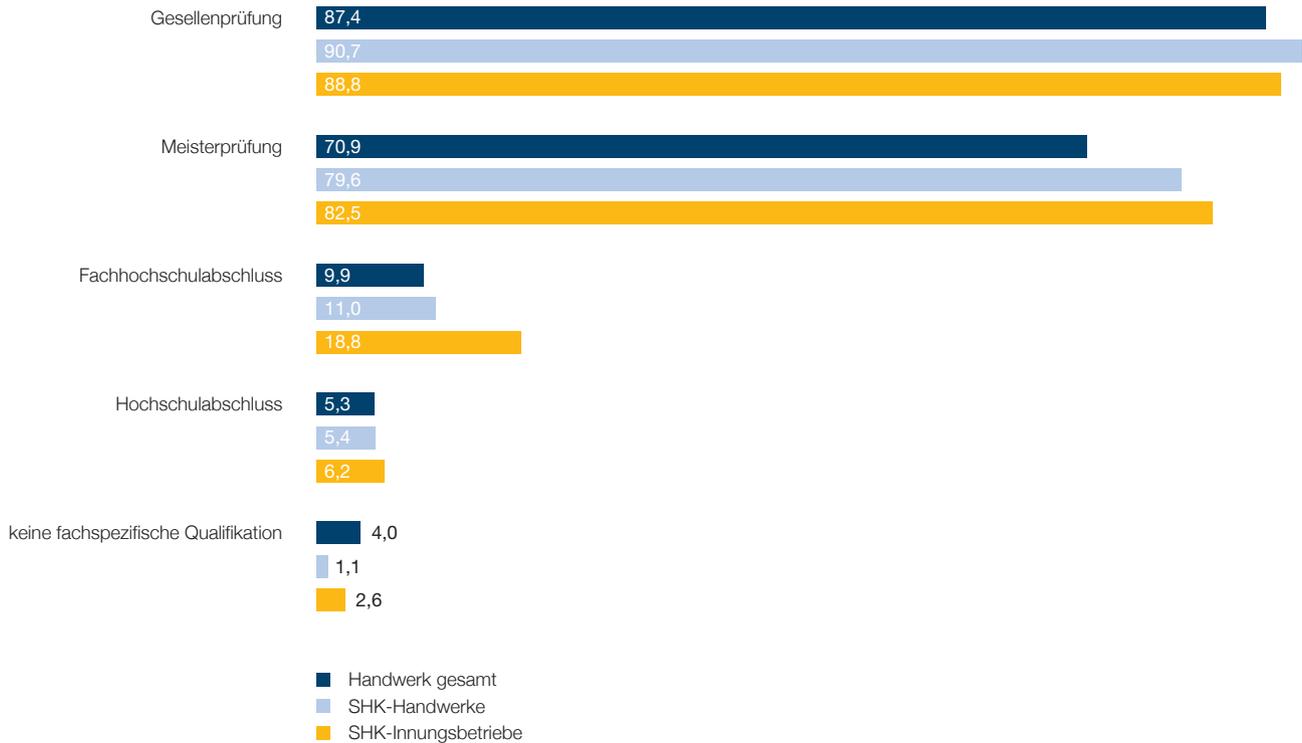
www.ish.messefrankfurt.com



 messe frankfurt

Qualifikation von Inhabern in den SHK-Handwerken 2013/14

Quellen: ZDH-Strukturerhebung 2013, ZVSHK/ifh-Konjunkturumfrage 2014/I 8 (Mehrfachnennungen möglich)



Mehr als ein Viertel der Betriebe ist von den aktuellen Inhabern übernommen worden. Dieser Anteil ist in den Innungsbetrieben mit fast 50 Prozent deutlich höher als bei allen SHK-Betrieben. Vor allem größere Betriebe haben einen Nachfolger gefunden. Bei weniger als 40 Prozent der Innungsbetriebe steht die Betriebsnachfolge bereits fest oder ist voraussichtlich geregelt. Die Mehrzahl der Inhaber hat aber noch keine Entscheidung über die Zukunft ihres Betriebes gefällt und ein erheblicher Teil der Inhaber, insbesondere von Ein-Personen-Unternehmen, überlegt, den Betrieb später zu schließen.

Berufsbildung: Ausbildungsverträge stabil, Meisterabschlüsse rückläufig

In den SHK-Handwerken starten jedes Jahr rund 11.000 Jugendliche mit einer Ausbildung. Davon lernen mit Ab-

stand die meisten den Beruf eines Anlagenmechanikers für Sanitär-, Heizung- und Klimatechnik. Auf die drei anderen Berufe (Klempner, Ofen- und Luftheizungsbauer bzw. Behälter- und Apparatebauer) entfallen nur wenige Prozentpunkte.

Die Zahl der Ausbildungsverhältnisse lag 2013 bei etwa 33.000. Hier erfolgte in den letzten Jahren ein starker Rückgang. 1997 erlernten noch über 68.000 Jugendliche einen SHK-Handwerksberuf. Bis zum Jahr 2005 fielen die Ausbildungszahlen deutlich. Danach stabilisierte sich die Lage zwar ein wenig, insgesamt gingen die Zahlen jedoch im Gegensatz zu den Ausbildungsanfängern weiter zurück, was mit der relativ stark wachsenden Zahl an Ausbildungsvertragslösungen in den SHK-Handwerken zu erklären ist.

In den neuen Bundesländern sind die Ausbildungsanstrengungen der Betriebe erheblich geringer bzw. weniger erfolg-

reich als die der Betriebe im früheren Bundesgebiet. Während im Osten Deutschlands nur 13 Prozent aller Betriebe ausbilden, sind es im Westen 38 Prozent. Die Ausbildung wird weitgehend von den Innungsbetrieben getragen. Während nur rund 6 Prozent der Betriebe, die nicht Mitglied einer Innung sind, ausbilden, tun dies um die 60 Prozent aller Innungsbetriebe. Allerdings ist auch hier die Ausbildungsbetriebsquote leicht rückläufig. Das ist darauf zurückzuführen, dass es heute viel mehr Kleinbetriebe (EPU) in den SHK-Handwerken gibt als früher. Diese Betriebe bilden bekanntlich seltener aus als größere Unternehmen.

In den SHK-Handwerken werden jährlich fast 8.000 Gesellenprüfungen erfolgreich abgelegt. Auch diese Zahl ist in den letzten Jahren etwa konstant geblieben, nachdem sie zuvor deutlich gefallen war (von knapp 18.000 Prüfungen in 1998). Verglichen mit der Zahl der Ausbildungsanfänger von 11.000 ist diese Zahl relativ gering. Für den Unterschied ist neben der bereits erwähnten hohen Zahl an Vertragslösungen auch eine vergleichsweise hohe Durchfallquote von über 20 Prozent aller Prüfungsteilnehmer verantwortlich.

Die Zahl der Meisterprüfungen liegt derzeit bei ca. 1.600 pro Jahr. 1998 wurden noch über 4.000 Meisterdiplome vergeben. Bei einem Vergleich mit den bestandenen Gesellenprüfungen wird deutlich, dass relativ viele Jugendliche nach der Gesellenprüfung nicht mehr die Meisterprüfung ansteuern. Ihr Anteil im SHK-Handwerk ist höher als im Handwerk insgesamt.

Beschäftigtenstrukturen: Facharbeiter bevorzugt, Frauen unterrepräsentiert

Die in den SHK-Handwerken Beschäftigten weisen allgemein eine vergleichsweise hohe Qualifikation aus. Der Anteil der an- und ungelernten Arbeitskräfte beträgt bei den Installateuren und Heizungsbauern weniger als 5 Prozent. Überwiegend handelt es sich bei den Arbeitskräften um Facharbeiter. Akademiker sind bei den Beschäftigten bis-

Neu abgeschlossene Ausbildungsverträge in den SHK-Handwerken 2005 bis 2013

Quelle: ZDH-online-Datenbank, eigene Berechnungen

10.550
2005

11.197
2006

11.565
2007

10.709
2008

10.711
2009

11.004
2010

10.709
2011

10.855
2012

11.201
2013

lang kaum vertreten. Allerdings zeigt sich bei dieser Gruppe eine leicht steigende Tendenz. Im Vergleich zu den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten gibt es mit rund 10 Prozent nur relativ wenige Minijobs. Im gesamten Handwerk sind es hingegen fast 17 Prozent.

Gut 30 Prozent der Beschäftigten in den SHK-Handwerken sind 50 Jahre und älter. Dieser Anteil liegt im gesamten Handwerk etwa genauso hoch, wobei in den letzten Jahren ein deutlicher Anstieg zu beobachten ist. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft sind die SHK-Beschäftigten jedoch jünger. Ein altersmäßiger Unterschied besteht zwi-

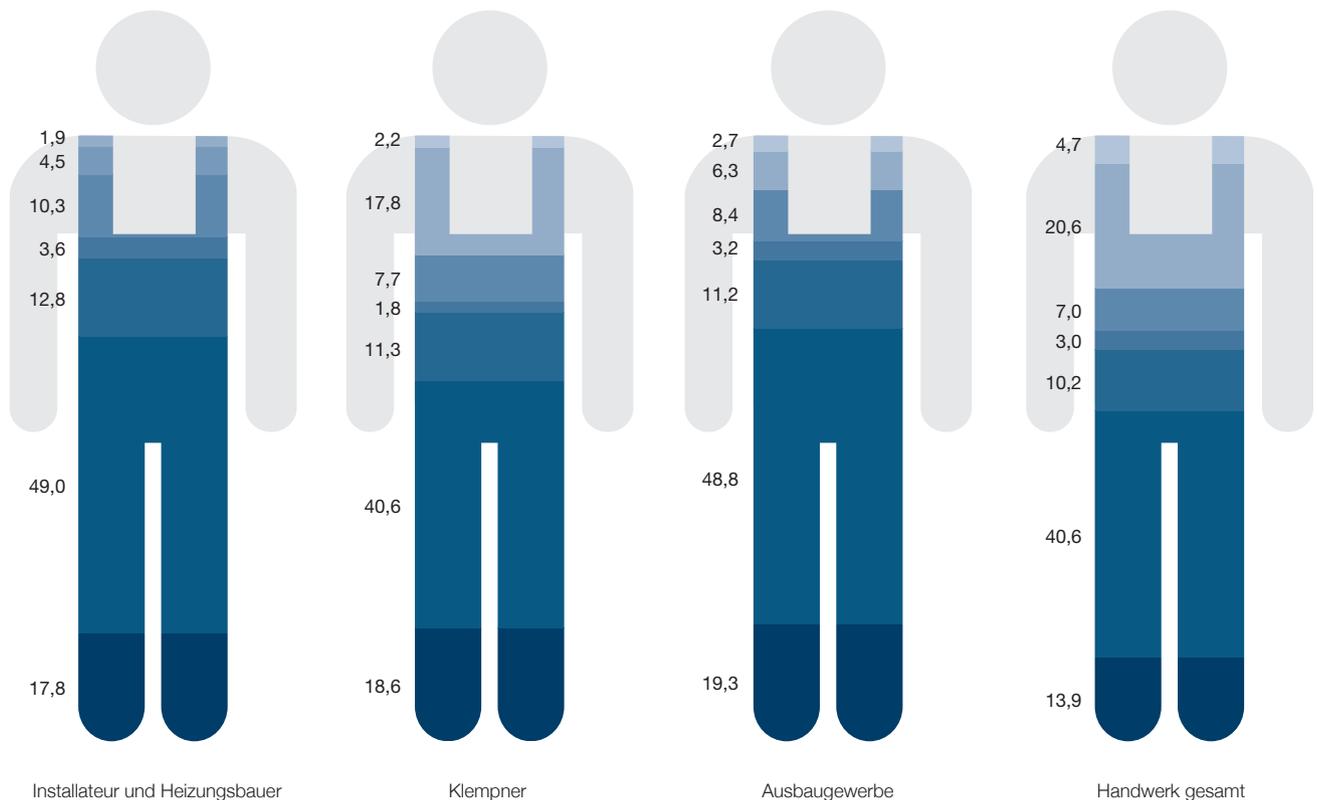
schen den Personen, die fachlich tätig sind und den Inhabern oder den Büroangestellten. Letztere sind deutlich älter.

Unterschiede bestehen auch beim Alter der Beschäftigten zwischen West- und Ostdeutschland. In den neuen Ländern sind die Mitarbeiter in den SHK-Handwerken älter als im früheren Bundesgebiet. Dieses Ergebnis hängt vermutlich damit zusammen, dass in den neuen Ländern infolge von Abwanderung und des Geburtenrückgangs nach der Wende verhältnismäßig wenige jüngere Mitarbeiter zu finden sind.

Qualifikation Beschäftigte 2013

Angaben in Prozent · Quelle: ZDH-Strukturerhebung 2013

- Meister
- Gesellen, techn. Fachkräfte
- kaufmännische Fachkräfte
- Hoch-/Fachschulabsolventen
- Lehrlinge
- An-/Ungelernte
- Sonstige



Der Frauenanteil liegt in den SHK-Handwerken bei ca. 16 Prozent. Im Vergleich zum gesamten Handwerk ist dieser Anteil relativ niedrig. Der Frauenanteil in den Betrieben sinkt mit wachsender Beschäftigtenzahl. Bei den sozialversicherungspflichtigen Fachkräften beträgt der Frauenanteil sogar weniger als 1 Prozent, allerdings mit leicht steigender Tendenz. Teilweise erklärt sich dieser Umstand damit, dass die Frauen in den SHK-Handwerken vor allem im Verwaltungsbereich tätig sind. Häufig handelt es sich hierbei auch um Minijobs. Auch der Ausländeranteil ist mit 3,8 Prozent relativ gering, wobei dieser im Westen Deutschlands höher als im Osten liegt.

In der Regel beträgt die Arbeitszeit zwischen 38 und 40 Stunden pro Woche, wobei im Osten Deutschlands länger als im Westen gearbeitet wird. Bei ca. 12 Prozent der Beschäftigten handelt es sich um Teilzeitbeschäftigte, die häufig aus den nichttechnischen Arbeitsgebieten kommen. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft gibt es nur relativ wenig Teilzeitjobs. Der Anteil der Arbeitslosen an den sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ist relativ gering, wobei dieser Anteil in den letzten Jahren gesunken ist. Die Ent-

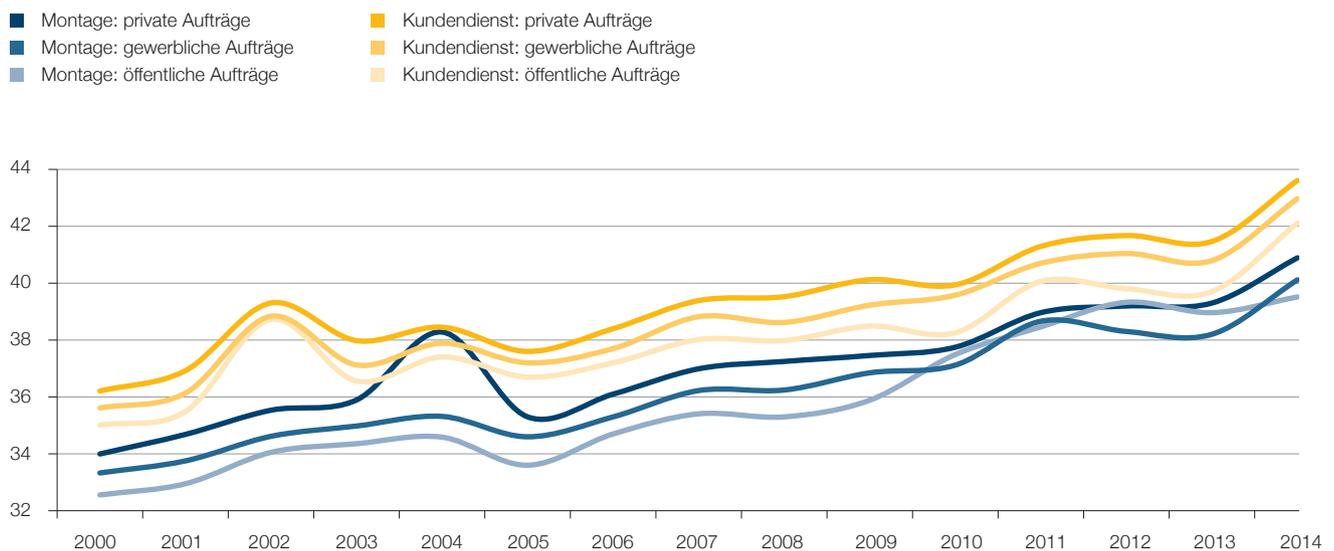
wicklung der Arbeitslosenzahlen fiel in den SHK-Handwerken generell positiver als in der Gesamtwirtschaft aus.

