



JAHRESBERICHT

20  
15



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:**

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

Unter Verwendung einiger Textpassagen  
aus unseren Verbandsorganen ikz/sbz  
mit freundlicher Genehmigung des Gentner-  
und des Strobel-Verlages

**Gestaltung/Satz:**

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

**Titelbild:**

Einreichung zum internationalen  
Plakatwettbewerb „Water is Life“ von  
Tatiana Mironova aus Russland

**Druck:**

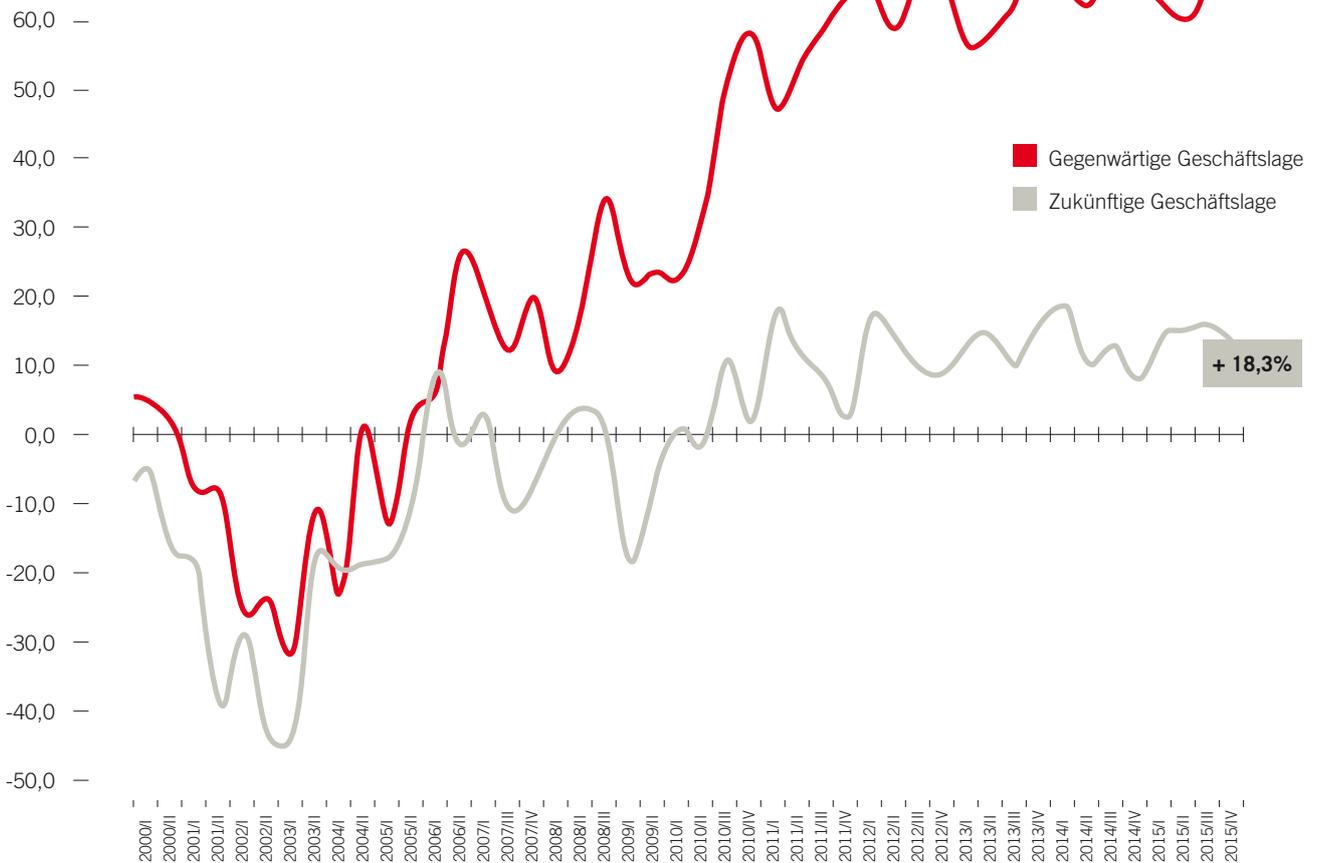
Welzel+Hardt GmbH

**Stand:**

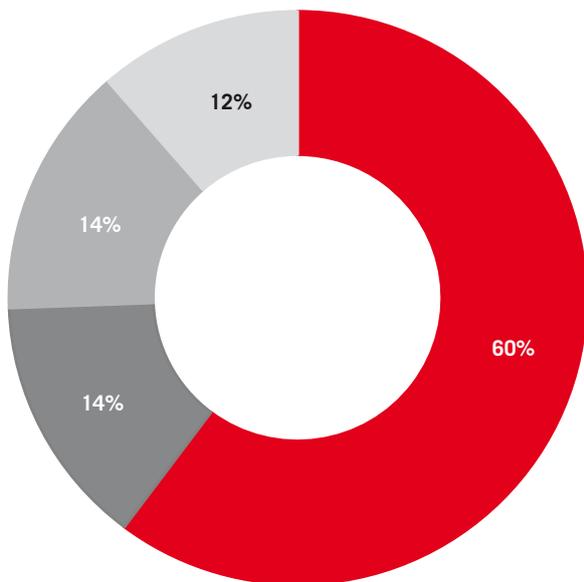
Mai 2016

## Konjunkturelle Entwicklung im Jahresvergleich in %

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



## Umsatzanteil in % nach Kundengruppen



- Private Auftraggeber
- Unternehmen
- Wohnungsbaugesellschaften
- Öffentliche Auftraggeber

## Aktuelle Geschäftslage in % nach Gewerken im Winter 2015

Indikator: Saldo aus positiven und negativen Antworten in %

Kundendienst

**80,7**

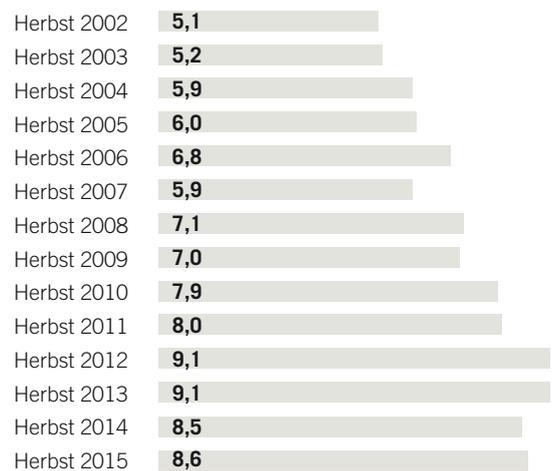
Sanitär

**72,5**

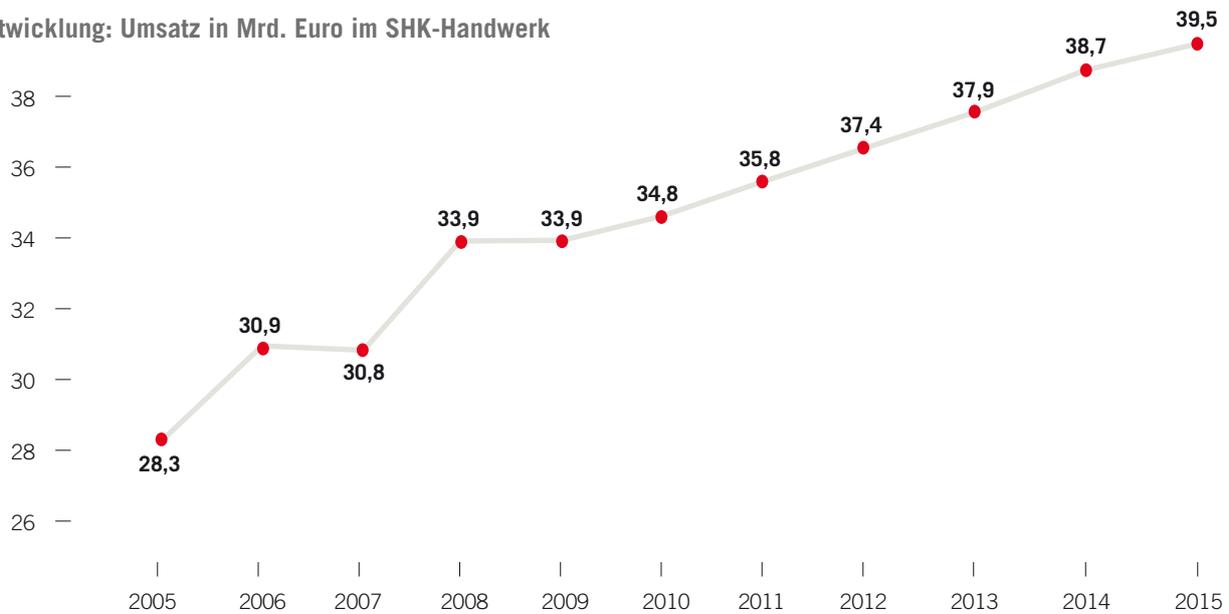
Heizung

**66,2**

## Entwicklung des Auftragsbestandes in Wochen



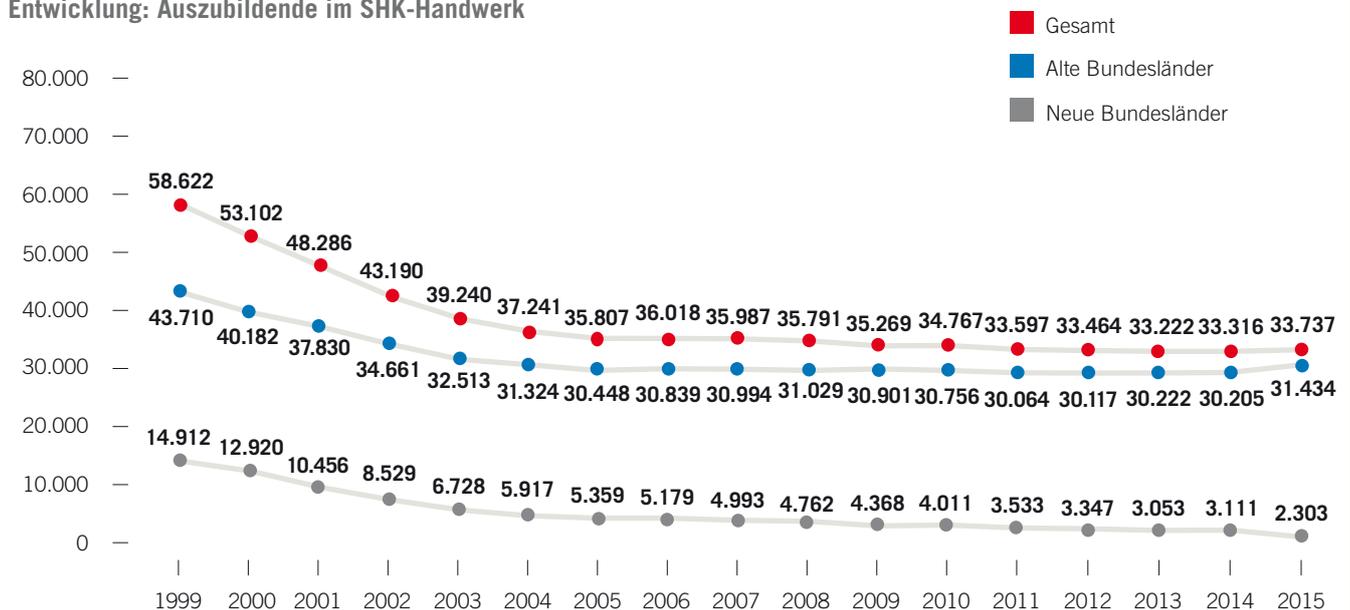
### Entwicklung: Umsatz in Mrd. Euro im SHK-Handwerk



### Entwicklung: Beschäftigte und Unternehmen im SHK-Handwerk



### Entwicklung: Auszubildende im SHK-Handwerk



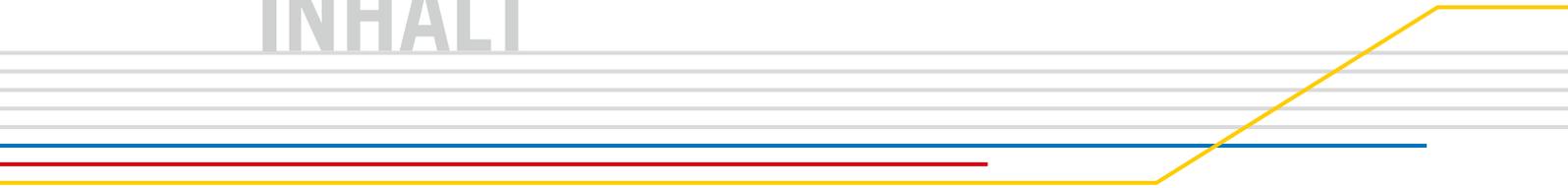
# WIR MACHEN DAS!

