

**WIR
KÖNNEN
ZUKUNFT**



JAHRESBERICHT 2014



ZENTRALVERBAND
SANITÄR
HEIZUNG KLIMA

Impressum:**Herausgeber:**

Zentralverband Sanitär Heizung Klima
Rathausallee 6 · 53757 St. Augustin
Tel.: (0 22 41) 92 99-0 · Fax: (0 22 41) 2 13 51
info@zvshk.de · www.zvshk.de

Verantwortlich:

Rechtsanwalt Elmar Esser
Hauptgeschäftsführer

Weitere Adressen:

Hauptstadtrepräsentanz des Zentralverbands
Sanitär Heizung Klima
Am Neuen Markt 11 · 14467 Potsdam
Tel.: (0331) 20 08 30-0 · Fax: (0331) 20 08 30-9
potsdam@zvshk.de

Geschäftsstelle des Berufsförderungswerks
des Gebäude- und Energietechnikhandwerks e.V.
Am Neuen Markt 11 · 14467 Potsdam
Tel.: (0331) 74 38 16-0 · Fax: (0331) 74 38 16-9
bfw@shk-potsdam.de

Überwachungsgemeinschaft Technische Anlagen
der SHK-Handwerke e.V.
Rathausallee 6 · 53757 Sankt Augustin
Tel.: (0 22 41) 92 99-500 · Fax: (0 22 41) 92 99-510
uewg@zvshk.de · www.uewg-shk.de

Konzeption und Redaktion:

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

Gestaltung/Satz:

Eins 64 – Grafik-Design für Verbände
www.eins64.de

Druck:

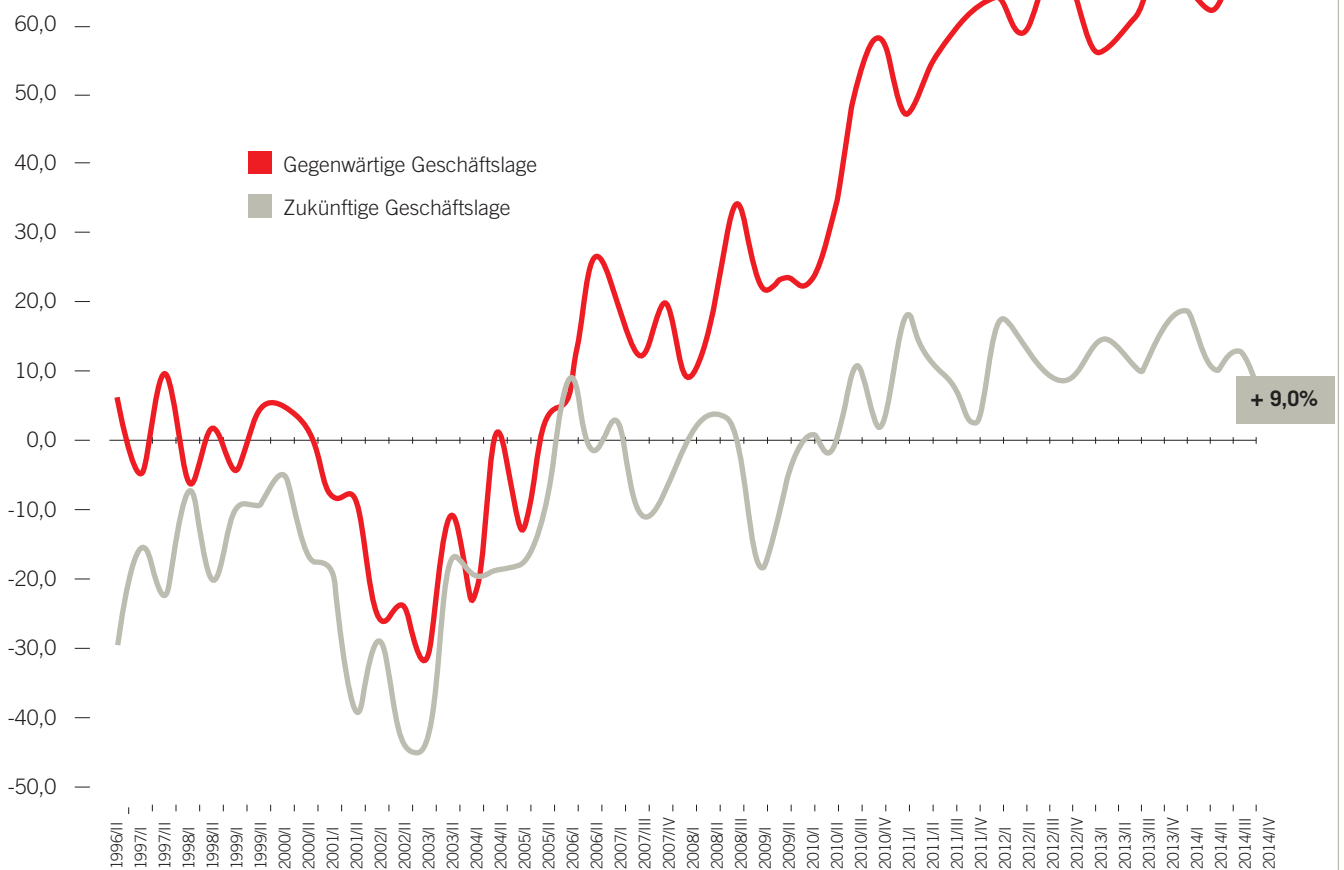
Welzel+Hardt GmbH

Stand:

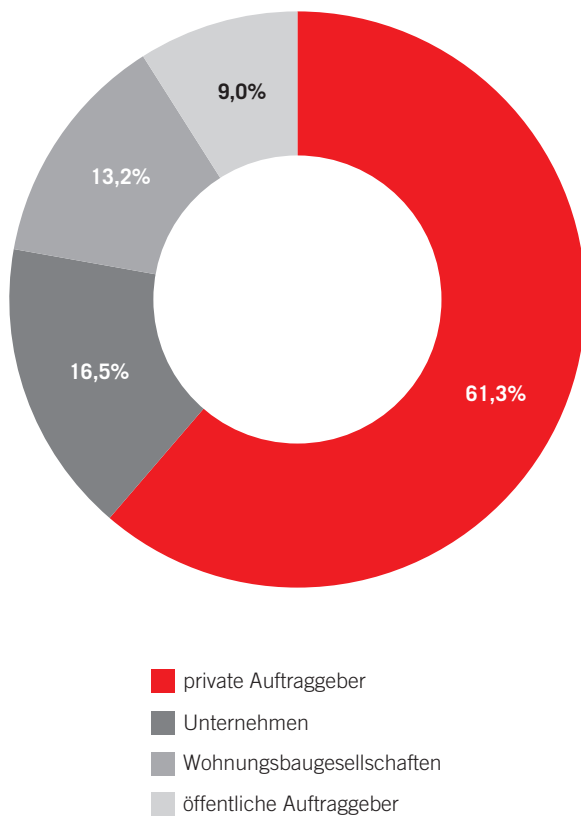
Juni 2015

Konjunkturelle Entwicklung im Jahresvergleich in %

Indikator: Saldo aus positiven und negativen Antworten in % (Ergebnisse der ZVSHK-Konjunkturumfragen)



Umsatzanteil in % nach Kundengruppen



Aktuelle Geschäftslage in % nach Gewerken im Winter 2014

Indikator: Saldo aus positiven und negativen Antworten in %

Kundendienst

77,8

Sanitär

67,7

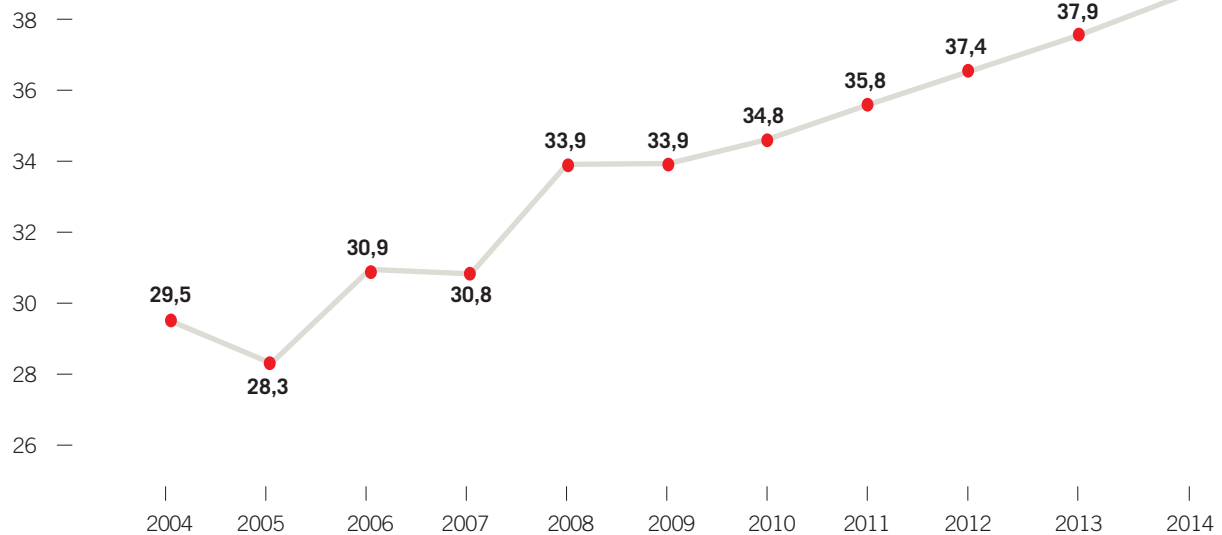
Heizung

57,1

Entwicklung des Auftragsbestandes in Wochen

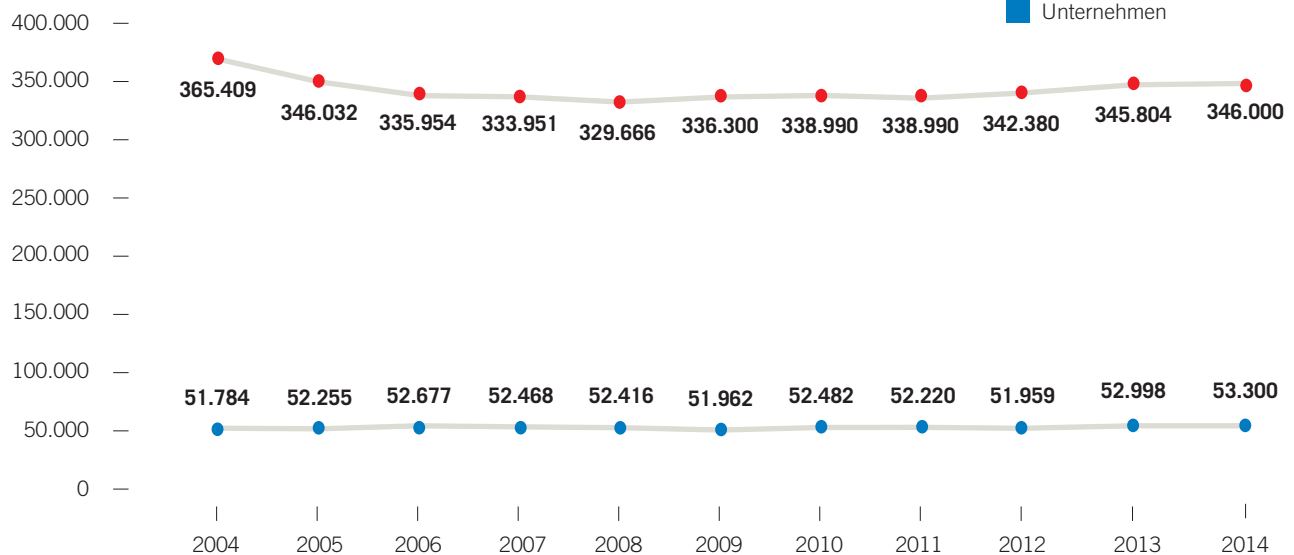


Entwicklung: Umsatz in Mrd. Euro im SHK-Handwerk



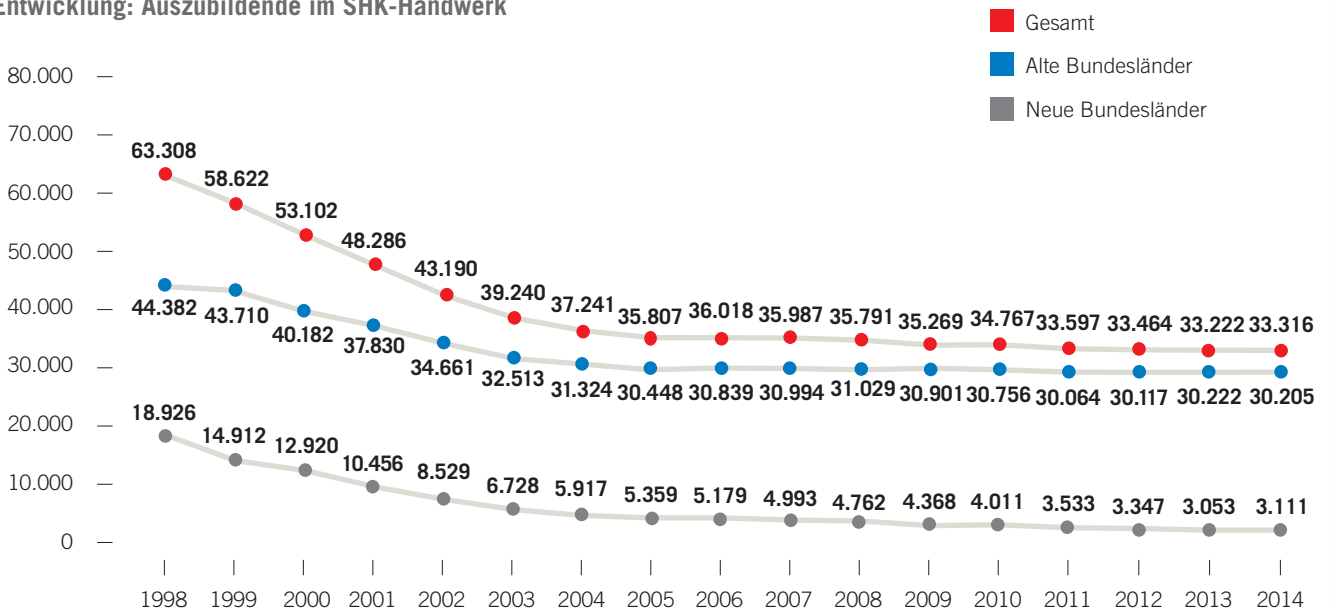
Berechnungsbasis: Unternehmensregistrauswertung 2010 des Stat. Bundesamtes

Entwicklung: Beschäftigte und Unternehmen im SHK-Handwerk



Berechnungsbasis: Unternehmensregistrauswertung 2010 des Stat. Bundesamtes

Entwicklung: Auszubildende im SHK-Handwerk



WIR KÖNNEN ZUKUNFT

JAHRESBERICHT 2014



ZENTRALVERBAND
SANITÄR
HEIZUNG KLIMA

INHALT

06	EDITORIAL
09	WIR KÖNNEN ZUKUNFT
13	GESCHÄFTSVERLAUF
17	BESCHÄFTIGTE
25	BERUFSBILDUNG
29	POLITISCHE ARBEIT
43	RECHT
49	KOMMUNIKATION
53	MARKETING
63	TECHNIK
69	STRUKTURANALYSE
77	ÜBERWACHUNGSGEMEINSCHAFT
81	BERUFSFÖRDERUNGSWERK DER GEBÄUDE- UND ENERGIETECHNIKHANDWERKE E. V.
83	DIE LANDES- UND FACHVERBÄNDE DES ZVSHK

Sehr geehrte Damen und Herren! Liebe Freunde des SHK-Handwerks!



Das SHK-Handwerk wird in den nächsten Jahren ganz maßgeblich an der Zukunftsgestaltung unseres Landes beteiligt sein. Diese selbstbewusste Feststellung ist heute längst schon zum Allgemeinplatz geworden. Unsere Botschaft: „Ohne das Handwerk geht es nicht!“ charakterisiert dies in gleichem Maße wie unser Versprechen: „Wir können Zukunft!“.

Es besteht kein Zweifel, dass die politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen bei

Energie und Demografie die Lösungskompetenz des qualifizierten SHK-Handwerks ansprechen werden. Die Effizienzsteigerung im Wärmemarkt ist hierauf ebenso angewiesen wie die Bedarfsdeckung altersgerechter Wohnungen.

Als oberste Interessenvertretung seiner organisierten Betriebe hat der Zentralverband in den letzten Jahren immer wieder auf diese herausragende Rolle des SHK-Handwerks hingewiesen – die Politik, die Öffentlichkeit, die Branche.

Der Verbandsorganisation und ihren angeschlossenen Betrieben wird allerdings nichts in den Schoß fallen. Zukunft werden wir nur gewinnen, wenn wir die entsprechenden Voraussetzungen erfüllen. Dazu zählen effiziente Strukturen über alle Ebenen der Organisation. Dazu zählen Geschlossenheit und Solidarität. Dazu zählen Mut und Initiative.

Rund 25.000 Handwerksbetriebe sind über die örtlichen Innungen und die regionalen Fachverbände im ZVSHK organisiert. Diese Innungsbetriebe verfü-

gen über die deutliche Mehrheit der Beschäftigten im SHK-Handwerk. Sie liegen im Vergleich mit den Nichttinnungsbetrieben sowohl beim Umsatz als auch in der Beschäftigtenzahl pro Betrieb weit vorn. Vor allem sind es „unsere“ Betriebe, die sich fast ausschließlich um die Qualifizierung des Nachwuchses kümmern.

SHK-Innungsbetriebe beweisen Tag für Tag ihre Verantwortung für die Zukunftssicherung der eigenen Gewerke. Und hier liegt der wesentliche Schlüssel für den projizierten Markterfolg der kommenden Jahre. Neben der Bereitschaft zur Weiterbildung, dem Trend zur Spezialisierung, der Optimierung des eigenen Marktauftrittes ist es die Selbstverpflichtung unserer Kolleginnen und Kollegen für eine funktionierende und erfolgreiche Nachwuchssicherung, die deutlich zeigt: Wir können Zukunft!

Die Marktentwicklung wird in den nächsten Jahren vielen sogenannten Soloselbstständigen das wirtschaftliche Überleben schwer machen. Auch viele der kleineren bisher nicht organisierten SHK-Betriebe werden

angesichts der immer komplexer werdenden Auftragsanforderungen und geänderten Wettbewerbsstrukturen erheblich in die eigene Marktpositionierung investieren müssen.

Vor diesem Hintergrund ist die SHK-Verbandsorganisation in Gänze aufgefordert, die Stärke ihrer Gemeinschaft und den Mehrwert einer Mitgliedschaft deutlicher herauszustellen als bisher. Das gilt im Übrigen für alle Regionen der Republik.

Welche Leistungsfülle der ZVSHK an der Spitze der SHK-Verbandsorganisation Jahr für Jahr seinen Mitgliedern bieten kann, zeigt unser Jahresbericht 2014. Beleuchtet und dokumentiert werden hierin die Schwerpunktthemen, die im Berichtsjahr für die Verbandsarbeit von besonderer Relevanz waren. Unser Jahresbericht trägt den programmatischen Titel: „Wir können Zukunft!“ Das meint das SHK-Handwerk im Allgemeinen aber auch die Verbandsorganisation im Besonderen.

Er ist und bleibt die Richtschnur für unsere Arbeit in den nächsten Jahren.

Manfred Stather
Präsident

Elmar Esser
Hauptgeschäftsführer



FÜR DIE
RUND
53.000 ÜBERWIEGEND
MITTELSTÄNDISCH
GEPRÄGTEN
HANDWERKSBETRIEBE
WAR ES
EIN **WIRTSCHAFTLICH**
GUTES JAHR



WIR KÖNNEN ZUKUNFT

Vorab: Das SHK-Handwerk kann sich nicht beklagen über das Jahr 2014. Für die rund 53.000 überwiegend mittelständisch geprägten Handwerksbetriebe war es ein wirtschaftlich gutes Jahr. Die Stimmung der Unternehmer ist gut; ihre Zuversicht auf weiter positiv verlaufende Geschäfte ungebrochen.

Zudem: Dieser Optimismus spiegelt sich in Volkes Seele. Die Deutschen ziehen in weiten Teilen eine positive Jahresbilanz. Sie sind mehrheitlich zufrieden mit ihrer Regierung. Sie sind alles in allem zufrieden mit ihrem sozialen Status; und sie sind zufrieden mit ihren Fußballweltmeistern.

Aber: Die deutsche Wirtschaft urteilt weniger rosig über das Jahr 2014. Es sei ein „verschenktes Jahr“ gewesen, bilanzierte deren oberster Interessenvertreter, BDI-Präsident Ulrich Grillo zur Jahreswende. Der Politik schrieb er ins Aufgabenbuch für 2015: „Mehr investieren, weniger umverteilen“.

In dieser widersprüchlichen Gemengelage bewegte sich im Jahr 2014 das SHK-Handwerk. Die Konsumlaune und Ausgabefreudigkeit der Deutschen füllten die Auftragsbücher; Wankelmut und Reformscheu der Politik behinderten die Wachstumsstrategie. Während

die Folgen des demografischen Wandels den Bedarf an altersgerechten Bädern stetig steigern, gefährdet die Klientelpolitik zugunsten der Alten in unserer Gesellschaft die Zukunftsfähigkeit des Landes. Oder wie die Süddeutsche Zeitung schrieb: Deutschland ist „ein müdes, ja ermattetes Land, das sich weniger um die Jugend, dafür mehr um Mütterrenten kümmert“.

Bei aller berechtigten Freude über den hart erarbeiteten wirtschaftlichen Erfolg des SHK-Handwerks im Jahr 2014 bleibt die grundlegende Sorge, dass die gesamtwirtschaftlichen Indikatoren in Deutschland zu sehr von Stagnation, Investitionsmangel und Innovationsarmut gekennzeichnet sind. Erfolgreiches Unternehmertum braucht Freiheiten und Gestaltungsspielräume; es braucht Mut für Veränderungen, Befreiung von bürokratischen Lasten und es braucht vor allem eine begeisterungsfähige Jugend, aus der es seinen Nachwuchs rekrutiert.

Im schwerfällig, satt und alt gewordenen Deutschland herrscht in dieser Hinsicht Fehlanzeige – ein Umstand, den auch das SHK-Handwerk immer schmerzlicher zu spüren bekommen wird.