Löhne auf niedrigem Niveau, moderate Steigerung bei den Preisen

Die Löhne in den Innungsbetrieben der SHK-Handwerke liegen derzeit je nach Qualifikation der Beschäftigten durchschnittlich zwischen 11,19 Euro und 18,69 Euro pro Stunde. Regional ergeben sich dabei beträchtliche Unterschiede. So betragen die Löhne in den neuen Bundesländern nur etwa 70 bis 75 Prozent der Entgelte in den alten Ländern. Gegenüber der Gesamtwirtschaft ist das Gehalt in den SHK-Handwerken um etwa 10 Prozent niedriger, wobei sich der Abstand in den letzten Jahren leicht vergrößerte. Die Ausbildungsvergütung bei den SHK-Anlagenmechanikern liegt im Durchschnitt bei 590 Euro im Monat in den alten und 564 Euro in den neuen Bundesländern und damit unterhalb vergleichbarer Berufe. Im Ofen- und Luftheizungsbau ist die Ausbildungsvergütung noch etwas geringer.

Durchschnittliche Stundenverrechnungssätze in den Innungsbetrieben der SHK-Handwerke 2010 bis 2014

Angaben in Euro · Quelle: Konjunkturumfragen ZVSHK/IfH Göttingen



Die Stundenverrechnungssätze im SHK-Handwerk betragen je nach Auftraggeber oder nach Art des Auftrages (Montage oder Kundendienst) zwischen 40 Euro und knapp 44 Euro. Im Kundendienstbereich werden höhere Sätze als im Montagebereich erzielt und von den drei Nachfragegruppen werden die privaten Aufträge am höchsten vergütet. Der durchschnittliche jährliche Anstieg der Stundenverrechnungssätze lag in den vergangenen Jahren bei etwa 1,5 Prozent.

Konjunkturelle Entwicklung: Sanitär und Heizung holen auf

Nach einer negativen Phase Anfang des vergangenen Jahrzehnts ist die aktuelle Stimmung in den SHK-Handwerken ausgesprochen positiv. Unterschiede zwischen West- und Ostdeutschland sind im Gegensatz zu den Jahren bis 2009 heute nicht mehr erkennbar. Für fast alle Umfragen gilt: Je größer der Betrieb, desto besser beurteilt er die eigene Geschäftslage.

Unterscheidet man nach den einzelnen Tätigkeitsbereichen innerhalb der SHK-Handwerke, wurde der Kundendienst über lange Zeit am besten von allen Kategorien beurteilt.

Inzwischen haben die Bereiche Sanitär und Heizung jedoch aufschließen können. Die anderen drei Bereiche fallen hingegen ab. Der Klima- und Lüftungsbau ist erst seit kurzem im positiven Bereich. Negative Meldungen überwiegen dagegen bei den Klempnern – allerdings mit Tendenz nach oben – und im Ofen- und Luftheizungsbau.

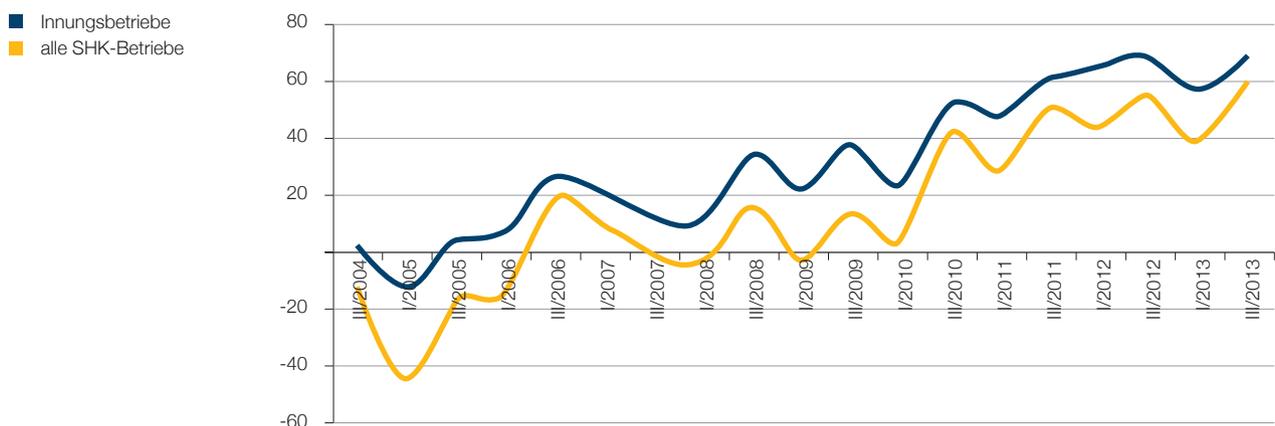
Grundsätzlich fällt auf, dass die Innungsbetriebe ihre Geschäftslage besser als die Gesamtheit der SHK-Betriebe beurteilen. Dies gilt übrigens für alle Betriebsgrößenklassen.

Mit Hilfe des ifo-Geschäftsklimaindex ist ein Vergleich mit der Gesamtwirtschaft möglich. Derzeit wird die wirtschaftliche Lage von den SHK-Betrieben überdurchschnittlich gut beurteilt. Auch durch die Wirtschafts- und Finanzkrise in den Jahren 2008 und 2009 sind die SHK-Betriebe vergleichsweise gut durchgekommen. Anfang des vergangenen Jahrzehnts war die Situation jedoch umgekehrt. Damals fiel der Geschäftsklimaindex in den SHK-Handwerken deutlich schlechter aus, was in der Hauptsache sicher mit der damaligen Krise am Bau zusammenhing.

Auch der Auftragsbestand ist in den Innungsbetrieben höher als bei der Gesamtheit aller SHK-Betriebe. Dabei

Beurteilung der gegenwärtigen Geschäftslage nach Innungsbetrieben und allen SHK-Betrieben 2004 bis 2013 (Index)

Quelle: ZVSHK/ ifh-Konjunkturumfragen, ZDH



liegen die Aufträge im privaten höher als im gewerblichen und im öffentlichen Bereich.

Die Beschäftigtenentwicklung ist starken saisonalen Einflüssen unterworfen. Der Frühjahrswert ist immer niedriger als der Herbstwert. Ähnlich wie bei den anderen Indikatoren weisen die Innungsbetriebe hier das bessere Ergebnis auf. Derzeit melden über 45 Prozent der Betriebe offene Stellen.

Tätigkeitsstruktur: Unterschiede zwischen Osten und Westen

Die SHK-Handwerksbetriebe erzielen ihre Umsätze vor allem in drei Tätigkeitsfeldern: erstens mit Reparatur, Wartung und Montage, zweitens mit der Sanierung von Altbauten und drittens mit der Herstellung und dem Ausbau von Neubauten. Dabei zeigt sich ein deutlicher Zusammenhang mit der Betriebsgröße: Je kleiner der Betrieb ist, desto größer ist der Umsatzanteil mit Reparatur, Wartung und Montage und eine desto geringere Rolle spielt die Herstellung bzw. der Ausbau von Neubauten. Die Sanierung von Altbauten liegt primär in der Hand der mittleren Betriebsgrößenklassen mit 5 bis 19 Beschäftigten. Handwerkliche Großunternehmen mit 50 und mehr Beschäftigten stellen auch eigene Produkte in größerem Umfang selbst her. Unterschiede zeigen sich auch zwischen alten und neuen Bundesländern. Während in den alten Ländern die Sanierung von Altbauten eine vergleichsweise große Rolle spielt, weisen im Osten der Republik Reparatur, Wartung, Montage sowie die Herstellung und der Ausbau von Neubauten ein etwas höheres Gewicht auf.

Absatz: B2B-Umsatz immer wichtiger, Kleinbetriebe stark bei Privatkunden

Bei den Installateuren und Heizungsbauern werden 46 Prozent des gesamten Umsatzes mit privaten Haushalten erzielt, 38 Prozent laufen über andere Unternehmen und bei 15 Prozent handelt es sich um öffentliche Aufträge.

Der Privatkundenanteil liegt höher als im gesamten Ausbaugewerbe oder dem gesamten Handwerk. Er ist zudem im Gegensatz zur allgemeinen Handwerksentwicklung in den letzten 20 Jahren nur relativ wenig gestiegen. Im gesamten Handwerk hat der Umsatz mit anderen Unternehmen zu Lasten des privaten Umsatzes stark an Bedeutung gewonnen. Dieses Ergebnis mag damit zusammenhängen, dass der Stellenwert von Subunternehmen in den letzten Jahren im Handwerk gestiegen ist. Von den SHK-Handwerken scheint dies in erster Linie für die Klempner, weniger dagegen für die Installateure und Heizungsbauer zu gelten.

Unterscheidet man nach der Betriebsgröße, zeigt sich ein relativ klares Muster: Je kleiner die Unternehmen sind, desto mehr Umsätze tätigen sie mit privaten Kunden und desto weniger mit der gewerblichen Wirtschaft und öffentlichen Auftraggebern. Im Westen Deutschlands spielen private Kunden eine etwas größere Rolle, während im Osten Deutschlands mehr Umsätze mit gewerblichen Kunden und Wohnungsbaugesellschaften erzielt werden.

Kennzahlen: Eigenkapital und Personalaufwand im grünen Bereich

Der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) erstellte aus den Jahresabschlüssen der SHK-Handwerke, die den Sparkassen vorliegen, die Finanzkennzahlen. Dabei wurden die SHK-Handwerke mit dem gesamten Ausbaugewerbe als orientierender Referenzgröße verglichen. Es zeigte sich, dass die Kennzahlen, die das Eigenkapital betreffen, in den SHK-Handwerken ein wenig positiver sind. Daher dürften auch die vergleichsweise geringen Bankverbindlichkeiten rühren. Der Personalaufwand in den SHK-Handwerken ist unterdurchschnittlich und liegt 2 Prozent unter dem Referenzwert des Ausbaugewerbes.



Handwerk

Aus- und Weiterbildung für Qualität im Handwerk

Die berufliche Aus- und Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter sichert den Betrieben eine wichtige Voraussetzung für ihren dauerhaften Geschäftserfolg. Sie besitzt daher einen hohen Stellenwert im SHK-Handwerk, ob es sich um die Ausbildung in den verschiedenen SHK-Berufsbildern oder die Weiterbildung innerhalb der Sanitär-, Heizungs- und Klimabranche handelt. Die stetige Anpassung der individuellen Kompetenzen und Qualifikationen an die technisch rasante Entwicklung bei Produkten, Verfahren und Lösungen ist ein Muss für jeden erfolgreichen Innungsbetrieb.

Die Weiterbildung vergrößert nicht nur die Chancen der einzelnen Mitarbeiter, sondern schafft den Unternehmen einen Marktvorsprung gegenüber Mitbewerbern. Die individuell entwickelten und praxisbezogenen Weiterbildungsangebote des ZVSHK sind bedarfsgerecht. Sie entsprechen im technischen als auch im kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Bereich sehr genau den betrieblichen Erfordernissen.

Spitzenqualität für Topqualifizierungen

Grundsätzlich werden die Schulungsmaßnahmen, die der Zentralverband Sanitär Heizung Klima für die SHK-Organisation entwickelt, entweder von den Fachverbänden selbst, von autorisierten Bildungsstätten oder autorisierten Herstellern durchgeführt. Der Qualität der Maßnahmen kommt dabei eine besondere Bedeutung zu. Hinsichtlich der Qualifikation der Dozenten und Ausbilder, der technischen Ausstattung sowie der erforderlichen Sicherheitstechnik muss jede Bildungsstätte bestimmte Kriterien erfüllen, um die Zulassung (Autorisierung) zur Durchführung einer Schulungsmaßnahme vom Zentralverband zu erhalten.

Das SHK-Fachhandwerk und nicht zuletzt die Hersteller und Zulieferer des SHK-Handwerks haben ein gemeinsames Interesse an der soliden fachlichen Qualifikation der Handwerker. Ohne sie riskiert der Fachhandwerker den nachhaltigen Erfolg beim Kunden und beim Verkauf von SHK-Produkten. Ein gutes Argument für die Kooperation des ZVSHK mit ausgewählten Herstellern. So wird eine optimale Umsetzung und Verbreitung von fachlichen Weiterbildungsmaßnahmen im SHK-Fachhandwerk sichergestellt.

Lerninhalte – umfangreich und bundeseinheitlich

Die Verbandsorganisation entwickelte in den letzten Jahren ein umfangreiches Qualifizierungs- und Schulungsangebot. Der ZVSHK hat insbesondere eine ganze Reihe von Schulungen konzipiert, die als „bundeseinheitliche Schulungen“ in das Gesamtschulungsangebot einfließen. Diese Schulungen beinhalten stets einen mit der Fachorganisation abgestimmten Rahmenlehrplan sowie ein fest vorgegebenes Regelwerk für die Autorisierung von externen Bildungsstätten, wie beispielsweise Handwerkskammern. Außerdem behandeln alle Schulungsangebote Fragen zur Qualitätssicherung sowie prüfungsrelevante Inhalte. In vielen Fällen ist auch eine den Schulungen vorangestellte E-Learning-Einheit obligatorischer Bestandteil der Fort- und Weiterbildung.



Stark nachgefragt: Elektrofachkraft und Kundendiensttechniker

Einige Schulungsangebote wie die zum Elektrofach oder dem Kundendienst sind inzwischen richtige „Renner“; sie werden daher regelmäßig durchgeführt – allen voran die Kurse Elektrofachkraft, Kundendiensttechniker, neuer Kälteschein und Wohnungslüftung. Das bestehende Angebot enthält selbstverständlich auch Fortbildungen, die unregelmäßiger stattfinden. Dabei handelt es sich beispielsweise um Kurse zur Komplettanierung von Leitungswasserschäden, Solaranlagen oder Regenwassernutzung. Die schwankende Teilnahmefrequenz bei einzelnen Schulungen folgt einem Dreijahresrhythmus: Auf ein Jahr mit höherer Nachfrage und Teilnahme folgt meist ein abgeschwächter Schu-

lungsbesuch im Folgejahr, während im dritten Jahr wieder eine höhere Teilnehmerzahl festzustellen ist.

Die Schulung zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten erfreut sich sehr großer Beliebtheit. Sie wird sowohl für die Ersts Schulung als auch für die eintägige Wiederholungsschulung stark nachgefragt. Hier hat sich offenkundig die Erkenntnis bei den SHK-Anlagenmechanikern durchgesetzt, sich im Elektrobereich stets auf dem aktuellen Stand der Technik und des technischen Regelwerks zu halten. Die Betriebe kommen deutlich häufiger als noch vor wenigen Jahren der Verpflichtung nach, ihre jungen Anlagenmechaniker SHK, die sie als Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten einsetzen wollen, zu „bestellen“ und dazu eine „Arbeitsanweisung“ zu schreiben. Diese Verpflichtung

Ausgewählte SHK-Schulungsangebote

Teilnehmerzahlen (2012 – 2014)

Die Teilnehmerzahlen schwanken bei vielen Schulungen über einen Verlauf von drei Jahren periodisch (Dreijahresrhythmus). Zu den Schulungen, die eine – auch mit Blick auf den SHK-Markt – sehr hohe Akzeptanz besitzen, zählen die Haupt- und Nachschulungen zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten, aber auch die Schulungen zum SHK-Kundendiensttechniker.