JAHRESBERICHT 2015



ZENTRALVERBAND  
SANITÄR  
HEIZUNG KLIMA

# INHALT



06	EDITORIAL
09	INTERNATIONALE PLAKATKUNST: WASSER IST LEBEN
13	ISH 2015
29	WIR MACHEN DAS!
35	GESCHÄFTSVERLAUF
39	BESCHÄFTIGTE
43	BERUFSBILDUNG
49	POLITISCHE ARBEIT
55	RECHT
61	VERTRIEB
63	KOMMUNIKATION
69	MARKETING
79	TECHNIK
87	ÜBERWACHUNGSGEMEINSCHAFT
91	BERUFSFÖRDERUNGSWERK DER GEBÄUDE- UND ENERGIETECHNIKHANDWERKE E. V.
94	DIE LANDES- UND FACHVERBÄNDE DES ZVSHK

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



Das Jahr 2015 war ein gutes Jahr für unser Handwerk. Im achten Jahr hintereinander konnten die über 50.000 SHK-Betriebe im Land ihren wirtschaftlichen Erfolg gegenüber dem Vorjahr steigern. Mit jetzt 39,5 Milliarden Euro Gesamtumsatz ist das SHK-Handwerk zweifelsfrei ein gewichtiger Faktor für das Brutto-sozialprodukt der Republik. Und dieser positive Trend scheint anzuhalten. Für das laufende Jahr melden unsere Betriebe eine sehr gute Auslastung. Bad, Heizung, Klima, Wartung: Das Geschäft brummt.

Gerade deshalb steht es aber allen Branchenbeteiligten gut zu Gesicht, Demut zu zeigen. Freuen wir uns an der aktuellen Situation; aber vergessen wir auch nicht, dass ein wirtschaftlicher Aufschwung immer auch endlich ist.

In dieser Hochphase der Konjunktur vertraut die Politik darauf, dass das SHK-Handwerk wegweisende Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und CO<sub>2</sub>-Einsparung im Wärmemarkt umsetzt. Dieses Vertrauen müs-

sen wir rechtfertigen. Denn wie selten zuvor hat unsere Regierung Fördertöpfe gefüllt, die bei unseren Kundinnen und Kunden Anreize wecken sollen, in neue Haustechnik zu investieren. Als der entscheidende Marktmittler steht hierbei das SHK-Handwerk besonders im Fokus. Ungeachtet einer ohnehin schon guten Auftragslage gilt es zu beweisen: Wir machen das!

Das gilt im Übrigen auch für die zweite große Herausforderung, die Politik und Gesellschaft uns stellen. Der demografische Wandel macht in schnell ansteigender Weise den Bau oder Umbau altersgerechter Wohnungen erforderlich. Der zentrale Ort hierbei ist das Bad.

Darüber hinaus muss für Hunderttausende von Flüchtlingen und Migranten bezahlbarer Wohnraum geschaffen werden. Was unser Handwerk hierbei zu leisten vermag, hat es schon im Berichtsjahr unter Beweis gestellt. Als es darauf ankam, haben unsere Betriebe bis zum Anschlag gearbeitet, um vor allem die sanitären Einrichtungen der Notunterkünfte schnellstmöglich auf Vordermann zu bringen.

Die Qualifikation und die Kompetenz unserer Betriebe und ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind also gefragter denn je. Das wirft mit Recht die Frage auf: Reichen die Kapazitäten des SHK-Handwerks aus, um den hohen Anforderungen in den nächsten Jahren gerecht zu werden?

Das höchste Gut unserer Betriebe ist die Leistungsfähigkeit ihrer Belegschaft; und genau hier liegt auch die größte Gefahr. Der eklatante Fachkräftemangel ist – ganz nüchtern gesehen – das einzige wirkliche

Problem, das unser Handwerk heute belastet. Kein Wunder: Die Zahl der in Deutschland abgeschlossenen Ausbildungsverträge nimmt seit etlichen Jahren kontinuierlich ab. Das Handwerk leidet zudem an einem „Akademisierungswahn“ in Deutschland. 140.000 Jugendliche entschieden sich 2015 für eine Ausbildung im Handwerk; dagegen aber standen über 500.000 Erstsemester, die 2015 an deutschen Hochschulen ein Studium aufnahmen.

Die Folgen spüren wir Tag für Tag im SHK-Handwerk. Das Handwerk, das prädestiniert dafür ist, auf wesentlichen Gebieten die Zukunft unserer Gesellschaft zu sichern, wird massive Anstrengungen unternehmen müssen, die eigene Zukunftssicherung zu gewährleisten.

Umso entscheidender wird es zukünftig sein, die Ausbildung zu intensivieren und das fehlende Personal selbst heranzuziehen. Im Berichtsjahr 2015 ist es der SHK-Verbandsorganisation gelungen, mit der bundesweit einheitlichen Nachwuchsinitiative „Zeit zu starten“ eine existenziell wichtige Grundbedingung für eine erfolgreiche Fachkräfterekrutierung zu erfüllen. Das Handwerk geht damit in Vorleistung für die gesamte Branche; und es erwartet von seinen Marktpartnern aus Industrie und Handel mit gutem Recht die erforderliche Unterstützung.

Mit dem vorliegenden Jahresbericht dokumentiert der Zentralverband Sanitär Heizung Klima seine wichtigsten Leistungen und Erfolge im Jahr 2015. Diese Arbeit steht in einem direkten Wirkungszusammenhang zu den alltäglichen Anforderungen und Problemen der organisierten SHK-Innungsbetriebe.

Wir möchten in diesem Jahr unseren Leistungsnachweis aber auch dazu nutzen, den Blickwinkel auf unser Handwerk etwas zu weiten. Die Gleichung „Wasser ist Leben“ hat in unseren Breitengraden eine ganz andere Bedeutung als in den Regionen dieser Welt, in denen sauberes Trinkwasser nur schwer zu finden ist. Für unsere Gesellschaft ist eine sichere und saubere Trinkwasserversorgung eine Selbstverständlichkeit. Garanten hierfür sind die hochentwickelten Haustechnikprodukte der deutschen Sanitärwirtschaft und die im internationalen Vergleich außergewöhnliche Qualifikation der deutschen Handwerksbetriebe.

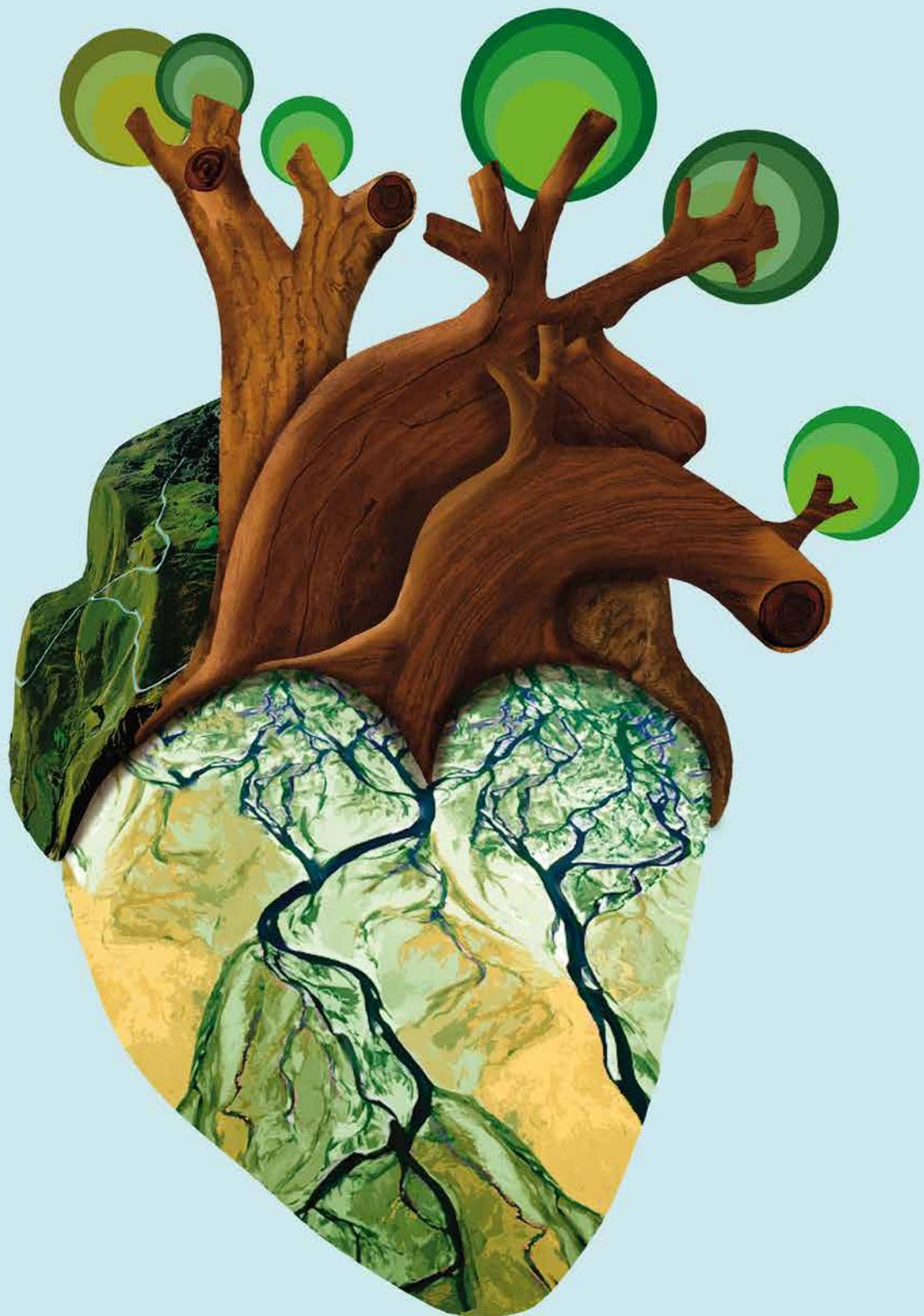
Mit unserem 2015 zum zweiten Mal durchgeführten Plakatwettbewerb „Wasser ist Leben“ wollten wir die deutsche Politik und Öffentlichkeit daran erinnern, wie wertvoll der Zugang zu sauberem Wasser ist.

Die ausgewählten Plakate, die unseren Jahresbericht 2015 schmücken, sollen seine Leserinnen und Leser daher für ein Thema sensibilisieren, das in den Schlagzeilen der internationalen Politik meist gar nicht vorkommt: den täglichen Kampf um wenige Liter sauberen Wassers.

Wir wünschen Ihnen eine informative Lektüre.

Manfred Stather  
Präsident

Elmar Esser  
Hauptgeschäftsführer



WATER IS LIFE



Der erste Preis ging an die kolumbianische Architekturstudentin Jeniffer C. Borja für ihr Plakat: „Wasser – Das Blut im Organismus allen Lebens“

## Internationale Plakatkunst

# WASSER IST LEBEN

Rund 1,8 Milliarden Menschen auf der Welt haben keinen ausreichenden Zugang zu sauberem Trinkwasser. Hierzulande fließt das unverzichtbare Gut dagegen wie selbstverständlich aus der Armatur: nahezu unerschöpflich und hygienisch einwandfrei.