Diese Entwicklung ist umso erschreckender, da das SHK-Handwerk in seinen wichtigsten Geschäftsfeldern Demografie und Energie ein überaus zukunftsorientiertes Unternehmertum darstellt. Seine selbstbewusste Botschaft lautet folgerichtig: Wir können Zukunft! Das gilt für den Bau altersgerechten Wohnraumes ebenso wie für die Umsetzung der Energiewende im Wärmemarkt.

Es besteht kein Zweifel: Die Entwicklungen und Veränderungen bei Demografie und Energie werden Politik und Gesellschaft in den nächsten Jahren vor gewaltige Herausforderungen stellen. Als entscheidende Schnittstelle im Markt werden die Fachbetriebe des SHK-Handwerks entscheidend dazu beitragen können, diese Herausforderungen zu meistern – allein: Die von der Politik gesetzten Rahmenbedingungen sollten diesen unternehmerischen Einsatz befördern und nicht behindern.

Die Rahmenbedingungen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft

„Rente mit 63, Mütterrente, Mindestlohn, Digitale Agenda, keine Neuverschuldung“ – die schwarz-rote Bundesregierung zog ein Jahr nach Unterzeichnung des Koalitionsvertrages im Dezember 2014 eine sehr selbstzufriedene Bilanz ihrer Arbeit. Die Große Koalition habe im ersten Jahr ihrer Regierung zentrale Projekte ihres Koalitionsvertrags in die Tat umgesetzt. Deutschland sei auf einem guten Weg – ganz wie es die Überschrift des Koalitionsvertrages verheißen habe: „Deutschlands Zukunft gestalten“.

Zunächst hat aber die Politik in die Gegenwart investiert. Das teure Rentenpaket war ein Wahlgeschenk an die Wählergruppe, die die erdrückende Mehrheit von CDU/CSU und SPD im Bundestag erst möglich gemacht haben: die Älteren! Ein Drittel aller Wähler ist heute schon über 60 Jahre alt. Für die Jüngeren und die Jüngsten blieb da wenig finanzieller Spielraum.

Investitionen in die immer brüchiger werdende Infrastruktur? Fehlanzeige. Dort, wo nach Expertenmeinung mindestens sieben Milliarden Euro jährlich aufgebracht werden müssten, um die Verkehrswege der Republik in Schuss zu bekommen, versucht es die Bundesre-

gierung mit der Durchsetzung einer PKW-Maut. Anreize für Innovationen? Sind nicht zu erkennen. Dabei wäre nichts wichtiger als das; Deutschland liegt im internationalen Vergleich des Global Innovation Index auf Platz 13. Dazu passt der Anteil der Haushalte, der in Deutschland per schnellem Glasfaserkabel ins Internet gehen kann. Es sind unter zehn Prozent.

Die Republik setzt auf die Sicherung des Status quo; einen breiten gesellschaftlichen Konsens für Veränderungen, Neuerungen und Beschleunigungen bringt das Land nicht mehr auf. Ja zur Energiewende. Nein zum Netzaufbau. So widersprüchlich verlaufen inzwischen die öffentlichen Debatten über richtungsweisende Themen von Politik, Wirtschaft und Gesellschaft in Deutschland.

Der wirtschaftlichen Bilanz hat das bisher nicht geschadet; selbst außenpolitische Krisen – wie der Streit um die Krim und der Konflikt um die Ukraine – hielten die Menschen nicht davon ab, ihr hart verdientes Geld auszugeben. Dazu näherte sich Deutschland der Vollbeschäftigung. Erstmals waren im Oktober 2014 mehr als 43 Millionen Menschen erwerbstätig.

Auch seinen Ruf als führende Exportnation konnte Deutschland behaupten. Die deutschen Ausfuhren erhöhten sich um 3,7 Prozent auf 1,13 Billionen Euro. Trotz ebenfalls steigender Importquote erreichte der Exportüberschuss damit ein Rekordniveau. Ein schwacher Euro und ein geringer Ölpreis erwiesen sich 2014 als Konjunkturprogramm für die deutsche Industrie.

Im direkten konjunkturellen Umfeld des SHK-Handwerks erlebte das Bauhauptgewerbe zwar nicht den ursprünglich prognostizierten Höhenflug von einem Umsatzplus von 3,5 Prozent; mit 2,8 Prozent Umsatzwachstum war die wirtschaftliche Entwicklung aber durchaus beachtlich. Der Wohnungsbau war dabei der Impulsgeber der Baukonjunktur.

Nach Einschätzungen des Zentralverbandes des Deutschen Baugewerbes (ZDB) wird das auch im Jahr 2015 so bleiben: „Im Wohnungsbau gehen wir für das neue Jahr nicht von großen Änderungen aus. Eine anhaltend hohe Zuwanderung nach Deutschland, ein stabiler Arbeitsmarkt verbunden mit steigenden Real-

einkommen der privaten Haushalte, ein historisch niedriges Hypothekenniveau und Minimalrenditen auf alternative, sichere Kapitalanlagen werden weiter ein äußerst günstiges Umfeld für Wohnungsbauinvestitionen schaffen.“ Allerdings mahnte der ZDB, dass trotz des deutlichen Aufwärtstrends bei den Fertigstellungen das bedarfsdeckende Niveau von 250.000 Wohneinheiten gerade einmal erreicht werde. Die Defizite aus den Vorjahren seien damit noch nicht aufgeholt.

Anders als der Konjunkturverlauf lassen sich die gesellschaftlichen Entwicklungen nur schwerlich an den kalendarischen Jahresablauf koppeln; es sind im Großen und Ganzen unterschwellig wirkende Prozesse, die sich über eine längere Zeit aufbauen und ausformen. Auszumachen sind freilich Trends, die Gegenwart und Zukunft der bundesrepublikanischen Gesellschaft immer stärker bestimmen – das lässt sich im Jahr 2014 wie unter einem Brennglas dokumentieren. Und viele dieser Trends – Gesundheit, Urbanisierung, Individualisierung, Female Shift oder Silver Society – haben einen direkten Bezug zum demografischen Wandel in unserer Gesellschaft.

Gemeinsam mit Japan ist Deutschland das Industrieland in der Welt, das am schnellsten altert. Bis zum Jahr 2060 werden 50 Prozent der Deutschen über 50 Jahre alt sein. Die Zahl der Erwerbstätigen wird dramatisch sinken. Schon in den nächsten zehn Jahren von jetzt 50 Millionen auf dann 40 Millionen. Die geburtenstarken Jahrgänge von 1950 bis 1970 haben selber vergleichsweise wenige Kinder in die Welt gesetzt. Sie belasten damit schon heute nicht nur das Rentensystem, sondern in wachsendem Maße auch die Wachstumschancen der Volkswirtschaft.

Vor diesem Hintergrund ist für das SHK-Handwerk die Prognose erlaubt, dass zukünftig das Geschäftsfeld Sanitär – mit dem Fokus auf das altersgerechte oder generationenübergreifende Bad – zum stärksten Umsatztreiber werden wird. Erste Anzeichen dafür lieferten schon 2014 die quartalsweise erhobenen Konjunkturberichte des ZVSHK. Hier lautete die Einschätzung der Betriebe zur aktuellen Lage in den einzelnen Geschäftsfeldern zumeist: Sanitär vor Heizung!





DAS
SHK-HANDWERK
ZÄHLTE

2014

ZU DEN

„TREIBENDEN

KRÄFTEN

DER POSITIVEN
HANDWERKSKONJUNKTUR
IN

DEUTSCHLAND



GESCHÄFTSVERLAUF

In reinen Zahlen gesehen lagen im Jahr 2014 Bad- und Heizungssanierungen bei den organisierten Betrieben noch gleichauf. Ein Innungsbetrieb hat im Durchschnitt 16 Bäder saniert – 6,5 Bäder davon altersgerecht. Dazu kamen im Durchschnitt 17 installierte Heizungsanlagen. Beim Auftragsvolumen lag das Bad mit durchschnittlich 15.000 bis 20.000 Euro vor der Heizungsanlage mit durchschnittlich 10.000 bis 12.000 Euro.

Damit zählte das SHK-Handwerk 2014 wie im Vorjahr zu den treibenden Kräften der positiven Handwerkskonjunktur in Deutschland. 2012 lag der erwirtschaftete Gesamtumsatz im SHK-Handwerk bei 36,8 Milliarden Euro. 2013 erfolgte ein Anstieg auf 37,9 Milliarden Euro. 2014 wuchs der Umsatz erneut um die zu Jahresbeginn prognostizierten 2 Prozent auf 38,7 Milliarden Euro.

Dieser positive Trend spiegelte sich im Berichtsjahr folgerichtig in jeder der vier repräsentativen Konjunkturbefragungen des ZVSHK für die Gewerke Installateur und Heizungsbauer, Ofen- und Luftheizungsbauer, Klempner sowie Behälter- und Apparatebauer.

Schon im Frühjahr lag der Indikatorwert für die Einschätzung der aktuellen Geschäftslage bei hohen +66,3

Prozent. Die Geschäftslage für die nächsten sechs Monate werteten die befragten Betriebe mit +18,3 Prozent ebenfalls sehr positiv. Der Auftragsbestand war angewachsen auf einen für ein Frühjahr absoluten Rekordwert von 9,5 Wochen. Bei den Geschäftsfeldern bekam der Wartungs- und Kundendienst die beste Bewertung, gefolgt von Heizung und Bad.

Während Heizung und Bad bei der aktuellen Einschätzung noch fast gleichauf lagen, erwarteten die SHK-Betriebe für den Sommer 2014 eine klare Verlagerung hin zum Heizungsgeschäft. Frei nach dem Motto: Sommer ist Modernisierungszeit. Es kam anders.

Bei einem gegenüber der Frühjahrsumfrage leicht gesunkenen Indikatorwert von +62,9 Prozent in der Einschätzung der aktuellen Konjunkturlage erreichte der Bäderbau im Sommer 2014 mit einem Wert von 63,7 Prozent fast den Spitzenplatz im Geschäftsfeldranking. Der Auftragsbestand blieb auf hohem Niveau bei 9,2 Wochen.

Drei Monate später verbesserte sich der Wert für Sanitär noch einmal auf +69,3 Prozent. Auch das Geschäftsfeld Heizung kletterte von 51,6 auf 64,3 Prozent. Allerdings setzte sich in der aktuellen Einschät-



zung der befragten Betriebe der Kundendienst mit 77,7 Prozent wieder deutlicher an der Spitze ab. Das war zugleich Ausdruck der allgemeinen Stimmungslage im Herbst 2014, die einen positiven Indikatorwert von 69,2 Prozent erreichte. Das betraf alle Bundesländer; am besten wurde die aktuelle Geschäftslage in Baden-Württemberg und Bayern eingeschätzt. In Norddeutschland war der gemessene (positive) Konjunkturindex am niedrigsten. Der Auftragsbestand war gegenüber dem Sommer leicht gesunken auf 8,9 Wochen.

Bei der Konjunkturbefragung im letzten Quartal des Jahres schob sich das Geschäftsfeld Sanitär erneut deutlich vor das Geschäftsfeld Heizung. Die aktuelle Stimmungslage bildete einen weiterhin positiven Trend ab mit einem Indikatorwert von +65,5 Prozent. Die Geschäftslage für die nächsten sechs Monate wurde mit +9,0 Prozent ebenfalls optimistisch eingeschätzt. Wobei der Konjunkturoptimismus schwächer ausfiel als im Winter zuvor. Die Auftragsreichweite lag im Winter bei 8,5 Wochen.

Als Fazit zum Jahresende 2014 ließ sich festhalten: Insbesondere das Sanierungsgeschäft von Bädern und Heizungen sowie der Kundendienst wirkten sich außerordentlich positiv auf die Geschäftsentwicklung der Betriebe aus. Allerdings war dabei kein großer Beschäftigungsaufbau zu beobachten. Dreiviertel der Betriebe berichteten weiterhin über stagnierende Mitarbeiterzahlen.

Der Grund für die weiterhin positive Lageeinschätzung der SHK-Betriebe: die Konsumlaune der Verbraucher ist ungebrochen. Eine stabile Arbeitsmarktlage fördert die Planungssicherheit für größere Anschaffungen. Und der schon längere Zeit rückläufige Rohölpreis wirkt sich mehr und mehr bei den Privathaushalten aus.

Zum Vorteil des SHK-Handwerks. Denn mit einem Anteil von 61,3 Prozent sind die privaten Auftraggeber die größte Gruppe unter den Umsatzbringern. Ihnen folgen mit 16,5 Prozent gewerbliche Kunden vor Wohnungsbaugesellschaften mit 13,2 Prozent und den öffentlichen Auftraggebern mit 9,0 Prozent. Der Umsatzanteil bei Neubauten lag bei 26,6 Prozent.

Alles in allem kann das SHK-Handwerk zufrieden auf den wirtschaftlichen Verlauf des Jahres 2014 blicken. Auch die Prognose für 2015 fällt vorsichtig optimistisch aus. Die stärksten Wachstumsimpulse sind von Konsum- und Bauinvestitionen zu erwarten. Die Investition in Wohneigentum bleibt aufgrund niedriger Zinsen, steigender Mieten und hoher Arbeitsplatzsicher-

heit weiter attraktiv. Das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte soll 2015 um real 1,4 Prozent wachsen. Insgesamt wird ein Wirtschaftswachstum von 1,2 Prozent prognostiziert. Deshalb peilt das SHK-Handwerk für 2015 ein reales Umsatzwachstum zwischen ein und zwei Prozent an.



MIT
EINEM ANTEIL
VON

61,3

PROZENT
SIND
DIE

**PRIVATEN
AUFTRAGGEBER**
DIE GRÖSSTE GRUPPE UNTER DEN

UMSATZBRINGERN

Manfred Stather:
**» EMPLOYER
BRANDING**
WIRD IMMER WICHTIGER.

DER **BETRIEB**
MUSS SICH
ALS **ATTRAKTIVER**
ARBEITGEBER
PRÄSENTIEREN. **«**

BESCHÄFTIGTE

Der Fachkräftemangel in Deutschland manifestiert sich aktuell nicht allein durch die Folgen des demografischen Wandels. Neben den sinkenden Schülerzahlen ist es der in Deutschland raumgreifende „Akademisierungswahn“ (Julian Nida-Rümelin), der die Nachwuchssicherung von Handwerkern und Facharbeitern gefährdet.

Deutschland ist nicht erst seit 2014 auf dem Weg in eine Akademikerrepublik. Aber in diesem Jahr lag die Zahl der Studienanfänger erstmals über der der Ausbildungsverträge. 1964 studierte gerade einmal ein Zehntel eines Jahrganges. 50 Jahre später ist es mit 57,5 Prozent mehr als jeder Zweite, der nach der Schulbildung auf die Universität drängt. Nur acht Prozent geben in aktuellen Umfragen an, eine Lehre absolvieren zu wollen.

Mit dieser Entwicklung entspricht Deutschland sogar einer Forderung der OECD, die dem Land seit Jahren eine zu geringe Akademikeranzahl vorhält und entsprechende Gegenmaßnahmen verlangt. Immerhin haben andere Nationen im Verhältnis zur Zahl der Gesamtbevölkerung doppelt so viele Akademiker.

Ins Hintertreffen geraten dabei Industrie, Handel und Handwerk, die ihre Ausbildungsplätze immer schwerer besetzt bekommen. Vier Wochen nach Start des neuen Lehrjahres waren Ende September 2014 noch über 37.000 Lehrstellen unbesetzt.

Insgesamt wurden bundesweit 522.200 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen. 7.300 oder 1,4 Prozent weniger als im Vorjahr. Die Zahl der betrieblichen Ausbildungsverträge sank dabei um 5.800 (-1,1 Prozent) auf 502.100. Die Zahl der außerbetrieblichen Ausbildungsverträge ging um 1.500 (-7,1 Prozent) auf 20.100 zurück. In Westdeutschland sank die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge um 6.390 oder -1,4 Prozent auf 448.908, in Ostdeutschland um 921 oder -1,2 Prozent auf 73.323. „So wenig neu abgeschlossene Ausbildungsverträge gab es im wiedervereinigten Deutschland noch nie“, stellte der Deutsche Handwerkskammertag (DHK) hierzu fest.

Es blieben 6,9 Prozent (2013: 6,2 Prozent) der betrieblichen Ausbildungsplatzangebote vakant. Besonders betroffen von Stellenbesetzungsproblemen war erneut das Handwerk, in dem 12.800 Stellen oder 8,7 Pro-

zent des betrieblichen Ausbildungsangebots bis zum 30. September erfolglos angeboten wurden. Im ost-deutschen Handwerk blieb sogar jeder zehnte Ausbildungsplatz (10,1 Prozent) unbesetzt.

Trotz schwächerer Nachfrage suchten 81.200 Bewerber bis zum Stichtag 30. September 2014 ohne Erfolg nach einer Ausbildungsstelle. Dies waren 2.400 oder 2,8 Prozent weniger als im Vorjahr. Der Anteil der erfolglos Suchenden fiel mit 13,5 Prozent gemessen an der offiziellen Nachfrage immer noch vergleichsweise hoch aus; der Rückgang gegenüber 2013 betrug lediglich 0,1 Prozentpunkte. Hier macht sich bemerkbar, dass auch immer weniger Betriebe bereit sind auszubilden. Nur noch gut jeder fünfte Betrieb in Deutschland bildet überhaupt Lehrlinge aus; vor 15 Jahren war es noch jedes vierte Unternehmen.

Ein Problem für die Nachwuchssicherung in zahlreichen Berufen ist zudem die „Ausbildung auf Umwegen“. In Deutschland werden über 250.000 Jugend-

liche ohne Ausbildung in einem sogenannten „Übergangssystem“ gehalten. Hier werden sie auf Kosten der Steuerzahler von privaten Bildungsanbietern in Berufsvorbereitungsmaßnahmen geschult. Inzwischen konkurrieren diese Anbieter schon während der Bewerbungsphase um reguläre Ausbildungsplätze mit den Betrieben, die händeringend qualifizierten Nachwuchs suchen. Damit wird dieses staatlich alimentierte Übergangssystem vollends ad absurdum geführt.

Die Folgen spürt primär das Handwerk. Hier blieb die Ausbildungssituation 2014 entsprechend angespannt. Analog zur Gesamtentwicklung im Ausbildungsmarkt zeigte sich nach Informationen des DHKT aus dem Februar 2015: Im Handwerk wurden 141.234 neue Ausbildungsverträge abgeschlossen. Das entspricht einem Rückgang von -0,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. In Westdeutschland sank die Zahl um 1.150 oder -0,9 Prozent, in Ostdeutschland stieg die Zahl der Neuverträge erstmalig gegenüber dem Vorjahr um 247 oder +1,4 Prozent.



Die zehn stärksten Ausbildungsberufe im Handwerk kamen 2014 zusammen auf 89.974 Ausbildungsverhältnisse. Das sind 0,5 Prozent weniger als im Vorjahr. Gegen den allgemeinen negativen Trend konnten sich allerdings einige wenige Handwerksberufe mit erfreulichen Zuwächsen behaupten – darunter der Anlagenmechaniker SHK. Der zahlenmäßig bedeutsamste Ausbildungsberuf im SHK-Handwerk verzeichnete ein Wachstum von 3,4 Prozent. Vgl. Seite 69 ff.

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.

Vor diesem Hintergrund ist es für das SHK-Handwerk von elementarer Bedeutung, qualifizierten Nachwuchs nicht nur mit rationalen Argumenten sondern auch mit emotionaler Ansprache zu rekrutieren. Ein probates Mittel hierfür ist die Teilnahme an den WorldSkills und EuroSkills, den Welt- und Europameisterschaften ausgewählter Berufe.

Seit dem Jahr 2011 nehmen regelmäßig Vertreter der SHK-Gewerke an den Wettbewerben teil. Das Wettmessen mit Kollegen aus aller Herren Länder stärkt das Image des SHK-Handwerks und bietet gute Ansätze für eine zielgerichtete Nachwuchsgewinnung. Nach den WorldSkills in Leipzig im Vorjahr fanden 2014 im nordfranzösischen Lille turnusmäßig die EuroSkills statt.

Fast ein ganzes Jahr war der ZVSHK mit den Vorbereitungen auf die EuroSkills befasst. Es begann mit dem Sponsorentreffen in der SHK-Innung in Schweinfurt (Bundesleistungszentrum). Insgesamt hat der ZVSHK



zwölf Hauptsponsoren gewinnen können, mit deren Unterstützung ein umfangreiches Trainingsprogramm der beiden Teilnehmer gewährleistet werden konnte. Dominik Engel und Korbinian Taubert haben sich im April 2014 auf der ifh-Intherm in Nürnberg für die EuroSkills qualifiziert; bis zum Beginn der Europameisterschaften im Oktober 2014 absolvierten der Anlagenmechaniker und der Klempner dann pro Monat jeweils eine Woche ein intensives Training.

Denn um der Beste unter den Besten zu werden, reicht Talent allein nicht aus. Wer bei den Wettkämpfen der EuroSkills 2014 auf das Siebertreppchen wollte, musste im Vorfeld hart trainieren. Auf dem Trainingsplan stand unter anderem, an einem für jedes Gewerk spezifischen Modell das Test-Projekt der EuroSkills zu erstellen. Erfahrene Experten und Trainer begleiteten sämtliche Arbeiten, bewerteten die Ergebnisse und gaben Tipps, worauf die Teilnehmer beim Wettbewerb in Lille besonders achten sollten.

Die intensive Vorbereitung hat sich gelohnt: Bei der Europameisterschaft der Berufe im französischen Lille haben die beiden deutschen Teilnehmer in den Sparten „Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik“ sowie „Klempner/Spengler“ hervorragend abgeschnitten. Der Zentralverband konnte Dominik Engel und Korbinian Taubert zu zwei Silbermedaillen und einem hervorragenden vierten Platz gratulieren.

Vor sich die handwerkliche Aufgabe, die schnell und präzise zu lösen ist, links und rechts die Fotografen, die nahezu jeden Handgriff ablichten und im Kopf die unsichtbare Uhr, die unerbittlich tickt – keine Frage: Wer an den EuroSkills 2014 teilnahm, brauchte starke Nerven.

Dominik Engel ging im Wettbewerb für den Beruf „Anlagenmechaniker SHK“ an den Start und holte zwei Silbermedaillen – in der Einzel- und in der Gruppenwertung. Korbinian Taubert errang für das Klempner-Handwerk einen hervorragenden vierten Platz.

Das nächste Ziel sind die WorldSkills in São Paulo. Für die Teilnahme des SHK-Handwerks an den Berufsweltmeisterschaften sind die Vorbereitungen bereits in vollem Gange. Wieder gilt es, in einem ersten Schritt, ausreichend Sponsoren zu gewinnen.