Schulungen	Hohe Nachfrage und Teilnahme				Geringe Nachfrage (zum Vergleich)
	Elektrofachkraft (Ersts Schulung)	Elektrofachkraft (Nachschulung)	SHK-Kunden- diensttechniker	Neuer Kälteschein	Wohnungslüftung nach DIN 1946-6
2014	687	708	250	110	37
2013	692	644	270	138	21
2012	807	743	230	123	-
2011	748	652	158	187	-
2010	861	505	280	208	-
2009	1107	554	239	438	-

Wer macht aus hartem Wasser seidenweiches Perlwasser für zarte Haut und glänzendes Haar?

BWT macht das – für mich!



Die Weichwasseranlage AQA perla von BWT nimmt den Kalk aus dem Wasser, damit Ihre Dusche sauber bleibt. Außerdem genießen Sie das unvergleichliche Gefühl von seidenweichem Perlwasser – für spürbar zarte Haut, geschmeidiges Haar und kuschelig weiche Wäsche.

Jetzt bei Ihrem BWT-Installateur zu finden auf www.bwt.de

For You and Planet Blue. **BWT**
BEST WATER TECHNOLOGY

erfüllen sie gemäß den Vorgaben der Berufsgenossenschaften. Hierfür hat der ZVSHK in seiner „Formularmustermappe“ übrigens eine speziell ausgearbeitete Muster-Arbeitsanweisung entwickelt.

SHK-Weiterbildung: Marktgerecht, gut dosiert und akzeptiert

Die statistische Auswertung und Analyse der durchgeführten Schulungen ist rein „abschlussorientiert“, richtet sie sich doch nach der Zahl der ausgestellten Schulungszertifikate. Die Teilnehmerzahlen sind ein guter und zuverlässiger Indikator für die Marktakzeptanz jeder einzelnen Weiterbildungsmaßnahme und geben konkret Antwort auf die Frage, wie stark eine Schulung vom Markt angenommen wird.

Der Erfolg der systematischen SHK-Weiterbildung und Qualifizierung kommt nicht von ungefähr. Die Entwicklung und Abstimmung von Schulungsangeboten der Verbandsorganisation hat sich in den vergangenen Jahren sehr bewährt. So stimmen die Fachverbände ihre Weiterbildungsangebote frühzeitig untereinander ab, damit nicht etwa mehrere Verbandsakteure dezentral an der gleichen Schu-



lung arbeiten. Die gut laufenden und beliebten Schulungen werden den jeweils anderen Fachverbänden außerdem regelmäßig zwecks eigenständiger Durchführung zur Verfügung gestellt.

Entscheidend für die Konzeption und Entwicklung von neuen Angeboten ist der stetige Blick auf die Markt- und Technologieentwicklung. Sind relevante Trends erkennbar, die neue Schulungsangebote erfordern, reagiert die Organisation zeitnah mit passenden Fortbildungsangeboten und Inhalten. Die durchgehend gute Marktorientierung und Akzeptanz der SHK-Schulungen beruhen auf der hohen Fachkompetenz der Verbandsorganisation, die direkt in deren Konzeption sowie laufende Durchführung einfließt. Die ausgewiesene fachliche und berufsdidaktische Kompetenz ist – neben der angemessenen Planung und Dosierung des festzulegenden Schulungsumfangs – beste Voraussetzung für die Auswahl der richtigen „Schulungsmacher“.

Gefragte Weiterbildung und Qualifizierung: Die gut besuchten und gefragten Schulungen der Verbandsorganisation kommen bei den Teilnehmern gut an.



Angebote für den Markt von morgen

Bereits heute ist absehbar, dass sich neue SHK-Geschäftsfelder, insbesondere im Wärmemarkt und in der Wasser- und Abwassertechnik, entwickeln. Damit ergeben sich weitere berufsbildnerische Aufgabenbereiche mit technologischem Know-how-Bedarf für die SHK-Organisation. Der dementsprechend hohe Schulungsbedarf ist über passgenaue und inhaltlich anspruchsvolle Angebote gedeckt. Auch im Bereich des „vernetzten Hauses“ wird es aller Voraussicht nach eine hohe Nachfrage zu passenden Aus- und Fortbildungen geben. Dieser abzusehenden Nachfrage müssen frühzeitig bedarfsgerechte Schulungsangebote gegenübergestellt werden, aufbauend auf den vorhandenen elektrotechnischen Grundkenntnissen der teilnehmenden Installateure. Zugleich sichert sich der ZVSHK mit diesen wichtigen Perspektiv-Angeboten einen Vorsprung im Anbieterwettbewerb zur beruflichen Weiterbildung.

Neben der Marktentwicklung hat der Zentralverband die gesetzgeberische Seite im Blick. So wird beispielsweise erwartet, dass das derzeit laufende Neuordnungsverfahren Änderungen im Berufsbild des Anlagenmechanikers SHK mit sich bringen wird. Darauf wird das künftige Schulungsangebot mit spezifischen Anpassungen kurzfristig eingehen, spätestens aber nach Inkrafttreten der neuen Verordnung zum 1. August 2015 einschließlich der Ableitung von Erkenntnissen zu den geänderten Anforderungen und Vorgaben für den Beruf des Anlagenmechanikers SHK.



Die Kraft der Elemente nutzen. Zuverlässig.

Seit Jahrtausenden nutzt der Mensch die Kraft der vier Elemente Erde, Feuer, Luft und Wasser zur Energiegewinnung. Alle haben auch in Zukunft ihre Berechtigung – wenn wir sie effizient und verantwortungsvoll nutzen. Entdecken Sie die zuverlässigen Lösungen von Weishaupt auf der ISH in Halle 8.
Max Weishaupt GmbH, 88475 Schwendi, (0 73 53) 83-0, www.weishaupt.de

–weishaupt–

Ohne Nachwuchs keine Perspektive: Um Zukunft zu machen, müssen viele junge Menschen weiterhin für attraktive und spannende SHK-Berufe begeistert und gewonnen werden.





Handwerk

Fachkräfte und Auszubildende: Den Mangel als Chance begreifen und nutzen

Rund vier von zehn Unternehmen in Deutschland haben große Probleme, geeignete Bewerber zur Besetzung ihrer offenen Stellen zu finden. Der Fachkräftemangel ist nicht nur ein aktuelles Problem. Er ist auch ein dringliches Zukunftsthema.

Die im Juni 2014 erschienene Studie der Bundesagentur für Arbeit zum Fachkräftemangel stellt einen hohen Fachkräftemangel auch bei Handwerksberufen wie Klempnerei, Sanitär-, Heizung- und Klimatechnik fest. Bei der statistischen Erhebung und Ermittlung des Fachkräftemangels legte die Bundesagentur die Vakanzzeit zugrunde. Hierbei handelt es sich um den Zeitraum von der Meldung und Ausschreibung einer Stelle bis hin zur ihrer Besetzung.

Angespannte Lage im SHK-Fachkräftemarkt

Der Fachkräftemangel bei Sanitär, Heizung und Klimatechnik ist neben der Ver- und Entsorgung besonders auffällig. Für diese Berufe liegt die festgestellte Vakanzzeit bei 115 Tagen. Damit liegt sie 42 Prozent über dem Durchschnitt aller Berufe. Gleichzeitig kommen auf 100 gemeldete Arbeitsstellen rechnerisch 62 Arbeitslose. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass die Fachkräftenachfrage im SHK-Handwerk Sanitär, Heizung und Klimatechnik durch eine hohe Zahl an Stellen aus der Zeitarbeit geprägt ist (48 Prozent). Die Situation hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum weiter leicht verschlechtert. Alles deutet schon jetzt auf eklatanten Fachkräfteengpass hin.

Zieht man die Prognosen unabhängiger Institute und Forschungseinrichtungen wie des Fraunhofer-Instituts für die Zeit bis zum Jahr 2020 heran, sprechen diese von einer weiteren und deutlichen Zuspitzung des Fachkräftengpasses zum Ende des Jahrzehnts. Neben den Fachkräften fehlen immer mehr Nachwuchskräfte. Das wirft die Frage auf, wie eine langfristige Trendumkehr beim Fachkräfte- und Nachwuchsmangel zu erreichen ist. Der ZVSHK ist in diesem Zusammenhang vorsichtig optimistisch. Der

Hebel ist vor allem in der Nachwuchsgewinnung anzusetzen. Denn bei den Auszubildenden von heute handelt es sich folgerichtig auch um die Fachkräfte von morgen.

Aktive Ansprache statt Abwarten

Jugendliche gehen generell bevorzugt in Berufe hinein, für die ein Engpass für die nächsten Jahre prognostiziert wird.

Engpass als Chance: Das Wissen um einen Nachwuchsmangel erhöht die Nachfrage bei Jugendlichen. So sind im SHK-Handwerk seit 2013 erste Erfolge erkennbar: Die Zahl der Auszubildenden legte wieder leicht zu.



STUDIE KOMPETENZZENTRUM FACHKRÄFTESICHERUNG

Erhöhung des Ausbildungsstellenangebots in Engpassberufen des dualen Systems

Seit 2008 haben Unternehmen die Zahl der angebotenen Ausbildungsstellen in 38 von 49 Engpassberufen erhöht. In den Engpassberufen ist die Stellenzahl um 16,3 Prozent auf 156.000 Ausbildungsstellen gestiegen. So lässt sich vermuten, dass die Unternehmen die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt in der Mehrzahl der Engpassberufe antizipiert und entsprechend gegengesteuert haben. Der größte absolute Zuwachs an Ausbildungsstellen findet sich bei zahnmedizinischen Fachangestellten (+ 3.113 Stellen), Fachkräften für Sanitär, Heizung, Klimatechnik (+2.942 Stellen) und für Kraftfahrzeugtechnik (+2.877 Stellen).

Aktuelle Untersuchungen wie die Ende August 2014 veröffentlichte Studie des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung „Fachkräfteengpässe in Unternehmen – Unternehmen steigern Ausbildungsangebote in Engpassberufen“ belegen diesen Umstand. Demzufolge reagieren Unternehmen in Deutschland auf Fachkräfteengpässe in zahlreichen Berufen mit einem höheren Ausbildungsangebot. Die Jugendlichen zeigen im Gegenzug ein wachsendes Interesse an den Engpassberufen, auch im Bereich der Bau- und Gebäudetechnik.

Die intensive mediale Berichterstattung zum Nachwuchsmangel im Handwerk verstärkt die Auswahl und Entscheidung der Jugendlichen für eine Ausbildung in einem Mangelberuf. Eine Trendumkehr – insbesondere bei den SHK-Berufen – erfordert allerdings einen breiteren Ansatz, der überkommene Denkweisen und Positionen hinterfragt und viele Hebel nutzt. Erste Erfolge zeigen, dass mehr Werbung hilfreich ist und viele begleitende Aktivitäten wie Informationsveranstaltungen mittelfristig zum Ziel führen. So weist die Lehrlingsstatistik des ZVSHK für 2013 einen kleinen Anstieg bei den Auszubildenden mit Abitur auf. Für den Beruf des Anlagenmechanikers SHK konnte die Zahl der

Neuverträge – entgegen dem allgemeinen Trend im Handwerk – sogar um rund 3,7 Prozent gesteigert werden. Das SHK-Handwerk ist in vielfältiger Weise aktiv, um durch Beratung und Qualifizierung, durch Werbung und Ausbildungsmessen das Lehrlings- und Fachkräfteangebot zu steigern. Die ersten Zuwächse zeigen, dass sich die Informations- und Aufklärungsarbeit der Verbandsorganisation lohnt.

Duale Ausbildung – gute Alternative zum Studium ...

Qualifizierte Auszubildende zu gewinnen wird immer schwieriger. Manche Betriebe zahlen den Azubis das Fitnessstudio oder sogar den Führerschein, wenn sie den Ausbildungsvertrag unterschreiben und im Betrieb bleiben. Das sind durchaus wirksame Anreize zur Vermeidung von Ausbildungsabbrüchen. Die aktive Ansprache und die Werbung um jeden Schulabgänger muss auf jeden Fall weiter verstärkt werden. Zudem sollten die Vorteile einer Ausbildung im Handwerk gegenüber dem Studium öffentlichkeitswirksam erfolgen. Das Handwerk bietet



sehr gute Berufsalternativen, die konkret herausgestellt und hervorgehoben werden können. Viele Schulabgänger mit Hochschulzugangsberechtigung sind interessierter als noch vor wenigen Jahren. Viele Abiturienten sind wieder offener für eine duale Ausbildung und wissen, dass ein Studium im direkten Vergleich keine unmittelbaren Erfolgserlebnisse garantiert.

... sagt auch die OECD

Der im September 2014 veröffentlichte Bildungsbericht der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) weist zwar darauf hin, dass Deutschland im OECD-Vergleich immer noch zu wenig Studierende hat. Er stellt aber gleichzeitig dem deutschen dualen System eine hervorragende Note aus: „Da die Berufsausbildung in Deutschland einen sehr hohen Stellenwert hat, ist eine Ausbildung für viele junge Menschen eine gute Alternative zum Studium, zumal es in Deutschland einen stabilen Arbeitsmarkt gibt“.

EIN ÜBERBLICK

Information und Dialog – breites Maßnahmenpektrum

Betriebe und Handwerksorganisationen nutzen viele Instrumente, um Jugendlichen die Ausbildungs- und Karriere-möglichkeiten im Handwerk zu vermitteln:

- Aktionen in sozialen Medien (Internet)
- Ausbildungstage in den Bildungszentren der Kammern
- Ausbildungsmessen
- Einzelgespräche in allen Schulformen
- „Lebende Werkstätten“ auf Volksfesten
- Schulpartnerschaften
- Tage der offenen Tür in Ausbildungsbetrieben

Mit dem dualen Ausbildungssystem besitzt Deutschland ein echtes Alleinstellungsmerkmal. Es erklärt auch, warum die Akademikerquote im OECD-Vergleich scheinbar zu niedrig ist. Das sehr gute Berufsausbildungssystem wird nach wie vor von jungen Menschen angenommen. Viele Schulabgänger wählen lieber die attraktivere Berufsausbildung, weil sie erkannt haben, dass sie damit viel schneller und besser zu einem attraktiven Verdienst und einer anerkannten sozialen Stellung kommen als dies über ein Studium der Fall wäre. Viele Kinder aus Akademikerfamilien sehen gute Perspektiven in einer guten Berufsausbildung. So zeigt der OECD-Bildungsbericht auch, dass in Deutschland nur noch rund 24 Prozent aller Akademikerkinder den Bildungsabschluss ihrer Eltern anstreben. Der Großteil von ihnen hingegen betrachtet die akademische und berufliche Bildung offenbar als gleichwertig. Sie ziehen

BESUCHEN SIE UNS AUF DER
ISH, GALERIA O
STAND H06



Qualität bieten heißt auf 22 Marken vertrauen.

1. Zur Qualität im Zeichen der Handwerkermarke bekennen.



Christoph Theisen, Walter Hamburger GmbH,
Morsbach-Lichtenberg

2. Informationen und Vorteile ohne Kosten bekommen.



3. Mit der vollen Unterstützung von 22 Herstellerpartnern.



So einfach geht Qualität.

Jetzt kostenlos Partner der Handwerkermarke werden unter www.handwerkermarke.de



es eher vor, etwas Praktisches zu machen. Für die nächsten Jahre könnte dieser Umstand eine regelrechte Renaissance der Berufsausbildung bewirken. Das Bankdrücken in übervollen Hörsälen – weiter verstärkt durch die Abitur-Doppeljahrgänge in bevölkerungsreichen Bundesländern wie Nordrhein-Westfalen – ist für viele Abiturienten keine Option mehr. Sie entscheiden sich mehr und mehr bewusst für eine Berufsausbildung.