Mit der Neuauflage seines internationalen Plakatwettbewerbs „Wasser ist Leben“ hat der Zentralverband Sanitär Heizung Klima im Berichtsjahr erneut auf die weltweit lebenswichtige Bedeutung der Ressource Wasser aufmerksam gemacht.

Ziel des internationalen Plakatwettbewerbs „Wasser ist Leben“ war es, auf einen Blick deutlich zu machen, wie lebenswichtig Wasser für uns alle ist. Weltweit waren Studenten aus Kunst und Design aufgerufen, sich mit künstlerischen Werken daran zu beteiligen. Bereits 2011 feierte der Aufruf an den kreativen Nachwuchs seine viel beachtete Premiere mit rund 5.000 Einsendungen. Etwa eine Million Menschen sahen die Plakatmotive in Ausstellungen rund um den Globus.

Die künstlerische Leitung des Plakatwettbewerbs lag erneut in den Händen von Professor Heinz-Jürgen Kristahn – ehemals Universität der Bildenden Künste in Berlin.

In der Bundeshauptstadt präsentierte der ZVSHK dann auch im März 2015 die Ergebnisse des Plakatwettbewerbs „Wasser ist Leben“. Die Bekanntgabe der

Gewinner übernahm der Schirmherr des Wettbewerbs Dr. Gerd Müller, der Bundesminister für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Neben den drei ersten Preisen und zwei Sonderpreisen zeigte die gleichzeitig eröffnete Ausstellung im Foyer des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung über 150 ausgewählte Plakate.

Mit insgesamt über 4.800 Einreichungen aus 81 Ländern hat der Plakatwettbewerb alle Erwartungen übertroffen. Eine mit internationalen Experten besetzte Fachjury wählte den Entwurf „Wasser – Das Blut im Organismus allen Lebens“ der kolumbianischen Architekturstudentin Jeniffer C. Borja zum Siegerplakat. Platz zwei ging an den Grafik-Design-Studenten Jialiang Qin aus der Volksrepublik China. Platz drei sicherte sich Jhaimarr San Miguel, Student der Informationstechnologie mit Schwerpunkt Digital Arts aus den Philippinen.

Für unsere Gesellschaft ist eine sichere und saubere Trinkwasserversorgung eine Selbstverständlichkeit. Garantien hierfür sind die hochentwickelten Haustechnikprodukte der deutschen Sanitärwirtschaft und die im internationalen Vergleich außergewöhnliche Qualifikation der deutschen Handwerksbetriebe. Das Engagement des ZVSHK für „Wasser ist Leben“ zielt deshalb darauf ab, die deutsche Politik und Öffentlichkeit daran zu erinnern, wie wertvoll der Zugang zu sauberem Wasser ist.

## Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.

Von Prof. Heinz-Jürgen Kristahn

Dieser Satz, so oft wir ihn auch schon gehört haben, ist alles andere als banal. Denn er sagt etwas sehr Wichtiges aus. Er sagt: Ein auf den Punkt verdichtetes Bild vermag in Bruchteilen von Sekunden mehr zu sagen als ein Aufsatz oder ein Buch. Oder eine Rede.

Dieser Satz sagt auch: Die Wirkungsmacht des Bildes ist bis heute ungebrochen. Gemeint sind Schlüsselbilder, die sich unwiderruflich ins Gedächtnis der Menschheit eingepägt haben.

Ein Schlüsselbild zu produzieren ist eine hohe Kunst, die unser aller Respekt verdient. Dieser Aufgabe widmet sich die Plakatkunst. Sie verdichtet komplexe Information. Dabei klärt sie wahlweise auf, problematisiert, macht betroffen oder zornig – je nachdem. Dabei ist der Ansatz der Plakatkunst ein durch und durch didaktischer. Didaktisch heißt nicht: Ich belehre dich. Es heißt: Ich biete dir ein Motiv voller Gelehrsamkeit an. Ich, das Plakat, bin ein Instrument der Aufklärung. Nimm es an, denke nach und mach was draus.

Wasser ist Leben – was heißt das? Es geht darum, dass die Ressource Wasser immer knapper wird. Immer mehr Menschen drängen sich weltweit um die immer kleiner werdenden, immer karger sprudelnden Wasserquellen. Weltweit sterben tausende und aber-tausende Kleinkinder aus Mangel an sauberem Trinkwasser. Es ist eine Tragödie, von der leider nur sehr wenige Menschen wissen. Und genau das ist das Problem. Und genau das ist zugleich auch der Ansatz-

punkt für die Notwendigkeit und Relevanz eines solchen Plakatwettbewerbes.

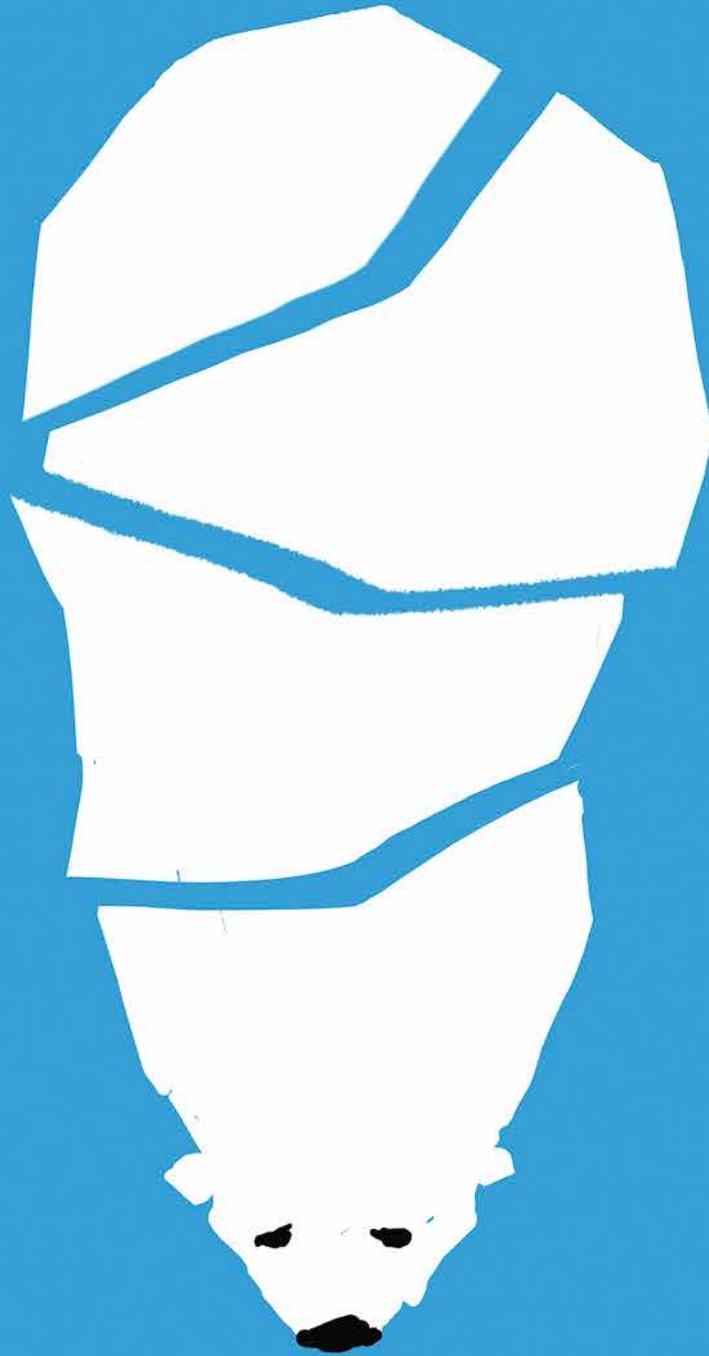
Die Kunst indes, insbesondere die Plakatkunst, kann sich damit nicht zufrieden geben. Sie legt den Finger in die Wunde, sie weist auf das Problem des Wassermangels hin – und zwar so lange, bis wir aufwachen. „Aufwachen“ heißt: Die Botschaft kam an. Das Bild, die metaphorische Übertragung eines komplexen Problems auf ein DIN-A1-Plakat, hat seine Wirkung getan. Ziel ist es dabei aber nicht, Betroffenheit auszulösen – zumindest nicht primär. Nein, die Aufgabe des Plakates geht viel weiter: Wir sollen nachdenken. Innehalten. Uns auseinandersetzen mit Dingen, die uns alle angehen und die für das Überleben der Menschheit schlicht und ergreifend essenziell sind. Und dann sollen wir schlicht und ergreifend handeln.

Die eingereichten Wettbewerbsbeiträge haben eines gemeinsam: Sie sind, auf ihre ganz eigene Weise und mit ihren ganz eigenen Mitteln, laut. Laut heißt: Sie dringen zu uns durch. Sie sind künstlerisch wertvoll, ästhetisch ansprechend und gesellschaftspolitisch relevant. Sie beruhen auf den Prinzipien der Kunst, nicht des Konsums. Sie rütteln wach. Sie bewegen. Sie sind sehenswert.

Wie gesagt: Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. So einfach – und doch so kompliziert. So banal – und doch so wichtig. So komplex – und doch so einfach. So weit. So gut.

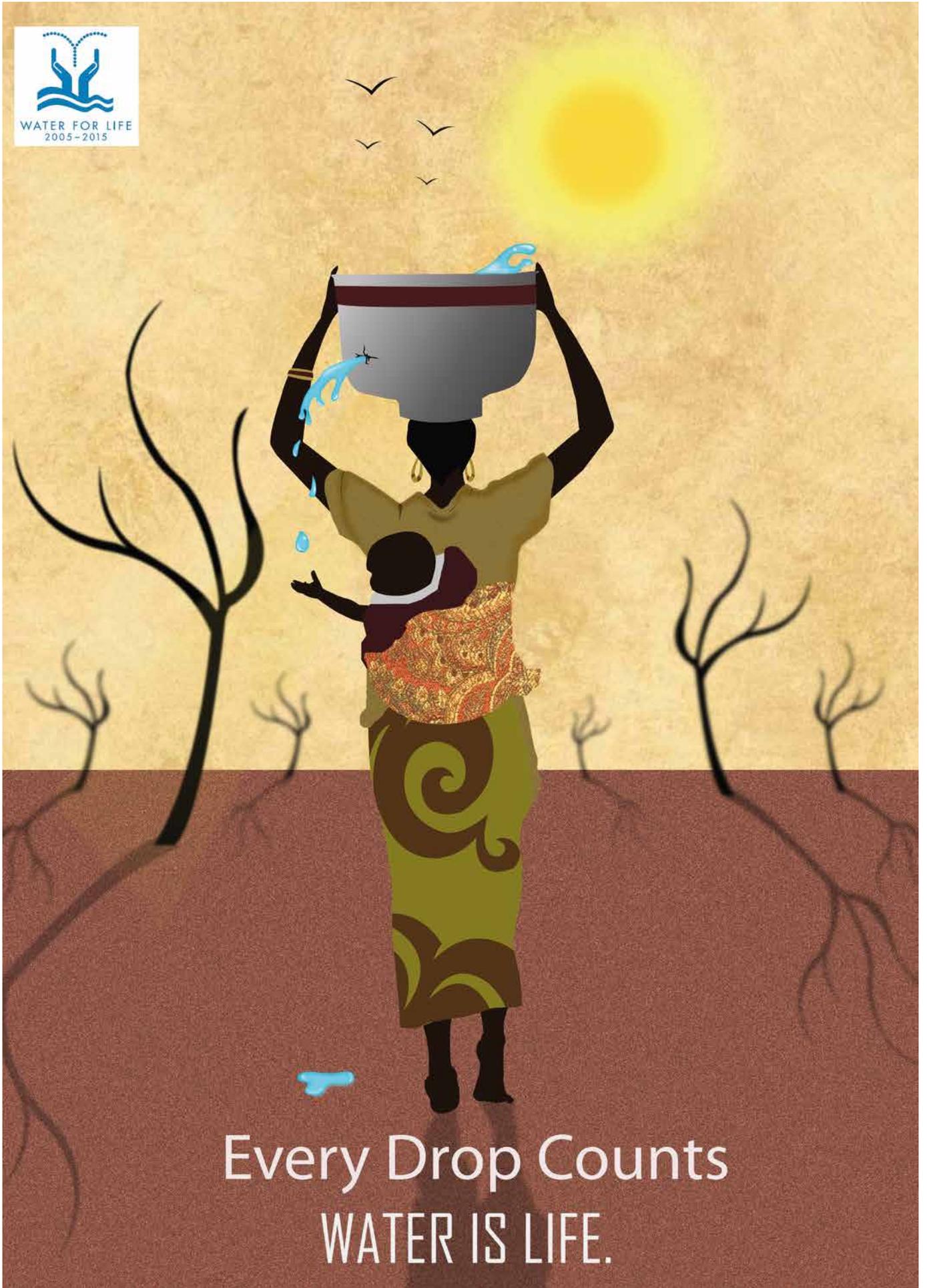


**Prof. Heinz-Jürgen Kristahn**, Institut für Kommunikation und Design, Berlin  
1972 bis 2011 Lehrstuhlinhaber an der Universität der Künste, Berlin, Fakultät 1, Bildende Kunst  
Seit 2006 bis heute Lehrtätigkeit an der Nanjing University of Arts  
Seit 2014 Gastprofessor an der Sichuan University, Chengdu



water is life





Every Drop Counts  
WATER IS LIFE.