Wie zwingend notwendig zielgerichtete Maßnahmen zur Nachwuchssicherung im SHK-Handwerk sind, zeigt eine im Sommer 2014 erschienene Studie der Bundesagentur für Arbeit zum Thema Fachkräftemangel. Sie konstatiert explizit einen hohen Fachkräftemangel bei Handwerksberufen wie Klempnerei, Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. 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.

Der Fachkräftemangel bei Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik ist 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 durch eine hohe Zahl an Stellen aus der Zeitarbeit geprägt ist (48 Prozent). Die Situation hat sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum weiter leicht verschlechtert.

Auch Prognosen unabhängiger Institute und Forschungseinrichtungen wie des Fraunhofer-Instituts sprechen für die Zeit bis zum Jahr 2020 von einer deutlichen Zuspitzung des Fachkräftengpasses. Neben den Fachkräften fehlen immer mehr Nachwuchskräfte.

Ein positiver Aspekt dabei ist, dass Jugendliche generell bevorzugt Berufe auswählen, für die ein Engpass prognostiziert wird. Aktuelle Untersuchungen wie die Ende August 2014 veröffentlichte Studie des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung „Fachkräftengpässe in Unternehmen – Unternehmen steigern Ausbildungsangebote in Engpassberufen“ belegen diesen Umstand. Demzufolge reagieren Unternehmen in Deutschland auf Fachkräftengpässe 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. Das SHK-Handwerk ist in vielfältiger Weise aktiv, um durch Beratung und Qualifizierung, durch Werbung und Ausbildungsmessen das Lehrlings- und Fachkräfteange-

bot zu steigern. Die ersten Zuwächse zeigen, dass sich die Informations- und Aufklärungsarbeit der Verbandsorganisation lohnt.

Allerdings wird es immer schwieriger, qualifizierte Auszubildende zu gewinnen. Manche Betriebe zahlen den Azubis das Fitnessstudio oder sogar den Führerschein, wenn sie den Ausbildungsvertrag unterschreiben oder 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 Ausbil-

dung 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.

Neben der Gewinnung von mehr Abiturienten für das Handwerk ist die SHK-Organisation bemüht, auch Stu-

dienabbrecher zu gewinnen und sie von den vielen Vorteilen einer handwerklichen Ausbildung zu überzeugen. Immerhin verlassen jedes Jahr rund 30 Prozent aller Studenten die 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.



NEBEN DER
GEWINNUNG
VON MEHR

ABITURIENTEN
FÜR DAS HANDWERK
HABEN
WIR AUCH **ERFOLGREICH**
STUDIEN ABBRECHER
ANGESPROCHEN

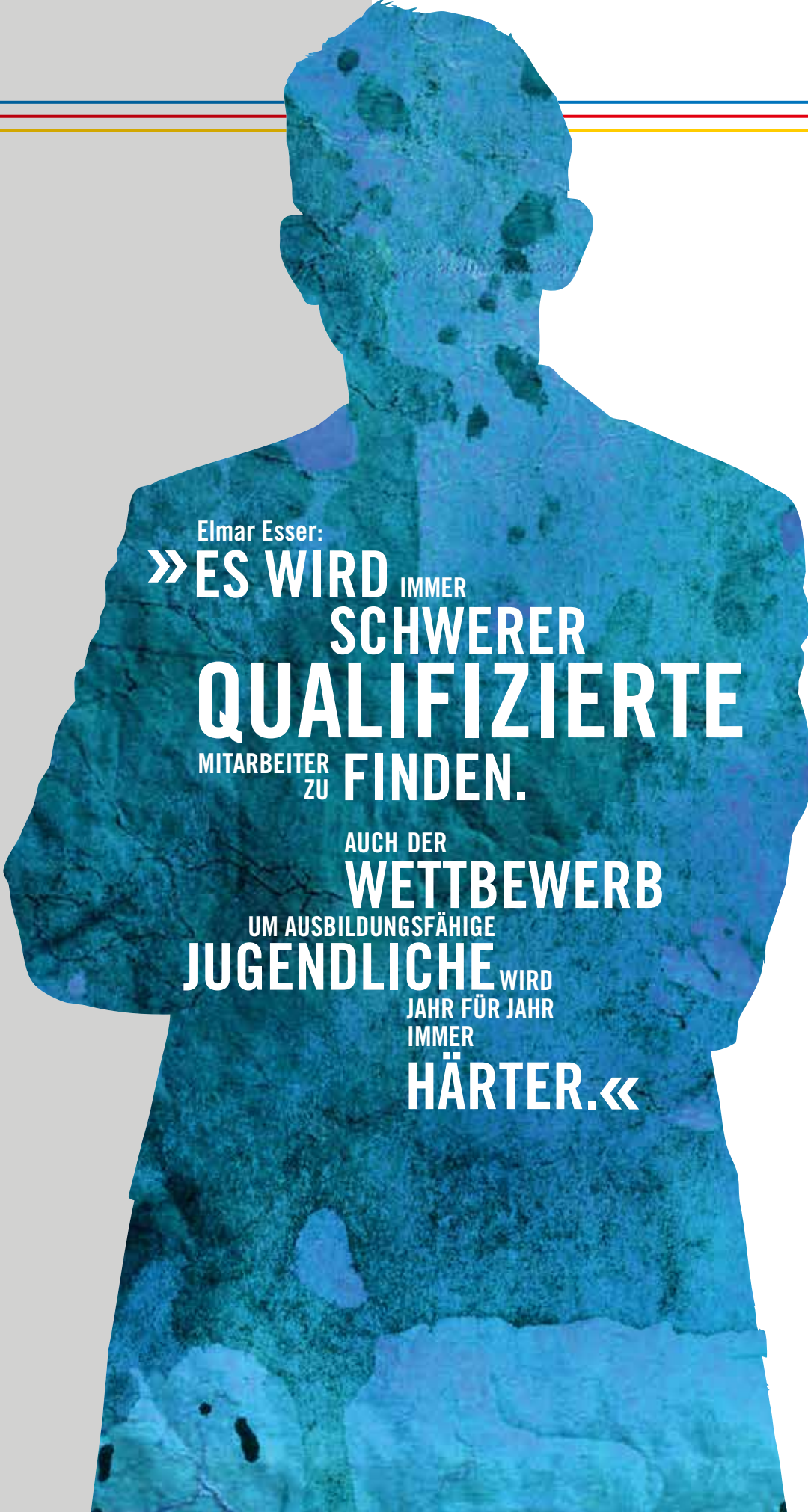
Um alle Potenziale des Arbeitsmarktes auszuschöpfen, sollten auch Jugendliche, die auf den ersten Blick nicht die idealen Voraussetzungen mitbringen, aktiver angesprochen und für eine Ausbildung geworben werden. Diese Jugendlichen mit Förderpotenzial müssen intensiver betreut werden; aber viele SHK-Betriebe haben schon bewiesen, dass diese besondere Förderung gut funktioniert. Beide Seiten können dauerhaft profitieren. Dazu gibt es vielfältige Angebote des ZVSHK und ausreichende Fördermittel, die die Betriebe in Anspruch nehmen können.

Zu einer erfolgreichen Nachwuchssicherung zählt aber auch eine überzeugende Ausbildungsbereitschaft. Hier besteht auf Seiten des SHK-Handwerks weiter Handlungsbedarf: 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.

„Employer Branding“ ist in diesem Kontext ein weiteres Stichwort. Das Gesamtpaket des Betriebes für den potenziellen Auszubildenden muss 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. Kurz: Er muss sich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren. Hierbei unterstützt die vom ZVSHK entwickelte Infobroschüre „Ich will ausbilden“. Sie gibt den Innungsbetrieben die notwendige Sicherheit für den Einstieg in die Ausbildung.





Elmar Esser:
» **ES WIRD** IMMER
SCHWERER
QUALIFIZIERTE
MITARBEITER
ZU **FINDEN.**

AUCH DER
WETTBEWERB
UM AUSBILDUNGSFÄHIGE
JUGENDLICHE WIRD
JAHR FÜR JAHR
IMMER
HÄRTER.«

BERUFSBILDUNG

Zu den wesentlichen Aufgaben des ZVSHK zählt die Konzeption der Ausbildungsrichtlinien für alle SHK-Berufe; der ZVSHK erarbeitet die inhaltlichen Vorgaben für Ausbildungs- und Meisterprüfungsverordnungen. Er realisiert zudem Konzeption und Umsetzung zielgruppenadäquater Weiterbildungsmaßnahmen für die SHK-Organisation in Abstimmung mit den Landesverbänden. Das Referat Berufsbildung ist daneben mit der Gremienbetreuung und Interessenwahrnehmung in den verschiedenen Handwerksorganisationen, Beiräten und Arbeitskreisen befasst.

Ausbildung im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk

Der Anlagenmechaniker SHK ist schon zahlenmäßig der wichtigste Ausbildungsberuf der SHK-Handwerke. Seine Neuordnung haben der ZVSHK und seine Landesverbände fortgesetzt, nachdem das Bundeswirtschaftsministerium von der ursprünglich beabsichtigten Verkürzung der Ausbildungszeit auf drei Jahre wieder abgerückt ist – nicht zuletzt auf Drängen der SHK-Verbandsorganisation.

Im April 2014 hat der ZVSHK mit dem Ministerium ein entsprechendes Eckwertgespräch geführt; kurz da-

rauf hat das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) auf Weisung des BNWi zu den ersten Sitzungen der Sachverständigen eingeladen. Die konstituierende Sitzung fand im Juli 2014 statt. Bei einem Neuordnungsverfahren sitzen immer auch Vertreter der zuständigen Gewerkschaft mit am Tisch; in diesem Fall der IG Metall.

Gleich zu Anfang der Sachverständigensitzungen im BIBB fordern die Sachverständigen der IGM, dass die Qualifikation „Schweißen“ wieder als verpflichtender Bestandteil in der Erstausbildung enthalten sein soll. Die Arbeitgebervertreter lehnen dies kategorisch ab, weil Schweißen seit der Neuordnung von 2003 nicht mehr verpflichtend ist, sondern freiwillig.

Die Positionen beider Sozialpartner sind bis heute unverändert.

Einzig die Integration einer „Zusatzqualifikation“ im Bereich „Schweißen“ könnte eine Lösung darstellen. Bis in dieser Frage jedoch ein Konsens zwischen den beiden Sozialpartnern gefunden ist, ruht das Verfahren im Einvernehmen mit allen Beteiligten. Auch das Bundeswirtschaftsministerium ist damit einverstanden.

Das Verfahren soll erst wieder aufgenommen werden, wenn zwischen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberseite

ein Konsens hinsichtlich des Ausbildungsrahmenplans (Inhalte und zugeordnete Zeiten) hergestellt worden ist.

Sollte ein Konsens nicht zustande kommen, kann auf Antrag beider Sozialpartner bzw. des BIBB das gesamte Neuordnungsverfahren abgebrochen werden. Das würde bedeuten, dass dann nach der bestehenden Ausbildungsverordnung von 2003 weiter ausgebildet wird.

Damit würde dann allerdings auch die gestreckte Prüfungsform hinfällig sein.

Ausbildung im Behälter- und Apparatebauer-Handwerk

Der ZVSHK führte mit dem Bundeswirtschaftsministerium im Sommer 2014 nicht nur ein Eckwertgespräch zum Beruf des Anlagenmechanikers SHK. Auch für das Neuordnungsverfahren der Berufsausbildung im Behälter- und Apparatebauer-Handwerk kamen Vertreter der Verbandsorganisation und des Ministeriums zusammen. In diesem Gespräch wurden Rahmenbedingen des zu überarbeitenden Berufs festgelegt – zwischen den Sozialpartnern (Arbeitgeber und Gewerkschaften) und dem Ordnungsgeber.

Die Ausbildungsdauer beträgt weiterhin dreieinhalb Jahre; die gestreckte Prüfung sieht vor, das Ergebnis von Teil 1 der Prüfung auf das Ergebnis der Abschlussprüfung mit 30 Prozent anzurechnen. Ab dem Herbst 2015 finden voraussichtlich im Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) die Sitzungen der Sachverständigen statt. Mit dem Inkrafttreten der neuen Verordnung ist zum 1. August 2016 zu rechnen.

Studienrichtung Gebäudehülle

Im Mai 2014 fand in Rosenheim die erste Mitgliederversammlung des Fördervereins für die Studienrichtung Gebäudehülle statt. Der Studiengang EGT-Gebäudetechnik war im Herbst 2013 mit rund 20 Interessenten gestartet; davon werden sich zwölf Studierende voraussichtlich auf die Studienrichtung Gebäudehülle spezialisieren.

Der Präsident der Hochschule Rosenheim trat dafür ein, das Marketing für die Studienrichtung zu verstärken und zu verstetigen. Damit soll zukünftig die Zahl der Studierenden gesteigert werden. Denn die Branche braucht dringend gut ausgebildete Fachleute der Gebäudehüllentechnik.

Im Curriculum des Studiengangs EGT – Studienrichtung Gebäudehülle – wurden für alle relevanten Themen rund um die Gebäudehülle fachbezogene Wahlpflichtmodule integriert; es ist an der Hochschule Rosenheim ohnehin gängige Praxis, Studiengänge aufgrund von Erfahrungswerten dynamisch anzupassen.



Das Berufungsverfahren konnte im August erfolgreich abgeschlossen werden. Jörn Lass, der neue Professor für den Fachbereich „Technik der Gebäudehülle“, trat seine Stelle Anfang Oktober 2014 an. Er ist der Hochschule gut bekannt, da er beim IFT-Rosenheim verschiedene Untersuchungen zum Thema Gebäudehülle durchgeführt hat; auch sonst verfügt er über gute Kontakte zur Hochschule.

Die in Deutschland bislang einzigartige Studienrichtung „Gebäudehülle“ geht zurück auf eine Initiative des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima. Sie vermittelt Studierenden die benötigten Kompetenzen für eine Tätigkeit im wachsenden Wirtschaftsbereich rund um Dach und Fassade. Die in enger Abstimmung mit Experten und Partnern aus der Industrie entwickelten Studieninhalte sind so konzipiert, dass sie den künftigen Anforderungen von Industrie, Gewerbe und öffentlichen Arbeitgebern entsprechen.

Die Industrie und das Handwerk entwickeln neue Technologien für energieeffiziente und visuell ansprechende Gebäude. Damit steigen die Anforderungen an Architekten, Planer und Bauausführende, von denen fundiertes Fachwissen gefordert wird. Weil der Markt für energieeffiziente und intelligente Gebäude groß ist, werden mit der Studienrichtung Gebäudehülle dringend benötigte und erstklassige Ingenieure ausgebildet.

DIE IN
DEUTSCHLAND
BISLANG

EINZIGARTIGE STUDIENRICHTUNG

„GEBÄUDEHÜLLE“
GEHT ZURÜCK
AUF EINE

INITIATIVE DES
ZENTRALVERBANDES

SANITÄR
HEIZUNG
KLIMA





AUS DEM
GESPRÄCH
VON PRÄSIDENT STATHER
UND
HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER ESSER
MIT

DR. BARBARA HENDRICKS

SIND

MIT
IN DEN
NATIONALEN

WICHTIGE PUNKTE

AKTIONSPLAN

ENERGIEEFFIZIENZ

SOWIE DAS

AKTIONSPROGRAMM

KLIMASCHUTZ
EINGEFLOSSEN

POLITISCHE ARBEIT

Die politische Interessenvertretung für das organisierte SHK-Handwerk erfolgt auf Bundes- und Europaebene durch den ZVSHK. Die wachsende politische Bedeutung der beiden Themen Demografie und Energie hat die Position und Funktion des Zentralverbandes gegenüber Parlament und Regierung in Berlin deutlich aufgewertet. Wichtige Gesetzgebungsverfahren innerhalb der Europäischen Union – etwa die Regelungen zum Ökodesign und zur Verbrauchskennzeichnung von Wärmeerzeugern und Warmwasserbereitern – machen auch in Brüssel Präsenz und Einflussnahme des ZVSHK zwingend erforderlich.

Der Hauptsitz des ZVSHK ist St. Augustin bei Bonn. Nach seiner Gründung 1949 residierte der damalige ZVSH zunächst in Bonn – als Untermieter im Gebäude der Kreishandwerkerschaft. Die Ausweitung seiner Aufgaben in den siebziger Jahren – mit der damit verbundenen personellen Aufstockung – führte zum Bau und Erwerb eines eigenen Verwaltungsgebäudes in St. Augustin. Das 1977 vom ZVSHK bezogene Gebäude wurde im Jahr 1988 noch einmal aufgestockt.

Der ZVSHK schaffte es nach der Wiedervereinigung Deutschlands als einer der ersten Handwerksvertretungen überhaupt, das ostdeutsche SHK-Handwerk schnell und effizient in die eigene Organisation zu integrieren. Der Aufbau Ost war aber nicht allein von St. Augustin zu leisten. Deshalb errichtete der ZVSHK in Potsdam 1991 eine Zweiggeschäftsstelle. Nach langwierigen Verhandlungen mit der Stadt Potsdam erwarb die Verbandsorganisation 1999 Immobilien am traditionsreichen Neuen Markt.

Nach zwei Jahren Komplettsanierung eröffnete 2001 am Neuen Markt 11 in Potsdam die bis heute als Hauptstadtrepräsentanz firmierende Vertretung des ZVSHK.

Gegenüber der seit 2013 in Berlin amtierenden Großen Koalition hat es der Zentralverband schnell geschafft, seine Expertise in wichtigen Fragen rund um die Themenfelder Demografie und Energie zur Geltung zu bringen. Einer der Höhepunkte dabei war im Herbst 2014 das Treffen von Präsident und Hauptgeschäftsführer des ZVSHK mit der Bundesministerin für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit Dr. Barbara Hendricks. In einer ausführlichen Unterredung konnte der Zentralverband die wichtige Rol-

le des installierenden Handwerks beim Bau altersgerechter Bäder und energieeffizienter Heizungen deutlich machen. Wichtige Gesprächsinhalte beim Thema Energiewende im Wärmemarkt bezogen sich auf Punkte, die in den zum Jahresende von der Bundesregierung beschlossenen Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz sowie in das Aktionsprogramm Klimaschutz eingeflossen sind.

Energiewende 2.0 – Energieeffizienz im Wärmemarkt

Die schwarz-rote Bundesregierung arbeitet auf Grundlage eines Energiekonzeptes, das die Vorgänger-Koalition bereits im Herbst 2010 beschlossen hat. Dass hierbei weiterhin der Blick auf die Stromerzeugung dominiert, zeigt sich schon allein in den öffentlichen Verlautbarungen der Bundesregierung: „Dem Energiekonzept der Bundesregierung liegen Energieszenarien zugrunde. Sie zeigen, wie der Energieverbrauch bis 2050 auf die Hälfte zurückgehen kann. Sie zeigen außerdem, wie Erneuerbare Energien den Hauptteil an der Energieversorgung übernehmen können. Nach dem bis dahin unvorstellbaren Unglück von Fukushima musste jedoch die Rolle der Kernkraft überdacht werden. Diese hatte im ursprünglichen Energiekonzept nur eine Brückenfunktion – so lange, bis die Erneuerbaren Energien ihre Rolle übernehmen können und das dafür notwendige Energienetz errichtet ist. Elementarer Teil der Fortschreibung des Energiekonzepts ist das Datum für den Ausstieg aus der Kernenergie: Schrittweise will die Bundesregierung bis zum Jahr 2022 alle Kernkraftwerke hierzulande abschalten. Der Beschluss ist eindeutig. Auch eine Übertragung von Reststrommengen ist über dieses Datum hinaus nicht mehr möglich. Die Bundesregierung entwickelt deshalb das Energiekonzept fort – um den im Herbst beschlossenen Weg noch schneller und konsequenter gehen zu können. Wir wollen das Zeitalter der Erneuerbaren Energien so schnell wie möglich erreichen, um so früh wie möglich aus der Kernenergie aussteigen zu können.“

Bei aller berechtigten Anstrengung, die nationale Stromversorgung auf eine neue Grundlage zu stellen: Die Frage nach der Bedeutung des Wärmemarktes für die angestrebte Energiewende darf bei den energiepolitischen Planungen nicht außer Acht gelassen werden.

Einem Mantra gleich hat der Zentralverband diese Forderung immer wieder in Berlin erhoben.

Zum Jahresende 2014 trugen diese Bemühungen Früchte. Mit dem Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz (NAPE) sowie dem Aktionsprogramm Klimaschutz 2020 hat die Bundesregierung dokumentiert, dass sie ihren Vorsatz „Mehr aus Energie machen“ zukünftig verstärkt auch auf das Einsparungspotenzial im Wärmemarkt richten will.

Mehrere wichtige Sofortmaßnahmen, die das SHK-Handwerk als maßgeblichen Akteur der Energiewende direkt betreffen, wurden im Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz (NAPE) festgeschrieben: die Energieverbrauchskennzeichnung für Neuanlagen, das Energielabeling für Heizungsaltanlagen, der Heizungs-Check und die Förderung gering investiver Maßnahmen, die Aufstockung des CO₂-Gebäudesanierungsprogramms sowie die steuerliche Förderung von Maßnahmen der energetischen Sanierung.

Leider ist die Umsetzung des letzten Punktes – der von der SHK-Branche vehement als effektivstes Instrument zur Steigerung der energetischen Sanierungsrate gefordert wurde – im Frühjahr 2015 vom Koalitionsausschuss vorerst wieder ad acta gelegt worden. Dennoch: Aus NAPE und Klimaschutzprogramm sowie der novellierten Energieeinsparverordnung 2013 (EnEV) ergeben sich für das SHK-Handwerk wesentliche Anknüpfungspunkte, um die Heizungsanlagenmodernisierung voranzutreiben. So besteht eine Nachrüstpflicht für bestimmte Heizkessel, die älter als 15 Jahre sind.

Der ZVSHK stellt über seine Verbandsorganisation entsprechende Angebote und Lösungen sowie Informationen für die Innungsfachbetriebe bereit. Dazu zählt das Gemeinschaftsprojekt von VdZ und ZVSHK zum Aufbau einer Softwarelösung mit hinterlegter Datenbank als Grundlage für die Energieverbrauchskennzeichnung und die mögliche Erweiterung für das Labeling von Heizungsaltanlagen.

Auf eine Energiewende im Wärmemarkt zielen auch die Fortentwicklung des Heizungs-Checks; ebenso wie die Aufstockung der KfW-Fördermittel beziehungsweise die Fortführung dieser Programme.

Da viele der von der Politik angekündigten Maßnahmen für den Wärmemarkt noch eine gesetzliche Grundlage brauchen, wird der Zentralverband die Energie-wende im politischen Raum weiterhin eng begleiten.