Gute Chancen für Studienabbrecher und Jugendliche mit Förderbedarf

Neben der Gewinnung von mehr Abiturienten für das Handwerk ist die SHK-Organisation bemüht, auch Studienabbrecher zu gewinnen und sie von den vielen Vorteilen einer handwerklichen Ausbildung zu überzeugen. Immerhin verlassen jedes Jahr rund 30 Prozent aller Studenten die



Unverzichtbare Ressource für alle Betriebe: qualifizierte Fachkräfte und ein gut ausgebildeter Nachwuchs. Ein Drittel aller SHK-Betriebe sieht das auch so und sichert schon heute Zukunft.

Um alle Potenziale des Arbeitsmarktes auszuschöpfen, sollten Jugendliche, die auf den ersten Blick nicht die idealen Voraussetzungen mitbringen oder leistungsschwächer sind, aktiver angesprochen und für eine Ausbildung geworben werden. Es handelt sich um Jugendliche mit Förderpotenzial. Sie sind intensiver zu betreuen und zu fördern. Viele Betriebe haben schon bewiesen, dass diese besondere Förderung gut funktioniert. Beide Seiten können dauerhaft profitieren. Dazu gibt es vielfältige Angebote und ausreichende Fördermittel, die die Betriebe in Anspruch nehmen können.

SHK-Betriebe ohne Ausbildung: Jetzt einsteigen!

Was die Ausbildungsbereitschaft betrifft, ist die Situation bei den SHK-Betrieben alarmierend. Von den rund 50.000 SHK-Betrieben bildet nur rund ein Drittel aus. Das ist deutlich zu wenig. Gerade in Zeiten des Lehrlingsmangels muss mehr ausgebildet werden, um den Nachwuchs zu sichern und darüber hinaus die Beschäftigungsbasis stabil zu halten. Die ungefähr 35.000 Betriebe, die derzeit nicht ausbilden, müssen an der Stelle radikal umdenken. Woher sollen sonst die Fachkräfte in den nächsten Jahren kommen, wenn heute nicht verstärkt ausgebildet wird?

Das Gesamtpaket des Betriebes für den potenziellen Auszubildenden muss dabei stimmen. Der SHK-Betrieb sollte glaubwürdig und nachvollziehbar darstellen, dass er ein gutes Betriebsklima mit netten Arbeitskollegen, angemessenem Gehalt, vernünftigen Arbeitszeiten und ordentliche Anerkennung für erbrachte Arbeit bietet.

Die ZVSHK-Broschüre „Ich will ausbilden“ gibt den Innungsbetrieben wichtige Informationen und die notwendige Sicherheit für den Einstieg in die Ausbildung.

Hochschulen ohne Abschluss und suchen Perspektiven, mit denen sie schneller zu einem sicheren Job mit guter Bezahlung und gutem Image kommen. Dieses Potenzial muss vom SHK-Handwerk gehoben und aktiv bearbeitet werden. Und viele erfolgreiche Berufsbiografien belegen: Wer seinem Traum vom Studium später immer noch nachhängt, kann auch als Handwerksmeister zu einem Hochschulabschluss kommen.

Nachwuchswerbung ist Zukunftssicherung

Die planvolle Nachwuchsrekrutierung ist die dringlichste Aufgabe des SHK-Handwerks. Ohne eine ausreichende Zahl an qualifizierten Nachwuchskräften gehen die Betriebe der Gewerke Sanitär, Heizung und Klima in eine sehr unsichere Zukunft.

Die anhaltend gute Auftragslage der Betriebe kann nicht darüber hinweg täuschen: Das SHK-Handwerk sieht sich seit einigen Jahren rückläufigen Zahlen bei den geschlossenen Ausbildungsverträgen gegenüber. Die Zahl der Auszubildenden halbierte sich in den vergangenen 20 Jahren.

Die Statistiken der Bundesagentur für Arbeit weisen auch die SHK-Berufe neben anderen Handwerkssparten bereits seit 2012 als Mangelberufe aus. Der ZVSHK sieht diese dramatische Entwicklung – bei weiter rückläufigem Fachkräfteangebot und gleichzeitig steigender Nachfrage auf dem SHK-Arbeitsmarkt – mit großer Sorge. Die Situation ist alarmierend. Aus diesem Grund hat sich der Zentralverband die verstärkte Nachwuchsgewinnung als Kernaufgabe zur Zukunftssicherung für die eigene Branche auf die Fahne geschrieben. Mit verschiedenen Kampagnen und Projekten forciert die SHK-Organisation die Bewältigung dieser großen Herausforderung.

„Die Verantwortung schultern, durch eine Vorreiterrolle in der SHK-Branche die soziale und gesellschaftliche Verpflichtung der Nachwuchssicherung erfüllen.“

Aus dem Leitbild des ZVSHK (2010)

Nachwuchsgewinnung ist Branchenaufgabe

Der Nachwuchsmangel trifft nicht nur die Innungsbetriebe; sondern er greift weiter und hat mittelfristig Auswirkungen auf die gesamte Branche mit Fachgroßhandel und Herstellern. Jeder Geselle im SHK-Handwerk erwirtschaftet ca. 100.000 Euro im Jahr. Mit jedem fehlenden Auszubildenden geht dieses Umsatzpotenzial verloren. Auch die dem Handwerk vor-

DREH AUF UND GEH AB - IN EINEM VON VIER AUSBILDUNGSBERUFEN.
MEHR UNTER WWW.VOLLESROHRZUKUNFT.DE



Volles Rohr

Zukunft!

 Jetzt auch auf
facebook



DAS HANDEWERK
DIE WIRTSCHAFTSMACHT VON NEBENAN

Die ZDH-Kampagne spricht die Jugendlichen mit einem neuen Slogan an und berücksichtigt ihr geändertes Selbstverständnis.



„Mission accomplished“.
TV-Spots und Print-Anzeigen
kommen bei der Zielgruppe an:
Die Kernbotschaft wird verstanden
und positiv aufgenommen.

gelagerten Vertriebsstufen trifft das auf die Dauer schmerzlich. Die Nachwuchsgewinnung ist somit Branchenaufgabe wie die Ausbildung selbst.

Einige vorausschauende Marktpartner wie Geberit, Oventrop und Purmo haben das Problem in seiner ganzen Dimension erkannt und unterstützen die SHK-Nachwuchswerbung „Volles Rohr Zukunft!“ als Sponsoren. Mit Blick auf das Potenzial der Gesamtbranche ist diese punktuelle Unterstützung einer Handvoll von Herstellern allerdings nur ein Tropfen auf den heißen Stein. An der Stelle wäre eine deutlich höhere Beteiligung und Unterstützung wünschenswert.

ZDH-Kampagne zum „Anpacken“

Das Handwerk hingegen verstärkt seine Anstrengungen in jüngster Zeit massiv. So fließt fast der gesamte Werbeetat des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) seit dem letzten Jahr ausschließlich in die Kommunikation mit Jugendlichen. Die weiterentwickelte Imagekampagne „Das Handwerk: die Wirtschaftsmacht von nebenan.“ zeigt die Vorteile einer Ausbildung im Handwerk. Dabei spricht die Werbung bewusst auch Abiturienten und Studienabbrecher an und informiert über die vielfältigen beruflichen Chancen im Handwerk.

2013 konnte der Lehrlingsbestand in den vier SHK-Berufen um rund 3,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gestei-

gert werden. Die Zahl der Auszubildenden lag 2013 bei 33.400 Lehrlingen insgesamt. Diese moderate Steigerung darf allerdings nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass sich die Situation im gesamten Ausbildungsmarkt verändert. Wählten die Betriebe früher aus, wen sie ausbilden wollten, so ist es in naher Zukunft der Jugendliche selbst, der seinen Lehrbetrieb auswählt. Die ZDH-Kampagne berücksichtigt diesen Umstand bereits heute: „Die Welt war noch nie so unfertig. Pack mit an.“ lautet der neue Slogan, der das Selbstverständnis der Jugendlichen, die auch im Arbeitsleben auf Augenhöhe kommunizieren wollen, besser trifft.

Die hohe Wirksamkeit des ZDH-Spots bei Jugendlichen der Altersgruppe von 14 bis 18 Jahren wurde auch von der kampagnenbegleitenden Marktforschung belegt: Die Kernbotschaft wird verstanden und positiv aufgenommen. Jugendliche beschreiben den Spot unter anderem als „total spannend“, „mit viel Action“ oder „hat viel Energie“. Außerdem ist den jungen Leuten klar, „dass man etwas verändern“ und „schaffen kann“ im Handwerk und „die Dinge anpacken muss“. Das kommt an und trifft gerade auch für die SHK-Berufe zu. Die ZDH-Kommunikation ruft spontan Faszination und Interesse bei den Jugendlichen hervor. Die emotionalen Grundbotschaften werden gleich von ihnen verstanden. Zusammen mit dem ergänzten Abspann im TV-Spot „Pack mit an in über 130 Ausbildungsberufen“ wird deutlich, dass auf die Jugendlichen moderne und dynamische Aufgaben im Handwerk warten.

SHK-Kampagne „Volles Rohr Zukunft!“ – voller Erfolg im Internet

Den eigenen Jugendauftritt hat das SHK-Handwerk von Anfang an auf die Werbelinie des Gesamthandwerks ausgerichtet, auch um vom Werbedruck der gut dotierten ZDH-Kampagne zu profitieren. Folglich ist die Internetpräsenz „Volles Rohr Zukunft!“ seither auch unter gleichem Namen am Start. Jugendliche können dort alle Informationen rund um die vier SHK-Berufe Anlagenmechaniker SHK, Behälter- und Apparatebauer, Klempner sowie Ofen- und Luftheizungsbauer finden.



Unter der Adresse www.facebook.com/vollesrohrzukunft werden Jugendliche auf unterhaltsame Art und Weise über die SHK-Berufe informiert.

2014 kam ein Social-Media-Auftritt mit dem Schwerpunkt Facebook-Kommunikation hinzu. Unter der Adresse www.facebook.com/vollesrohrzukunft werden Jugendliche auf unterhaltsame Art und Weise über die SHK-Berufe, den Alltag von Lehrlingen und über interessante Themen rund um die Berufswahl informiert. In kurzer Zeit schlossen sich über 2.000 Jugendliche dieser Social-Media-Präsenz an und werden dort regelmäßig mit Informationen rund um die Berufsbilder im Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk versorgt.

Aber der Erfolg entsteht nicht allein durch die hohe Zahl an „Followern“ auf Facebook. „Volles Rohr Zukunft!“ ist als maßnahmenstarke Kampagne ein besonders wichtiger Aktivierungsbaustein im Rahmen der Nachwuchssicherung des Zentralverbands. Jugendliche können beispielsweise auch über die gleichnamige Internetplattform alle relevanten Informationen zu den vier SHK-Berufen abrufen und sich bei Interesse sofort gezielt bewerben. Ein Bewerbungsgenerator auf der Seite unterstützt sie dabei. Mit dessen Hilfe lässt sich eine schriftliche Bewerbung über nur wenige Klicks erstellen und gleich im Anschluss an ausgewählte SHK-Betriebe versenden.

Die auf der Informationsplattform platzierten Filme ergänzen das





informative und ansprechende Online-Angebot. Passend zu den Kommunikationsbedürfnissen der Jugendlichen wurde die „Volles Rohr Zukunft!“-Seite auch als mobile Version angelegt, so dass die angebotenen Informationen auch bequem mit Smartphone oder Tablet-PC von unterwegs abgerufen werden können.

Kommunikation vor Ort und bundesweit

Neben der Online-Kommunikation stehen viele gedruckte Informationsmittel für die Information und Beratung vor Ort bereit. Die SHK-Betriebe können diverse Informationsflyer und Werbemittel ohne großen Aufwand bei den regionalen Fachverbänden bestellen. Vor allem die Landesverbände und Innungen sind weiterhin gefordert, regional und vor Ort aktiv zu sein, etwa an die Schulen zu gehen und regionale Veranstaltungen zu nutzen, um dort auf die Vorteile einer Ausbildung im SHK-Handwerk hinzuweisen.



Die ZVSHK-Jugendkampagne „Volles Rohr Zukunft!“ unterstützt die Nachwuchssicherung und informiert umfassend über die vier SHK-Berufe.

Der ZVSHK flankiert dieses wichtige Engagement zur verstärkten Nachwuchsrekrutierung mit bundesweiter Pressearbeit und zusätzlichen Social-Media-Aktivitäten. Auch 2014, im Vorfeld der heißen Bewerbungsphase, schaltete der ZVSHK wieder Anzeigen in verschiedenen Jugendmedien. Eine wichtige Zielsetzung dabei war, die SHK-Berufe Schülern der Oberstufe als interessante Karrieremöglichkeit bewusst und schmackhaft zu machen.

Der ZVSHK ist überzeugt: „Ausbildung ist Branchenaufgabe“. Er hat daher weiterhin seine Kommunikation mit dem Fachpublikum intensiviert. Zahlreiche Anzeigen und Artikel in den Fachmedien weisen auf die Nachwuchswerbungskampagne der SHK-Organisation hin und motivieren Betriebe, Innungen und Landesverbände zu zusätzlichen regionalen Aktivitäten.

Den Ausbildungsmarkt von morgen sichern und mitgestalten

Im laufenden Jahr werden die Nachwuchswerbeaktivitäten erneut einer systematischen Überprüfung unterzogen. Gemeinsam mit den Landesverbänden wird eine Marktforschung zu Bekanntheit und Wahrnehmung der SHK-Berufe durchgeführt. Die Ergebnisse der Untersuchung fließen anschließend in neue Maßnahmen der Nachwuchsgewinnung.

Es bedarf weiterhin einer konzertierten Anstrengung der gesamten SHK-Branche, um dem Fachkräftemangel planvoll und wirksam vorzubeugen. Für das SHK-Handwerk geht es dabei um die nachhaltige Nachwuchsgewinnung und die Abmilderung des Fachkräftemangels. Neben der ureigenen Aufgabe der Nachwuchssicherung nimmt der ZVSHK auch eine gesellschaftliche und soziale Verantwortung wahr, indem er ausbildungswillige und -fähige Jugendliche für die Zukunftsberufe des SHK-Handwerks begeistert. Als zukunftsichernde Verbandsorganisation eines zukunftsorientierten Handwerks etabliert er sich gegenüber der Branche und der breiten Öffentlichkeit als gesellschaftlich verantwortungsvoller Akteur im Ausbildungsmarkt.



Pilotprojekt „Chance SHK-Handwerk“: Innovative Lernkaskade

2014 startete der ZVSHK das Pilotprojekt „Chance SHK-Handwerk“ in Kooperation mit WILO SE und Chancenwerk e.V. Das Projekt läuft für drei Jahre an zwei Schulen in Nordrhein-Westfalen und Bayern. Es zielt auf die Weitergabe von Fachwissen durch SHK-Auszubildende aus Betrieben an die Schüler. Diese „Job-Tutoren“ sollen die berufliche Orientierung der Schüler unterstützen und voranbringen. Die darauf aufbauende Idee ist, dass die so instruierten Schüler danach wiederum jüngere Mitschüler motivieren und als Lerncoaches zur Verfügung stehen. Die dabei gewonnenen Erfahrungen sollen die Identifikation dieser Jugendlichen mit dem Beruf erhöhen und zugleich ihre soziale Kompetenz stärken. Hinzu kommt, dass sich ihre eigene Bildungs- und Ausbildungschance am Markt mittels dieser Maßnahme verbessert.

HTP

Markt

Internethandel – Herausforderung und Chance

Das Geschäft im SHK-Handwerk läuft gut. Die Kunden investieren in Niedrigzinszeiten gerne in die eigenen vier Wände. Dabei steht ein neues Bad ganz oben auf der Wunschliste. Aktuell ist die Auftragslage vieler Betriebe so gut, dass sie sich eigentlich nicht aktiv um neue Aufträge bemühen müssen. Wozu brauchen wir da überhaupt eine Online-Präsenz, fragen sich viele Innungsbetriebe.