3. Preis: Jhaimarr San Miguel · Philippinen

# ISH 2015

## Die Weltleitmesse der SHK-Branche

Die ISH ist und bleibt die weltgrößte Leistungsschau für innovatives Baddesign, energieeffiziente Heizungs- und Klimatechnik sowie Erneuerbare Energien. Das zeigte sich erneut im Frühjahr 2015; wie die Frankfurter Messegesellschaft in ihrem Schlussbericht meldete, gab es bei allen wichtigen Kennzahlen einen Zuwachs. Bei der Anzahl der Aussteller und der belegten Fläche gab es sogar neue Rekorde.

2.465 Hersteller, so viele wie nie zuvor, präsentierten auf einer Fläche von rund 260.000 Quadratmetern ihre Weltneuheiten. Rund 198.000 Besucher und damit über fünf Prozent mehr als zur Vorveranstaltung kamen vom 10. bis zum 14. März 2015 auf das Messengelände in Frankfurt am Main, um sich über zahlreiche Innovationen und neueste Trends zu informieren.

Herausragende Noten gab es von allen Beteiligten für die Qualität der Messe. Insbesondere das Orderverhalten und die Anzahl der Neukontakte sorgten für eine hohe Zufriedenheit auf Ausstellerseite. Die Gesamtbeurteilung stieg von einem bereits hohen Niveau um nochmals drei Prozentpunkte auf 83 Prozent. Die Erreichung der Messebeteiligungsziele wurde mit 85 Pro-

zent sogar noch besser bewertet. Bei den ausländischen Ausstellern fielen die Bewertung der Beteiligungsziele mit 85 Prozent sowie das Gesamturteil mit 83 Prozent ebenfalls außerordentlich gut aus. Dies entspricht jeweils einer Steigerung um vier Prozentpunkte.

Noch höher waren die Zufriedenheitswerte der Besucher: Die Gesamtbeurteilung lag bei 97 Prozent und 96 Prozent gaben an, ihre Messebesuchsziele erreicht zu haben. Das SHK-Handwerk stellte mit einem Anteil von rund einem Drittel traditionell die stärkste Besuchergruppe.

Die Eröffnung mit Barbara Hendricks, Bundesministerin für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit, sowie Volker Bouffier, hessischer Ministerpräsident und aktueller Präsident des Bundesrates, unterstrich die Bedeutung der Weltleitmesse für zentrale gesellschaftliche Fragestellungen. Der Bereich ISH Water war geprägt von nachhaltigen Sanitärlösungen für individuelle Nutzerbedürfnisse im Zuge des demografischen Wandels sowie innovativem Wassermanagement und Trinkwasserhygiene. Auf der Energy-Seite stand Energieeffizienz als zweite Säule der Energiewende im Vordergrund.

Ein besonderer Fokus der ISH lag in diesem Jahr zudem auf Polen als erstem Partnerland der Weltleitmesse. Polen und Deutschland sind wichtige Außenhandelspartner, für die neben dem Austausch von Gütern der Grenzen überschreitende Wissenstransfer von unschätzbarem Wert ist. Dies gilt im besonderen Maße auch für den Energie- und Sanitärsektor. Durch das Partnerlandkonzept konnten zahlreiche neue Wirtschaftskontakte geknüpft und die deutsch-polnischen Handelskooperationen weiter intensiviert werden. In diesem Zuge stieg die Anzahl der polnischen Aussteller von 64 auf 93 und die der Besucher um 15 Prozent auf fast 3.000.

### Der Messeauftritt des ZVSHK

„Wir können Zukunft – das SHK-Handwerk“. Dieses Motto hatte die Berufsorganisation in großen Lettern auf den ISH-Messestand geschrieben. Und es war eindrucksvoll, wie die Worte über fünf Frankfurter Messetage hinweg mit Leben erfüllt wurden. Von hoher Bedeutung war dabei erneut das Studio SHK, das mit den positiven Erfahrungen auf der letzten Messe vor zwei Jahren jetzt erst recht in die Vollen ging. Längst hat sich in der gesamten SHK-Branche herumgesprochen, dass das Messereschehen hier zeitnah und in konzentrierter Form zusammengefasst wird. Wer bei den verschiedenen Themenschwerpunkten zu Wort kam, war nicht nur auf den Bildschirmen des ZVSHK-Forums zu sehen und zu hören. Je nach Ereignis gingen die Botschaften auch live ins Web. Sie können dort weiterhin als einzelne Sendungen abgerufen werden. Unter [zvshk.de](http://zvshk.de) lassen sich von der ISH 2015 rund 20 Filmbeiträge anklicken und nachverfolgen. 100.000 Zuschauer nutzten allein während der Messetage die Chance, sich auf diesem Weg über die Highlights der ISH zu informieren oder auch den eigenen Messebesuch vorzubereiten.

Vor den Kameras des Studio SHK konnte ZVSHK-Präsident Manfred Stather nicht nur Bundesumweltministerin Barbara Hendricks, sondern auch Franziska van Almsick als Botschafterin für das gute Bad begrüßen. Ob Industriekapitän, Mitglied des Bundestages, Vertreter des World Plumping Council, SHK-Fachunternehmer, Juristin oder Architektin – die Wort- und Bildbeiträge der Gäste kamen sehr facettenreich auf die

Bildschirme und verdeutlichten einmal mehr, wie reichhaltig die Themen innerhalb der SHK-Branche sind. Trinkwasserhygiene, Heizungstechnik, energiesparende Wohnungslüftung oder Aus- und Weiterbildung geben da nur einige Beispiele.

Am dritten Messetag holte sich Moderator Norbert König wichtige Interviewpartner sogar gleich vom VIP-Frühstück vor die Kamera. Bei diesem Branchen-Treff mochte keine Führungspersönlichkeit aus der Industrie, dem Großhandel, dem Fachhandwerk und aus etlichen Partnerverbänden fehlen. Denn auf etwa eine Messesunde begrenzt, geriet dieses Stelldichein zum Who-is-who der SHK-Branche. Eine ideale Drehscheibe, die sich für interessante Kontakte und Gespräche nutzen ließ.

Zwei Themenschwerpunkte stellte der SHK-Verband bei seinem Messeauftritt besonders heraus: Energie und Demografie. Zum erstgenannten Punkt gab es nicht nur Beiträge auf dem ZVSHK-Forum in Halle 8. Zur Sprache kam beispielsweise auch das Thema Anschlusszwang und Verbrennungsverbot, mit dem sich das Ofenforum in Halle 9.2 beschäftigte.

Ob beim Expertentalk am Mittag, in der Sonderschau „Bad der Zukunft“ (Halle 3.0) oder in der erneuten Preisverleihung des ZVSHK-Produkt-Awards: Der demografische Wandel stellt die Sparte der Sanitärtechnik vor wichtige Aufgaben. Barrierefreiheit ist zum Riesenthema geworden, sie wird deshalb auch von der Politik finanziell gefördert. Das Ziel: Damit das Wohnen in den eigenen vier Wänden möglichst lange erhalten bleibt, muss vor allem das Bad dafür tauglich gemacht werden – für das Fachhandwerk erweist sich dies als Jobmaschine. Und das wird auf lange Sicht so bleiben, haben Statistiker ausgerechnet. Selbst wenn weiterhin jedes Jahr etwa eine Million Wohnungen altersgerecht gestaltet werden, ändert dies nichts daran, dass der tatsächliche Bedarf aufgrund der geringen Modernisierungsrate über Jahrzehnte hinaus nicht erfüllt werden kann.

Gut für das Fachhandwerk: Wie kein anderer können die Sanitärbetriebe den direkten Kontakt zum Kunden nutzen und ihre Beratungskompetenz weiter steigern. Beispielsweise durch die umfassende Kenntnis geeigneter Produkte, die sich für das Bad für Generationen

bestens eignen. Bestens deshalb, weil der ZVSHK die Online-Datenbank [www.shk-barrierefrei.de](http://www.shk-barrierefrei.de) bereitstellt und sich auf der ISH 2015 zum zweiten Mal für den Produkt-Award „Badkomfort für Generationen“ stark gemacht hat.

Am dritten Messetag richteten sich alle Kameras auf die Preisverleihung des Produkt-Awards 2015. Erst wenige Stunden vorher hatte eine hochkarätige Jury die Top-Five unter den 24 nominierten, herausragenden Entwicklungen für das barrierefreie Bad und WC ermittelt. Erneut ging es der SHK-Handwerksorganisation darum, Herstellern eine Plattform zu bieten, auf der marktfähige Produkte für den demografischen Wandel präsentiert werden können.

Dieses Konzept ist mittlerweile in der Sanitärbranche zum vielbeachteten Qualitätsmerkmal aufgestiegen. Neben deutschen Markenherstellern hatten sich Industrieunternehmen aus Indien, Brasilien, Dänemark und der Schweiz am Wettbewerb beteiligt und insgesamt 40 Produkte eingereicht, davon nominierte die Jury in einer Vorwahl 24 Produkte.

Die fünf Preisträger 2015 sind:

- Hansgrohe mit der Waschtisch-Armatur Talis Select S 100,
- Hewi mit einer Klappsitz-Serie für die Dusche,
- Franz Schneider Brakel (FSB) mit dem Brausekopfhalter ErgoSystem,
- Geberit mit der WC-Betätigungsplatte Typ 70 zur Fernauslösung,
- Oventrop mit dem Heizkörper-Thermostat pinox.

Wie hervorragend Wärmequellen aussehen können, zeigt der Designpreis „Ofenflamme 2015“, der am zweiten Messetag auf dem Ofenforum seine stolzen Besitzer fand. Unter dem Motto „Wir zeigen, was wir können“ erreichten die Jury über 240 Einreichungen aus acht europäischen Ländern. Gesucht wurden ausschließlich handwerklich erstellte Feuerstätten, die mit dem gewissen Etwas aufwarten können. Dabei überzeugten die Anlagen von David Muhl, Frank Willnat und Gerold Wucherer/Helmut Christian. Sie erhielten ein Preisgeld von je 1.000 Euro. Doch es gab noch mehr: Die Jury vergab zusätzlich zwei Sonderpreise, die mit je 500 Euro dotiert waren. In der Sparte Kreativität überzeugte Benjamin Zweifel durch einen zur Feuerstätte umfunktionierten Stollenwagen. In der Sparte Trend wurde die Kombination aus Raumteiler, drehbarem Ofeneinsatz und Ofenbank gewürdigt.