Aber nicht nur die Heiztechnik auch die Klima- und Lüftungstechnik ist ein probates Mittel, um in Gebäuden den Energieverbrauch deutlich zu senken. Der Zentralverband hat in seinen vielen Gesprächen über alle politischen Ebenen immer wieder darauf verwiesen, dass neben der kontrollierten Wohnungslüftung auch raumluftechnische RLT-Anlagen in Nichtwohngebäuden eine maßgebliche Rolle bei der Energieeinsparung und beim Klimaschutz übernehmen können.

Erste von der Politik veranlasste Änderungen bei den Förderrichtlinien sind vielversprechend.

Es sollen zukünftig sogenannte Energieaudits auch an RLT-Anlagen für größere Unternehmen verpflichtend werden. Konzepte zur Abwärmenutzung sind schon für klein- und mittelständische Unternehmen förderfähig – bis maximal 80 Prozent der Beratungskosten. Auch der NAPE nimmt die etwa 1,8 Millionen Nichtwohngebäude in der Republik ins Visier. Demnach sollen mehrere hundert Millionen Euro für eine KfW-Förderung von Energieeffizienz in Nichtwohngebäuden bereitgestellt werden.



Der Zentralverband flankiert seine politische Arbeit in diesem Segment mit konkreten Angeboten für die organisierten Betriebe – der Konzeption von Schulungsangeboten und einem Seminarangebot zur „Energetischen Inspektion“ an Klima- und Lüftungsanlagen.

Qualifizierung für die Energieeffizienz-Expertenliste der dena

Um das große Effizienzpotenzial im Wärmemarkt zu heben, setzt die Politik vor allem auf die Beratung von Eigenheimbesitzern. Dazu passt, dass der Eintrag in die Energieeffizienz-Expertenliste der Deutschen Ener-

gieagentur (dena) ab dem Sommer 2014 für all jene verbindlich geworden ist, die als Experten und Sachverständige für die KfW-Programme „Energieeffizientes Bauen und Sanieren“ auftreten wollen. Um sich eintragen zu können, muss ein bestimmter Schulungsumfang (mindestens 210 Unterrichtseinheiten) nachgewiesen werden. Teilnehmer von Fortbildungen mit weniger Schulungsumfang benötigen daher eine Nachschulung, um überhaupt gelistet werden zu können. Inhalt und Umfang der Nachschulung sind in einem Regelheft der dena festgelegt.

Der ZVSHK hat für die „Energieberater SHK“ (Qualifikation gem. § 21 EnEV) umgehend einen Rahmen-



lehrplan für die Nachschulung mit 100 Unterrichtseinheiten erstellt – inklusive Abschlussprüfung! Die dena hat den Lehrplan geprüft und die Übereinstimmung mit den Anforderungen des Regelhefts festgestellt. Die Nachschulung erfüllt alle Kriterien, um sich nach erfolgreicher Prüfung in die Energieeffizienz-Expertenliste für das Modul „Planung und Umsetzung“ für Förderprogramme des Bundes eintragen zu lassen.

Jeder Landesverband der SHK-Organisation kann diese Nachschulung anbieten. Jeder Teilnehmer erhält nach erfolgreichem Abschluss eine entsprechende Erklärung des Fachverbandes als Weiterbildungsträger. Damit wird bestätigt, dass alle im Kriterienkatalog der Weiterbildungen (Regelheft) festgelegten Mindestanforderungen für die Eintragung als Energieeffizienz-Experte eingehalten wurden. Auf diese Weise wird den vorqualifizierten SHK-Fachbetrieben der Eintrag in die Expertenliste ermöglicht.

Novellierung der Energieeinsparverordnung (EnEV)

Die Bundesregierung hat im Herbst 2013 beschlossen, die vom Bundesrat geforderten Änderungen an der Novellierung der Energieeinsparverordnung zu übernehmen. Damit war das Verordnungsgebungsverfahren abgeschlossen. Die novellierte EnEV wurde am 21. November 2013 im Bundesgesetzblatt verkündet; sie trat am 1. Mai 2014 in Kraft.

Wesentliche Inhalte der EnEV-Novellierung sind:

1. Vorgaben für das Bauen

- Die Anhebung der energetischen Anforderungen an Neubauten ab dem 1. Januar 2016 um durchschnittlich 25 Prozent des zulässigen Jahres-Primärenergiebedarfs und um durchschnittlich 20 Prozent bei der Wärmedämmung der Gebäudehülle – dem sogenannten zulässigen Wärmedurchgangskoeffizienten.
- Ab dem Jahr 2021 müssen nach europäischen Vorgaben alle Neubauten im Niedrigstenergie-Gebäudestandard errichtet werden. Für Neubauten von Behördengebäuden gilt dies bereits ab 2019.

→ Bei der Sanierung bestehender Gebäude ist keine Verschärfung vorgesehen.

→ Die Pflicht zum Austausch alter Heizkessel (Jahrgänge älter als 1985 bzw. älter als 30 Jahre) wurde erweitert. Bisher galt diese Regelung für Kessel, die vor 1978 eingebaut wurden. Nicht betroffen sind Brennwert- und Niedertemperaturheizkessel, die einen besonders hohen Wirkungsgrad haben. Erfasst werden demnach nur sogenannte Konstanttemperaturheizkessel. Viele selbstgenutzte Ein- und Zweifamilienhäuser sind von der Pflicht ausgenommen. Hier gilt nach wie vor die bereits seit der EnEV 2002 bestehende Regelung, nach der Eigentümer von Ein- und Zweifamilienhäusern, die am 1. Februar 2002 in diesen Häusern mindestens eine Wohnung selbst genutzt haben, von der Austauschpflicht ausgenommen sind. Im Falle eines Eigentümerwechsels ist die Pflicht vom neuen Eigentümer innerhalb von zwei Jahren zu erfüllen.

→ Für die Isolierung von Warmwasserleitungen wurde auf Betreiben des ZVSHK eine „3-Liter-Regel“ aufgenommen (analog zu DIN 1988-200). Zitat: „In Fällen des § 14 Absatz 5 ist Tabelle 1 nicht anzuwenden auf Warmwasserleitungen bis zu einem Wasserinhalt von 3 Litern, die weder in den Zirkulationskreislauf einbezogen noch mit elektrischer Begleitheizung ausgestattet sind (Stichleitungen) und sich in beheizten Räumen befinden.“ Damit konnte ein Abgleich der bislang unterschiedlichen Regelungen erreicht und das Risiko von Verwechslungen und Missverständnissen beseitigt werden.

2. Vorgaben für Energieausweise

→ Einführung der Pflicht zur Angabe energetischer Kennwerte in Immobilienanzeigen bei Verkauf und Vermietung einschließlich der Angabe der Energieeffizienzklasse. Diese umfasst die Klassen A+ bis H. Die Regelung betrifft allerdings nur neue Energieausweise für Wohngebäude, die nach dem Inkrafttreten der Neuregelung ausgestellt werden. Das heißt: Liegt für das zum Verkauf oder zur Vermietung anstehende Wohngebäude ein gültiger Energieausweis nach bisherigem Recht vor – also ohne Angabe einer Energieeffizienzklasse – besteht kei-

ne Pflicht zur Angabe einer Klasse in der Immobilienanzeige.

- Präzisierung der bestehenden Pflicht zur Vorlage des Energieausweises gegenüber potenziellen Käufern und Mietern: Bisher war vorgeschrieben, dass Energieausweise „zugänglich“ gemacht werden müssen. Nun wird präzisierend festgelegt, dass dies zum Zeitpunkt der Besichtigung des Kauf- bzw. Mietobjekts geschehen muss.
- Darüber hinaus muss der Energieausweis nun auch an den Käufer oder neuen Mieter ausgehändigt werden (Kopie oder Original).
- Einführung der Pflicht zum Aushang von Energieausweisen in bestimmten Gebäuden mit starkem Publikumsverkehr, der nicht auf einer behördlichen Nutzung beruht, wenn bereits ein Energieausweis vorliegt. Davon betroffen sind z. B.: größere Läden, Hotels, Kaufhäuser, Restaurants oder Banken.
- Erweiterung der bestehenden Pflicht der öffentlichen Hand zum Aushang von Energieausweisen in behördlich genutzten Gebäuden mit starkem Publikumsverkehr auf kleinere Gebäude (mehr als 500 qm, bzw. ab Juli 2015 mehr als 250 qm Nutzfläche mit starkem Publikumsverkehr).

3. Stärkung des Vollzugs der EnEV

- Einführung unabhängiger Stichprobenkontrollen durch die Länder für Energieausweise und Berichte über die Inspektion von Klimaanlagen (gemäß EU-Vorgabe). Diese Aufgabe wurde dem Deutschen Institut für Bautechnik (DIBt) übertragen.

Strom im Wärmemarkt

Die Energiewende war bis zur Verabschiedung des NAPE eindeutig eine Stromwende. Im Fokus stand dabei die Versorgungssicherheit, die neben der Wirtschaftlichkeit und der Umweltverträglichkeit der Energieversorgung eines der drei Ziele im „energiepolitischen Zieldreieck“ für den Wirtschaftsstandort Deutschland darstellt.

Der deutsche Strommarkt hat sich fundamental geändert; oder besser gesagt: die Politik hat den deutschen Strommarkt zu einem fundamentalen Wandel gezwungen. Die Klimaschutzziele, der Beschluss zum Ausstieg aus der Kernenergie sowie die Ziele zum Ausbau der Erneuerbaren Energien sind hierfür die wichtigsten Determinanten.

Folgerichtig durchläuft die deutsche Energiewirtschaft zurzeit einen signifikanten Veränderungsprozess. Es entstehen neue Geschäftsmodelle, die etwa auf Energiedienstleistungen setzen. In den Blick der Versorger gerät aber auch zunehmend der Wärmemarkt; denn neue dezentrale Technologien zur gleichzeitigen Erzeugung von Strom und Wärme (Mikro-KWK, BHKW, Brennstoffzelle usw.) bieten der Stromwirtschaft gute Ansatzpunkte.

Dabei ist die Kombination Strom und Wärme gar nicht so neu. In der Vergangenheit bezog sie sich primär auf die Antriebs- und Hilfsenergie für die Gebäudetechnik (Pumpen, Stellglieder, Motoren, Ventilatoren, Regelungen) oder die zentrale Leittechnik der Gebäudeautomation. Aber schon die Elektro-Speicherheizungen der siebziger Jahre brachten den Strom in den Wärmemarkt; wenngleich auch die elektrisch betriebenen Wärmepumpen in den achtziger Jahren des letzten Jahrhunderts keinen großen Erfolg im Markt hatten.

Gegenwärtig erfolgt ein zweiter Anlauf, um Strom zu einem konkurrenzfähigen Energieträger bei der Wärmeerzeugung zu machen. Gestützt wird dies durch die EnEV 2013, die eine zweistufige, signifikante Verbesserung der Primärenergiefaktoren für Strom fest schreibt. Die Folge: eine Besserstellung von strombasierten Systemen zur Wärmeerzeugung in Gebäuden bei der Erfüllung der EnEV.

Auch die Einführung von Energieeffizienzklassen (A+ bis H) mit Endenergiebezug im Energieausweis zielt darauf ab. Die Folge: bessere Klassifizierung von strombasierten Systemen zur Wärmeerzeugung in Gebäuden im Gebäudeenergieausweis.

Bemerkenswert in diesem Kontext ist auch der Wegfall der Ermächtigungsgrundlage für ein Verbot von (älteren) Elektro-Speicherheizungen.



Auch Europa fördert Strom im Wärmemarkt. Entsprechende europäische Richtlinien zur Energieeffizienz (von Gebäuden) drängen die Energiewirtschaft in eine immer aktivere Rolle im Markt für Energiedienstleistungen und Energieeffizienzmaßnahmen. Europäische Richtlinien zur Energieeffizienz (von Gebäuden) und zur Nutzung von Erneuerbaren Energien begünstigen die Nutzung von Wärme (Kraft-Wärme-Kopplung) aus dem Stromkraftwerksbereich über den möglichen Ausbau von Wärmenetzen und in der Folge die Aktivitäten der Stromwirtschaft im Wärmemarkt.

Nicht zu übersehen ist, dass nationale Förderprogramme dem Ausbau von Wärmenetzen und in der Folge die Aktivitäten insbesondere der kommunalen und regionalen Stromwirtschaft – um es vorsichtig auszudrücken – zumindest nicht hinderlich sind.

Verschärfte energiesparrechtliche Vorschriften in Deutschland führen schrittweise zur Absenkung der Heizlast in Gebäuden und könnten auf lange Sicht klassische wassergebundene Heizungssysteme aus dem Markt drängen. Verschärfte energiesparrechtliche Vorschriften in Deutschland führen zur weitgehenden Luftdichtheit von Gebäuden und machen

immer stärker Lüftungssysteme erforderlich; unter Umständen reichen diese bei hochwärmegedämmten Gebäuden auch zur (elektrischen) Beheizung aus.

Ein weiterer Fingerzeig ist das sogenannte Power to Heat – die Speicherung überschüssigen, regenerativ erzeugten Stroms in Form von Wärme. Dem Wärmemarkt wird eine unterstützende Funktion für den volatilen Strommarkt zugewiesen. Power to Heat könnte auf diesem Wege zum „regenerativen Feigenblatt“ der Stromwirtschaft werden! Weiter gedacht: Power to Heat könnte bei sinkender Heizlast immer besser gedämmter Gebäude die Stromheizung durch die Hintertür (Schnittstelle Heizwasser-/Pufferspeicher) in den Gebäudebestand bringen.

Smart Metering eröffnet Versorgungsunternehmen oder Dienstleistern die Möglichkeit, kundenbezogene Verbrauchsdaten zu verwerten und mit neuen Tarifmodellen zu koppeln. In Verbindung mit dezentralen Technologien der gleichzeitigen Erzeugung von Strom und Wärme bieten sich weitere neue Handlungsspielräume für die Stromwirtschaft. Die rasante Entwicklung von Informations- und Kommunikationstechnologien sowie ihren Optionen in der Gebäude- und Hausauto-

mation inklusive der Vernetzung in und von Gebäuden schafft ebenfalls neue Dienstleistungen im Wärmemarkt.

Durch alle diese Faktoren haben strombasierte Systeme und Technologien im Wärmemarkt zunehmend bessere Chancen. Das gilt ebenso für neue Dienstleistungs- und Energiedienstleistungsmodelle.

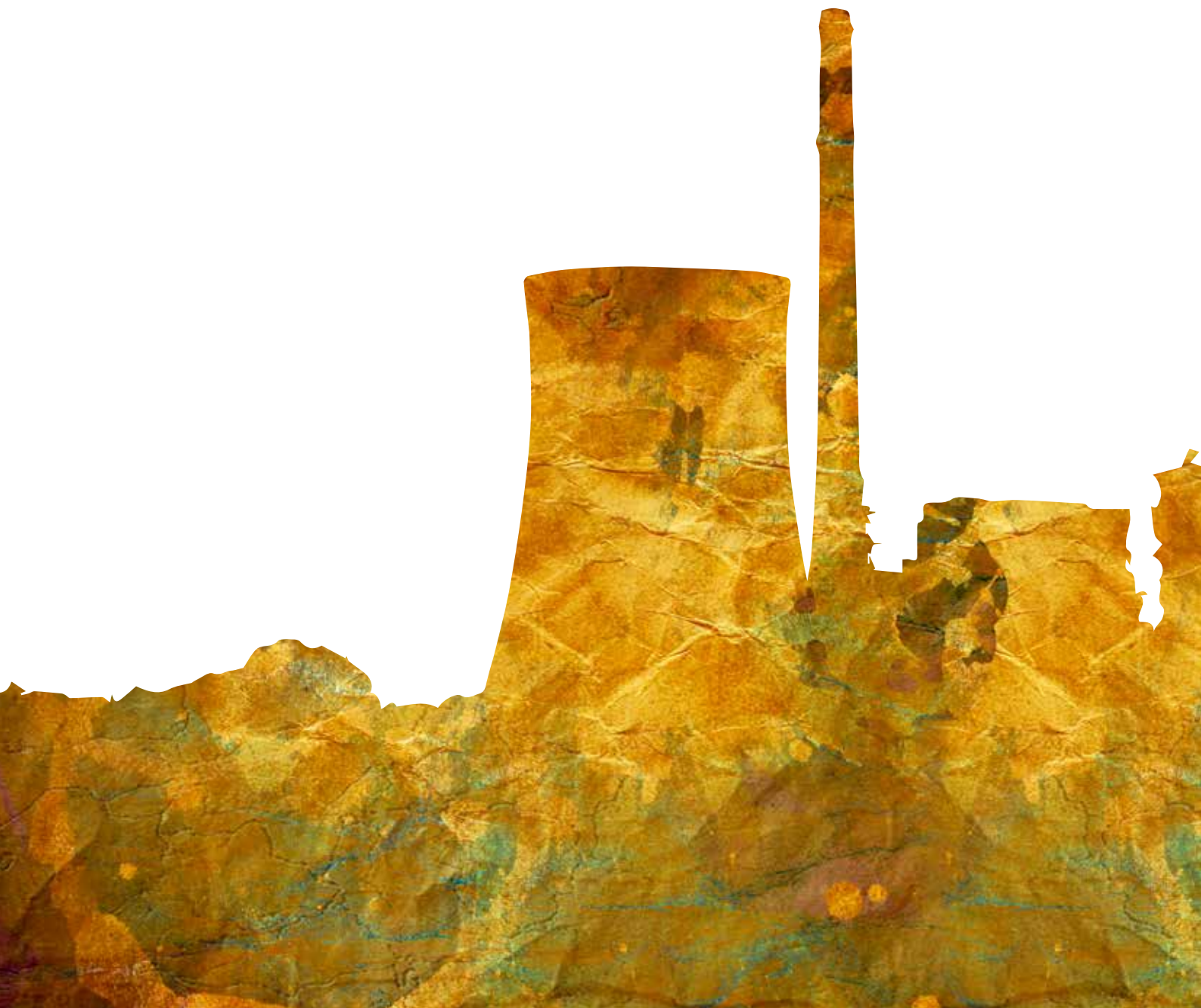
Hier öffnen sich dem Handwerk gänzlich neue Marktchancen. Allerdings nicht nur dem SHK-Handwerk, sondern auch anderen Handwerken und Dienstleistern bis hin zur Energie- und Versorgungswirtschaft. Es wird eine wichtige Aufgabe für den Zentralverband werden, gemeinsam mit der Politik die Chancengleich-

heit der unterschiedlichen technischen Systeme und Lösungen sowie der Energieträger und Erneuerbaren Energien im Wärmemarkt zu sichern.

Vor allem aber erfordert die Teilnahme an diesem Markt den Mut und Willen der Fachbetriebe zu Innovation und Weiterbildung!

Nah- und Fernwärmenetze

Die aktuell stark zunehmende Förderung von Nah- und Fernwärmenetzen geht zu Lasten aller individuellen Wärmeversorgungsanlagen für Gebäude. Sie gefährdet regional den Systemwettbewerb; sie untergräbt



darüber hinaus die Chancengleichheit der unterschiedlichen Heizungsarten.

Der Ausbau der Wärmenetze wird vom Gesetzgeber auf ganz unterschiedliche Weise gefördert – insbesondere wenn Wärme aus der hocheffizienten Nutzung der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), aus Erneuerbaren Energien oder Abwärme eingesetzt wird. So ist die Errichtung oder Erweiterung eines Wärmenetzes förderfähig, wenn mindestens 60 Prozent der Wärme aus KWK-Anlagen stammen – ganz im Sinn des Marktanzreizprogramms (MAP) zur Nutzung Erneuerbarer Energien im Wärmemarkt und des Kraft-Wärme-Kopplungsgesetzes (KWKG). Auch das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) erkennt unter bestimmten

Voraussetzungen die Wärmeversorgung aus Nah- oder Fernwärmenetzen als Ersatzmaßnahme zur Erfüllung der dort verankerten Nutzungspflicht an.

Mit der Verabschiedung des Gesetzes zur Förderung des Klimaschutzes bei der Entwicklung in den Städten und Gemeinden hat noch die schwarz-gelbe Bundesregierung die Rechtsgrundlagen dafür geschaffen, den Klimaschutz im Bauplanungsrecht zu stärken und die Umsetzung einer Energiewende zu beschleunigen. Kommunen sind damit berechtigt, Vorgaben zur örtlichen Bodennutzung zu machen. Das geschieht alles unter Berufung auf die wichtige Aufgabe, den Klimawandel aufzuhalten. Die Folge: Gemeinden setzen verstärkt auf Anlagen zur dezentralen und zentralen Er-



DIE
FÖRDERUNG
VON NAH- UND
FERNWÄRMENETZEN
GEFÄHRDET DEN
WETTBEWERB
UND DIE **CHANCENGLEICHHEIT**
DER UNTERSCHIEDLICHEN
HEIZUNGSARTEN

zeugung, Verteilung, Nutzung oder Speicherung von Strom, Wärme oder Kälte aus Erneuerbaren Energien oder Kraft-Wärme-Kopplung. Oder es erfolgt zumindest die Festschreibung solcher Einrichtungen in städtebaulichen Verträgen.

Diese umfassende Förderung des Ausbaus von Wärmenetzen richtet sich zwangsläufig gegen individuelle Wärmeversorgungsanlagen. Dies wird für die gesamte Heizungsbranche zu einem wachsenden Problem. Auch und vor allem für das Handwerk, das mit dem Wegfall ganzer Marktregionen rechnen muss.

Der ZVSHK hat darauf reagiert und in Kooperation mit seinen Fachverbänden Anfang 2014 eine AG Fernwärme gegründet. Die AG stellte in ihrer Arbeit klar fest, dass das Thema Fernwärme meist politisch motiviert und getrieben wird. Aufgrund von EU-Vorgaben haben verschiedene Bundesländer Potenzial- und Machbarkeitsstudien für die Nutzung von Anlagen zur Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) und den Ausbau der Fernwärme erstellen lassen. Die von der Bundesregierung mit dem Gesetzespaket zur Energiewende geschaffenen Rechtsgrundlagen werden derzeit von den Bundesländern in Landesrecht umgesetzt. Die Politik hat die Fernwärme als Instrument entdeckt, um den Klimaschutz voranzubringen und die Energiewende zu beschleunigen. Für den ZVSHK und seine Landesverbände ist klar: Das SHK-Handwerk muss auf allen Ebenen (Bund, Land, Kommune) politisch aktiv werden.

Hierzu hat der ZVSHK unter anderem eine kleine Anfrage zum Thema Fernwärme erstellt, die für die politische Arbeit in den Bund-, Länder- oder Stadt-Parlamenten geeignet ist.