Kein Wunder, dass ein Internetauftritt aus Sicht vieler Kleinbetriebe überflüssig zu sein scheint: Warum etwas tun, wenn mein Geschäft doch läuft? Und warum sollte ich mir einen Aufwand leisten, von dem ich noch nicht weiß, was er mir überhaupt einbringt? Mit dem einmaligen Erstellen einer eigenen Homepage ist es da nicht getan: Woher kommen denn die laufend aktuellen Inhalte, Texte, Bilder und Filme? Das ist sicher alles teuer und zeitraubend. Diese kritischen Fragen verweisen auf ein hohes Maß an Verunsicherung und Informationsdefiziten bei rund einem Viertel der Innungsbetriebe.

Mediennutzung, Kundenverhalten und Online-Präsenz

Nicht wenige SHK-Handwerker meinen, eine regelmäßige und ausgiebige Online-Nutzung treffe eher nur auf junge Leute zu, die doch nicht Kunden des SHK-Handwerks sind. Ungeachtet der Tatsache, dass die jüngeren Internetnutzer die Kunden von morgen sind und ein anderes Informationsverhalten an den Tag legen, nutzt auch die Altersgruppe 50plus mit steigender Intensität das Internet. Das Web verdrängt mehr und mehr die klas-

sischen Printmedien wie die Tageszeitung. Laut der Onlinestudie 2014 von ARD und ZDF verbringen Kunden ab 50 Jahren bereits heute mehr Zeit im Internet (46 Minuten pro Tag) als mit der Lektüre von Zeitungen (34 Minuten). Insgesamt nutzen 82 Prozent der 50- bis 59-Jährigen das Internet regelmäßig. Bei den 30- bis 39-Jährigen sind es 97,4 Prozent.

Vor diesem Hintergrund ist es bemerkenswert, dass in vielen Marketing-Fachzeitschriften mittlerweile Schlagzeilen wie „Internet stärkt den Einzelhandel“ zu lesen sind. Sicher ist, dass sich die Grenzen zwischen Online-Handel und stationärem Handel durch mobile Technologien zunehmend auflösen. Hier liegt möglicherweise eine große Chance für das SHK-Handwerk und für die gesamte SHK-Branche.

Vor jedem Engagement im Netz ist der Blick auf den Kunden und sein Online-Verhalten zu richten. Die Mehrheit von ihnen sucht gezielt Informationen im Netz, um anschließend lokal zu kaufen, anstatt sich im Laden beraten zu lassen und dann online zu kaufen. Die Suche nach Erstinformationen im Internet ist Zubringerfunktion für den stationären Handel und damit von ausschlaggebender Bedeutung. Einer im September 2014 veröffentlichten großen Handelsstudie zufolge gaben die meisten Befragten (35 Prozent) im Jahr 2013 noch an, über Laptop und Computer nach

Informationen zu suchen, um dann auch online zu kaufen. Bereits 2014 war hingegen eine erstaunliche Veränderung festzustellen: Auf Platz 1 liegt die Online-Recherche mit anschließendem Kauf im Geschäft (39 Prozent).

Die Schlussfolgerung für das SHK-Handwerk: Wer nicht im Netz ist, wird von Konsumenten – insbesondere neuen Kunden – nicht gefunden und kommt folglich auch nicht als Point of Sale in Betracht. Entgegen mancher Erwartung fällt eine ausführliche, aufwendig gestaltete Internetplattform für Kunden nicht sonderlich ins Gewicht. Stattdessen gehören Angaben über die Öffnungszeiten und die Produktverfügbarkeit zu den meist gesuchten Informationen (82 bzw. 78 Prozent). Es handelt sich um Informationen, die jeder SHK-Betrieb ohne großen Aufwand auf einer kleinen Webvisitenkarte bereitstellen kann.

Angebote der Verbandsorganisation

Was kann der Fachbetrieb also tun, um vom Internet zielgerichtet für sein Geschäft zu profitieren? Die SHK-Organisation hat hierfür Online- und Offline-Maßnahmen entwickelt, die den Handwerksbetrieb im Wettbewerb mit dem reinen Online-Handel stärken. Die Angebotspalette umfasst mittlerweile vielfältige Informationen und Instrumente, so

HANDELSSTUDIE 2014

Mobiles Internet und standortbezogene Dienste

Top 3 der Kundenerwartungen · Quelle: HDE 2014



Stephan Tromp, stellvertretender Hauptgeschäftsführer Handelsverband Deutschland (HDE): „Das mobile Internet wird im Handel der Zukunft eine herausragende Rolle spielen. Eine enorm wachsende Zahl an Kunden erwartet, auf dem Smartphone Informationen über ihre stationären Händler abrufen und den Besuch von Geschäften damit vorbereiten zu können.“



dass jeder Innungsbetrieb für sich und seine Belange das Passende finden kann. Weitere Angebote gibt es übrigens auch für die Landesverbände und Innungen.

Betriebe, die sich einen Überblick über dieses Angebot verschaffen wollen, lesen den Informationsflyer „Präsenster sein für mehr Erfolg: Außendarstellung und Internetauftritt gezielt optimieren.“ Hier gibt es Tipps und Informationen in komprimierter Form sowie weiterführende Hinweise zu Verkaufsargumenten, Pressearbeit und eigenem Internetauftritt. Verkaufsargumente, die im Wettbewerb mit dem zum Teil preisaggressiven Internethandel immer wichtiger werden. Welche Leistungen der Kunde beim SHK-Fachhandwerk erhält, fassen gleich mehrere ZVSHK-Publikationen zusammen.

Roth Thermotank Quadroline die neue Speichergeneration aus Kunststoff



ISH
Halle 6.0, Stand C90

■ Bewährte Technologie aus der Raumfahrt

Der Roth Thermotank Quadroline ist der weltweit erste und **einzigste druckfeste Kunststoff-Composite-Warmwasserspeicher**. Der bewährte Wärmespeicher ist neben 325 und 500 Litern jetzt auch mit einem Fassungsvermögen von 850 Litern erhältlich.

- > korrosionsbeständig
- > druckfest
- > diffusionsdicht
- > leicht und kompakt
- > hygienische Betriebsweise
- > effiziente Wärmespeicherung
- > kombinierbar mit allen Wärmeerzeugern

Leben voller Energie

ROTH WERKE GMBH • Am Seerain 2 • 35232 Dautphetal • Telefon 06466/922-0 • www.roth-werke.de

Roth



Abseits vom Online-Handel: Argumente für den Offline-Kauf

Der direkte Einkauf vor Ort ist bei allen Vorzügen des Online-Handels kein Modell von gestern. Der ZVSHK-Flyer „Mehr Wert durch Handwerk“ bietet dazu einen Überblick über das Mehr an Dienstleistung und Sicherheit beim Kauf im SHK-Innungsbetrieb. Vorteile, die es in dieser Form eben nicht im reinen Online-Handel gibt. Neu ist die Darstellung dieser und weiterer Argumente in Form einer Infografik. Unter dem Titel „Bad und Heizung sanieren leicht gemacht – Fachhandwerk vs. Online-Shopping“ erfährt der Kunde von den Vorteilen des Kaufs beim SHK-Profi. In vier Einzelgrafiken, die den vier Schritten zum Traumbad entsprechen, wird der Kaufprozess von der Planung, der Produktauswahl über die Montage bis zur Wartung detailliert dargestellt. Gleichzeitig weist die Darstellung auf die zahlreichen Stolpersteine beim Online-Kauf hin. Die Grafik lässt sich zusammen mit begleitenden Presstexten auf www.zvshk.de herunterladen und sowohl in die eigene Homepage oder den Social-Media-Auftritt integrieren und für die Pressearbeit in den lokalen Medien nutzen. Zahlreiche weitere

Pressemeldungen und fertige Zeitungsseiten finden sich im ZVSHK-Medien-Center und stehen den organisierten Betrieben ebenfalls zur Verfügung.

Special: Bad- oder Heizungskauf im Internet

Für Innungsbetriebe, die gleichzeitig etwas für ihre Kundenbindung tun wollen, steht die Sonderausgabe der Kundenzeitschrift „Wasser Wärme Luft“ bereit. Die Ausgabe geht in einem großen Ratgeberteil auf die überwiegend unangenehmen Überraschungen ein, die ein vermeintliches Online-Schnäppchen dem Kunden bietet. Welche Gefahren drohen beim Kauf von Plagiaten? Wie viele Ansprechpartner warten im Fall einer Reklamation im Internet mit anschließender separater Installation auf den Kunden und wie kompliziert kann der Badkauf im Netz dabei werden? Diese und weitere Fragen werden in der Sonderausgabe von „Wasser Wärme Luft“ anschaulich behandelt und beantwortet.

Die sachgerechten „Wasser Wärme Luft“-Informationen stellt der ZVSHK übrigens in Kooperation mit der Endkunden-Zeitschrift „In Wohnen“ den mehr als 75.000 Lesern automatisch zur Verfügung. Die Kundenzeitschrift ist „In Wohnen“ beigelegt, verbunden mit dem Hinweis, dass die SHK-Innungsbetriebe den Kunden professionell auf dem Weg zum neuen Bad oder zur effizienten Heizung begleiten. Bei einem Special-Interest-Titel wie „In Wohnen“ ist von einem hohen Interesse der Leser an Heizungsmodernisierungen und Badsanierungen auszugehen, was zu wenigen Streuverlusten führt.

Anzeigen: Offline-Vorteile klassisch bewerben und ausspielen

„Und sagen Sie nicht, wir hätten Sie nicht gewarnt.“ So lautet die Headline der neuen Anzeigenvorlage für SHK-Innungsbetriebe, die zum Beispiel in der lokalen Presse auf ihre besonderen Leistungen im Vergleich zum Internethandel hinweist. Bei Bad und Heizung geht es schließlich nicht



um den reinen Warenkauf. Vielmehr ist die fachgerechte Installation für die Funktion der Produkte entscheidend. Das Internet liefert dazu nicht die passenden Werkzeuge, auch wenn manche Kunden das glauben. Hier lohnt ein Blick auf das Bad, das eine durchschnittliche Lebensdauer von zwei

Jahrzehnten hat. Der Eigenheimbesitzer renoviert also schätzungsweise ein- bis zweimal im Leben sein Bad, hat somit wenig Erfahrung und ist daher in besonderem Maße auf Beratung angewiesen, um die Herausforderungen zu erkennen und gemeinsam mit dem SHK-Experten zu meistern.

In vielen Fällen suchen zum Beispiel regionale Anzeigenblätter nicht nur Anzeigenkunden, sondern auch redaktionelle Beiträge. Betriebe können in diesem Fall online auf den ZVSHK-Themendienst „Fachhandwerk oder Internet?“ zugreifen oder die Lokalredaktion darauf hinweisen. Auf der Website des Zentralverbands gibt es zahlreiche weitere Informationen und Hintergründe zum Thema, z.B. die Pressemeldung „In nur zwei Wochen zum neuen Bad“ oder auch Informationen Dritter wie die repräsentative Emnid-Studie, die belegt, dass Leistungen vom Fachhandwerk im Trend liegen.

Online-Unterstützung für den Offline-Kauf

Wie kommen SHK-Innungsfachbetriebe, die noch nicht im Internet präsent sind, zu einer eigenen Homepage? Und was können Unternehmen tun, die sich dort noch besser darstellen wollen? Der ZVSHK weist seinerseits auf alle Innungsbetriebe hin, damit Endkunden den SHK-Profi vor Ort finden. Hierzu zählt unter anderem der Endkundenauftritt des ZVSHK unter www.wasserwaermeluft.de. Zahlreiche weitere Spezialsuchen sowie die dazugehörige mobile App „SHK-Handwerkersuche“ ergänzen das Angebot für Endkunden. Dieser Service erfreut sich höchster Zugriffszahlen. Ein solches Angebot kann allerdings immer nur so gut sein wie die dort hinterlegten Daten. Diese können SHK-Innungsbetriebe selbst in ihrem persönlichen Bereich unter www.zvshk.de/mein-zvshk/ pflegen. Hier können selbst Betriebe ohne eigene Homepage gefunden werden.



Schnell, einfach und kostenlos: Der Website-Baukasten

„In 3 Schritten. In 30 Minuten. Komplett kostenlos.“ So lautet das Angebot des Website-Baukastens, den die Handwerkermarke zusammen mit dem ZVSHK zur Verfügung stellt. Unter <http://webbaukasten.handwerkermarke.de>

Anzeigen der Handwerkermarke weisen die Innungsbetriebe auf das kostenfreie Angebot des Website-Baukastens hin.

können Innungsbetriebe mithilfe eines selbsterklärenden Programms eine eigene Website erstellen. Aus zahlreichen Design- und Farbvorschlägen können Unternehmer das passende Layout auswählen. Sie können Textvorlagen verwenden oder firmenindividuelle Texte erstellen. Auch SHK-Archivbilder oder eigene Fotos lassen sich ganz einfach hochladen und einfügen.

Wem diese Umsetzung noch zu schwierig erscheint: Im Live-Webinar, einem Online-Lehrgang, erfahren Betriebe in einer halben Stunde, wie es geht. Interessierte Mitglieder melden sich zum gewünschten Webinar-Termin an und nehmen dann mit eigenem PC oder Laptop teil. Dann geht es ganz schnell mit der eigenen Homepage.

Die Seite www.handwerkermarke.de selbst eignet sich außerdem als Zweitseite für SHK-Betriebe, denen inhaltliche Qualität im Zeichen der Handwerkermarke wichtig ist. Dank der beteiligten 22 Herstellerpartner ist dieses professionelle Angebot zugleich ein kostenloses Service für die ZVSHK-Mitgliedsunternehmen.

Design-Heizkörper



Komfortable Wohnraumlüftung



Heiz- und Kühldecken-Systeme



Systeme zur Luftreinigung



Heizung

Kühlung

Frische Luft

Saubere Luft

Zehnder – alles für ein komfortables,
gesundes und energieeffizientes Raumklima.



www.zehnder-systems.de



always
around you

zehnder

Starke Argumente, auch für Handel und Hersteller

Ohne SHK-Handwerk geht nichts in der SHK-Branche. Keine Frage. Allerdings gehören die Hersteller und der Fachgroßhandel über den dreistufigen Vertriebsweg fest zur „Community“. Welche Antworten haben diese wichtigen Marktpartner zu Vertrieb und Verkauf? Werden die vorhandenen, vielfältigen Vorteile des Kaufs im SHK-Fachbetrieb von allen Beteiligten möglichst gleichlautend und offensiv kommuniziert? Der ZVSHK hat die gemeinsamen Argumente zusammengestellt und Handel sowie Hersteller aufgefordert, verstärkt mit einer Stimme zu sprechen.

Wie können die Stärken des Handwerks noch besser als bisher, gerade auch im Internet, transportiert werden? Der ZVSHK hat hierzu das umfangreiche White Paper „Gezielte Online-PR auf den Internetseiten des SHK-Handwerks“ erstellt. Das Dokument wurde in Zusammenarbeit mit versierten Online-Journalisten entwickelt und gibt gezielt Tipps und Hinweise, wie die Branche ohne große Werbeausgaben und stattdessen mit anspruchsvollen Inhalten und dem detaillierten Wissen um Online-Marketing-Instrumente wie Google Adwords gemeinsam mehr Markt machen kann.

Untersuchungen der Arge Neue Medien weisen auf noch großen Handlungsbedarf für die Internetseiten von Herstellern, Handel und Handwerk hin. Aus Sicht des ZVSHK könnten die rund 30.000 Internetfirmenseiten des SHK-Handwerks als PR-Plattform für Herstellerinformationen genutzt werden. Der Bedarf nach gutem Content ist vorhanden, sucht der durchschnittliche SHK-Innungsfachbetrieb mit vier bis fünf Mitarbeitern doch nach attraktiven und für seine Endkunden relevanten Inhalten. Abgestimmt mit ihren regionalen Handwerksdienstleistungen können die Hersteller und auch der Großhandel die Betriebe in bilateralen Kooperationen aktiv unterstützen. Das Paket wird über weitere Inhaltsangebote der SHK-Organisation passend ergänzt und abgerundet. Das White Paper eignet sich zudem hervorragend als Briefingbasis. So geben SHK-Innungsfachbetriebe, die sich als Content-Anbieter selbst professionell weiterentwickeln und vermarkten wollen, das

Dokument ihrer Werbeagentur mit dem Hinweis, die enthaltenen Handlungsempfehlungen umzusetzen.