Die Ofenflamme 2015 ist ein Gemeinschaftsprojekt des ZVSHK mit der Zeitschrift Kamine & Kachelöfen, das mit Unterstützung der Vereinigung europäischer Kachelofenbauverbände (Veuko) umgesetzt wurde.

Auf einem separaten Stand in Halle 3 zeigte der ZVSHK die Sonderschau Bad der Zukunft. Erstmals entwickelte das SHK-Handwerk gemeinsam mit Design-Studenten der Hochschule Offenbach sowie einigen Sanitärherstellern neue praxistaugliche Badentwurfsmodelle. Die Handwerkermarke mit ihrem Bündnis für Qualität, zu dem sich 22 Markenhersteller und etwa 5.000 Fachbetriebe bekennen, präsentierte sich in der Galeria der Frankfurter Messe und machte durch eine Reihe von Gewinnspielen auf sich aufmerksam.

# IMPRESSIONEN

## MESSEAUFTRIFF DES ZVSHK 2015

Offizielle Messeeröffnung mit  
Bundesministerin Barbara Hendricks.



Der ZVSHK präsentierte sich an seinem neuen Standplatz C94 in Halle 8.0.



Offizieller Messerundgang – Präsident Manfred Stather begrüßt Bundesministerin Dr. Barbara Hendricks sowie Grażyna Henclewska auf dem ZVSHK-Stand.



„Wir können Zukunft – das SHK-Handwerk“. Mit dem diesjährigen Motto präsentierte sich der Zentralverband selbstbewusst den Messebesuchern aus Politik, Wirtschaft, Industrie und Handwerk.

Das gläserne Studio und die Bühne des Studio SHK empfangen zahlreiche Prominente und Experten für ein Interview.



Präsident Manfred Stather und Hauptgeschäftsführer Elmar Esser empfangen die Bundestagsabgeordnete Marie-Luise Dött. Norbert König führte das Interview direkt auf der Bühne des Studio SHK.



Barbara Hendricks war der erste Gast auf der Bühne des Studio SHK.

Ein prominenter Gast war auch Franziska van Almsick.



Im Interview Manfred Greis, Präsident des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie.



Ein bisschen Zeit für den ISH-Besuch fand auch Nathanael Liebergeld, der im August an den Worldskills 2015 in São Paulo, Brasilien, teilnahm. Begleitet wurde er von Josef Bock und seinem Trainer André Schnabel.



Auch zu Gast im Studio SHK: Sudhakaran Nair aus Indien und Shayne La Combre aus Australien vom World Plumbing Council.

Täglich um 12:00 Uhr fand der Expertentalk auf der Bühne des ZVSHK-Standes statt.



ZVSHK-Präsident Manfred Stather und Dr. Timm Kehler, Vorstand der Initiative Zukunft ERDGAS, unterzeichneten eine „Zukunftspartnerschaft“.



Interessierte Gesichter: Das Studio SHK berichtete über aktuelle Themen.

Neu auf dem ZVSHK-Stand:  
Das „Showcase Wohnungs-  
lüftung“, welches die Be-  
deutung eines ausreichenden  
Luftwechsels in einem  
Gebäude veranschaulicht.



Die Software-Programme  
„ZVTOOL“ und „ZVPLAN“  
fanden viele  
neue Interessenten.





Auch der Spaß kam nicht zu kurz: Der ZVSHK suchte nach „Wer wird Millionär“-Manier jeden Tag den SHK-Wissensmeister.



Die Referenten des ZVSHK standen für alle Fragen bereit.



Die Infotheke hielt Informationen für jeden bereit.

Wie auf jeder ISH durften Vitamine für das leibliche Wohl nicht fehlen!



Die Sitzkissen in Eckringform waren ein Hingucker auf dem ZVSHK-Stand.



Das gut besuchte VIP-Frühstück sorgte auch in diesem Jahr für interessante Gespräche.

Elmar Esser begrüßte zahlreiche Branchenvertreter auf dem Messestand. Hier: Karlheinz Reitze (Stiebel Eltron), Dr. Marc Andree Groos (Vaillant) und Manfred Greis (Präsident BDH).



Ins Gespräch vertieft: Präsident Manfred Stather mit Georg Rump und Sohn Johannes Rump der Firma Oventrop.



Auch im Gespräch: Geschäftsführer der ÜWG Matthias Anton und die Vorstandsmitglieder des ZVSHK Ulrich Kössel und Norbert Borgmann.

Wie viele  
Herstellerpartner hat die  
Handwerkermarke?

Das erste Mal mit dabei –  
Herr Heller ist das neue Gesicht  
bei der Handwerkermarke.



Die Modellentwürfe wurden von den  
Studenten selbst präsentiert.



Die Sonderschau „Das Bad der  
Zukunft“ präsentierte erstmals neue,  
innovative Impulse für die Entwicklung  
von generationsübergreifenden Bad-  
produkten, die Design-Studenten der  
Hochschule für Gestaltung gemeinsam  
mit SHK-Handwerkern und Endnutzern  
entwickelt haben.

Aus insgesamt 240 Einreichungen aus acht europäischen Ländern kürte die Fachjury fünf Gewinner.



Das Highlight der Sonderschau „Ofenforum“ war die Preisverleihung des Design-Preis „Ofenflamme 2015“, der gemeinsam mit der Zeitschrift „Kamine & Kachelöfen“ erstmalig ausgelobt wurde.



Ein Highlight auf dem ZVSHK-Stand war die Verleihung des Produkt-Awards „Badkomfort für Generationen“, der zum zweiten Mal vergeben wurde.



Die Fachjury nahm alle 24 nominierten Produkte genau unter die Lupe.

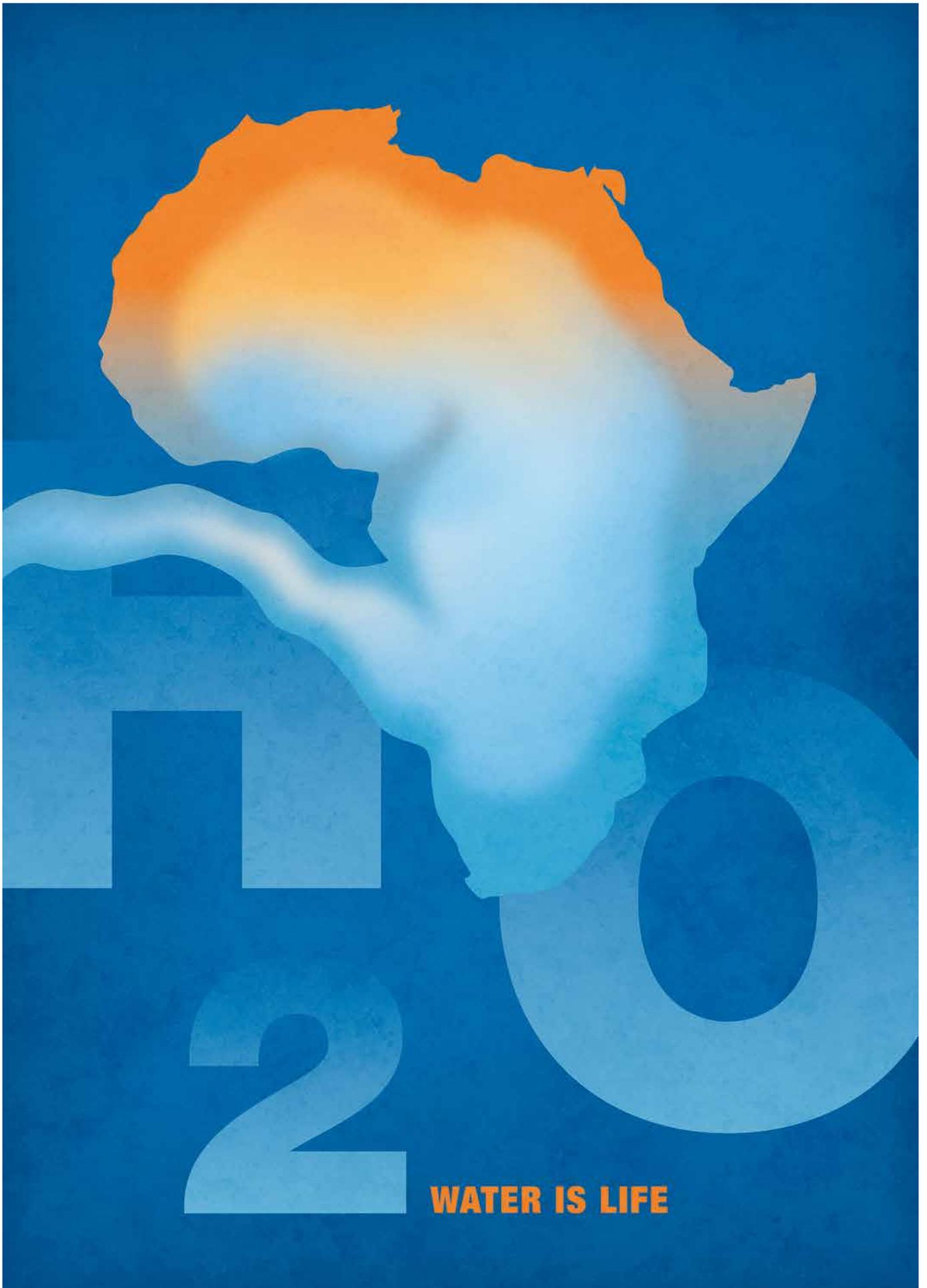


Bundesministerin Dr. Barbara Hendricks (BMUB) übernahm in diesem Jahr die Schirmherrschaft für das Projekt und Professorin Dr. Ursula Lehr war Mitglied der hochkarätigen Jury.

Die Gewinner des  
Produkt-Awards:  
FSB, Geberit, Hansgrohe,  
Hewi und Oventrop.



Nach der Messe ist vor  
der Messe:  
Die ISH 2017 findet vom  
14.03.–18.03.2017 statt.



# WIR MACHEN DAS!

2015 war ein Krisenjahr, ein politisches Krisenjahr. Krieg und Terror waren die entscheidenden Faktoren im Ablauf des Weltgeschehens. Syrien, Tunesien, Ukraine, Israel, Libanon, Türkei, Frankreich: Die Orte kriegerischer Konflikte und terroristischer Anschläge bildeten eine lange Kette menschlichen Leides. Unmittelbare Auswirkung auf Deutschland hatte dabei der Syrienkonflikt. Er war ab Mitte des Jahres Auslöser für die große Flüchtlingskrise, die die Republik und seine Bürgerinnen und Bürger vor bisher unbekannte Herausforderungen stellte.

Über eine Million Menschen sind 2015 nach Deutschland geflohen. Alle diese Menschen mussten versorgt und untergebracht werden. Der Bedarf an Flüchtlingsheimen stieg 2015 im Einklang mit der täglichen Anzahl von Neuankömmlingen. Und die meisten dieser provisorischen Unterkünfte mussten so schnell wie möglich haustechnisch ausgestattet oder instand gesetzt werden. Dies war eine Herkulesaufgabe für das Sanitär-, Heizungs- und Klimahandwerk, dessen Betriebe die Herausforderung neben der täglichen Auftragsabwicklung flexibel, spontan und zuverlässig angenommen haben. Zahlreiche Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gingen dabei an die Grenze ihrer Belastbarkeit. Aber sie zeigten gleichzeitig sehr eindrucksvoll: Wir machen das!

Grundsätzlich hat die Diskussion über die Aufnahme und Integration einer so hohen Anzahl an Flüchtlingen ab Mitte des Jahres 2015 alle anderen politischen Fragen und Aufgaben überlagert. Und sie hat den Zusammenhalt einer Bundesregierung belastet, die im Herbst 2013 auf der breiten Basis einer Großen Koalition angetreten war, um „Deutschlands Zukunft [zu] gestalten“.