Neben der Politik sind die Verbraucher (Energienutzer) Zielgruppe der forcierten Verbandsarbeit zum Thema Wärmenetze. Denn denen droht im schlimmsten Fall bei der Wärmeversorgung eine vollständige Beschränkung der Wahlfreiheit von Anlagentechnik und Energieträger. Individuelles Heizen hat in den Anschlussgebieten der Wärmenetze keine Zukunft.

Zwar lehnt die SHK-Verbandsorganisation Nah- und Fernwärme nicht pauschal ab; sie verweist jedoch als Anwalt der Verbraucher mit klaren Worten auf die Schwächen und Nachteile einer zentralisierten Wärme-

versorgung. In enger Abstimmung mit der Brancheninitiative Freie Wärme hat der ZVSHK im Berichtsjahr Informationsangebote und Services für Bürgerinnen und Bürger entwickelt, die von kommunalen Eingriffen wie Verbrennungsverboten, Anschluss- und Benutzungszwängen betroffen sind. Ab Januar 2015 waren das „Freie Wärme-Radar“ und das „Freie Wärme Info- und Servicepaket“ verfügbar.

Mit diesen Instrumenten wird die regionale Öffentlichkeitsarbeit vor Ort unterstützt. Die Internetanwendung „Freie Wärme-Radar“ liefert angemeldeten Nutzern kompakt und aktuell nach Postleitzahlen sortierte Neuigkeiten zu Kommunen mit kommunalen Eingriffen. Zudem können über die neue Web-App hilfreiche Informationsangebote wie etwa Berichte des Energiefernsehen, Pressemitteilungen, Newsletter, Broschüren abgerufen und für die eigene Arbeit genutzt werden.

Im „Info- und Servicepaket“ befinden sich einstweilen acht Module – unter anderem eine Infobroschüre zur Allianz Freie Wärme, ein Basis-Argumentationsleitfaden, ein kleines ABC der Pressearbeit und eine Beispiel-Pressemitteilung, die von den Radar-Nutzern kostenfrei heruntergeladen werden können, um ihre Öffentlichkeitsarbeit zu kommunalen Eingriffen möglichst optimal zu gestalten.

Wie sehr die Themen Fernwärmeangebote aber auch Energiedienstleistungen die organisierten Betriebe bereits beschäftigen, hat der ZVSHK gegen Ende 2014 in einer Blitzumfrage ermittelt. Demnach sehen sich rund 20 Prozent der befragten SHK-Unternehmen im direkten Wettbewerb mit kommunalen oder sonstigen Energieanbietern. Schwerpunkt dieses Wettbewerbs ist für 64,5 Prozent der Befragten das Energie-Contracting. Die Versorgung über Wärmenetze, also Nah- und Fernwärme, liegt an zweiter Stelle der Nennungen mit knapp 53 Prozent.

Die KfW-Programme energieeffizientes Bauen und Sanieren

In der gleichen Blitzumfrage hat der ZVSHK seinen Betrieben vor dem Hintergrund der von der KfW geplanten verbindlichen Einführung der Energieeffizienz-Expertenliste Fragen zur Bedeutung der KfW-Pro-

gramme energieeffizientes Bauen und Sanieren für das Modernisierungsgeschäft der SHK-Fachbetriebe gestellt. Hier zeigte sich im Ergebnis, dass im Durchschnitt etwa die Hälfte der Kunden die betreffenden KfW-Förderprogramme in Anspruch nehmen. Es liegt dabei der Zuspruch in den alten Bundesländern (ABL) bei nahezu 60 Prozent. In den neuen Bundesländern (NBL) wurde die Förderung nur in knapp 26 Prozent der Fälle genutzt.

Die höchste Nachfrage generiert – bundesweit gesehen – das Programm energieeffizientes Sanieren. In knapp 90 Prozent der geförderten Vorhaben ging es um die energetische Modernisierung im Bestand (ABL: 91 Prozent, NBL: 71 Prozent). An zweiter Stelle der Nennungen liegt das Programm altersgerecht Umbauen mit etwa 42 Prozent im Schnitt. Bundesweit auf einem Niveau von rund 24 Prozent lag die Nachfrage nach den Programm energieeffizientes Bauen.

Um die Tragweite der Verbindlichkeit der Energieeffizienz-Expertenliste (ab 01.06.2014) für die Fachbetriebe beurteilen zu können, hat der ZVSHK nach der Berechtigung gemäß § 21 EnEV (2009) gefragt (Ausstellung Gebäudeenergie-Ausweis, z. B. Energieberater SHK). Diese Qualifikation war bislang für die KfW-Programme ausreichend.

Im Durchschnitt sind 19,5 Prozent der Befragten nach § 21 EnEV qualifiziert und wären damit von der Verbindlichkeit der Expertenliste betroffen, wenn sie für die KfW-Programme Anträge stellen oder Maßnahmen bescheinigen wollen, sofern sie nicht durch eine weitergehende Qualifikation die Vorgaben zum Eintrag in die Liste erfüllen. Als Sachverständiger (im Sinne der KfW) unterstützen im Schnitt 24 Prozent der Befragten (ABL: 28 Prozent, NBL: 10 Prozent) ihre Kunden bei der Antragstellung, der Bescheinigung von Maßnahmen zur KfW-Förderung.

Ökodesign und Verbrauchskennzeichnung

Eines der wichtigsten und folgereichsten Themen für die politische Verbandsarbeit des ZVSHK hat im Berichtsjahr nicht Berlin sondern Brüssel gesetzt: die Regelungen zum Ökodesign und zur Verbrauchskenn-



zeichnung von Wärmeerzeugern und Warmwasserbereitern, die nach langen Jahren der Vorbereitung im September 2015 europaweit in Kraft treten.

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. Aktuell 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 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, sodass der Verbraucher diese Umweltkriterien – neben der reinen Preisorientierung – mit zur Grundlage seiner Kaufentscheidung macht. Die gesetzlich verbindlich geregelte Verbrauchs- und Effizienzkennzeichnung ist schon seit geraumer Zeit für „weiße Ware“ wie etwa Kühlschränke, Trockner oder Waschmaschinen bekannt. Seit Ende 2011 gilt das Verbrauchslabel auch für PKWs. Ab dem 26. September 2015 kommen Heizgeräte, Warmwasserbereiter und Warmwasserspeicher als neue, zu kennzeichnende Produktkategorien hinzu.

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.

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 margenträchtigere 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 aufwendigere 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.

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 Solareinrichtungsprodukten 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 erforder-

lich 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 weitaus 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.

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 präsentierten die entsprechende Lösung zur ISH 2015 gemeinsam auf einer Sonderschau.



DAS
THEMA

» RECHT «
IST EIN WICHTIGES
TÄTIGKEITSFELD
DES ZVSHK.

ES HAT
MITUNTER
DEN

HÖCHSTEN
NUTZWERT

FÜR DIE
MITGLIEDSBETRIEBE.

RECHT

Lobbyarbeit, Weiterbildung, Marketing – alles dies sind wesentliche Aufgaben, die der ZVSHK zum Wohle und Nutzen der organisierten Handwerksbetriebe erfüllt. Ein weiteres wichtiges Tätigkeitsfeld ist das Thema Recht. Hier schafft die Verbandsorganisation – eher im Hintergrund statt im öffentlichen Fokus – mitunter den höchsten Nutzwert für das SHK-Handwerk. Und hierbei sind es Haftungsfragen, die die Rechtsexperten des ZVSHK am allermeisten beschäftigen. Zu Recht: Denn diese entscheiden sehr oft über das Wohl und Wehe des einzelnen Handwerksbetriebes.

Die Haftungsübernahmevereinbarungen

Für Mängel an seiner Werkleistung, sowohl für die eingebauten Materialien als auch für die handwerklichen Verarbeitungs- oder Einbaufehler hat der SHK-Betrieb einzustehen. Er hat die Mängel am Werk zu beseitigen (Nacherfüllung § 635 BGB) und in Ausnahmefällen die Kosten für Minderung (§ 638 BGB) oder für die Selbstvornahme des Auftraggebers (§ 637 BGB) zu tragen. Nur für den Fall, dass der SHK-Betrieb den Mangel fahrlässig oder vorsätzlich herbeigeführt hat, hat er auch Schadensersatz (§ 636 BGB) zu leisten.

Bei dieser Konstellation erscheint es nicht sachgerecht, dem SHK-Betrieb die Kosten für die Mängelbeseitigung aufzubürden, die ihre Ursache in mangelhaften Materialien des Herstellers haben. Vielmehr liegt es nahe, dass der SHK-Betrieb im Rahmen seiner kaufvertraglichen Mängelrechte aus dem Kauf des Materials gegenüber dem Verkäufer (meist Großhändler) vorgeht; wobei er hier im Normalfall nur das mangelhafte Material vom (nicht schuldhaft handelnden) Verkäufer (GH) ersetzt erhalten wird, nicht jedoch seine Aus- und Einbaukosten.

Will der SHK-Betrieb nicht nur eine Ersatzlieferung des Materials, sondern auch seine Kosten der Mängelbeseitigung ersetzt erhalten, muss er den Weg über die sogenannte „Haftungsübernahmevereinbarung“ gehen. Die sogenannte HÜV hat der ZVSHK mit rund 90 Herstellern der SHK-Branche (= Gewährleistungspartner „GLP“) abgeschlossen. Auf der Grundlage dieser HÜV hat der organisierte SHK-Betrieb ein selbstständiges Forderungsrecht gegenüber dem Gewährleistungspartner (§ 328 BGB).

Was ist aber die wesentliche Voraussetzung für den Anspruch aus der HÜV gegenüber dem Gewährleis-

tungspartner? Der Anspruch aus der HÜV setzt immer voraus, dass der SHK-Betrieb einen „begründeten und nicht verjährten werkvertraglichen Mängel(-beseitigungs-)anspruch“ des Auftraggebers/Bestellers (§§ 633 ff. BGB) zu erfüllen hat, der durch einen Produktfehler ausgelöst wurde. Der Produktfehler muss bereits zum Abnahmezeitpunkt der Werkleistung (unerkannt oder versteckt) vorhanden gewesen sein. Nur dann hat der Auftraggeber, der Besteller oder der Endkunde einen werkvertraglichen Mängelanspruch.

Das führt zu der Frage, was in der täglichen Praxis der Betriebe tatsächlich erforderlich ist. In der alltäglichen Mängelbeseitigung an Sanitär- und Heizungsanlagen zeigt sich schnell der große Unterschied zwischen einerseits den Vorstellungen und Erwartungen der Auftraggeber gegenüber den Betrieben bei solchen Mängelbeseitigungsarbeiten und andererseits den rechtlichen Voraussetzungen und Inhalten der werkvertraglichen Mängelansprüche (§§ 634 ff. BGB), die der SHK-Betrieb zu erfüllen hat und die nur gegeben sind, wenn die Tatbestandsmerkmale erfüllt sind. So muss etwa der Mangel am Produkt bereits zum Zeitpunkt der werkvertraglichen Abnahme (für den Betrieb nicht erkennbar) vorgelegen haben.

Zwei Beispiele:

1. Streit über die Verjährungsfrist für Mängelansprüche in Werkverträgen (§ 634a Abs. 1 BGB)

Bei den Bau-/Werkverträgen der SHK-Betriebe handelt es sich entweder um „große“ Bau-/Werkverträge mit fünfjähriger Verjährungsfrist für Mängelansprüche gemäß § 634a Abs. 1 Nr. 2 BGB oder um „kleine“ Werkverträge mit zweijähriger Verjährungsfrist für Mängelansprüche gemäß § 634a Abs. 1 Nr. 1 BGB.

Die SHK-Betriebe stoßen bei den zumeist privaten Auftraggebern oder Endkunden (Verbraucher i. S. v. § 13 BGB) auf völliges Unverständnis, wenn im Einzelfall der SHK-Betrieb dem Auftraggeber mitteilen muss: der konkret abgeschlossene Werkvertrag sei ein „kleiner“ Vertrag, bei dem nur zwei Jahre lang die Mängelansprüche des Auftraggebers zur Schadensbeseitigung durchgesetzt werden können.

Aller Erfahrung nach sind rund 80 Prozent der Werkverträge, die im SHK-Handwerk abgeschlossen werden, „kleine“ Werkverträge mit nur zweijähriger Verjährungsfrist für Mängelansprüche.

Dies wird aber von vielen Auftraggebern und Verbrauchern nicht akzeptiert. Sie setzen die Betriebe so lange unter Druck, bis diese oft im dritten und vierten Jahr noch eine Kulanzregelung anbieten.

2. Zur Beweislast des Auftraggebers für das Vorhandensein eines Mangels am Werk nach der Abnahme (im Verjährungszeitraum) §§ 640, 634 BGB:

Nach Fertigstellung des vertragsgemäß hergestellten Werks hat der SHK-Betrieb einen Anspruch auf Abnahme des Werks (§ 640 Abs. 1 BGB). Mit der Abnahme sind verschiedene Rechtsfolgen für die Vertragsparteien verbunden – so etwa die Umkehr der Beweislast für Mängel, die nach der Abnahme auftreten oder sichtbar werden.

Grundsätzlich gilt, dass der Auftraggeber oder Verbraucher die Beweislast für die nach Abnahme auftretenden Mängel trägt. Diese Beweislast erfährt jedoch durch die Rechtsprechung des BGH eine (sich in der Praxis auswirkende) Einschränkung. Diese besagt, dass der Auftraggeber seiner Darlegungslast nachkommt, wenn er hinreichend genau den Schaden am Bau/Werk beschreibt und ihn dem SHK-Betrieb zuordnet. Der SHK-Betrieb hat dann das Werk zu untersuchen und festzustellen, ob der gemeldete Mangel berechtigt ist.

Dies ist ein weiteres großes Streitfeld zwischen Auftraggebern sowie Verbrauchern und den SHK-Betrieben. Der SHK-Betrieb muss sich seinem Kunden stellen; er muss sich auf ein Gespräch darüber einlassen, ob der Mangel schon zum Zeitpunkt der Abnahme – wie vom Kunden behauptet – angelegt war oder erst später – aufgrund des nicht ordnungsgemäßen Anlagenbetriebs oder der unterbliebenen Wartung – eingetreten ist.

Erkennt der SHK-Betrieb nach pflichtgemäßer Prüfung, dass der Mangel bereits zum Abnahmezeitpunkt angelegt war, wird er eine Mängelbeseitigung durchführen. Kommt er aber nach Prüfung zum Ergebnis:



Der Mangel hat nicht schon zum Abnahmezeitpunkt vorgelegen; dann müsste er eigentlich den Mängelbeseitigungsanspruch ablehnen und die Mängelbeseitigung auf der Grundlage eines neuen Auftrags anbieten. Dieses Vorgehen impliziert aber das Risiko der Fehleinschätzung.

Um eine weitere Diskussion mit oft ungehaltenen Auftraggebern zu vermeiden und einen gegenüber Dritten schwer widerlegbaren Leumundsschaden vom Betrieb abzuwenden, wird der SHK-Betrieb in diesen Fällen eine Kulanzregelung anstreben.

Die theoretische Rechtslage und die tägliche Betriebspraxis weichen also stark voneinander ab. Es gilt daher, den organisierten SHK-Betrieben Instrumente an die Hand zu geben, die diesen Widerspruch auflösen. Dies könnte zum Beispiel auf der Basis einer „Haf-

tungsübernahmevereinbarung Plus“ erfolgen, soweit diese in Zusammenhang mit einer Herstellergarantie des Produktherstellers (Garantiegebers) steht, die die beiden Fallgruppen erfasst.

In den letzten Jahren haben Hersteller der SHK-Branche zunehmend ihre Produkte mit Garantieerklärungen versehen. Bauherren sollen auf diese Weise von der Qualität ihrer Produkte überzeugt werden. Diese „Garantien“ haben nach Einschätzung des ZVSHK aber höchst unterschiedliche Bedingungen und Leistungsinhalte (entsprechend der alten Fassung des § 443 BGB).

Mit einer „Garantie“ (Garantieerklärung) macht der Hersteller (Garantiegeber) dem Empfänger der Garantie ein „Angebot“ zum Abschluss eines (selbstständigen) Garantievertrages (§ 443 BGB neue Fassung). Nach

Annahme stehen dem Garantiennehmer im Garantiefall die Rechte aus der Garantie zu den vom Hersteller festgelegten besonderen Garantiebedingungen zu.

Der Hersteller/Garantiegeber hat die Wahl, welche Garantie/Garantien er geben will. Er kann gemäß § 443 BGB

- eine Beschaffenheitsgarantie,
- eine Garantie für sonstige Anforderungen, die nicht die Mängelfreiheit der Sache betreffen oder
- eine Haltbarkeitsgarantie geben.

Eine Beschaffenheitsgarantie kann sich auf die volle Sachmängelfreiheit oder auf einzelne Beschaffenheitsmerkmale des Produkts beziehen.

Eine Garantie für sonstige Anforderungen, die nicht die Mängelfreiheit der Sache betreffen, kann sich auf (zukünftige) Umstände beziehen, die derzeit nicht gegeben sind (daher zum Abnahmezeitpunkt Mängelfreiheit), aber möglicherweise noch eintreten werden. Eine Haltbarkeitsgarantie kann sich auf eine bestimmte Beschaffenheit einer Sache innerhalb eines Zeitraums beziehen. Der Hersteller kann die Garantie in



einer Erklärung (Garantieerklärung) oder in einer einschlägigen Werbung, die vor oder bei Abschluss des Kaufvertrags verfügbar war, abgeben.

Eine Garantie kann die gesetzliche Mängelhaftung ergänzen, verstärken oder darüber hinausgehen, niemals aber in die bestehenden kauf- oder werkvertraglichen Mängelrechte eingreifen, diese kürzen oder abändern. Die Leistung des Garantiegebers umfasst nach der gesetzlichen Regelung des § 443 BGB

- den Kaufpreis zu erstatten
- die Sache auszutauschen
- die Sache nachzubessern oder
- im Zusammenhang damit Dienstleistungen zu erbringen.

Die gesetzliche Regelung sieht keine Schadensersatzleistung vor. Der Garantiegeber kann aber (freiwillig) in seine Garantie auch eine Leistung zum Schadensersatz aufnehmen. Sofern sich die Garantie an private Endkunden richtet, sind die Sonderbestimmungen für Garantien gemäß §§ 477, 475 BGB zu beachten. Da der Hersteller seine „Garantie“ mehrfach anbieten wird, sind die Bedingungen als „Allgemeine Geschäftsbedingungen“ am Maßstab der §§ 305 ff. BGB zu messen.

Der Hersteller kann seine „selbstständige Garantie“ (§ 443 BGB) frei gestalten. Entscheidend ist, welche Grundsätze er dabei beachtet.

- a) Die Garantie setzt das Vorliegen eines Vertrages voraus (Bau-/Werkvertrag, Werklieferungsvertrag, Kaufvertrag mit Montageverpflichtung, Kaufvertrag).
- b) Die Garantie lässt die gesetzlichen Rechte, insbesondere Mängelrechte, des Käufers oder Auftraggebers unberührt, greift somit in diese nicht ein. Die selbstständige Garantie ergänzt die gesetzlichen Mängelrechte des Käufers oder Auftraggebers, besteht also neben und unabhängig von den kauf- oder werkvertraglichen Mängelrechten. Sie geht über die Sachmängelfreiheit hinaus und übernimmt (meist) eine verschuldensunabhängige Haftung für einen künftigen Schaden, der durch die kauf- oder werkvertragliche Sachmängelhaftung nicht gedeckt wäre.

c) Die Garantieerklärung des Garantiegebers kann unter Beachtung des gesetzlichen Rahmens (§ 443 BGB und weiter genannte Bestimmungen) zum Gegenstand und Inhalt, zu den Bedingungen und Leistungen sowie zur Dauer frei gestaltet werden. Die Garantieerklärung ist grundsätzlich formlos gültig, kann auch stillschweigend vereinbart werden; zur eigenen Sicherheit des Garantiegebers sollte sie schriftlich abgefasst sein; bei Verbrauchern ist dies zwingend.

d) Die Garantieerklärung sollte enthalten: die Bezeichnung des Garantiegebers mit Namen und Adresse, die Bezeichnung des Produkts, der Sachmängel und der sonstigen Anforderungen, der Beschaffenheit der Sache sowie der Dauer, für die gehaftet wird; es sollten ferner aufgeführt sein: Angaben zur Leistung des Garantiegebers (Rechtsfolge) etwa Erstattung des Kaufpreises, Austausch oder Nachbesserung der Sache, oder die Erbringung von Dienstleistungen möglicherweise auch die Ersatzleistung des Schadens; Angaben für den Garantiennehmer zum Verfahren, zur Anzeige des Schadens bzw. des Garantiefalls, zur Anmeldung seiner Ansprüche (Bedingungen); Angaben zur Beachtung der Garantiefrist und zu deren Beginn.

Der ZVSHK arbeitet in diesem Kontext an einer erweiterten Haftungsübernahmevereinbarung – der „HÜV Plus“. Vorausgesetzt ein Hersteller gibt dem Auftraggeber, Bauherren, Verbraucher oder Endkunden eine Garantie, die in ihrem Garantieuumfang die oben beschriebenen Fallgruppen inhaltlich abdeckt, könnte zukünftig für diesen Leistungsbereich eine „Haftungsübernahmevereinbarung Plus“ abgeschlossen werden.

Mit dieser HÜV Plus kann der SHK-Mitgliedsbetrieb diejenigen Leistungen direkt mit dem Hersteller abwickeln (Deckungsgleichheit), die Inhalt der an den Auftraggeber oder Verbraucher gerichteten Garantie sind. Dies würde die Abwicklung des Garantiefalls ganz erheblich erleichtern und die problematischen Fälle zur „Kulanzregelung“ in der täglichen Praxis der Betriebe weitgehend entschärfen.



14
PRESSE-
MITTEILUNGEN, 11
STATEMENTDIENSTE
DES

PRÄSIDENTEN,
12 ECKRING

UND 11
NEWS
THEMENDIENSTE FÜR
VERBRAUCHER:

MIT EINER REICHWEITE
VON **190** MILLIONEN
LESERN.