Auch vielen Herstellern kann die Lektüre des White Paper nicht schaden. Nicht von ungefähr beklagen dienstleistungsorientierte und verkaufsstarke SHK-Betriebe immer wieder die fehlende oder mangelnde Kompetenz der Branchenhersteller, wenn es um die Bereitstellung von relevanten, interessanten Inhalten für Endkunden geht. Marketinglastige Presstexte oder Hochglanz-Produktwerbefotos sind nur zwei Negativbeispiele für Informationen vorbei am tatsächlichen Kundenbedarf. Veränderungswillige Hersteller, die sich an der Stelle verbessern wollen, lesen ebenfalls die Handlungsempfehlungen aus dem White Paper. Zur Bereitstellung von Inhaltsangeboten kann es sinnvoll sein, dass diese von mehreren Fachbetrieben parallel genutzt werden können. Auf diesem Weg erreichen Hersteller und Großhandel Endkunden direkt. Ihr eigener Vorteil: Sie platzieren ihre Produkte in einem qualitativ stimmigen Umfeld und schaffen darüber hinaus eine nachhaltige Markenwahrnehmung beim Endkunden.

ILM: Ein Kürzel, große Wirkung

In der Praxis müssen Kunden auf vielen Internetseiten der SHK-Branche nach wertvollem und nützlichem Inhalt suchen. Hier gibt es noch sehr viel zu tun. So fehlt es nach wie vor auch an den technischen Möglichkeiten, Inhalte automatisch auf die Handwerkerhomepages durchzuleiten. Der ZVSHK hingegen setzt dieses Angebot bereits um. Erfreulich ist, dass sich einige Landesverbände, Innungen und auch Betriebe diesem sogenannten Inhaltslogistik Management (ILM) angeschlossen haben. Auf Herstellerseite fehlen – von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen – technische Schnittstellen, um ebenfalls geeignete Inhalte anzuliefern. Auch hier unterstützt der ZVSHK interessierte Hersteller mit maßgeschneiderten Angeboten.

Kunden wollen Lösungen. Sie wünschen sich ein schönes neues Bad zum Entspannen oder ein warmes gemütliches Heim mit einer sparsamen Heizung. Erster Ansprechpart-



Ein durchdachter und gut platzierter Online-Auftritt zeigt rasch Wirkung: Viele Kunden werden schneller fündig und fragen den Betrieb auch konkret an.

ner für die Erfüllung solcher Wünsche ist nach wie vor der SHK-Innungsfachbetrieb. Verschläft die Branche allerdings weiter die dynamischen Entwicklungen im Netz und lässt Entwicklungen im Bereich Social Media und mobile Anwendungen außer Acht, so kann es auch der Branche schnell ergehen wie beispielsweise den Buchhändlern, die durch den Internethandel massiv an Umsatz verloren.

Beeindruckendes Ergebnis und Ansporn: 89 Prozent der im September 2014 von TNS Emnid im Auftrag des ZVSHK befragten Eigenheimbesitzern antworteten, dass sie ihr Bad, ihre Heizung oder die Produkte hierzu beim SHK-Fachhandwerk kaufen würden. Damit das auch so bleibt, stellt die SHK-Organisation ihre beschriebenen Unterstützungsangebote online bereit, aktualisiert und baut sie fortlaufend weiter aus. Das SHK-Handwerk kann Markt machen.



Wir verstehen Wasser.

Grünbeck übernimmt Verantwortung für die wertvollste Ressource unserer Erde. Wir definieren Wasserqualität weltweit neu.

www.gruenbeck.de

Besuchen Sie uns in Halle 5.1, Stand D96

WERDE WASSERWISSER!

grünbeck

Markt

Eine Marke für Qualität und Sicherheit



Die Handwerkermarke bündelt die Interessen und Stärken der beteiligten Handwerksbetriebe, Markenhersteller und Fachgroßhändler unter einem Qualitätszeichen. Es steht für höchste Produkt- und Ausführungsqualität. Seit 14 Jahren ermöglicht der ZVSHK interessierten Herstellern über den Beitritt zum Markenbündnis, ihre Produkte unter dem Zeichen der Handwerkermarke zu präsentieren. Auf Basis gemeinsam abgestimmter Marketingaktivitäten werden diese Unternehmen gegenüber dem Fachhandwerk als besonders geeignete Handwerkermarken positioniert.

Handwerkermarke: Exklusive Vorteile für Partner

- Verlässliche Produkte inklusive Sicherheit im Produktschadensfall
- Schnelle Hilfe (48-Stunden-Service)
- Lange Verfügbarkeit (10 Jahre Nachkaufgarantie)
- Gesicherte Logistik über den dreistufigen Vertriebsweg
- Geteiltes Know-how durch Schulungen und Förderung
- Gemeinsame Aktionen zur vollen Unterstützung im Tagesgeschäft

SHK-Bonus: Kostenlose Mitgliedschaft für alle Organisations-/Innungsmitglieder

Die Vorteile der Handwerkermarke bestärken die 22 aktuellen Markenpartner in ihrer weiteren Teilnahme auch über das aktuelle Jahr hinaus. Fünf Hersteller sind zusammen mit dem ZVSHK und dem DG Haustechnik bereits von Beginn an – seit dem Jahr 2000 – Handwerkermarke-Partner: Duravit, Hansa, Oventrop, Reflex und Roth. Eine auch für die SHK-Branche sehr hohe Kontinuität über anderthalb Jahrzehnte. Im Vorjahr kamen Sanco, die Kupferrohrmarke, der Hersteller KME und Wieland-Werke als neue Partner hinzu, während Dehoust die Marke verließ. Die herstellenden Unternehmen überprüfen von Jahr zu Jahr die Wirksamkeit und Einträglichkeit ihres aktiven Engagements zur Handwerkermarke. Zahlreiche positive Erfahrungen mit dem Qualitätssiegel bestärken Unternehmenspartner wie auch Großhändler und inzwischen 5.000 Fachhandwerker in ihrer zukünftigen Beteiligung.

Rundes Leistungspaket für das SHK-Handwerk

Die Handwerkermarke hält einen umfangreichen Mehrwert für ihre Partner bereit. So setzt der Claim „Qualität bieten, heißt, immer auf dem neuesten Stand bleiben“ der aktuellen Handwerkermarke-Kampagne auf mehr Wissen gegenüber den Wettbewerbern. Ein breites Schulungsangebot,

Qualität bieten heißt immer auf dem neusten Stand sein.



- 1.** Auf Internetportalen, in sozialen Medien und in Fachzeitschriften.
- 2.** Hersteller-News lesen und Schulungsangebote annehmen.
- 3.** Mehr wissen als Ihr Wettbewerber.

So einfach geht Qualität. Wie Sie von Informations- und Schulungsangeboten der Handwerkermarke in Kenntnis und in der Praxis profitieren, erfahren Sie unter: www.handwerkermarke.de




Qualität bieten heißt mehr Sicherheit für alle.



- 1.** Mehrere Anbieter der Handwerkerpartner kaufen.
- 2.** Vertraglich verankerte Sicherheit genießen.
- 3.** Im Schadensfall können Sie und Ihre Kunden (und Lieferanten) auf einen Partner zählen.

So einfach geht Qualität. Wie Sie mit der Handwerkermarke Risiken für Ihren Betrieb senken und die Kundenzufriedenheit steigern, erfahren Sie unter: www.handwerkermarke.de




Service nutzen heißt einfach, schnell & kostenlos die eigene Website bauen.



- 1.** Anbieter von Homepage-Baukästen vergleichen.
- 2.** Handwerkspezifische Inhalte, hilfreiche Wabere und einfachste Bedienung erwarten.
- 3.** Nur bei der Handwerkermarke rein gar nichts für etwas bezahlen.

So einfach geht Qualität. Mit dem Website-Baukasten der Handwerkermarke sparen Sie Zeit, Geld und Nerven. Wie Sie eine eigene Website bauen, die Ihnen und Ihren Kunden gefällt, erfahren Sie unter: www.handwerkermarke.de





STUDIE
Persönliche Information über Fachhandel und Hersteller ganz vorne

Das Marktforschungsinstitut BaulInfoConsult fragte im Vorjahr insgesamt 180 SHK-Installateure im Rahmen des Kommunikationsmonitors 2014: „Auf welche Informationsquellen setzen SHK-Installateure bei der Auswahl von Marken und Produkten?“ Das Ergebnis bestätigt die Position und Ausrichtung der Handwerkermarke: An erster Stelle steht der persönliche Austausch mit dem Verkäufer oder Händler oder dem Innendienst der Hersteller. Dann folgt die Weiterempfehlung von Kollegen. Die Studie bestätigt, dass vor allem der tägliche, direkte Austausch für die Hälfte aller SHK-Installateure besonders wichtig ist, um berufsbezogene Informationen zu erhalten.

Qualität bieten heißt auf 22 Marken vertrauen.



- 1.** Zur Qualität im Zeichen der Handwerkermarke beitragen.
- 2.** Information und Vorteile ohne Kosten bekommen.
- 3.** Mit der vollen Unterstützung von 22 Herstellerpartnern.

So einfach geht Qualität. www.handwerkermarke.de




das die Handwerkermarke zusammen mit den Herstellerpartnern für das SHK-Handwerk bereitstellt, ist die Grundlage für den Wissensvorsprung der beteiligten Betriebe.

Nur dort, wo permanent neue Produkte und individuelle Lösungen entwickelt werden, findet das SHK-Handwerk in einem innovativen, sich permanent ändernden technischen Umfeld die Produkte, die es braucht und die der Endkunde erwartet, zusammen mit umfassenden Produktinformationen und vertraglich verankerten Vorteilen der Handwerkermarke. Und das alles ohne Kosten. Es geht schließlich um

hochwertige Markenprodukte und keine Handels- oder Bau- marktware: „Qualität bieten heißt, auf Marken vertrauen.“

Umfragen im SHK-Handwerk zeigen: Die Fachhandwerker legen großen Wert auf persönliche Ansprache und Information, denn „Qualität bieten heißt, einen Ansprechpartner haben.“ Dieses Versprechen zum persönlichen Kontakt lösen die Hersteller mit ihren Außendienstbüros und Werksvertretungen und die 14 Handwerkermarke-Botschafter als regionale Unternehmerpersönlichkeiten gegenüber dem SHK-Handwerk ein.

Über das Thema Handwerkermarke wird laufend berichtet und informiert. Das SHK-Handwerk bearbeitet im Tagesgeschäft eine große Bandbreite an Themen mit hohem Informationswert und Anwendungsnutzen. Die Handwerkermarke entlastet die Betriebe beispielsweise bei Fragen zur Haftungsübernahme. Für den fachlichen Hintergrund der juristischen Materie stehen die 22 Herstellerpartner in der Pflicht.

Für die Innungsfachbetriebe, die mehr in die Kundensprache investieren möchten, hält die Handwerkermarke zahlreiche Unterstützungsangebote bereit. Getreu dem Motto „Qualität macht mehr Spaß“ stehen viele hilfreiche Instrumente und Materialien zur Verfügung – vom Website-Baukasten über Informationsflyer für Endkunden und diverse Regionalforen bis hin zu regelmäßigen Webinaren.

Handwerkermarke kommt beim Großhandel an

Die Handwerkermarke kommt mehr und mehr beim Handel an. Das Konzept erhielt weiteren Auftrieb über die GC-Gruppe in Bayern. Das mit der Handwerkermarke gekennzeichnete Abhollager in Bamberg konnte laut Benedikt Mahr, Geschäftsführer der GC Großhandels Contor GmbH, eine 15-prozentige Umsatzsteigerung bei den Produkten der Handwerkermarke verzeichnen. Das vom Handwerkermarke-Botschafter für Bayern initiierte Pilotprojekt wurde sowohl vom SHK-Handwerk vor Ort als auch von weiteren Großhändlern sehr gut angenommen und bewertet.

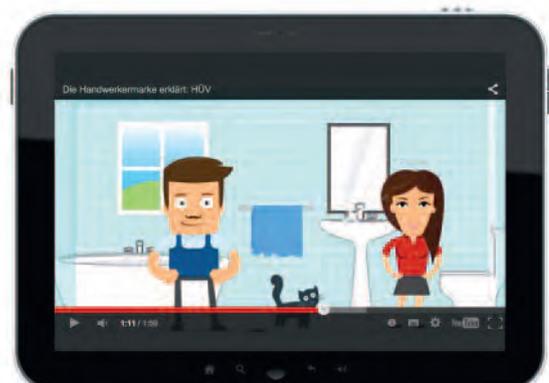
Auch das Großhandelsunternehmen Richter+Frenzel hat die Handwerkermarke für sich entdeckt. Wilhelm Schuster, Vorsitzender der Geschäftsleitung bei Richter+Frenzel, informierte über den erfolgreichen Verlauf der Handwerkermarke-Tour mit elf Stationen allein in 2014. Eine Fortsetzung der besonders erfolgreichen Tour ist fest eingeplant. Darüber hinaus sind weitere Projekte mit mittelständischen Großhändlern angelaufen. So wird die Wiedemann-Gruppe in diesem Jahr ebenfalls auf die Handwerkermarke aufmerksam machen. Bei all diesen für die Handwerkermarke

erfreulichen Aktivitäten der Großhändler ist deren nachhaltiges Engagement für die SHK-Handwerker immens wichtig. Um eine zuverlässige Markenwahrnehmung und verbindliche Produktempfehlungen bei den SHK-Innungsfachbetrieben zu erzielen, ist insbesondere die Kennzeichnung der Markenprodukte beim Großhandel von zentraler Bedeutung.

Profilierung: Neue Wege mit Information, Unterhaltung ...

Das Markenprofil der Handwerkermarke konnte in den vergangenen Jahren unter dem Dach der Qualität kontinuierlich weiter geschärft werden. Die neue Kampagne setzt weiter auf erfolgreiche Elemente wie die Werbung mit Testimonials. Dabei stellt sie die Testimonials in einen neuen relevanten Zusammenhang und nennt konkrete Vorteile. Der Markenkern Qualität wurde um die einfache Verfügbarkeit ergänzt und spricht die SHK-Innungsfachbetriebe damit noch gezielter an. Seit September wird die Kampagne von einem neuen, aufgeräumten und auch mobil erreichbaren Internetauftritt begleitet. Der Onlineauftritt der Handwerkermarke wird jetzt nach und nach um kurze Filme ergänzt, die die verschiedenen Vorteile der Handwerkermarke einfach und verständlich darstellen. Den Auftakt machte ein Kurzfilm, der die Haftungsübernahmevereinbarung erläutert.

Den Auftakt machte ein Kurzfilm, der die Haftungsübernahmevereinbarung erläutert: Zu sehen unter www.handwerkermarke.de



Service nutzen heißt einfach, schnell & kostenlos die eigene Website bauen.



1.

Anbieter von Homepage-Baukästen vergleichen.



2.

Handwerkergerechte Inhalte, hilfreiche Webinare und einfachste Bedienung erwarten.



3.

Nur bei der Handwerkermarke rein gar nichts für alles bezahlen.

So einfach geht Qualität.

Mit dem Website-Baukasten der Handwerkermarke sparen Sie Zeit, Geld und Nerven. Wie Sie eine eigene Website bauen, die Ihnen und Ihren Kunden gefällt, erfahren Sie unter:

www.handwerkermarke.de



... und überzeugenden Markenbotschaftern

Der Kontakt zum SHK-Handwerk und die Verpflichtung, die Vorteile des anspruchsvollen Konzeptes in allen Einzelheiten beim Fachhandwerk zu verankern, greifen immer besser. In diesem Zusammenhang spielen die Markenbotschafter eine ganz entscheidende Rolle: 14 Unternehmerpersönlichkeiten erläutern ihren Kollegen vor Ort mit viel Umsetzungssympathie immer wieder die Vorteile der Handwerkermarke.