Der so überschriebene Koalitionsvertrag ist heute weitgehend Makulatur. Krisenmanagement ist gefordert; eine vorausschauende Politik der ruhigen Hand ist nicht mehr gefragt.

Völlig in den Hintergrund gedrängt hat die Flüchtlingskrise in der öffentlichen Wahrnehmung die europäische Schuldenkrise. Das Problem der hohen Staatsverschuldung in der Eurozone ist freilich weiter virulent; insbesondere mangelt es an konkreten Planungen für den Umgang mit insolventen Mitgliedstaaten.

Stattdessen hat die Flüchtlingskrise Europa vor eine wirkliche Zerreißprobe gestellt. Es fehlt bis heute ein von allen Staaten gemeinsam getragenes Flüchtlingskonzept. Erste Stimmen sprachen bereits 2015 von einem Ende der Europäischen Union. Parlamentsprä-

sident Martin Schulz bezeichnete es sogar als das „schlimmste Jahr meiner politischen Arbeit“.

Dagegen scheinen die Auswirkungen des Flüchtlingszuzuges auf das Erreichen der klima- und energiepolitischen Ziele der Bundesregierung nachgerade belanglos. Obwohl die Rechnung so einfach wie einleuchtend ist: Mehr Einwohner verbrauchen mehr Energie und verursachen mehr Treibhausgase. Andreas Löschel, Vorsitzender der Expertenkommission zur Überwachung der Energiewende, folgert daraus: „Bei einer größeren Bevölkerung sind stärkere Anstrengungen zum Klimaschutz notwendig.“

4 Milliarden oder 11 Milliarden, 21 Milliarden oder doch sogar 50 Milliarden Euro Kosten für Flüchtlinge – die Berechnungen führender Konjunkturexperten sind zwar in den aufaddierten Summen uneinheitlich; einig sind sich die Wirtschaftsfachleute in Deutschland allerdings darin, dass die Ausgaben für die Versorgung und Unterbringung der Flüchtlinge einem staatlichen Konjunkturprogramm gleichkommen.

Da trifft es sich gut, dass der Bund im vergangenen Jahr einen Rekordüberschuss von 12,1 Milliarden Euro erwirtschaftet hat. Bundesfinanzminister Schäuble erklärte hierzu Anfang Januar 2016: „Wir werden die Rücklage dringend brauchen, um die zusätzlichen Leistungen zur Unterbringung und Integration der Flüchtlinge zu finanzieren. Auch in diesem Jahr wollen wir, wenn möglich, ohne neue Schulden auskommen.“ Das Institut der deutschen Wirtschaft sieht darin allerdings nur einen Einmaleffekt und erwartet spätestens 2017 neue Kreditaufnahmen durch den Bund.

Bleibt abzuwarten, ob die Große Koalition – wenn sie überhaupt über die volle Legislaturperiode zusammenbleibt – ihre Politik der stetig steigenden Finanzhilfen und Steuervergünstigen fortführt. Diese sind von immerhin 20,4 Milliarden Euro im Jahr 2013 auf jetzt 23 Milliarden Euro weiter angestiegen.

Im Berichtsjahr 2015 hat die Bundesregierung zumindest jeden Anschein zu zerstreuen versucht, die steigenden Kosten zur Bewältigung des Flüchtlingsandranges gingen auf Kosten anderer Projekte und Vorhaben. Aus Sicht des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima war in diesem Kontext maßgeblich, dass die

Bundesregierung die Finanzierung ihrer getroffenen Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Senkung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes nicht auf den Prüfstand gestellt hat.

Energielabel für Heizungsaltanlagen, Heizungs-Check 2.0, Pumpentauschprogramm – die Liste der geförderten Instrumente, mit denen die Bundesregierung endlich die Energiewende im Heizungskeller anstoßen will, ist umfangreich. Auch die zugesagten Mittel, die in die Wohnungsbauförderung oder den Ausbau altersgerechten Wohnraumes fließen sollen, werden sich positiv auf die Marktentwicklung der SHK-Branche auswirken – wenn sie denn tatsächlich kommen! Denn nichts ist schädlicher für eine stabile positive Konjunkturentwicklung einer Branche als nicht verlässliche Förderzusagen von Vater Staat.

## Die Rahmenbedingungen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft

Der Zustrom von über einer Million Migranten nach Deutschland hat im Jahr 2015 die Gesellschaft zu einem hohen Grad politisiert; sie hat sie damit aber zugleich tief gespalten. Der deutschen Willkommenskultur, die sich in dem von Bundeskanzlerin Merkel geprägten Leitspruch: „Wir schaffen das“ manifestierte, stellte sich wachsende Skepsis und Ablehnung gegenüber einer weitgehend unbegrenzten Aufnahme von Flüchtlingen entgegen.

Der Widerstreit der Meinungen wird befeuert durch die offene Frage, ob oder wie eine Integration der Einwanderer und Asylsuchenden gelingen kann. Da innerhalb der Europäischen Union selbst „traditionelle Einwanderungsländer mit langer Demokratiegeschichte“ (FAZ) die offizielle deutsche Flüchtlingspolitik sehr kritisch beurteilen, hat sich Deutschland in dieser Frage weitgehend isoliert. Es wird sich erweisen müssen, ob der Optimismus der Kanzlerin von einem insgesamt positiv verlaufenden Integrationsprozess bestätigt wird.

Die deutsche Wirtschaft unterstützt in der Flüchtlingsfrage uneingeschränkt den Kurs der Bundesregierung. Dies haben die vier Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft Ende Februar 2016 noch einmal in einer gemeinsamen Erklärung bestätigt: „Die hohe Zahl

flüchtender Menschen stellt unser Land vor gewaltige Herausforderungen. Flüchtlinge mit einer Bleibeperspektive müssen in Gesellschaft und Arbeitsleben integriert werden. Fehlende Sprachkenntnisse und oft geringe oder fehlende Qualifikationen der Flüchtlinge, aber auch die Vermittlung der Regeln unseres gesellschaftlichen Zusammenlebens machen die Integration zu einer mittel- und langfristigen Aufgabe. Noch bestehende Hürden, insbesondere beim Zugang zu Praktika, Ausbildung und Beschäftigung, müssen abgebaut werden. Klar ist aber auch: Nur durch EU-weite solidarische Anstrengungen sind die Aufgaben zu meistern. Wir unterstützen die Bundesregierung in ihrem Engagement für die Sicherung und Kontrolle der europäischen Außengrenzen sowie eine gerechte, dauerhafte Verteilung der Lasten der Aufnahme und Integration von Flüchtlingen zwischen den Mitgliedstaaten der EU.“

Bei der Frage der Integration von Migranten in das Arbeitsleben richtete sich der Blick der Politik schon frühzeitig auf das Handwerk. Vor allem Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles hat die Rolle des Handwerks als Integrationshelfer im Laufe des Jahres 2015 immer wieder öffentlich betont. Der willkommene Nebeneffekt dabei: „Wir können es schaffen, mithilfe der Flüchtlinge mittelfristig die Fachkräftelücke im Handwerk zu verkleinern.“

Das Handwerk stellt sich dieser Mammutaufgabe. „Die Handwerksorganisationen und Betriebe stehen bereit, motivierte Flüchtlinge zu qualifizieren und auszubilden“, hat Hans Peter Wollseifer, der Präsident des ZDH, wiederholt erklärt.

Dabei aber gilt es festzuhalten: Der Zustrom an Flüchtlingen allein wird nicht das Nachwuchsproblem im deutschen Handwerk lösen können. Eine solche pauschale Forderung kommt einer Abwertung der Leistungsfähigkeit des Handwerks gleich. Denn die schulische Ausbildung und die beruflichen Qualifikationen der Migranten passen zumeist nicht zu den Anforderungen des deutschen Arbeitsmarktes. Bestätigt hat diese Erkenntnis jüngst eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft. Die WELT schrieb zum selben Thema: „Der Abstand zu Deutschland ist erschütternd groß!“





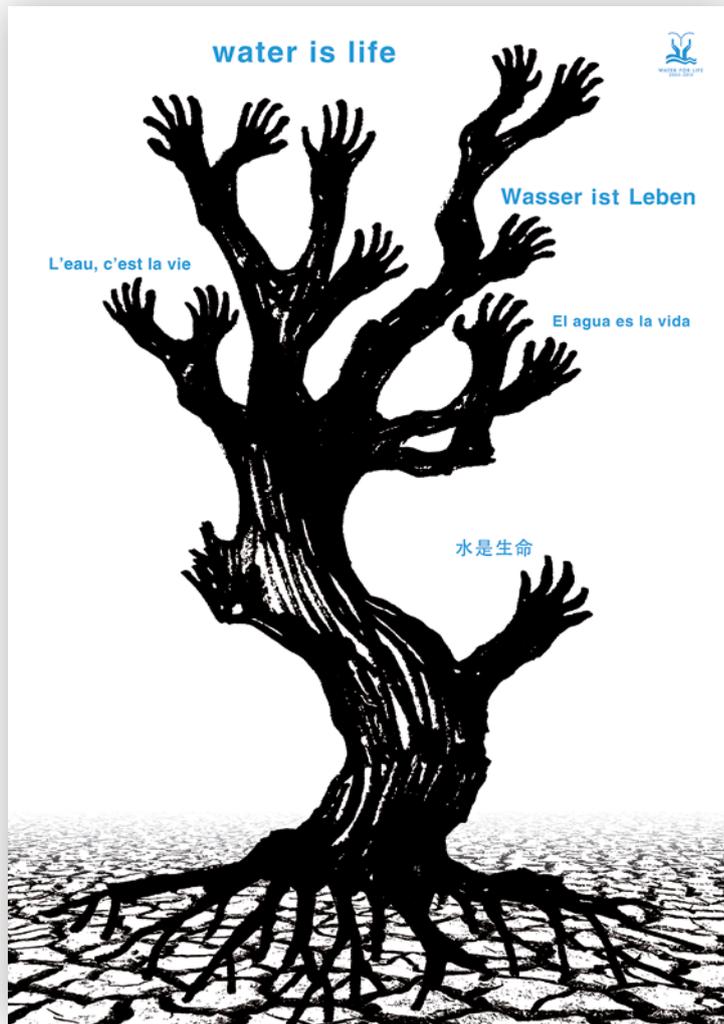
Für den ZVSHK kommt es daher vor allem darauf an, alles dafür zu tun, junge Flüchtlinge zu qualifizieren und vorzubereiten für eine anspruchsvolle Tätigkeit in den eigenen Gewerken. Denn gerade das SHK-Handwerk braucht einen immer qualifizierteren Nachwuchs. „Alle Anstrengungen in den nächsten Jahren müssen deshalb klar darauf ausgerichtet sein, diese qualifizierten Jugendlichen zu finden und zu rekrutieren – unabhängig von Herkunft, Hautfarbe und Religion“, ist ZVSHK-Präsident Manfred Stather überzeugt.

Der Fachkräftemangel wird in Deutschland immer spürbarer. Nach Angaben der Bundesagentur für Arbeit lag der Bestand gemeldeter Arbeitsstellen im Jahresdurchschnitt 2015 bei 569.000 und damit deutlich über dem Wert der Vorjahre. Besonders gesucht waren 2015 Fachleute in den Bereichen Verkehr und Logistik, Verkauf, Metall, Maschinen- und Fahrzeugbau, Mechatronik, Energie und Elektro sowie Gesundheit. Auch das SHK-Handwerk bekam zu spüren, dass der Arbeitsmarkt leer gefegt ist. Vor allem offene Stellen bei Montage und Kundendienst konnten nicht besetzt werden; die Beschäftigtenzahl stieg 2015 um magere 0,5 Prozent – dabei war der Bedarf bei der konstant guten Auftragslage weit höher.