KOMMUNIKATION

Im modernen Verbandswesen ist eine strategisch ausgerichtete Kommunikation unverzichtbar für die eigene Positionierung. Darüber hinaus bildet eine fundierte Kommunikation die Brücke zu den externen und internen Zielgruppen einer Verbandsorganisation. Eine einflussreiche Interessenvertretung wie der ZVSHK muss gegenüber Politik, Branche und Öffentlichkeit in allen relevanten Fragen, die das organisierte SHK-Handwerk betreffen, Stellung beziehen. Sie muss deutlich machen, welchen Mehrwert sie mit ihrer Expertise, ihrer Kompetenz und ihrem Vertretungsmandat in Entscheidungsprozesse einbringen kann. Sie muss gleichzeitig dafür sorgen, dass der wirtschaftliche Erfolg ihrer Mitglieder stabilisiert oder ausgebaut wird; und sie muss ihre Arbeit gegenüber den eigenen Mitgliedern rechtfertigen oder legitimieren. Ohne eine zielgruppengerechte Kommunikationsarbeit geht dies nicht.

Es gehört zu den Gesetzmäßigkeiten politischer Verbandsarbeit, dass nicht alle Lobbyaktivitäten – sollen sie Aussicht auf Erfolg haben – gleich medial begleitet werden dürfen. Dennoch ist es heute – im Gegensatz zur guten alten Zeit bundesrepublikanischer Politikberatung – unerlässlich, in der übersichtlichen Gemengelage von Verbänden, Hauptstadtvertretungen, Kanzleien, Agenturen oder Spin-Doctors oder Politikbera-

tern sichtbar zu sein und zu bleiben. Zur politischen Verbandsarbeit des ZVSHK zählt daher schon seit längerem die begleitende, vorausschauende, bekräftigende politische Kommunikation. Diese Form der Meinungsbildung beschränkt sich dabei nicht nur auf das klassische Instrument der Pressearbeit; mit dem viermal im Jahr erscheinenden Meinungsmedium „statement.“ hat die Öffentlichkeitsarbeit des ZVSHK ein Instrument geschaffen, das eng verknüpft mit Wortmeldungen des Präsidenten (Stathers Statement), die wesentlichen Grundlagen, Voraussetzungen und Zielsetzungen der politischen Verbandsarbeit auf die Schreibtische der politischen Entscheider bringt.

In seiner Pressearbeit konnte der ZVSHK die erreichte Auflagenzahl weiter steigern; mit 14 Pressemitteilungen, 11 Statementdiensten des Präsidenten, 12 sogenannten Eckring-News und 11 aktuellen Themendiensten für Verbraucher generierte der Zentralverband eine Auflagenhöhe von 76 Millionen bei einer Reichweite von 190 Millionen Leserinnen und Lesern. Dazu kamen fast 600 Online-Platzierungen.

Gerade in der Verbraucherkommunikation hat sich der ZVSHK in den letzten Jahren zu einem von den Medien immer wieder gefragten Ansprechpartner entwi-

ckelt. Für ihre Ratgeberseiten brauchen Tages- und Anzeigenzeitungen neutrale Fachleute, die technisch komplizierte Sachverhalte verständlich darlegen können. In der immer unübersichtlicheren Medienlandschaft gewinnt dieses Expertentum beständig an Bedeutung für die Redaktionen. Hier kann die Öffentlichkeitsarbeit des ZVSHK verstärkt punkten: Zitate und Empfehlungen von den Technikexperten des Zentralverbandes werden nahezu täglich von Redaktionen erbeten.

Eine deutliche Schwerpunktverlagerung hat es bei der Wahl der Kommunikationskanäle gegeben. Neben den traditionellen Wegen der Print-PR hat der ZVSHK seine Onlinekommunikation erheblich ausgebaut. Mit Erfolg: Die Zugriffszahlen auf die verschiedenen Websites und Social Media Accounts steigen kontinuierlich an.

Onlinekommunikation

„Ich denke, dass es einen Weltmarkt für vielleicht fünf Computer gibt“, so wird der damalige IBM-Chef Thomas J. Watson zitiert. Dass Watson sich geirrt hat, ist heute jedem bewusst. Computer und Internet sind für die Kommunikation wichtiger denn je. Neben den klassischen Kanälen hat die Nutzung der digitalen Möglichkeiten stark zugenommen. Kommunikation wird mobiler und visueller. Informationen werden in Echtzeit verbreitet. Auch im Handwerk.

Die digitalen Medien – und hier vor allem die sozialen Netzwerke – verändern Leben und beeinflussen menschliches Verhalten. Deshalb ist völlig unstrittig, dass diese Form der Kommunikation einen wesentlichen Anteil am zukünftigen Geschäftserfolg eines Handwerksbetriebes und auch einer Verbandsorganisation haben wird. Neben einem ansprechenden und informativen Internetauftritt gehören Online-Marketing und Social Media zu den wesentlichen Elementen in der Kommunikation.

Die Zahl der Internetnutzer hat sich in den letzten Jahren auf hohem Niveau gehalten: Laut ARD/ZDF-Onlinestudie 2014 sind 79 Prozent der Deutschen online. Damit hat sich auch das Kundenverhalten verändert. Speziell die Suche nach den richtigen Infor-

mationen und den geeigneten Fachleuten hat sich in das Internet verlagert. Heute liefert das Internet die gesuchten Daten anhand leistungsstarker und nutzerfreundlicher Suchmaschinen. Bewertungs-Websites und Erfahrungsberichte geben noch zusätzliche Einblicke.

Social-Media-Kanäle werden trotz einer durchaus kritischen Diskussion und einiger Risiken intensiv genutzt, gewinnen an Einfluss und tragen zur Meinungsbildung bei. Rund drei Viertel der deutschen Internetnutzer sind bei sozialen Netzwerken registriert, zwei Drittel nutzen die sozialen Netzwerke aktiv – das geht aus einer repräsentativen Erhebung von Forsa im Auftrag des BITKOM hervor. Bei den 14- bis 29-jährigen Internetnutzern sind bereits 92 Prozent Mitglied in einer oder mehreren Online-Communitys. Unter den 30- bis 49-jährigen sind es 72 Prozent und in der Generation 50-Plus immerhin 55 Prozent.

Auf Unternehmensseite sind es knapp 70 Prozent aller deutschen Betriebe, die soziale Medien wie Facebook für die Eigendarstellung einsetzen. Im Handwerk liegt der Anteil dagegen nur bei rund einem Drittel aller Betriebe. Hier besteht Nachholbedarf. Denn Endverbraucher erwarten heute einen „Lieferservice“, der sie mit allen relevanten Informationen in Form von „Posts“, „Tweets“ & Co. automatisch versorgt. Fakt ist, dass die digitale Welt das reale Leben verstärkt beeinflusst und Geschäftsprozesse verändern wird.

Die mobile Nutzung über Smartphones und Tablets in Deutschland steigt beständig. Auch das mobile Surfen wird immer populärer. Jeder Dritte geht mit seinem Handy oder Smartphone online. Im Jahr 2014 hat sich die mobile Nutzung damit erneut gesteigert. Neben der Hardware ist Anwendungssoftware der zentrale Motor für das Nutzerwachstum. Apps werden mittlerweile von 44 Prozent der deutschen Internetnutzer auf unterschiedlichen Endgeräten genutzt. Die mobilen Endgeräte spielen somit zunehmend eine besondere Rolle. Wenn die eigene Unternehmenswebsite nicht in einer mobilen Version verfügbar ist, wird ihre Nutzung schwierig und potenzielle Interessenten könnten abspringen und eine andere Website bevorzugen. Auch das Handwerk und die angeschlossene Organisation sind gut beraten, diese Entwicklungen aufzugreifen. Der ZVSHK berichtet fort-



laufend über dieses Themenfeld und bietet unterstützende Maßnahmen für SHK-Innungsmitglieder an.

Der ZVSHK hat seine Onlinekommunikation in den letzten Jahren kontinuierlich ausgebaut. Es gibt die stets aktuell gehaltene Website für Fachbesucher der SHK-Branche [www.zvshk.de], die Website für Verbraucher mit dem Service der Handwerkersuche [www.wasserwaermeluft.de], die Onlineaufbereitung des Trend-Themas „Barrierefreiheit“ [www.shk-barrierefrei.de], Videos und Filmbeiträge aus der SHK-Branche auf „YouTube“ [www.youtube.com/user/ZVSHK], den Handwerkermarkenauftritt [www.handwerkermarke.de], die ZVSHK-Auftritte in Facebook [www.facebook.com/zvshk], im sozialen Netzwerk „Google+“ [https://plus.google.com/118072518253037476267], den Info-Service für Journalisten [/twitter.com/ZVSHK2009], die wichtigsten Informationen der SHK-Branche per App „SHK-Lotse“ [www.zvshk.de/lotsenAPP], den Verbraucherservice mit der App zur „Handwerkersuche“.

Mit der klaren Vorgabe, SHK-Profis und Interessierte aktuell und sachlich über Themen des SHK-Handwerks zu informieren, pflegt der ZVSHK seine Internetpräsenzen. Dabei ist es das wesentliche Ziel, die Wahrnehmung der SHK-Branche im Internet zu steigern und Themenschwerpunkte zu setzen.

Netzwerke, wie sie in der virtuellen Welt gepflegt werden, bilden dabei unverzichtbare Kommunikationswege. Der ZVSHK betreibt durch sein proaktives Engagement im Internet Lobbyarbeit nicht nur für das Handwerk sondern für die gesamte SHK-Branche. Hier werden Kontakte und Verbindungen zu Politikern, Branchenvertretern, SHK-Spezialisten und weiteren Interessenvertretern gepflegt. Die SHK-Organisation positioniert sich in der Online-Kommunikation als Kompetenzträger und Moderator für Fragen rund um die SHK-Haustechnik.



DER ZVSHK
HAT SICH

2014

INTENSIV

MIT DER
HERAUSFORDERUNG

INTERNETHANDEL

AUSEINANDERGESETZT

MARKETING

Marketing ist eines der Schlüsselressorts der ZVSHK-Verbandsarbeit; gilt es doch den wirtschaftlichen Erfolg der organisierten Betriebe im Markt zu fördern und auszubauen. Neben den zahlreichen unterstützenden Maßnahmen zum „Markt machen“ – wie die Haus- und Gebäude-Checks, das Kundenmagazin oder auch der Tag des Bades – hat sich der ZVSHK im Berichtsjahr intensiv mit der Herausforderung Internethandel auseinandergesetzt.

Herausforderung Internethandel

Das Geschäft im SHK-Handwerk läuft gut. Teilweise so gut, dass sich die Betriebe im zurückliegenden Geschäftsjahr gar nicht gezielt um Neuaufträge bemühen mussten. Vielerorts galt die Feststellung: Der Kunde kommt von alleine und investiert in Niedrigzinszeiten gerne in seine vier Wände. Das eigene Bad zum Beispiel steht ganz oben auf der Wunschliste.

Vor dem Hintergrund einer guten Auftragslage ist die Versuchung groß, die Akquisition zu vernachlässigen. Manchem kleinen Betrieb scheint in dieser Situation sogar ein Internetauftritt überflüssig zu sein. Denn hier ist es mit dem einmaligen Erstellen einer eigenen Sei-

te nicht getan. Woher kommen dann die laufend aktuellen Inhalte, Texte, Bilder und Filme? Sicher alles teuer und zeitraubend. Also lassen circa ein Viertel der Innungsbetriebe die Finger weg vom World Wide Web.

Die SHK-Verbandsorganisation will diese Quote rasch minimieren. Sie investiert deshalb umfassend in zahlreiche Angebote für die Innungsbetriebe, damit diese in der virtuellen Welt ihre Wettbewerbsposition erfolgreich festigen können.

Die Grenzen zwischen Online- und stationärem Handel lösen sich durch mobile Technologien zunehmend auf. Statt sich im Laden beraten zu lassen und dann online zu kaufen, sucht die Mehrheit der Kunden gezielt Informationen im Netz, um anschließend lokal zu kaufen. Somit sind Erstinformationen im Internet von ausschlaggebender Bedeutung. Das Internet bildet eine wichtige Zubringerfunktion. Studien belegen, dass im Jahr 2013 noch die meisten Befragten (35 Prozent) angaben, über Laptop und Computer nach Informationen zu suchen, um dann auch online zu kaufen. So zeigt sich 2014 hingegen eine erstaunliche Veränderung: Mit 39 Prozent liegt die Online-Recherche mit anschließendem Kauf im Geschäft auf Platz eins.

Das bedeutet für das SHK-Handwerk bereits heute: Wer nicht im Netz ist, wird auch von (neuen) Kunden nicht gefunden und kommt somit auch nicht als Kaufstätte in Betracht. Dabei geht es Kunden gar nicht in jedem Fall um eine ausführliche, aufwendig gestaltete Internetplattform. Zu den meist gesuchten Informationen zählen mit 82 Prozent Angaben zu den Öffnungszeiten. Informationen, die der SHK-Betrieb zum Beispiel auf einer kleinen Webvisitenkarte ohne großen Aufwand bereitstellen kann.

In diesem Kontext ist es gänzlich abwegig, darauf zu vertrauen, dass ein solches Informationsverhalten nur für junge Leute gilt. Von der Tatsache abgesehen, dass die Jüngeren die Kunden von morgen sind, nutzen auch Menschen ab 50 mit steigender Intensität das Internet. Laut der Onlinestudie 2014 von ARD und ZDF verbringen Kunden ab 50 Jahre bereits heute schon 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 liegt die Quote bei 97,4 Prozent.

Der ZVSHK hat Online- und Offline-Maßnahmen entwickelt, die den SHK-Innungsfachbetrieb im Wettbe-

werb mit dem reinen Online-Handel stärken. Betriebe, die sich einen Überblick über diese Angebote 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.

„Mehr Wert durch Handwerk“ bietet auf vier Seiten 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 Profi. In vier Einzelgrafiken, die den vier Schritten zum Traumbad entsprechen, wird der Kaufprozess von der Planung, der Produktauswahl über die Montage bis zur War-



WER
NICHT
IM
NETZ IST,
WIRD AUCH
VON
NEUEN
KUNDEN
NICHT GEFUNDEN

tung detailliert dargestellt. Gleichzeitig weist die Darstellung auf die zahlreichen Stolpersteine beim Online-Kauf hin.

Die Grafik lässt sich zusammen mit begleitenden Pressetexten auf www.zvshk.de herunterladen und sowohl in die eigene Homepage oder den Social-Media-Auftritt integrieren sowie für Pressearbeit in den lokalen Medien nutzen.

Zahlreiche weitere Pressemeldungen und fertige Zeitungsseiten finden sich im Medien-Center und stehen SHK-Innungsfachbetrieben ebenfalls zur Nutzung bereit.

SHK-Innungsbetriebe, die gleichzeitig etwas für ihre Kundenbindung tun wollen, steht die Sonderausgabe der Kundenzeitschrift Wasser Wärme Luft zur Verfügung. Diese geht in einem großen Ratgeberteil auf die unangenehmen Überraschungen ein, die ein vermeintliches Online-Schnäppchen dem Kunden mitunter bringen kann. Der Leser erfährt, welche Gefahren beim Kauf von Plagiaten drohen und wie viele Ansprechpartner im Fall einer Reklamation im Internet mit anschließender separater Installation auf ihn warten und wie kompliziert der Badkauf im Netz dann werden kann.

Das sind Informationen, die der ZVSHK in Kooperation mit der Endkunden-Zeitschrift „inwohnen“ auch über 75.000 Lesern zur Verfügung stellt. Dort wird die Kundenzeitschrift beigelegt, verbunden mit dem Hinweis, dass die SHK-Innungsbetriebe den Kunden professionell auf dem Weg zum neuen Bad oder zur effizienten Heizung begleiten. Eine wichtige Botschaft mit geringen Streuverlusten, da bei einer Special-Interest-Zeitschrift wie „inwohnen“ von einem großen Interesse der Leser an Heizungsmodernisierungen und Badsanierungen auszugehen ist.

„Und sagen Sie nicht, wir hätten Sie nicht gewarnt.“ – lautet die Headline der neuen Anzeigenvorlage für SHK-Innungsbetriebe, die zum Beispiel in der lokalen Presse auf ihre besonderen Leistungen im Vergleich zum Internethandel hinweisen möchten.

Bei Bad und Heizung geht es eben 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 der Kunde dies manchmal glaubt. Ein Bad wird nämlich im Durchschnitt zwei Jahrzehnte alt. Der Eigenheimbesitzer renoviert also schätzungsweise ein- bis zweimal im Leben sein Bad, hat somit wenig Erfahrung und ist auf Beratung angewiesen, um die Herausforderungen zu erkennen und gemeinsam mit dem SHK-Handwerk zu meistern.

In vielen Fällen suchen zum Beispiel regionale Anzeigenblätter nicht nur Anzeigenkunden, sondern auch redaktionelle Beiträge. Betriebe können dann auf den Themendienst „Fachhandwerk oder Internet?“ auf www.zvshk.de zugreifen bzw. die Redaktion darauf hinweisen. Dort gibt es zahlreiche weitere Informationen und Hintergründe zum Thema, wie zum Beispiel die Pressemeldung „In nur zwei Wochen zum neuen Bad“ oder auch die repräsentative Emnid-Studie, die belegt, dass Leistungen vom Fachhandwerk im Trend liegen.

Wie aber kommen Betriebe, die noch nicht im Internet präsent sind, zu einer eigenen Homepage? Und was können Unternehmen tun, die sich dort noch besser darstellen wollen?

Die SHK-Verbandsorganisation weist in jedem Fall auf alle Innungsbetriebe hin, damit Endkunden den SHK-Profi vor Ort finden. Hierzu zählt unter anderem www.wasserwaermeluft.de, der Endkundenauftritt des ZVSHK. Zahlreiche weitere Spezialsuchen sowie die dazugehörige App „SHK-Handwerkersuche“ ergänzen das Angebot für Endkunden. Übrigens ein Service mit den höchsten Zugriffszahlen. Dieses Angebot ist aber nur so gut, wie die dort hinterlegten Daten. Diese können SHK-Innungsbetriebe über www.zvshk.de/mein-zvshk/ pflegen. Auf diesem Weg können selbst Betriebe ohne eigene Homepage gefunden werden.

„In 3 Schritten. In 30 Minuten. Komplette kostenlos.“ So lautet das Angebot des Website-Baukastens, den die Handwerkermarkte zusammen mit dem ZVSHK zur Verfügung stellt. Unter www.webbaukasten.handwerkermarkte.de können SHK-Innungsbetriebe im selbst-erklärenden Programm eine eigene Website bauen. Betriebe können aus zahlreichen Wunschdesigns und Farben das passende Layout auswählen, die Textvorlagen verwenden oder firmenindividuelle Texte er-

stellen und SHK-Bilder aus dem Archiv einfügen oder eigene Fotos hochladen. In einem Live-Webinar, einem Online-Lehrgang, erfahren Betriebe in einer halben Stunde, wie es geht. Einfach zum gewünschten Termin anmelden und am eigenen PC oder Laptop mitmachen. Jetzt nur noch die Homepage auch offline bekannt machen und die Internetadresse auf Geschäftspapier und Visitenkarte drucken. Dann wird der SHK-Innungsbetrieb nicht nur im Internet gesucht, sondern auch gefunden.

Die Seite eignet sich auch als Zweitseite für SHK-Betriebe, denen Qualität im Zeichen der Handwerkermarken wichtig ist. Dank der 22 Herstellerpartner gibt es dieses Angebot übrigens ohne versteckte Kosten. Von Profis. Für Qualität. Auch im Netz.

Das SHK-Handwerk ist nicht allein in der SHK-Branche. Hersteller und Handel gehören im dreistufigen Vertriebsweg dazu. Es ist dabei von herausragender Bedeutung, dass die vorhandenen, vielfältigen Vorteile des Kaufs im SHK-Fachbetrieb von allen Marktpartnern und möglichst gleichlautend offensiv kommuniziert werden. Der ZVSHK hat die Argumente daher komprimiert zusammengestellt und Handel und Hersteller aufgefordert, vermehrt mit einer Stimme zu sprechen und die Argumente zu nutzen.

Der ZVSHK hat hierzu ein umfangreiches 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 Medieninvestitionen, wie z. B. Google Adwords, mit anspruchsvollen Inhalten gemeinsam mehr Markt machen kann.

Untersuchungen der Arge Neue Medien haben gezeigt, dass auf den Internetseiten von Herstellern, Handel und Handwerk noch viel zu tun ist. Aus Sicht des ZVSHK ließen sich die potenziell ca. 30.000 Internetfirmenseiten des SHK-Handwerks als PR-Plattform für Herstellerinformationen nutzen. Denn der durchschnittliche SHK-Innungsfachbetrieb mit vier bis fünf Mitarbeitern sucht nach attraktiven und für seine Endkunden relevanten Inhalten. Im Zusammenspiel mit seinen regionalen Handwerksdienstleistungen können Hersteller und auch Großhandel ihn in

bilateralen Kooperationen aktiv unterstützen. Die SHK-Organisation flankiert dies mit weiteren Inhaltsangeboten. SHK-Innungsfachbetriebe, die sich in diese Richtung weiterentwickeln wollen, geben das White Paper beispielsweise ihrer Internetagentur weiter mit dem Hinweis, die Handlungsempfehlungen umzusetzen.

Dienstleistungsorientierte und verkaufsstarke Fachbetriebe beklagen immer wieder die fehlende Kompetenz der Branchenhersteller, wenn es um die Bereitstellung von relevanten, interessanten Inhalten für Endkunden geht. Dies fängt bei marketinglastigen Presstexten an und hört bei produktverliebten Fotos nicht auf.

Hersteller, die sich hier verbessern wollen, lesen ebenfalls die Handlungsempfehlungen aus dem White Paper. Geld für Pressearbeit und Agenturen wird ohnehin ausgegeben. Somit kann es sinnvoll sein, dass Inhaltsangebote von mehreren Fachbetrieben parallel genutzt werden können. Auf diesem Weg erreichen Hersteller und Großhandel Endkunden direkt und sie platzieren ihre Produkte und leisten gezielt Markenaufbau beim Endkunden.

Aus Sicht der Marketing-Experten spielte 2014 Online-PR eine große Rolle. Es gab keinen Newsletter, der nicht auf die herausragende Bedeutung von guten Inhalten hingewiesen hat. Schaut man allerdings in die Praxis, so gibt es noch sehr viel zu tun. So fehlt es nach wie vor auch an den technischen Möglichkeiten, Inhalte auf die Handwerkerhomepages automatisch durchzuleiten. Der ZVSHK hingegen setzt dieses Angebot bereits um. Einige Landesverbände, Innungen und auch Betriebe haben sich diesem sogenannten Inhaltslogistik-Management (ILM) angeschlossen.

Auf Herstellerseite fehlen – von ganz wenigen Ausnahmen abgesehen – technische Schnittstellen, um ebenfalls Inhalte anzuliefern. Auch hier unterstützt der ZVSHK interessierte Hersteller mit maßgeschneiderten Angeboten.