Die Dialogkommunikation wird von einem neu gestalteten Messeauftritt der Handwerkermarke unterstützt. Seit dem Vorjahr bietet die Handwerkermarke bei ihren Messeauftritten eine ausgewogene Mischung aus fundierter Information und ansprechender Unterhaltung. Damit will die Handwerkermarke bewusst junge Handwerker ansprechen und gewinnen. Das Wissensspiel „SHK 1, 2, 3“ leistet dazu einen guten und zwanglosen Beitrag: Attraktive Gewinne motivierten Messebesucher unter anderem in Nürnberg,

Essen und Hamburg, sich auf spielerische Weise mit der Handwerkermarke und ihren Vorteilen zu beschäftigen.

Antworten und Lösungen auf gesellschaftliche Herausforderungen

Die SHK-Branche setzt sich kontinuierlich mit den zentralen Herausforderungen und Fragestellungen zur Energiewende und zum demografischen Wandel auseinander. Dabei geht es um die Zukunft der Gesellschaft. Die Handwerkermarke bietet Antworten. Zu Themen wie Energieeffizienz, Trinkwassersicherheit oder altersgerechter Umgestaltung von Millionen Wohnungen zeigt sie zukunftsweisende und zugleich machbare Lösungswege auf.

Hersteller, Handel und Handwerk leisten im gemeinsamen Schulterschluss einen sachgerechten und wertvollen Beitrag zur Bewältigung wegweisender Zukunftsaufgaben.

Markt

Vernetzen und gewinnen mit Social Media

Die Digitalisierung ist längst ein fester Bestandteil der gesellschaftlichen Entwicklung. Sie hat in den vergangenen Jahren in Wirtschaft und Politik stark an Einfluss gewonnen. Begriffe wie Industrie 4.0, Big Data und Cloud Computing sind in aller Munde. Die Präsenz in den sozialen Medien ist dabei für die Verbandsarbeit unverzichtbar.

Es gehört zu unserem Alltag: Online kommunizieren, Informationen recherchieren und abrufen, Produkte und Dienstleistungen im Web kaufen oder sich per Internet weiterbilden. Auch die Politik hat sich des Themas angenommen. Die Digitale Agenda der Bundesregierung betont die Bedeutung digitaler Innovation und Vernetzung, definiert einen Handlungsrahmen für den Ausbau von Hochgeschwindigkeitsnetzen, die Förderung digitaler Medienkompetenz und die Verbesserung von Datenschutz und Sicherheit.

Die sozialen Netzwerke haben Einfluss auf das Leben und Verhalten der Menschen. Sie werfen viele Fragen auf, die auch beantwortet sein wollen. Bereits Ende 2013 waren laut Branchenverband BITKOM knapp 80 Prozent aller Internetnutzer bei mindestens einem sozialen Netzwerk angemeldet. Dabei führt Facebook die Rangliste als erfolgreichstes soziales Netzwerk an. Allein in Deutschland nutzten über 27 Millionen Menschen das 2004 gegründete Medium, das mit seinen Mitgliedern zunehmend altert. Allerdings spricht vieles trotz stagnierender oder rückläufiger Zahlen bei den Neuanmeldungen dafür, dass Facebook ungeachtet neuer Entwicklungen und Onlineangebote auch noch in zehn Jahren „on“ und sehr einflussreich sein wird.

Immer mehr Geschäftsprozesse und Abläufe werden von den sozialen Medien beeinflusst und verändert. Einfach nur ein Facebook-Konto oder ein Twitter-Profil zu besitzen und dort die gleichen Inhalte wie auf der eigenen Webseite zu verbreiten – das ist für Unternehmen zu wenig und wird den sozialen Medien bei Weitem nicht gerecht. Die Vorteile von intensiv genutzten und einflussreichen sozialen Netzwerken wie Facebook, Google+ oder Twitter liegen für den ZVSHK klar auf der Hand. Sie stellen eine Homepage nicht als klassisches Online-Medium in Frage, sondern sind wertvolle Ergänzung im wohldefinierten Online-Mark-



ting-Mix. So haben sie sich in der Verbandskommunikation inzwischen als wertvolle Kanäle für gezielte, personalisierte Informationen und Kommunikationsangebote an die Mitglieder, aber auch für Politik, Presse und Verbraucher etabliert.

Auf dem Weg zum „Verband 4.0“ ...

Als Spitzenorganisation und innovativer Wegbereiter der SHK-Branche hat sich der ZVSHK auch des Social-Media-

Themas angenommen und seine Kommunikationsstrategie darauf abgestimmt. Das Engagement in den sozialen Netzwerken folgt der Frage: Warum in welchem Netzwerk und mit welchen Inhalten für wen aktiv sein? Die Chancen und Möglichkeiten digitaler Informations- und Kommunikationsangebote im Netz sind im Vorfeld eines „Going Social“ genau zu analysieren. Überlegungen zu Mehrwert und Nutzen für unterschiedliche Zielgruppen der Organisation, die notwendige Dosierung des Einsatzes von Medien und Technik, ein Konzept zu Datenschutz und -sicherheit und präzise



Vorstellungen zur weiteren Organisationsentwicklung sind entscheidende Voraussetzungen für eine passgenaue Social-Media-Präsenz.

... mit Facebook, Google+ und Twitter

Der ZVSHK ist auf den Plattformen Facebook, Google+ und Twitter präsent, um SHK-Profis und interessierte Nutzer aktuell und sachlich über Themen des SHK-Handwerks von der Ausbildung über den altersgerechten Badumbau bis hin zur Haustechnik und Marktentwicklungen zu informieren. Die Social-Media-Aktivitäten sollen die Wahrnehmung der SHK-Branche im Internet steigern, regelmäßig thematische Schwerpunkte setzen und die eigenen Services für die Mitglieder bekannter machen. Der Zentralverband erhält in diesen Dialogmedien eine rasche Resonanz zu aktuellen Positionen. Dazu baut er sein eigenes Facebook-Netzwerk über proaktive Kommentare und „Likes“ bei Politikern, Branchenvertretern, SHK-Spezialisten und weiteren Interessenvertretern beständig aus. Facebook und der Kurznachrichtendienst Twitter sind darüber hinaus er-

ZVSHK @ Social Media

facebook.com/zvshk
plus.google.com/s/ZVSHK
twitter.com/zvshk2009

gänzende Plattformen für die Lobbyarbeit. Sehr wichtige Basis des Verbands-Engagements auf Facebook sind die zahlreichen Verbindungen zu den dort ebenfalls aktiven Innungen und Fachverbänden. Die SHK-Branchenorganisation positioniert sich dort als der Kompetenzträger für Fragen rund um die SHK-Haustechnik.

Bei der klaren Dominanz von Facebook in der virtuellen Kommunikation stellt sich die Frage nach der tatsächlichen Bedeutung von Google+, dem sozialen Netzwerk von Internetgigant Google, für die kommunikativen Social-Media-Aktivitäten von Unternehmen und Organisationen. Wegen der Verknüpfung mit der wichtigsten Suchmaschine der Welt kommt man aber nicht an Google+ vorbei, denn für eine bessere Listung der eigenen Internetpräsenzen in den Ergebnislisten der Google-Suche ist eine eigene Google+-Präsenz in jedem Fall wichtig. Grund genug für den ZVSHK, auch in diesem Netzwerk vertreten zu sein. Das Netzwerk Twitter folgt dahinter und unverändert auf Platz drei der beliebtesten Netzwerke. Hier werden „Tweets“, Nachrichten von maximal 140 Zeichen Länge, veröffentlicht. Der ZVSHK nutzt diesen Kanal vornehmlich für die zeitnahe und dozierte Kommunikation mit Journalisten und Medien.

Aufholbedarf bei Internetpräsenz und Social Networking

Die SHK-Branche zeichnet sich durch zukunftsweisende Technologien aus. Zahlreiche Innungsbetriebe müssen die Präsenz im Web wie auch die soziale Netzwerkkommunikation deshalb noch stärker für ihre geschäftlichen Interessen nutzen. Viele Mitglieder der SHK-Berufsorganisation

sind bei ihren klassischen Online-Aktivitäten bereits gut ausgestattet. So betreibt die Mehrzahl der SHK-Innungsbetriebe eine eigene Webseite. Dort präsentieren sie ihr Know-how und informieren über ihre Leistungen.

Eine Homepage stellt ein wichtiges Informations- und Vertriebsangebot dar. Dabei gilt es allerdings, im Internet überhaupt entdeckt und wahrgenommen zu werden. Die SHK-Anbieter müssen vorneweg gut auffindbar sein und ein entsprechend abgestimmtes Suchmaschinenmarketing umsetzen. Ihre Seiten sollten einen zeitnahen wie auch individuellen Dialog und Austausch mit den Kunden ermöglichen, um ihren Online-Auftritt effektiv zur aktiven Kundengewinnung und -bindung nutzen zu können.

Mittels der sozialen Medien bietet sich den SHK-Profis zusätzlich die Möglichkeit, in Echtzeit oder zeitnah Anfragen von Endverbrauchern zu beantworten, Rat zu geben oder über Angebote zu informieren – dank mobiler Hardware und Anwendungen sogar standortunabhängig. Fragen oder Probleme vor und nach dem Kauf von SHK-Produkten und -Leistungen werden in sozialen Netzwerken zunehmend diskutiert und sind schnell öffentlich sichtbar. Auf diese Weise erhalten Netzwerker, die Inhalte veröffentlichen, eine Bandbreite von Reaktionen, die wiederum deren Meinung oder weitere Investitionsentscheidungen beeinflussen. Hier steckt ein enormes Erfolgs- und Geschäftspotenzial für die SHK-Branche. Das vertiefte Erkennen von Kundenbedürfnissen führt zwangsläufig zu einer deutlichen Erhöhung der Kundenorientierung. Die Präsenz in sozialen Netzwerken ist also nicht mehr nur Option, sondern Verpflichtung für die SHK-Betriebe, um am Markt zu bestehen.

Wertvolles Netzwerken am Beispiel Facebook

Das soziale Netzwerk Facebook ist Online-Dialogforum für zahlreiche SHK-Spezialisten, Tendenz steigend! Unabhängig von Geschäftsfeld, Position oder Vertriebskanal engagieren sich die Branchenmitglieder und interagieren miteinander. Mit eigener Profilseite ausgestattet, „posten“ sie Beiträge zum Thema Haustechnik oder barrierefreies Bad, suchen sich Freunde und Abonnenten, laden Fotos zu Produkten und Lösungen hoch, gründen Gruppen zu technischen Schwerpunkten, kommentieren oder teilen „Posts“ von anderen Netzwerknern. Die offensive Weitergabe von Informationen kann auch geschäftlich sehr nützlich und gewinnbringend für die Netzwerker sein. Erst teilweise erkennen SHK-Fachleute, dass der geschäftliche Einsatz der sozialen Netzwerke dabei hilft, Kunden zu binden und sogar eine ganz neue Klientel zu gewinnen. Dabei gilt: SHK-Anbieter haben in viel stärkerem Maße eine virtuelle Bringschuld zu erfüllen. So müssen sie regelmäßig relevante Informationen „liefern“, denn der Verbraucher erwartet entsprechende Beiträge („Posts“), die er vor allem über die sozialen Netzwerke automatisch und per Abonnement bezieht.

Mitgestalten, austauschen und profitieren

Die Entwicklung der sozialen Netzwerke ist nicht aufzuhalten. Im Gegenteil: Sie beeinflussen immer stärker das Alltagsleben und die Arbeitswelt. Auch die Betriebe und Organisationen der SHK-Branche kommen an ihnen nicht länger vorbei. Der Austausch und Dialog mit Betrieben und SHK-Experten, die schon eine Weile in den sozialen Medien wie Facebook aktiv sind, kann für den Innungsbetrieb vor dem Start der eigenen Social-Media-Präsenz und Kommunikation hilfreich sein.

Neben der Medienkompetenz der Nutzer, die mit den eigenen, sensiblen Daten bewusster umgehen müssen, sind verbindliche Rahmenbedingungen für die leistungsfähige und sichere Nutzung der sozialen Netzwerke unverzichtbar. Dazu gehören digitale Sicherheitstechnologien, die die heutigen Anforderungen bereits erfüllen und einen angemessenen Schutz gewährleisten.

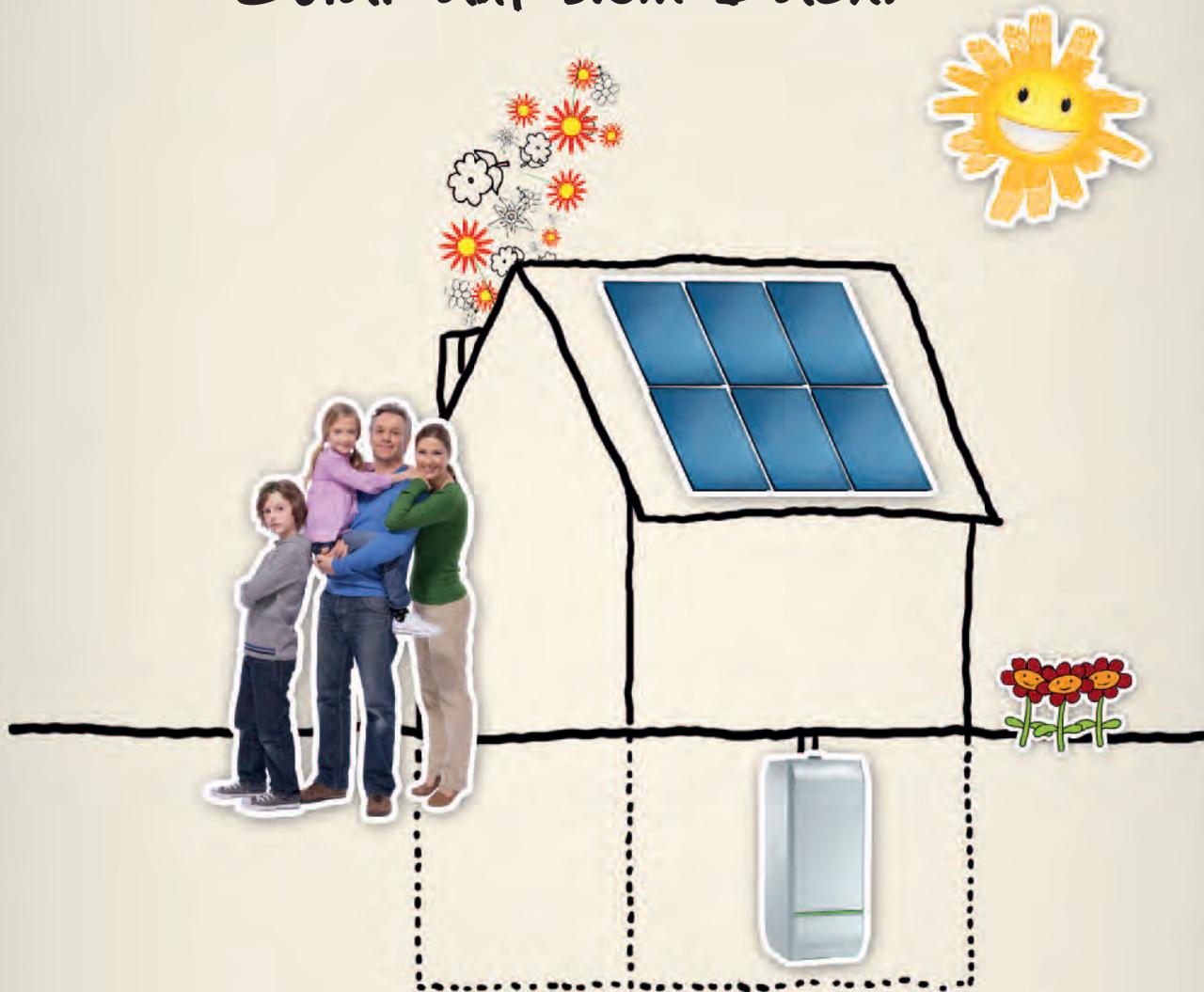
Schließlich profitieren Betriebe und Organisationen von einem leistungsfähigen Netzwerk auf digitaler Ebene. Für den SHK-Unternehmer und die SHK-Organisation bieten vielfältige Vernetzungen die Chance, aktiv auf sich aufmerksam zu machen, Inhalte gezielt zu verbreiten und schnell zu kommunizieren. Das Engagement zahlt sich in jedem Fall aus, denn ein gutes virtuelles Netzwerk sorgt für Präsenz, Bekanntheit und nicht zuletzt Umsatz.