Die Suche nach qualifizierten Arbeitskräften spiegelte 2015 in fast allen Branchen einen durchgehend positiven Konjunkturverlauf wider. Dieser Erfolg stützte sich sowohl auf den nach wie vor expandierenden Außenhandel als auch auf eine durch den sinkenden Ölpreis getriebene Binnennachfrage. Zudem waren mit über 43 Millionen Beschäftigten seit der Wiedervereinigung Deutschlands noch nie so viele Menschen in Lohn und Brot.

Das Statistische Bundesamt zog dann auch eine bemerkenswerte Bilanz: Im Jahr 2015 wurden von Deutschland Waren im Wert von 1.195,8 Milliarden Euro exportiert und Waren im Wert von 948,0 Milliarden Euro importiert. Die Exporte und Importe übertrafen damit im Jahr 2015 die bisherigen Höchstwerte aus dem Jahr 2014. Die Außenhandelsbilanz schloss im Jahr 2015 mit dem bisher höchsten Überschuss von 247,8 Milliarden Euro ab.

Bei der Konsumlaune der Deutschen verhielt es sich ähnlich. „Deutschland im Kaufrausch“ titelte die sonst



Jia Dong Lu · China

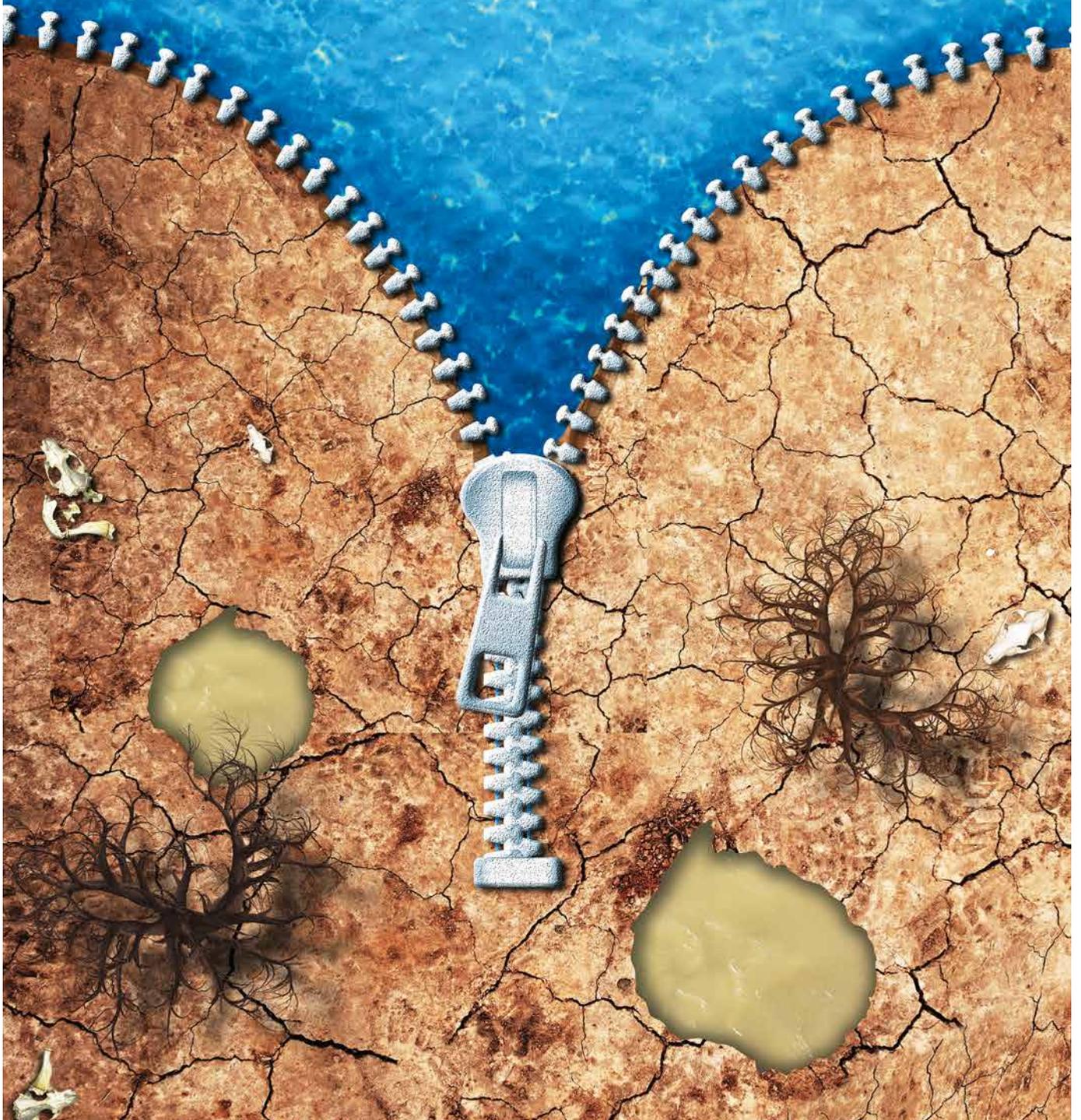
nicht gerade zu Übertreibungen neigende Süddeutsche Zeitung. Der Einzelhandel erlebte sein größtes Umsatzplus seit 20 Jahren. Eine hohe Beschäftigungsquote, steigende Löhne, geringe Zinsen und der beständig sinkende Öl- und Benzinpreis hielten die Konsumfreude der Deutschen auf einem stabil hohen Level.

Es wird sich zeigen, ob sich diese Entwicklung 2016 fortsetzt. Die schwache Weltkonjunktur erzeugt bereits die ersten Krisensymptome in Deutschland. Der vom

Münchner ifo Institut ermittelte Geschäftsklimaindex ist im Februar 2016 deutlich gefallen. Die Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate brachen geradezu ein. Noch aber rettet der Verbraucher den deutschen Aufschwung. Und die Zusatzausgaben für den Flüchtlingszustrom treiben den Staatskonsum. Ob die deutsche Wirtschaft 2016 dennoch die prognostizierten 1,8 Prozent Wachstum erreichen wird, bleibt abzuwarten. Die Anzeichen für einen längeren Abschwung häufen sich jedenfalls.



WATER FOR LIFE  
2005-2015



**water is life**



# GESCHÄFTSVERLAUF

Seit 2008 zeigt die Kurve der Umsatzentwicklung im SHK-Handwerk nach oben. Im Berichtsjahr 2015 gelang den Betrieben aus vier Gewerken erneut ein Umsatzwachstum von zwei Prozent auf jetzt 39,5 Milliarden Euro. Erwirtschaftet haben diesen Umsatzerfolg 347.730 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 52.767 Betrieben. Während dabei die Anzahl der Betriebe geringfügig abnahm, stieg die Zahl der Beschäftigten um 1.700 leicht an.

Maßgeblichen Anteil an dieser steten Aufwärtsentwicklung hat das Modernisierungsgeschäft. Die Erneuerung von Bädern und Heizungen war neben dem Kundendienst auch im Jahr 2015 der maßgebliche Treiber für den Geschäftserfolg der Betriebe. Vor allem die Altbau-sanierung wurde in den letzten Jahren zum Hauptumsatzträger mit aktuell 71,60 Prozent Anteil am Gesamtumsatz.

Der ZVSHK hat im Berichtsjahr in seinen vier repräsentativen Konjunkturumfragen diesen stabilen Trend in jedem Quartal dokumentieren können.

Schon der Auftakt im Frühjahr war vielversprechend. Die Stimmungslage bei den rund eintausend befragten SHK-Betrieben war zu Jahresbeginn mit einem Indika-

torwert – dem Saldo aus guten und schlechten Bewertungen – von +63,6 Prozent deutlich positiv. Auch die Geschäftslage für die nächsten sechs Monate wurde mit +15,6 Prozent stabil positiv eingeschätzt. Dieser Stimmungstrend spiegelte sich zwangsläufig in einem Spitzen-Auftragsbestand von 9,1 Wochen. Während die Mehrheit der Betriebe stagnierende Umsätze auf einem hohen Level meldete, freute sich fast jeder dritte Betrieb über weiter steigende Umsätze. Die Frage nach der Lage in den einzelnen Geschäftsfeldern ergab mit 71 Prozent eine klare Spitzenposition für das Wartungsgeschäft; bemerkenswert: Sanitär lag mit 61,6 Prozent vor Heizung mit 50,6 Prozent. Hier manifestierte sich eine Entwicklung, die bereits 2014 zu erkennen war. Die deutschen Eigenheimbesitzer investierten auch 2015 tendenziell mehr in die Baderneuerung als in die Anschaffung einer neuen Heizungsanlage.

Im Sommer 2015 war die Stimmung zur aktuellen Geschäftslage im Vergleich zum Frühjahr bei den Betrieben leicht abgesunken – auf jetzt +60,8 Prozent. Die zukünftige Geschäftslage wurde weiterhin optimistisch mit einem Wert von +15,8 Prozent eingeschätzt. Der Auftragsbestand lag bei 9,3 Wochen. Jeder vierte Betrieb berichtete über gestiegene Umsätze. Die aktu-



elle Geschäftslage in den einzelnen Geschäftsfeldern bestätigte die Reihenfolge Kundendienst vor Sanitär und Heizung. Allerdings erwarteten die befragten SHK-Unternehmer für den Herbst saisonbedingt eine deutlich ansteigende Tendenz für das Geschäftsfeld Heizung.

Diese Erwartung erfüllte sich jedoch nicht. Die Konjunkturbefragung im Herbst 2015 ergab für die Geschäftsfelder Sanitär und Heizung eine Festschreibung der Rangfolge. 70,5 Prozent vor 58 Prozent lauteten hierzu die nackten Zahlen. Selbstredend an der Spitze der Geschäftsfeldentwicklung lag im Herbst 2015 das Kundendienstgeschäft mit 73,9 Prozent.

Das Stimmungshoch 2015 hielt auch im Herbst an; die aktuelle Stimmungslage wurde mit einem Indikatorwert von +68,2 Prozent weiterhin deutlich positiv bewertet. Die Geschäftsentwicklung für die nächsten sechs Monate wurde von den befragten Betrieben mit +16,4 Prozent in Relation zu der Herbstbefragung 2014 (+12,4 Prozent) sogar noch optimistischer eingeschätzt. Die deutlich positive Geschäftslage wurde durch die Spitzen-Auftragsreichweite von 9,5 Wochen bestätigt. Rund 33 Prozent der Betriebe berichteten über gestiegene Umsätze im dritten Quartal.

Zum Abschluss des Berichtsjahres 2015 brachte die vierte Konjunkturbefragung für die Monate Oktober bis Dezember die im Vergleich zu Frühjahr, Sommer und Herbst besten Werte. Bei der Abfrage der aktuellen Geschäftsstimmung ergab sich ein Spitzenwert von +74 Prozent. Auch die zukünftige Geschäftslage wurde deutlich positiv eingeschätzt – mit 18,3 Prozent. Rund 40 Prozent der Betriebe meldeten gestiegene Umsätze; lediglich der Auftragsbestand reduzierte sich leicht auf jetzt 8,6 Wochen.