Dabei gilt: Der Kunde will Lösungen. Er wünscht sich ein schönes neues Bad zum Entspannen oder ein warmes gemütliches Heim mit einer sparsamen Heizung. Ansprechpartner Nummer eins ist nach wie vor

der SHK-Innungsfachbetrieb. Verschlft 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 so gehen wie z. B. den Buchhändlern, die massiv an Umsatz durch Internet-handel verloren haben. Eine Entwicklung, die sich sicher nicht mehr so einfach umkehren lässt.

Die beschriebenen Unterstützungsangebote stehen allen SHK-Innungsbetrieben über www.zvshk.de zur Verfügung. Sie können dabei helfen, dass auch weiterhin 89 Prozent der, im September 2014 von Emnid im Auftrag des ZVSHK, Befragten antworten, dass sie ihr Bad oder ihre Heizung oder die Produkte hierzu im SHK-Fachhandwerk kaufen würden.

Handwerkermarke

Das Konzept der Handwerkermarke vereint die Interessen des Handwerks, der Hersteller und des Handels unter einem Dach. Seit 14 Jahren ermöglicht der ZVSHK interessierten Herstellern, mit dem Beitritt zum Markenbndnis Produkte als Handwerkermarke zu präsentieren. Dabei werden diese mit gemeinsamen Marketinganstrengungen gegenüber dem Fachhandwerk als besonders geeignete Handwerkermarke positioniert.

Dies funktioniert zur Zufriedenheit der Markenpartner, denn die 22 Hersteller sind auch 2015 weiter dabei. Fünf der 22 Hersteller sind seit der ersten Stunde Handwerkermarke-Partner. Dies sind Duravit, Hansa, Oventrop, Reflex und Roth; und rechnet man den DG Haustechnik und den ZVSHK hinzu, so verzeichnet die Handwerkermarke über 30 Prozent Kontinuität seit über 14 Jahren.

Die Handwerkermarke hatte von Anfang an immer einmal wieder Gegner am Markt. Mit Blick auf zum Teil auch turbulente Zeiten bei der Markenkommunikation konnte das Markenprofil der Handwerkermarke unter dem Dach der Qualität zuletzt kontinuierlich weiter geschrft werden.

Dabei setzt die neue Kampagne weiter auf erfolgreiche Elemente, wie die Werbung mit Testimonials.

Sie stellt diese in einen neuen, relevanten Zusammenhang und nennt konkrete Vorteile. So wurde der Markenkern Qualität um die einfache Verfügbarkeit ergänzt und spricht damit gezielt Fachbetriebe an. Seit September 2014 auch mit einem neuen mobil erreichbaren Internetauftritt. Der Onlineauftritt der Handwerkermarke wird jetzt Zug um Zug um kurze Filme ergänzt. Sie stellen die verschiedenen Vorteile der Handwerkermarke einfach und verständlich dar. Auftakt machte ein Kurzfilm, der die Haftungsübernahmevereinbarung erläutert.

Der Kontakt zum SHK-Handwerk und die Verpflichtung, die Vorteile dieses erklärungsbedürftigen Konzeptes in allen Einzelheiten beim Fachhandwerk zu verankern, gelingen immer besser. Dabei spielen die Marken-Botschafter eine ganz zentrale Rolle. Diese 14 Unternehmerpersönlichkeiten erläutern ihren Kollegen vor Ort mit viel Umsetzungssympathie immer wieder die Vorteile der Handwerkermarke. Flankiert werden diese Aktivitäten durch einen stringenten und komplett neu gestalteten Messeauftritt der Handwerkermarke. Seit 2014 bietet die Handwerkermarke bei ihren Messeauftritten neben der reinen Information auch ansprechende Unterhaltung. Mit diesem Mix aus guter Unterhaltung und fundierter Information möchte das Konzept bewusst junge Handwerker erreichen. Das Wissensspiel SHK 1, 2, 3 leistet da gute Dienste. Attraktive Gewinne motivierten in Nürnberg, Essen und Hamburg Messebesucher dazu, sich auf spielerische Weise mit der Handwerkermarke und ihren Vorteilen zu beschäftigen.

Dabei geht es immer auch um den persönlichen Kontakt. Der Mensch steht im Mittelpunkt der Handwerkermarke-Kommunikation. Insgesamt bietet die SHK-Branche Topthemen, die die Zukunft der Gesellschaft beeinflussen werden. Sowohl bei den Themen Energieeffizienz oder Trinkwassersicherheit als auch bei der großen Herausforderung der altersgerechten Umgestaltung von Millionen Wohnungen bietet die Handwerkermarke Ansätze. Dabei leisten Hersteller, Handel und Handwerk hervorragende Arbeit. Es sind wegweisende Aufgaben für die gesellschaftliche Zukunft.

Die aktuelle Handwerkermarke-Kampagne formuliert es wie folgt: „Qualität bieten heißt, immer auf dem neuesten Stand bleiben.“ Dies tut die Handwerker-

marke mit den Herstellerpartnern zusammen, indem sie ein breites Schulungsangebot für das SHK-Handwerk bereithält. Dabei wird auch über das Thema Handwerkermarke immer wieder berichtet und informiert. „Qualität bieten heißt, mehr Sicherheit für alle.“ Das SHK-Handwerk hat im Tagesgeschäft mehr als genügend Themen zu bearbeiten. Die Handwerkermarke entlastet zum Beispiel mit der Haftungsübernahmevereinbarung. Dahinter stehen auch alle Herstellerpartner.

„Qualität bieten heißt, einen Ansprechpartner haben.“ Dieses Versprechen leben auf der einen Seite die Hersteller mit ihren Außendienstbüros und Werksvertretungen. Auf der anderen Seite stehen die 14 Handwerkermarke-Botschafter als regionale Unternehmerpersönlichkeiten für das SHK-Handwerk bereit.

„Qualität bieten heißt, auf Marken vertrauen.“ 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 den vertraglich verankerten Vorteilen der Handwerkermarke.

Für SHK-Innungsfachbetriebe, die ihre Kundenansprache intensivieren und optimieren möchten, hält die Handwerkermarke zahlreiche Unterstützungsangebote bereit. Das reicht von einem Websitebaukasten über einen kleinen Endkundenflyer bis zu Regionalforen und Webinaren. Alles unter der Überschrift „Qualität macht mehr Spaß.“

In den zurückliegenden ein bis zwei Jahren ist es darüber hinaus gelungen, die Handwerkermarke stärker beim Großhandel zu platzieren. Dieses Ziel war von Anfang an Wunsch der Partner. Jetzt scheint die Handwerkermarke endlich beim Handel anzukommen. Mit neuem Schwung startete das Konzept mit der GC-Gruppe in Bayern. Das mit der Handwerkermarke gekennzeichnete Abhollager in Bamberg konnte nach Benedikt Mahr, Geschäftsführer GC, eine 15-prozentige Umsatzsteigerung bei den Produkten der Handwerkermarke verzeichnen. Leider ist die zunächst angekündigte Ausstattung weiterer 80 Abholläger in Bayern ins Stocken geraten. Aus Sicht der Handwer-

kermarke nicht ganz nachvollziehbar, wo doch sowohl das SHK-Handwerk vor Ort als auch der Großhandel mit dem Pilotprojekt zufrieden waren. Ein Projekt, das übrigens vom Handwerkermarke-Botschafter für Bayern initiiert wurde.

Auch Richter+Frenzel hat die Handwerkermarke für sich entdeckt. Wilhelm Schuster, Vorsitzender der Geschäftsleitung bei Richter+Frenzel, informiert über den erfolgreichen Verlauf der Handwerkermarke-Tour mit elf Stationen allein in 2014. Eine Fortsetzung ist fest eingeplant. Weitere Projekte mit mittelständischen Großhändlern laufen parallel an. So wird die Wiedemann-Gruppe 2015 ebenfalls auf die Handwerkermarke aufmerksam machen.

Bei aller Genugtuung über die Aktivitäten beim Großhandel macht die Handwerkermarke zusammen mit dem ZVSHK aber immer wieder deutlich: Das SHK-Handwerk erwartet hier nachhaltiges Engagement und keine Eintagsfliegen. Die Mitarbeiter der Fachbetriebe können nicht stets alle 22 Herstellerpartner der Handwerkermarke permanent im Kopf haben. Deshalb ist eine Kennzeichnung der Produkte beim Großhandel von zentraler Bedeutung.

Nachwuchswerbung

Jeder Geselle im SHK-Handwerk erwirtschaftet pro Jahr rund 100.000 Euro. Ein Umsatzpotenzial, das mit jedem fehlenden Azubi verloren geht und das auf Dauer auch die vorgelagerten Vertriebsstufen schmerzlich trifft.

Die SHK-Gewerke zählen bereits seit 2012 auch offiziell zu den Mangelberufen gemäß der Statistik der Bundesagentur für Arbeit. Auf diese dramatischen Entwicklungen wird der ZVSHK nicht müde, immer wieder hinzuweisen. Nachwuchsgewinnung ist daher auch Branchenaufgabe.

Einige wenige vorausschauende Marktpartner haben dies erkannt und unterstützen die Nachwuchswerbung des ZVSHK als Sponsor. 2014 waren dies Geberit und Oventrop.

Das Handwerk hingegen verstärkt seine Anstrengungen massiv. So geht seit 2014 fast der gesamte Werbeetat des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH) in die Kommunikation mit Jugendlichen. Die weiterentwickelte Imagekampagne „Das Handwerk: die Wirtschaftsmacht von nebenan.“ zeigt die Vorteile einer Ausbildung im Handwerk auf. Dabei spricht die Werbung bewusst auch Abiturienten und Studienabbrecher an und informiert über Chancen im Handwerk.

Das SHK-Handwerk hat seinen Jugendauftritt von Anfang an auf die Werbelinie des Gesamthandwerks ausgerichtet mit dem Ziel, vom Werbedruck der gut dotierten ZDH-Kampagne zu profitieren. „Volles Rohr Zukunft!“ lautet seitdem folgerichtig auch die gleichnamige Internetpräsenz, der Jugendliche alle Informationen rund um die vier SHK-Berufe entnehmen können. 2014 kam ein Social-Media-Auftritt mit Schwerpunkt Facebook hinzu.

Unter 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 haben sich über 2.000 Jugendliche diesem Social-Media-Kanal angeschlossen und werden seitdem regelmäßig informiert.

2013 konnte der Lehrlingsbestand in den vier SHK-Berufen Anlagenmechaniker SHK, Behälter- und Apparatebauer, Klempner sowie Ofen- und Luftheizungsbauer um 3,19 Prozent im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden. Die Zahl der Auszubildenden lag 2013 bei 33.400 Lehrlingen insgesamt.

Diese moderate Steigerung darf allerdings nicht über die Tatsache hinwegtäuschen, dass sich der gesamte Ausbildungsmarkt dreht. Wählten früher die Betriebe aus, wen sie ausbilden wollten, so wird es in naher Zukunft der Jugendliche sein, der seinen Lehrbetrieb auswählen wird.

Dies berücksichtigt die ZDH-Kampagne heute schon, wenn sie Jugendliche zum Mitgestalten im Handwerk einlädt: „Die Welt war noch nie so unfertig. Pack mit an.“ lautet der neue Slogan, der auf diese Weise das Selbstverständnis der Jugendlichen trifft, die auf



Augenhöhe kommunizieren wollen. Gerade auch im Arbeitsleben.

Die kampagnenbegleitende Marktforschung unter Jugendlichen im Alter von 14 bis 18 Jahren belegt die Wirksamkeit des ZDH-Spots. Die Botschaft wird verstanden und positiv aufgenommen. Jugendliche beschreiben den Spot als „total spannend, viel Action, hat viel Energie“. Außerdem ist klar, „dass man etwas verändern kann“ im Handwerk, „man kann etwas schaffen“ und „muss die Dinge anpacken“. 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 verstanden. Zusammen mit dem ergänzten Abspann im TV-Spot „Pack mit an in über 130 Ausbildungsberufen“ wird deutlich, dass moderne und dynamische Aufgaben auf Jugendliche im Handwerk warten.

„Die Verantwortung schultern, durch eine Vorreiterrolle in der SHK-Branche die soziale und gesellschaftliche Verpflichtung der Nachwuchssicherung zu erfüllen“ – so ist es seit 2010 im Leitbild des ZVSHK verbindlich verankert.

Denn vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung in Deutschland ist die langfristige Planung der Nachwuchssicherung eine der dringlichsten He-

erausforderungen des SHK-Handwerks. Der Umstand einer glatten Halbierung der Ausbildungszahlen in den letzten 15 Jahren verweist auf ein gemeinschaftliches Problem der gesamten SHK-Branche.

„Volles Rohr Zukunft!“ ist dabei ein wichtiger Baustein. Jugendliche können über die gleichnamige Internetplattform alle relevanten Informationen zu den vier SHK-Berufen online abrufen und sich bei Interesse auch sofort bewerben. Unterstützung gibt hierbei ein Bewerbungsgenerator mit dem sich in wenigen Klicks eine schriftliche Bewerbung erstellen und gleich im Anschluss an ausgewählte SHK-Betriebe versenden lässt. Filme, die übrigens vom Landesverband Bayern stammen, ergänzen das Angebot.

Um den Kommunikationsbedürfnissen der Jugendlichen zu entsprechen, gibt es die Information auch als mobile Seite optimiert, so dass das Angebot von Smartphone und Tablet-PC von unterwegs gut abrufbar ist.

Betriebe können Informationsflyer und weitere Werbemittel bei den regionalen Fachverbänden anfordern. Landesverbände und Innungen sind weiterhin aufgerufen, regional aktiv zu bleiben, an die Schulen zu gehen und regionale Veranstaltungen zu nutzen, um auf die Vorteile einer Ausbildung im SHK-Handwerk hinzuweisen.

Der ZVSHK flankiert dies mit bundesweiter Pressearbeit und Social-Media-Aktivitäten. Im Vorfeld der heißen Bewerbungsphase hat der ZVSHK auch 2014 wieder ergänzend Anzeigen in verschiedenen Jugendmedien geschaltet. Dabei ging es auch darum, die SHK-Berufe bei Schülern der Oberstufe als interessante Karrieremöglichkeit zu platzieren.

Getreu der Überzeugung „Ausbildung ist Branchenaufgabe“ hat der ZVSHK darüber hinaus seine Fachpublikumskommunikation intensiviert. Zahlreiche Anzeigen und Artikel in den Fachmedien weisen ebenfalls auf die Nachwuchswerbekampagne der SHK-Organisation hin und motivieren so zu zusätzlichen regionalen Aktivitäten.

2015 werden die Nachwuchswerbeaktivitäten nun nochmals einer systematischen Überprüfung unterzo-



gen. Gemeinsam mit den Landesverbänden wird eine Marktforschung zur Wahrnehmung der SHK-Berufe aufgesetzt und durchgeführt. Die Ergebnisse werden anschließend in neue Maßnahmen der Nachwuchsgewinnung im SHK-Handwerk einfließen.

Um dem Fachkräftemangel wirksam vorzubeugen, bedarf es in der Tat einer konzertierten Aktion. Es geht dabei für das SHK-Handwerk um eine nachhaltige Nachwuchsgewinnung und um die Abmilderung des Fachkräftemangels. Ausbildungswillige- und ausbildungsfähige Jugendliche für die Zukunftsberufe im SHK-Handwerk zu begeistern, erfüllt neben der ureigenen Aufgabe der Nachwuchssicherung auch eine gesellschaftliche und soziale Verpflichtung. Als Verbandsorganisation eines zukunftsichernden und zukunftsorientierten Handwerks etabliert sich der ZVSHK in der Branche und in der breiten Öffentlichkeit als verantwortungsvoller Akteur im Ausbildungsmarkt.

Vertrieb

Seit fast 15 Jahren nutzen organisierte Fachbetriebe den passwortgeschützten Bereich von www.zvshk.de als Quelle für exklusive Informationen und Angebote. Ein bewährter Bestandteil ist darin der ZVSHK-Onlineshop. Mit einem speziell auf das SHK-Handwerk zugeschnittenen Sortiment bieten sich dem Besucher umfassende Informationen und Unterlagen, Broschüren, Downloads oder Werbemittel für die alltägliche Arbeit im SHK-Betrieb. Dabei ist nicht jedes Angebot kostenpflichtig. So stehen viele Downloads kostenfrei zur Verfügung. Der Vorsprung an Wissen schafft auch den Vorsprung am Markt. Innungsmitglieder sichern sich durch die Nutzung der Onlineangebote des ZVSHK deutliche Wettbewerbsvorteile.

ZVSHK-Onlineshop

Mit steigender Bedeutung und wachsender Beliebtheit des ZVSHK-Onlineshops sind im Berichtsjahr einige Veränderungen vorgenommen worden – mit dem Ziel, den gesamten Vorgang des Einkaufens auf www.zvshk.de zu erleichtern. Interessenten sollen die Möglichkeit haben, ganz in Ruhe im Angebot des Online-

shops zu stöbern. Das exklusive Themensortiment des ZVSHK-Onlineshops reicht von der Betriebsorganisation und Absatzförderung über technische Regelwerke, Kommentare oder Betriebsanleitungen bis hin zu Materialien für die Nachwuchswerbung und Werbearbeiten. Alle Produkte werden detailliert beschrieben und erklärt.

Zentraler Anspruch ist es, die Nutzung und Bedingungen des Shops so komfortabel wie möglich zu gestalten. Ganz nah dran am Handwerk mit seinen Besonderheiten sind die Startseite, die Oberflächen und die Menüführung. Der Onlineshop des ZVSHK bietet den Fachleuten bequemes Einkaufen rund um die Uhr. Mit einer eindeutigen Bildsprache wird eine intuitive Nutzung der Shop-Seiten möglich. Die umfangreichen Produktbeschreibungen liefern genaue Details zu den angebotenen Werken, Publikationen oder Verordnungstexten. Ausgewählte Sonderangebote runden das Sortiment ab. So wird beispielsweise das TRWI-Paket immer wieder zu Sonderkonditionen für Innungsmitglieder angeboten und stark nachgefragt, weil SHK-Fachleute eben genau dieses Wissen benötigen und das kompakte Paket als limitierte Auflage angeboten wird. Das Online-Angebot des ZVSHK enthält aber auch zahlreiche kostenfreie Produkte, die per Download über den Warenkorb bestellt werden können.

Rasch füllt sich auf diese Weise der Warenkorb mit nützlichen Produkten. Wichtig: Es gibt keinen Mindestbestellwert. Je nach ausgewähltem Produkt sind vereinzelt vorgegebene Bestellmengen oder spezielle Versandmodalitäten angegeben. Ist der Auswahlvorgang abgeschlossen, steht der Abschluss des Kaufs an. Zu jedem Zeitpunkt kann der Besucher sein Handeln nachvollziehen. Alle Schritte und Klicks werden vor dem Hintergrund sicherer Datenverbindungen ausgeführt.

Da Onlineshopping auch über mobile Endgeräte betrieben wird, ist der ZVSHK-Onlineshop ebenfalls mobil erreichbar und somit gleichermaßen per stationärem Rechner oder Tablet, Smartphone & Co. nutzbar. <http://www.zvshk.de/zvshkonlineshop/>



DER
HEIZUNGS-CHECK

WAR MIT
ÜBER

5.000

TEILNEHMERN
EINE DER

**ERFOLG-
REICHSTEN**

MASSNAHMEN DER
VERBANDSORGANISATION
DER LETZTEN

JAHRE

TECHNIK

Der ZVSHK war und ist nach seinem Selbstverständnis ein technischer Verband. Zu seinen ureigenen Aufgaben zählen die Erstellung von technischen Regeln und die Mitwirkung an Normungsvorhaben. Dies ist ihm als Rationalisierungs-, Normungs- und Typisierungsverband gesetzlich und satzungsgemäß zugewiesen. Seine Landesverbände übernehmen die direkte technische Beratung der Mitgliedsbetriebe.

Heizen 2020

Nach intensiver Forschungsarbeit hat der ZVSHK im Berichtsjahr das vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) geförderte Forschungsvorhaben Heizen 2020 beendet.

Bisher war es üblich, vorhandene Heizungstechniken technisch zu verbessern. Keine Beachtung fand hierbei das Nutzerverhalten. Je weniger Energie Gebäude benötigen, desto mehr fällt aber der Nutzer als scheinbare Störgröße auf. Alleine eine um 1K erhöhte Raumtemperatur führt dazu, dass in besonders effizienten Gebäuden der Energieverbrauch um über 20 Prozent steigt. Eine Heizkurvenverschiebung durch den Nutzer nach oben – um höhere Raumtemperaturen

zu erreichen – führt dazu, dass Wärmepumpen mit einer mitunter drastisch schlechteren Jahresarbeitszahl arbeiten.

Vor diesem Hintergrund wurden 600 Nutzer direkt in ihren Wohnungen besucht und ausführlich zu ihren Vorlieben bezüglich der Haustechnik befragt. Ergänzt wurde dies durch eine Online-Befragung mit mehr als 2.600 Teilnehmern. Dieser Datenvorrat ist in seiner Art einzigartig und erlaubt überraschende Einblicke in das Nutzerverhalten: Viele Verhaltensweisen, die stillschweigend in Normen oder bei der Auswahl von Geräten vorausgesetzt werden, finden sich in der Praxis nicht wieder. Besonders auffällig ist dies bei der gewünschten Raumtemperatur. Während die Normen überwiegend 20°C Raumtemperatur vorschlagen, ist diese Temperatur zumindest für Neubauten oder sanierte Gebäude viel zu niedrig angesetzt. Die Ergebnisse dieses Forschungsvorhabens werden jetzt vom ZVSHK und der VdZ zielgruppengerecht (Normung, Hersteller, Politik) aufbereitet und zur Diskussion gestellt. So wurde ein Auslegungs- und Regelungskonzept entwickelt oder für die Kundenberatung eine Referenzanlage entworfen, anhand derer man im Kundengespräch geeignete Techniken ermitteln kann.

Normung/Richtlinien

VDI – Der ZVSHK hat die Zusammenarbeit mit dem VDI in 2014 deutlich ausgeweitet. Alleine im Heizungsbereich wurde in fünf Gremien die Arbeit aufgenommen. Schwerpunkt war die KWK-Technik. Die Arbeit verlagert sich aber zusehends in Richtung Druckhaltung und Heizungs-Wasserqualität. Denn hier sind die Probleme in der Praxis am drängendsten.