SOCIAL MEDIA kurz erklärt

Soziale Medien sind eine Vielfalt digitaler Medien und Technologien, die es Nutzern ermöglichen, sich untereinander auszutauschen und mediale Inhalte einzeln oder in Gemeinschaft zu gestalten. Die Interaktion umfasst den gegenseitigen Austausch von Informationen, Meinungen, Eindrücken und Erfahrungen sowie das Mitwirken an der Erstellung von Inhalten. Die Nutzer nehmen durch Kommentare, Bewertungen und Empfehlungen aktiv auf die Inhalte Bezug und bauen auf diese Weise eine soziale Beziehung untereinander auf. Die Grenze zwischen Produzent und Konsument verschwimmt. Diese Faktoren unterscheiden die Social Media von den traditionellen Massenmedien. Als Kommunikationsmittel setzen Social Media einzeln oder in Kombination auf Text, Bild, Audio und/oder Video und können plattformunabhängig stattfinden. (Quelle: Bundesverband Digitale Wirtschaft)

Gut kombiniert: Erdgas im Keller und Solar auf dem Dach.



Gut für die Umwelt und fürs Portemonnaie: ERDGAS + Solar.

Alle Vorteile unter einem Dach: Brennwerttechnik und Solarthermie schonen die Umwelt und Ihr Portemonnaie. Wie das geht? Ganz einfach: Wenn die Sonne scheint, wird die Sonnenenergie zur Wassererwärmung und zum Heizen genutzt. Und sonst sorgt ERDGAS für die nötige Energie. Viel einfacher und effizienter kann man umweltschonende Technologien nicht kombinieren. Mehr Informationen unter

www.erdgas.info

Besuchen Sie uns
auf der ISH
10. bis 14. März,
Halle 9.0, Stand E06

ERDGAS 
Natürlich effizient

Die Landes- und Fachverbände des ZVSHK

Baden-Württemberg

Fachverband Sanitär Heizung Klima
Baden-Württemberg
Viehhofstr. 11 · 70188 Stuttgart
Tel.: 0711 483091 · Fax: 0711 46106060
E-Mail: info@fvshkbw.de
www.fvshkbw.de
LIM: Joachim Butz
HGF: Dr. Hans-Balthas Klein

Bayern

Fachverband Sanitär-, Heizungs- und
Klimatechnik Bayern
Pfälzer-Wald-Str. 32 · 81539 München
Tel.: 089 546157-0 · Fax: 089 54615759
E-Mail: info@haustechnikbayern.de
www.haustechnikbayern.de
LIM: Michael Hilpert
HGF: Dr. Wolfgang Schwarz

Berlin

Innung Sanitär Heizung Klempner Klima
Berlin
Siegmonds Hof 18 · 10555 Berlin
Tel.: 030 399269-0 · Fax: 030 39926999
E-Mail: info@shk-berlin.de
www.shk-berlin.de
OM: Andreas Schuh
GF: Dr. Klaus Rinkenburger

Brandenburg

Fachverband Sanitär Heizung Klempner
Klima Land Brandenburg
Am Neuen Markt 11 · 14467 Potsdam
Tel.: 0331 74704-0 · Fax: 0331 7470499
E-Mail: fachverband@brandenburg-shk.de
www.brandenburg-shk.de
LIM: Norbert Band
GF: Erik Debertshäuser

Bremen

Innung Sanitär Heizung Bremen
Martinistr. 53 – 55 · 28195 Bremen
Tel.: 0421 2228060-0 · Fax: 0421 22280617
E-Mail: info@shk-bremen.de
www.shk-bremen.de
OM: Kai Schulz
GF: Carsten Bleckwenn

Hamburg

Landesinnungsverband für Sanitär- und
Heizungstechnik Hamburg
Barnbeker Markt 19 · 22081 Hamburg
Tel.: 040 299949-0 · Fax: 040 29994930
E-Mail: info@shk-hamburg.de
www.shk-hamburg.de
LIM: Fritz Schellhorn
HGF: Walter Wohler

Hessen

Fachverband Sanitär-, Heizungs- und
Klimatechnik Hessen
Sandkauter Weg 15 · 35394 Gießen
Tel.: 0641 97437-0 · Fax: 0641 9743723
E-Mail: fachverband@shk-hessen.de
www.shk-hessen.de
LIM: Jürgen Jakob
GF: N.N.

Mecklenburg-Vorpommern

Fachverband Sanitär-, Heizungs- und
Klimatechnik Mecklenburg-Vorpommern
Ellerried 1 · 19061 Schwerin
Tel.: 0385 63647-0 · Fax: 0385 6364720
E-Mail: mv@installateur-mv.de
www.installateur-mv.de
LIM: Martin Ratzke
GF: Hans Müller

Niedersachsen

Fachverband Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Klempnertechnik Niedersachsen

Birkenstr. 28 · 30880 Laatzen

Tel.: 0511 87973-0 · Fax: 0511 8797390

E-Mail: info@fvshk-nds.de

www.fvshk-nds.de

LIM: Friedrich Budde

GF: Jürgen Engelhardt

Nordrhein-Westfalen

Fachverband Sanitär Heizung Klima

Nordrhein-Westfalen

Jahnstr. 52 · 40215 Düsseldorf

Tel.: 0211 69065-10 · Fax: 0211 6906529

E-Mail: sproten@shk-nrw.de

www.shk-nrw.de

LIM: Hans-Joachim Hering

HGF: Hans-Peter Sproten

Rheinland-Pfalz

Fachverband Sanitär Heizung Klima Pfalz

Ludwigsplatz 10 · 67059 Ludwigshafen

Tel.: 0621 5911435 · Fax: 0621 5911450

E-Mail: fvshk@dlz-handwerk.de

www.fvshk-pfalz.de

LIM: Fritz Koch

GF: Katja Gröschel

Fachverband Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik Rheinland-Rheinhausen

Hoevelstr. 19 · 56073 Koblenz

Tel.: 0261 406304-0 · Fax: 0261 4063023

E-Mail: info@shk-dienst.de

www.shk-dienst.de

LIM: Helmut Gosert

GF: Reinhard Horre

Saarland

Landesinnung Saarland Sanitär-, Heizungs- und Klempnertechnik

Grülingsstr. 115 · 66113 Saarbrücken

Tel.: 0681 94861-0 · Fax: 0681 9486199

E-Mail: shk@agvh.de

www.innung-shk-saar.de

Stellv. LIM: Arno Meyer

GF: Martin Weisgerber

Sachsen

Fachverband Sanitär Heizung Klima Sachsen

Friedrich-Ebert-Str. 19 b

04416 Markkleeberg

Tel.: 0341 200537-0 · Fax.: 0341 20053799

E-Mail: fvshk.sachsen@installateur.net

www.installateur.net

Stellv. LIM: Günther Beer

GF: Sven Fischer

Sachsen-Anhalt

Fachverband Sanitär-, Heizungs-, Klima- und Klempnertechnik Sachsen-Anhalt

Gustav-Ricker-Str. 62 · 39120 Magdeburg

Tel.: 0391 626964-0 · Fax: 0391 6269643

E-Mail: fvshk-sa@installateur.net

www.shk-lsa.de

LIM: Andreas Röber

GF: Dr. Hans-Michael Dimanski

Schleswig-Holstein

Fachverband Sanitär Heizung Klima

Schleswig-Holstein

Rendsburger Landstr. 211 · 24113 Kiel

Tel.: 0431 98169-0 · Fax: 0431 93877

E-Mail: installateur@bf-handwerk.de

www.installateur-sh.de

LIM: Eckhart Dencker

HGF: Enno de Vries

Thüringen

Fachverband Sanitär Heizung Klima Thüringen

Lossiusstr. 1 · 99094 Erfurt

Tel.: 0361 6759163 · Fax: 0361 6759222

E-Mail: info@shk-thueringen.de

www.shk-thueringen.de

LIM: Ulrich Kössel

GF: Dr. Hans-Michael Dimanski

Inserentenverzeichnis

BWT Wassertechnik GmbH
Cordes & Graefe KG
E.ON Energie Deutschland GmbH, Zukunft Erdgas
Geberit Vertriebs GmbH
Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH
Grundfos GmbH
Hans Sasserath GmbH & Co. KG
Handwerkermarke-Partnerkreis
Hansa Armaturen GmbH
Kermi GmbH
Leipziger Messe GmbH

Messe Frankfurt Exhibition GmbH
Oventrop GmbH & Co. KG
Roth Werke GmbH
Stiebel Eltron GmbH & Co. KG
Vaillant GmbH & Co. KG
VIEGA GmbH & Co. KG
Viessmann Werke GmbH & Co. KG
Weishaupt GmbH
WILO SE
Wolf GmbH
Zehnder Group Deutschland GmbH

Impressum

Herausgeber:

Zentralverband Sanitär Heizung Klima
Rathausallee 6 · 53757 St. Augustin
Tel.: 02241 9299-0 · Fax: 02241 21351
info@zvshk.de · www.zvshk.de
www.wasserwaermeluft.de

Verantwortlich:

Rechtsanwalt Elmar Esser
Hauptgeschäftsführer

Weitere Adressen:

Hauptstadtrepräsentanz des Zentralverbands
Sanitär Heizung Klima
Am Neuen Markt 11 · 14467 Potsdam
Tel.: 0331 743816-0 · Fax: 0331 7438169
info@shk-potsdam.de

Geschäftsstelle des Berufsförderungswerks des
Gebäude- und Energietechnikhandwerks e.V.
Am Neuen Markt 11 · 14467 Potsdam
Tel.: 0331 743816-0 · Fax: 0331 7438169
bfw@shk-potsdam.de

Überwachungsgemeinschaft Technische Anlagen der
SHK-Handwerke e.V.
Rathausallee 6 · 53757 Sankt Augustin
Tel.: 02241 9299-500 · Fax: 02241 9299510
uewg@zvshk.de · www.uewg-shk.de

Konzeption:

Frank Ebisch
Bereichsleiter Kommunikation & Strategie
f.ebisch@zvshk.de

Redaktion:

Albert Meiner
mcpr - meiner corporate pr

Gestaltung/Satz:

Eins 64 Grafik-Design GbR
www.eins64.de

Druck:

Druck Center Meckenheim GmbH
www.druckcenter.de

Fotos:

Seite 32: © goodluz - Fotolia.com
Seite 50: © mimagephotos - Fotolia.com
Seite 57: © S.Külcü - Fotolia.com
Seite 62: © abcmedia - Fotolia.com
Seite 64: © denphumi - Fotolia.com
Seite 69: © Kurt Kleemann - Fotolia.com
Seite 113: © kbuntu - Fotolia.com
Seite 114: © jesussanz - Fotolia.com

Stand:

Januar 2015



Das Wilo-Fachhandwerker-Portal

www.xperts.de

Nun gibt es das Wilo-Fachhandwerker-Magazin „Xperts“ auch online – auf www.xperts.de und mit eigener Facebook-Seite. Die Xperts-Redaktion versorgt Sie mit Neuigkeiten, nützlichen Tools sowie Tipps und Tricks für Ihren Arbeitsalltag und vieles mehr. Sie dürfen gespannt sein! Außerdem laden wir Sie herzlich ein, unsere Pinnwand für Fragen und zum Fachsimpeln mit anderen SHK-Fachhandwerkern zu nutzen.

Wilo macht's einfach!



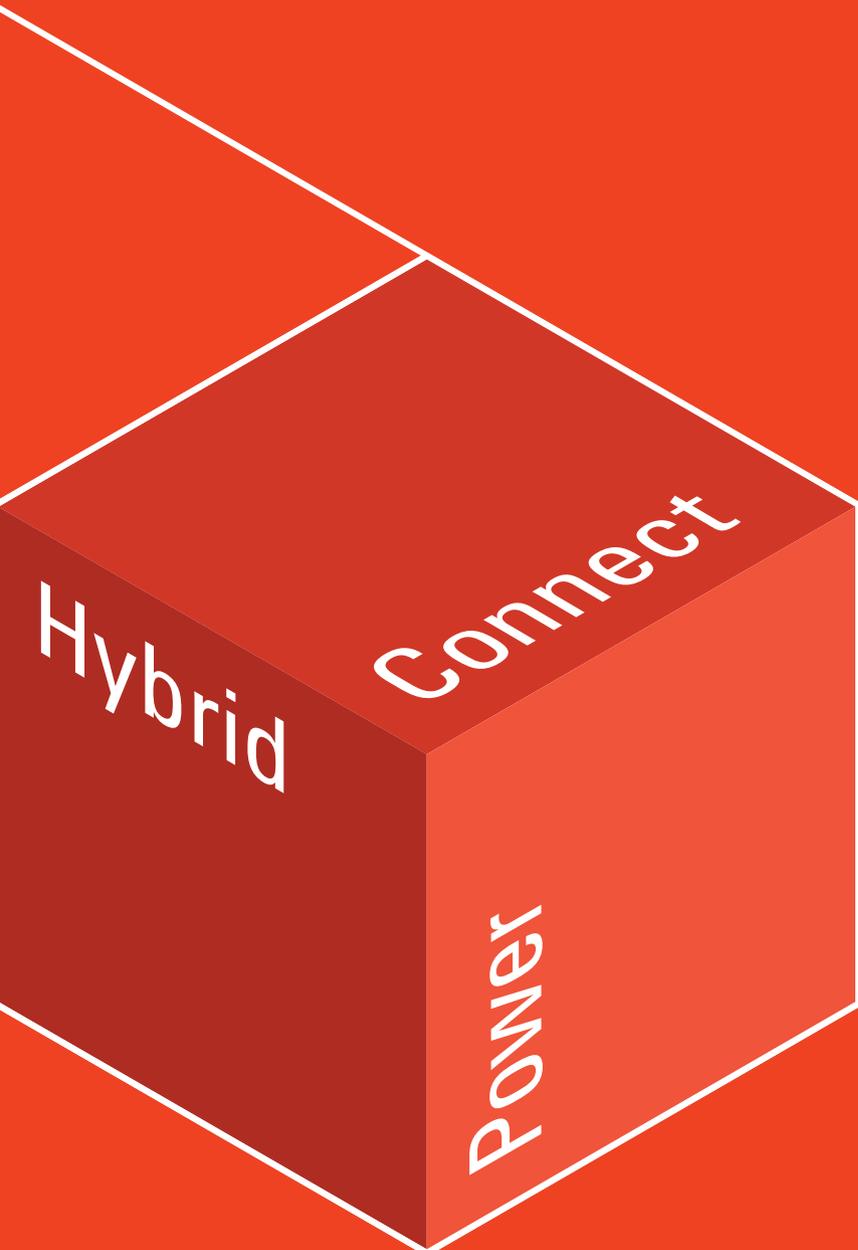
Die ganze Story: www.xperts.de

Inhalte mit echtem Mehrwert für Sie!

- Branchen-News und Top-Termine auf einen Blick
- Werkzeuge für Ihre Kundenansprache
- Download- und Bestellmöglichkeiten unserer Broschüren und Werbemittel
- Direkter Austausch mit unseren Wilo-Experten und anderen Branchenkennern

VIESSMANN

climate of innovation



ISH Frankfurt

10. – 14. März 2015

Halle 8

Stand F 96/G 94