Heizungs-Check

Der ZVSHK-Heizungs-Check war eine der erfolgreichsten Maßnahmen der Verbandsorganisation der letzten Jahre. Über 5.000 Teilnehmer beteiligten sich an den Schulungen. Jetzt wird dieser Check überarbeitet. Der ZVSHK hat auf europäischer Ebene an der Überarbeitung der Europannorm teilgenommen. Aktuell wird der nationale Anhang um weitere Wärmeerzeuger und die Trinkwassererwärmung erweitert. Auch hier ist der ZVSHK beteiligt. Derzeit werden die aktuellen Normenentwürfe in einem Feldversuch getestet.

BEB – neues Hinweisblatt

Der ZVSHK hat sich an der Überarbeitung des BEB (Bundesverband Estrich und Belag)-Hinweisblattes „Hinweise zur Planung und Ausführung von Fußbodenkonstruktionen bei Rohren, Leitungen und Einbauteilen auf Rohdecken“ beteiligt. Mit zunehmender Installationsvielfalt unterhalb des Estrichs wird eine Koordination der Gewerke unumgänglich. Elektro, Heizung, Lüftung und Sanitär werden häufig ungeplant im Boden versteckt. Als Folge gibt es Probleme mit Trittschall und Dämmung. Das Hinweisblatt gibt Regeln vor, die einen sinnvollen Kompromiss für alle Gewerke bilden.

VEUKO

2014 war Deutschland Gastgeber der VEUKO. Der Jahreskongress fand Anfang Mai in Bad Neuenahr statt. 35 Delegierte aus 13 Ländern arbeiteten eine umfangreiche Tagesordnung ab. Schwerpunkte waren die Verabschiedung eines gemeinsamen Positionspapieres

für eine Altanlagenregelung, die Präsentation einer neu gestalteten Homepage und die Vorbereitung für die VEUKO-Europameisterschaft der Ofenbauer/Hafner im Januar 2015 anlässlich der KOK Austria in Wels.

Emissionen sind in den vergangenen Jahren zu einem medialen Dauerbrenner in ganz Europa geworden. Vor allem Feinstaub erregt immer wieder die Gemüter einer breiten Öffentlichkeit. Weil aus politischen Gründen Verursacher von Emissionen aus den Bereichen Industrie und Verkehr kaum beeinträchtigt werden, geraten immer wieder die häuslichen Feuerstätten ins Visier. Sowohl in den einschlägigen Vorschriften einzelner Länder (Ausnahme: Deutschland) als auch seitens der Europäischen Union werden Maßnahmen zur Reduktion von Feinstaub nur beim Inverkehrbringen von Neuanlagen verordnet. Das hält die VEUKO für völlig unzureichend. Deshalb wurde auf dem Kongress ein Vorschlag verabschiedet, der eine effiziente Reduktion der Feinstaub-Emissionen aus häuslichen Feuerstätten bewirken kann.

Die Experten verweisen in ihrem Positionspapier darauf, dass es ohne Austausch der hohen Zahl bestehender Anlagen mit ihren eher häufig schlechten Emissionswerten nicht zu einer deutlichen Verbesserung der Gesamtbilanz gerade beim Feinstaub kommen kann. Es gibt noch zu wenige häusliche Feuerstätten, die durch neueste Heiztechnologie für weniger Emissionen bei gleichzeitig höherer Effizienz sorgen. Deshalb schlägt die VEUKO eine Altanlagenregelung vor, die einen stufenweisen Austausch vorsieht. Demnach sollten Raumheizgeräte für feste Brennstoffe, die 20 Jahre oder älter sind, bestimmte Grenzwerte für die Emissionen von Kohlenmonoxid und Staub einhalten. Können solche Anlagen den Nachweis darüber nicht erbringen, müssten sie nachgerüstet oder gegebenenfalls außer Betrieb genommen werden.

Die Homepage mit der Adresse www.veuko.com hat ein neues Gesicht und bietet vor allem den Mitgliedern mehr Service. VEUKO-Präsident Salvata konnte bei dem Kongress die neu gestaltete Website des Dachverbandes präsentieren, die auch bereits online gestellt wurde. Sie bietet der breiten Öffentlichkeit Informationen an, die durch eine übersichtliche Menüführung einfacher und schneller abrufbar sind. Für die Brancheninsider wurde ein geschlossener Bereich

eingerrichtet, der den Mitgliedern nicht nur den Zugriff auf eine Reihe von wichtigen Dokumenten ermöglicht, sondern auch die Datenbearbeitung.

Zu den fünf Hauptzielen der VEUKO gehören die regelmäßige Information und die Herausgabe von Publikationen über verbandliche, werbliche und berufsspezifische Angelegenheiten. Ebenso ist der Wissensaustausch im beruflichen und technischen Bereich von großer Bedeutung. Diesen Zielvorgaben kommt die neue Homepage mit ihren zusätzlichen Funktionen nun noch besser nach.

Wer wird Europameister der Ofenbauer/Hafner? Diese Frage wird bei der VEUKO-Europameisterschaft der Hafner im Januar 2015 anlässlich der KOK Austria 2015 in Wels beantwortet. Bei der letzten Europameisterschaft, die 2010 ebenfalls während der KOK Austria in Wels stattfand, hatten acht Nationen teilge-

nommen. Sie hatten nach Vorausscheidungen in den eigenen Ländern je einen Teilnehmer in den Wettbewerb geschickt. Allerdings traten insgesamt neun Junghafner an, weil Südtirol mit einer eigenen Dachorganisation zusätzlich zum italienischen Verband einen eigenen Teilnehmer nominierte. Genau der hat übrigens diese Meisterschaft dann auch gewonnen. Siegfert Bergmeister sicherte sich Platz eins vor Andris Egger aus der Schweiz und dem Tschechen Jan Koutecký.

Beim Abschluss des Kongresses zog das VEUKO-Leitungsteam mit Präsident Salvata und Vizepräsident Dr. Schiffert eine positive Bilanz der Veranstaltung. Im kommenden Jahr werden Jahreskongress und Delegiertenversammlung in Krakau/Polen stattfinden. Auch für die Folgejahre wurden die Ausrichter bereits festgelegt: 2016 sollen Ungarn, 2017 Russland und 2018 Österreich für die Durchführung verantwortlich sein.





Sonderdruck Wohnungslüftung

Die Zahl der neu installierten Anlagen zur kontrollierten Be- und Entlüftung von Wohnräumen steigt weiterhin stetig. Und obgleich sich die Wohnungslüftung in den letzten Jahren als wichtiger und unverzichtbarer Bestandteil der Gebäudetechnik luftdichter Wohnhäuser etablieren konnte, ist hierüber noch viel Information und Aufklärung zu leisten.

Für eine rechtssichere Ausführung von Lüftungsanlagen nach DIN 1946-6 ist selbstredend die Kenntnis der Inhalte notwendig. Wichtig ist aber auch ein gewisses Verständnis für die hintergründigen Zusammenhänge zwischen den einzelnen europäischen und nationalen Verordnungen, Regelwerken und Normen, die in ihrer Gesamtheit die Rahmenbedingungen für die Einbringung von Lüftungsanlagen bilden. Um ein umfangreiches und zugleich erschwingliches Werk anbieten zu können, haben der ZVSHK und der Verband für Wohnungslüftung einen gemeinsamen Sonderdruck Wohnungslüftung herausgebracht. Er wurde exklusiv für die SHK-Mitgliedsbetriebe aufgelegt. Er umfasst zum einen den Volltext der DIN 1946-6, zum anderen das Rechtsgutachten des Verbands für Wohnungslüftung zu Haftungsrisiken bei Wohnräumen ohne Lüftungstechnische Maßnahmen. Neben dem notwendigen Grundwissen zur Norm vermittelt der Sonderdruck Wohnungslüftung nützliche rechtliche Hintergründe und Argumentationshilfen.

Erweiterte Lüftungsschulung

Ebenfalls mit dem Verband für Wohnungslüftung ist eine erweiterte Schulung zur Lüftung nach DIN 1946-6 entstanden. Neben den bereits bekannten Inhalten der Lüftungsschulung zu Planung, Installation und Wartung, enthält diese neue zweitägige Schulung einen größeren Anteil an praktischen Elementen. Neben Übungen zum Messen und Einregulieren an Lüftungsanlagen steht auch die Übertragung der zuvor erstellten Planung auf einen praxisnahen Auslegungsfall im Fokus.

Forum Wohnungslüftung der HEA

Auch im Jahr 2014 war der ZVSHK Mitveranstalter des Forums Wohnungslüftung der Fachgemeinschaft effiziente Energieanwendung (HEA). Es war bereits die sechste Veranstaltung dieser Reihe; diesmal war die technische Universität von Darmstadt Veranstaltungsort. Neben Handwerkern, Architekten, Fachplanern und Herstellern waren auch wieder die Wohnungsbaubranche und die Verbraucherzentralen vor Ort. Wie in den vergangenen Jahren entwickelten sich am Rande der Fachbeiträge der Experten viele interessante Gespräche zum aktuellen Stand und der Zukunft der Wohnungslüftung.

Überarbeitung der DIN 1946-6

Alle fünf Jahre werden die Normen des Deutschen Instituts für Normung auf ihre Aktualität überprüft. Für die im Jahre 2009 veröffentlichte DIN 1946-6 zur Wohnraumlüftung stand im Berichtsjahr die Überarbeitung an. Neben der Anpassung an neueste Entwicklungen in der europäischen Normung und geänderte Rahmenbedingungen – wie etwa die Veröffentlichung von ErP-Richtlinien für die Lüftungstechnik – sollen vor allem Formulierungsschwächen und missverständliche Punkte überarbeitet werden.

Der ZVSHK ist in allen wichtigen Arbeitsgruppen zur Überarbeitung der DIN 1946-6 vertreten und wirkt aktiv an der Gestaltung der neuen Fassung mit. Dabei wird vor allem auf eine Tendenz zur Abschaffung umständlicher Vorgehensweisen und die Reduzierung des Gesamtumfangs des Werkes Wert gelegt, um die Zugänglichkeit für die Anwender zu verbessern.



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.

STRUKTURANALYSE

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.

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.

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.

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. 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 EPU 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 EPU sind gerade im vielfältigen Handwerk nur zu einem relativ kleinen Teil Kümmerexistenzen, die als „proletarisierter 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 Soloselbstständigkeit beizubehalten, trotz unzureichender sozialer Absicherung und erschreckend niedrigen Einkommen. Andererseits berichten EPU's 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 Erfa-Gruppen 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 EPU's erforderlich.

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

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.

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 ler-

nen mit Abstand die meisten den Beruf eines Anlagenmechanikers für Sanitär-, Heizungs- 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 erfolgreich 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 bislang 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 zwischen 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.

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 Entwicklung 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.

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 als in der Gesamtwirtschaft 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 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 Sanie-

rung 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 Betriebsgrößeklassen 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 Wohnungsbauengesellschaften 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.



MIT EINER
STARKEN

PRÄSENZ

VOR ORT

GEWÄHRLEISTET DIE

ÜWG

EINE

FLÄCHENDECKENDE

MITGLIEDER-

BETREUUNG

ÜBERWACHUNGSGEMEINSCHAFT

Die Überwachungsgemeinschaft Technische Anlagen der SHK-Handwerke (ÜWG) ist mit fast 5.000 Mitgliedern eine starke und stabile Selbsthilfeorganisation des Handwerks und übernimmt als solche vor allem für die Mitglieder der in den Landesverbänden des ZVSHK organisierten Innungen wichtige Dienstleistungen.

Mit ihrer täglichen Arbeit leisten die Mitgliedsbetriebe der ÜWG einen wesentlichen Beitrag für die Sicherheit von Heizölverbraucheranlagen und setzen sich dafür ein, dass die Anlagenbetreiber in moderne Technik investieren.

Mit ihrer starken Präsenz vor Ort gewährleistet die Überwachungsgemeinschaft eine flächendeckende Mitgliederbetreuung. Die ÜWG ist über ihre Landesstellen in jedem Bundesland vertreten. Die dort tätigen technischen Referenten führen Schulungen und Seminare durch, sind für die Mitglieder Ansprechpartner und gleichzeitig Schnittstelle zur Geschäftsführung der ÜWG. In jeder der 16 Landesstellen gibt es einen Überwachungsausschuss. Insgesamt 80 ehrenamtliche Mitglieder sind in diesen Gremien tätig, darunter 39 öffentlich bestellte Sachverständige als Prüfbeauftragte.

Als zentrale Anlaufstelle waren die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Hauptgeschäftsstelle in St. Augustin bei etwa 1.250 telefonischen Beratungen zu technischen Themen gefragte Ansprechpartner. Weiterhin wurden rund 1.900 Anfragen rund um die Mitgliedschaft und die Organisation, zu Vertriebsaktivitäten oder Marketingaktionen beantwortet.

Eine tragende Säule der ÜWG-Arbeit ist die Weiterbildung. In 42 Seminaren setzte die Organisation erfolgreich das Prinzip um, die Veranstaltungen im Interesse der Mitglieder regional gleichmäßig zu verteilen. Ergänzt werden die eigenen Fortbildungsmaßnahmen durch verschiedene partnerschaftlich organisierte Veranstaltungen rund um das Thema Heizöl. Dazu gibt es Kooperationen mit dem Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK), den Landes-Verbänden des SHK-Handwerks und der Mineralölwirtschaft. Als regelmäßige Basisinformation verschickt die Überwachungsgemeinschaft viermal pro Jahr den offiziellen Informationsdienst „Umwelt & Haustechnik“ an ihre Mitglieder.

In zahlreichen Gremien und Arbeitskreisen bringen die Experten der ÜWG ihren Sachverstand ein, um die Interessen des Handwerks zu vertreten und an technischen Neuerungen mitzuwirken.



Im Jahr 2013 waren 4.419 ÜWG-Mitglieder auch in den SHK-Landesverbänden organisiert. In sechs Landesverbänden liegt der Organisationsgrad bei über 20 Prozent. Besonders hoch ist er in Rheinland-Rheinessen (38 Prozent), Bremen (34 Prozent) und Niedersachsen (31 Prozent). In Bayern, Mecklenburg-Vorpommern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Rheinessen, Sachsen-Anhalt und Schleswig-Holstein hat seit dem Vorjahr der Anteil der Innungsmitglieder zugenommen. In der Öffentlichkeit zeigen die Mitglieder durch das Tragen der ÜWG-Zeichen, dass sie zu einer Qualitätsgemeinschaft gehören und eine entsprechend zuverlässige und hochwertige Dienstleistung erbringen. Aufgrund der Marktkonstellation ist die ÜWG in den ostdeutschen Bundesländern weniger stark vertreten, da hier der Anteil der Ölheizungen niedriger ist.

Das Potenzial für das Handwerk liegt eindeutig im Bereich Modernisierung. Nach der jährlichen Datener-

hebung des Schornsteinfegerhandwerks gab es 2013 in Deutschland 5,6 Millionen Ölfeuerungsanlagen. Nach der Novellierung der 1. Bundes-Immissionsschutzverordnungen (BImSchV) unterliegen nun auch Heizungsanlagen mit einer Nennwärmeleistung zwischen 4 und 11 kW der wiederkehrenden Messpflicht – werden in der Statistik also mit erfasst. Damit sorgt die Ölheizung in elf Millionen Haushalten für Raumwärme und Warmwasser – ein Anteil von rund 29 Prozent. Die meisten Anlagen stehen indes im Gebäudebestand. Im Neubau hat die Ölheizung nur knapp 1 Prozent Anteil.

Was die Daten des Bundesverbandes der Schornsteinfeger ebenfalls zeigen, ist das beträchtliche Alter vieler Ölheizungen. Etwa 1,1 Millionen Ölfeuerungsanlagen (19,8 Prozent) sind älter als 22 Jahre und fast eine halbe Million (8,1 Prozent) tun schon seit über 30 Jahren ihren Dienst. Damit wurde die Zahl der „Uralt-

Anlagen“ zwar geringer, bleibt mit 28 Prozent des Gesamtanlagenbestandes aber weiter erheblich.

Umso mehr gilt es, die Ölheizungsbetreiber fachkundig und individuell zu beraten, um optimale und vor allem wirtschaftlich tragbare Lösungen für den einzelnen Hauseigentümer zu finden. Der fachmännische Rat des Handwerks ist mehr denn je gefragt. Vor allem vor dem Hintergrund, dass die Modernisierungsrate stagniert und die Nachfrage nach Ölheizungen abnimmt. Ihr Marktanteil geht Jahr um Jahr zurück. 2013 wurden nach Angaben des Bundesindustrieverbandes Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) 46.000 Öl-Brennwertgeräte verkauft – 2 Prozent weniger als 2012. Bei Öl-Niedertemperaturtechnik fiel der Absatz um 8 Prozent. Dabei ist Heizen mit Öl Ende 2014 so günstig wie lange nicht mehr. Die Heizölpreise sanken seit Oktober 2012 um mehr als 40 Prozent. Auch lassen sich Ölheizungen sehr gut mit Erneuerbaren Energien kombinieren, was laut aktuellen Umfragen auch mehr als 50 Prozent der Kunden nutzen.

Um den „schlafenden Riesen“ Wärmemarkt zu wecken, bedarf es klarer Rahmenbedingungen, an denen sich die Verbraucher langfristig orientieren können. Hier sind erste Schritte in die richtige Richtung erkennbar. Nach langem Zögern hat die Bundesregierung Ende 2014 im Rahmen des Aktionsprogramms

Klimaschutz 2020 den Weg für die steuerliche Förderung von energetischen Sanierungen frei gemacht.

Noch länger hat es gedauert, bis im Mai 2014 der Bundesrat endlich der neuen Verordnung über Anlagen zum Umgang mit wassergefährdenden Stoffen (AwSV) zugestimmt hat. Eine wiederkehrende Prüfpflicht für alle in Deutschland betriebenen 4,5 Millionen oberirdischen Heizölverbrauchsanlagen der Stufe „B“ bis 10.000 Liter außerhalb von Schutzgebieten – für die sich die ÜWG stark gemacht hatte – wurde aber abgelehnt. Für die Mitglieder der ÜWG – Fachhandwerksbetriebe und Sachverständige – bedeutet der voraussichtliche Inhalt der neuen AwSV, dass sie nun noch stärker beratend auf ihre Kunden zugehen müssen, damit das Thema Heizöllagerung nicht zu einem Nachteil, sondern zu einem positiven Impuls für Investitionen in die moderne Ölheizung wird.

Auswirkungen wird die neue AwSV für die Überwachungsgemeinschaft und deren Mitglieder dennoch haben. So weicht beispielsweise der Flickenteppich unterschiedlicher Länder-Regelungen einer bundeseinheitlichen Fachbetriebspflicht für die Installation von Heizölverbraucheranlagen ab 1.000 Liter. Außerdem steht der ÜWG die Überführung von einer baurechtlich in eine wasserrechtlich anerkannte Überwachungsorganisation bevor. Die ÜWG ist aber für die kommenden Herausforderungen gut gerüstet.



VOR DEM **HINTERGRUND**
DER
AKTUELLEN
MARKTENTWICKLUNG
GEWINNT DAS THEMA
BETRIEBSWIRTSCHAFT
AUCH IM
HANDWERK
ZUNEHMEND
AN **BEDEUTUNG**

BERUFSFÖRDERUNGSWERK DER GEBÄUDE- UND ENERGIE- TECHNIKHANDWERKE E. V.

Das Berufsförderungswerk ist die Fort- und Weiterbildungseinrichtung des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK). Unsere Aufgabe ist es, die Qualifikation des SHK-Handwerks zu fördern, die Marktentwicklung zu beobachten und den fachlichen Gedankenaustausch anzuregen. Dazu entwickeln wir innerhalb der SHK-Organisation Werkzeuge und Hilfsmittel, die in unseren Seminaren, Beratungen und Fachvorträgen präsentiert werden.

Betriebswirtschaftliches und technisches Know-how für den Praktiker

Die Zukunft des Betriebes wird nicht nur im technischen Bereich entschieden. Vor dem Hintergrund der aktuellen Marktentwicklung gewinnt das Thema Betriebswirtschaft auch im Handwerk zunehmend an Bedeutung. Deshalb beruhen unsere Seminarkonzepte auf den praktischen Erfahrungen unserer Beratungen. Die fachspezifischen Besonderheiten des SHK-Handwerks stehen dabei im Mittelpunkt. Hier eine Auswahl

unserer Fortbildungsmaßnahmen:

- Betriebsmanager/in im SHK-Handwerk
- SHK-Fachbetrieb für Badplanung und -sanierung
- Sachverständigenweiterbildung „Altersgerechter Umbau im Bestand“
- Intensivseminar Kalkulation
- Betriebswirt des Handwerks (SHK)
- SHK-Kundendiensttechniker
- SHK-Fachbetrieb für Hygiene und Sicherheit in der Trinkwasserinstallation

Betriebswirtschaftliche Fachberatung mit praxiserprobten Beratungsmodulen

Unter dem Leitthema „Ganzheitliche Unternehmensführung im SHK-Handwerk“ haben wir die Beratungsmodule Kostenrechnung, Marketing und Organisation kontinuierlich weiterentwickelt. Dabei profitieren die betriebswirtschaftlichen Beratungen im besonderen Maße von den langjährigen Branchenerfahrungen unserer Berater. Konkrete und praxisorientierte Problem-

lösungen stehen dabei im Vordergrund. Hierzu stehen folgende Module zur Verfügung:

- Unternehmensanalyse und Kostenstellenrechnung
- Unternehmensstrategie
- Betriebsorganisation
- Ferndiagnose
- Softwareberatung

Nützliche Hilfsmittel für die Praxis

Die ZVSHK-Software „Deckungsbeitragsrechnung“ wurde weiterentwickelt und steht zur Verfügung. Mit diesem Tool geben wir unseren Mitgliedsbetrieben ein praxisgerechtes Planung- und Steuerungsinstrument an die Hand.

Aktuelles Leistungsprofil

In unserem aktuellen Leistungsprofil geben wir einen Überblick über unser branchengerechtes Leistungsangebot in den zentralen Bereichen Seminardurchführung und -organisation, betriebswirtschaftliche Beratung und praktische Hilfsmittel. Das Leistungskompodium stellt Ziele, Zielgruppen und Inhalte der jeweiligen Angebote übersichtlich dar und beschreibt die kompletten betriebswirtschaftlichen Hilfsmittel.

Im Internet unter www.berufsfoerderungswerk.com



UNSERE
SEMINARKONZEPTE
BERUHEN
AUF DEN **PRAKTISCHEN**
ERFAHRUNGEN
UNSERER

BERATUNGEN

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
Siegmunds Hof 18 · 10555 Berlin
Tel.: 030 399269-0 · Fax: 030 399269-99
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
Barmbeker 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-Rhein Hessen
Hoewelstr. 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
Stv. 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
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