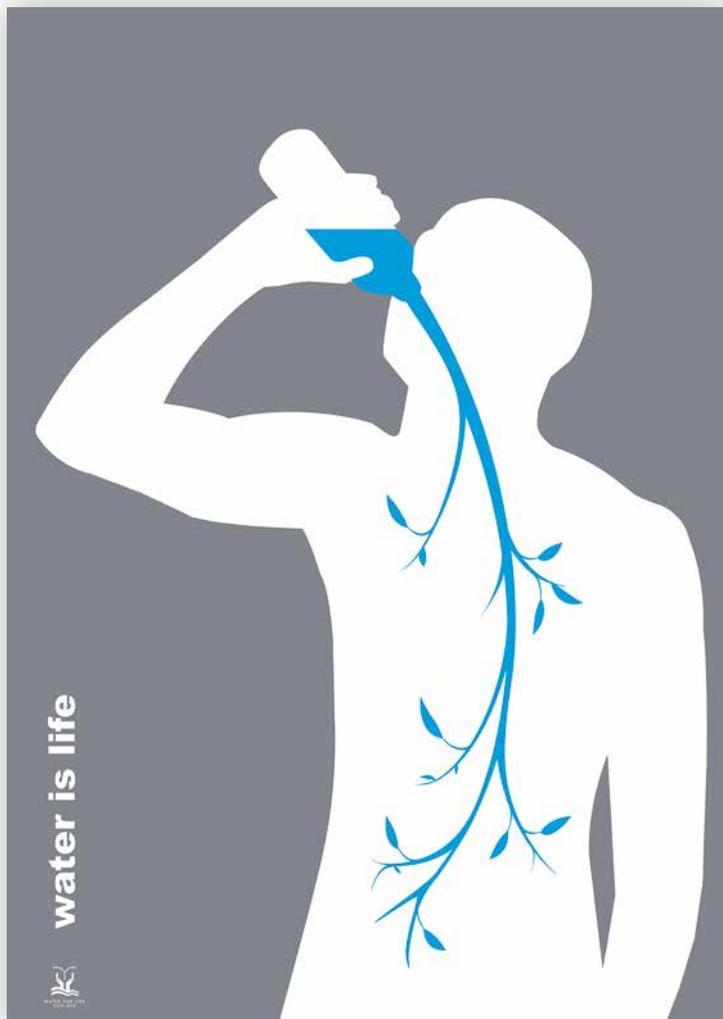
80,7 Prozent Kundendienst, 72,5 Prozent Sanitär, 66,2 Prozent Heizung. Diese Reihenfolge bei der Geschäftsfeldentwicklung galt auch im Winter 2015. In dieser deutlichen Ausprägung hat es dies in den Jahren zuvor nicht gegeben. Die Betriebe jedenfalls warteten im letzten Quartal 2015 auf ein Anziehen der Heizungssparte. Für die nächsten drei Monate prognostizierten sie zumindest auch für das Geschäftsfeld Heizung eine positive Entwicklung – gleichauf mit dem Geschäftsfeld Sanitär.

Der ZVSHK rechnet vorsichtig optimistisch auch für das laufende Jahr 2016 mit einer stabilen Auftragslage für seine Betriebe. Die stärksten Wachstumsimpulse sind von Konsum- und Bauinvestitionen zu erwarten. Die Investition in Wohneigentum bleibt aufgrund niedriger Zinsen sowie günstigen Energiepreisen, steigender Mieten und hoher Arbeitsplatzsicherheit attraktiv. Zudem soll das verfügbare Einkommen der privaten Haushalte 2016 um real 1,4 Prozent wachsen.

Allerdings mehren sich in der deutschen Wirtschaft Zeichen, dass der Optimismus schwindet. Im März 2016 ist eine zunehmende Verunsicherung der Unternehmen festzustellen. „Der globale Krisenmix zerstört die Zuversicht in deutschen Unternehmen“ (Die WELT).

Noch steht der staatliche und private Verbrauch dem Abschwung bei der Industrie entgegen. Die Frage ist: Wie lang noch?

Der scheidende Präsident des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung, Hans-Werner Sinn, warnt: „Deutschland droht nach dem Rausch der Kater“. Er prognostiziert eine sich langsam aufbauende Immobilienblase und ein Aufflammen der Euro-Krise mit einem unausweichlichen Schuldenschnitt für Griechenland auf Kosten der deutschen Steuerzahler. Sollte dieses Szenario tatsächlich eintreffen, werden die Rückwirkungen auf die deutsche Volkswirtschaft massiv sein – mit allen schwerwiegenden Folgen für den Konjunkturverlauf!



Jan Rosiek · Polen

80% WATER



WATER IS LIFE

# BESCHÄFTIGTE

„Angesichts der demografischen Entwicklung ist Deutschland bereits heute in hohem Maße auf die Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte angewiesen, um seine Fachkräftebasis zu sichern“, konstatierte im Februar 2016 das Institut der deutschen Wirtschaft. Dabei ist das Potenzial zur Fachkräftesicherung – was die Qualifikation der Flüchtlinge angeht – eher gering. Die Bundesagentur für Arbeit hält die Integration von 350.000 Migranten in den deutschen Arbeitsmarkt pro Jahr zwar für machbar, sieht aber auch in der mangelhaften Qualifikation und Bildung die größten Hürden.

Besonders gefordert ist hier das Handwerk. Aber selbst im Handwerk ist für viele Flüchtlinge eine berufliche Ausbildung höchstens mit einer mehrjährigen schulischen Nachqualifizierung möglich. Das gilt gerade auch für das SHK-Handwerk, in dem sich in den letzten Jahren die technischen Anforderungen an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erheblich gesteigert haben.

Ungeachtet dessen ist die Bereitschaft vor allem bei den kleinen und mittleren Familienunternehmen im SHK-Handwerk groß, Flüchtlinge mit Bleibeperspektive auszubilden und zu beschäftigen. Unterstützt werden die Betriebe dabei durch den Zentralverband des

Deutschen Handwerks (ZDH), der ein Gesamtkonzept für ein flexibles Qualifizierungs- und Betreuungssystem entwickelt hat und stetig fortschreibt. Ziel ist die nachhaltige Integration von anerkannten Asylbewerbern, Geduldeten und Flüchtlingen mit Bleibeperspektive in den Ausbildungs- und Arbeitsmarkt. Jüngere Personen sollen vorwiegend über die duale Ausbildung Zugang zum Arbeitsmarkt erhalten. Ältere und bereits einschlägig vorqualifizierte Personen sollen über Anpassungsqualifizierungsmaßnahmen möglichst schnell in Beschäftigung gebracht werden.

Das Qualifizierungs- und Betreuungssystem für anerkannte Asylbewerber, Geduldete und Flüchtlinge mit Bleibeperspektive im Handwerk greift drei Stufen der Integration auf: von der Orientierung mit berufsbezogener Kompetenzerfassung über die Ausbildung mit Anpassungsqualifizierung hin zur Beschäftigung.

Während die Experten des ZVSHK mit Hochdruck an maßgeschneiderten Konzepten zur Umsetzung eines Qualifizierungs- und Betreuungssystems im SHK-Handwerk arbeiten, haben SHK-Innungen 2015 erste Orientierungsmaßnahmen und Umschulungen für anerkannte Flüchtlinge durchgeführt. Allerdings wird sich erst in den nächsten Jahren wirklich zeigen, in welchem

Ausmaß der Zustrom von Flüchtlingen dabei helfen kann, den ohne Zweifel schon heute gegebenen Fachkräftemangel im SHK-Handwerk abzustellen.

Denn bei allem Optimismus am Lehrstellenmarkt (Handelsblatt) – die Zahl der geschlossenen Ausbildungsverträge ist insgesamt nicht weiter gesunken – wird das SHK-Handwerk in den nächsten Jahren massive Anstrengungen unternehmen müssen, um eine ausreichende Nachwuchssicherung gewährleisten zu können. Dabei gewinnt der Wettbewerb von Industrie, Handel und Handwerk um ausbildungsfähige Jugendliche Jahr für Jahr an Intensität.

Im Dezember 2015 hat das Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) die Ergebnisse seiner Erhebung über die neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge zum 30. September 2015 vorgelegt. Die Zahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge ist in diesem Jahr mit 522.200 gegenüber dem Vorjahr stabil geblieben. Rechnerisch standen 100 ausbildungsplatzsuchenden Jugendlichen 103,7 Ausbildungsangebote und damit mehr als in den Vorjahren gegenüber.

Auf der anderen Seite waren bei der Bundesagentur für Arbeit im September 2015 noch 41.000 Ausbildungsstellen als unbesetzt gemeldet. Dies waren 3.900 mehr (+ 10,4 Prozent) als im Vorjahr. Die Zahl der unversorgten Bewerberinnen und Bewerber war mit 20.700 gegenüber dem Vorjahr leicht rückläufig (- 0,8 Prozent). Auch die Zahl der Bewerber, die eine Alternative zu einer Ausbildung begonnen haben, aber unabhängig davon weiterhin nach einer Ausbildungsstelle suchen, liegt mit 60.100 unter dem Vorjahresniveau (- 0,4 Prozent). Zudem ging die Zahl der Altbewerber, die sich bereits in einem der letzten fünf Jahre um eine Ausbildung bemüht hatten, auf 201.500 (- 2,7 Prozent) zurück.

Rund 140.000 Jugendliche entschieden sich 2015 für eine Ausbildung im Handwerk; mit 310.000 mehr als doppelt so viele für eine Lehre in Industrie und Handel. Dagegen standen über 500.000 Studienanfänger, die 2015 an deutschen Hochschulen ein Studium aufnahmen.

Das sind die nüchternen Zahlen, die die ganze Brisanz der Nachwuchssicherung im SHK-Handwerk do-

kumentieren. Zwar zählen von den vier Gewerken des SHK-Handwerks 2015 nur die Klempner zu den Ausbildungsberufen mit Besetzungsproblemen (BIBB); aber gemessen an den Herausforderungen des Marktes in den kommenden Jahren bilden die 11.358 Ausbildungsanfänger bei den Anlagenmechanikern SHK nicht gerade eine beruhigende Zahl für die Nachwuchssicherung. Dennoch hat der Anlagenmechaniker SHK es 2015 wieder unter die Top Five der beliebtesten Ausbildungsberufe geschafft – bei den Männern. Ein Umstand, der auf eine weitere Schwierigkeit des SHK-Handwerks verweist. Seine Attraktivität für Frauen auf Ausbildungssuche lässt zu wünschen übrig: Von den 11.358 neuen Auszubildenden sind gerade einmal 141 Frauen.

Insgesamt hat sich die Zahl der Beschäftigten im SHK-Handwerk auf dem Niveau von 2005 eingependelt. Gerade einmal 1.700 Mitarbeiter konnten 2015 neu eingestellt werden. Bei einer Gesamtzahl von jetzt 347.730 Beschäftigten entspricht dies einem Beschäftigungswachstum von gerade einmal 0,5 Prozent; und das bei einer äußerst stabilen Geschäftslage. Hier zeigt sich: Der Arbeitsmarkt ist leer gefegt.

Umso entscheidender wird es zukünftig sein, die Ausbildung zu intensivieren und das fehlende Personal selbst heranzuziehen. Ein wichtiger Faktor dabei ist die Ausbildungsbereitschaft der Betriebe. Ohnehin lastet diese Aufgabe fast ausschließlich auf den organisierten Betrieben. Die Quote lag hier 2015 bei ungefähr 57 Prozent der Innungsbetriebe. Die Unterschiede zwischen den alten und den neuen Bundesländern sind weiterhin deutlich vorhanden. In den neuen Bundesländern bilden nur rund 35 Prozent der befragten Betriebe aus. Die Ausbildungsquote in den alten Ländern liegt mit 65,0 Prozent deutlich höher. Die Betriebe in den alten Ländern zeigen eine deutlich höhere Ausbildungsaffinität als in den neuen Ländern. Je größer das SHK-Unternehmen ist, desto höher ist die Ausbildungsquote.

### **„Zeit zu starten“ – die neue Nachwuchsinitiative des ZVSHK**

Vor diesem Hintergrund war es dringend erforderlich, sowohl die Nachwuchsgewinnung als auch die Aus-

bildungsbereitschaft im SHK-Handwerk zu optimieren. Die Schwierigkeit bestand darin, dass bisher innerhalb der SHK-Verbandsorganisation keine einheitliche Nachwuchswerbung existierte. Dieser Umstand war den unterschiedlichen Anstrengungen und Maßnahmen der einzelnen Landesverbände geschuldet, die mal mehr mal weniger intensiv eigene Kommunikationsmittel zur Nachwuchsgewinnung einsetzten.

Bei dem sich verschärfenden Ringen der unterschiedlichsten Branchen um ausbildungsfähige Jugendliche erwies sich dieser uneinheitliche Versuch der Nachwuchsgewinnung für das SHK-Handwerk aber zunehmend als kontraproduktiv. Für die SHK-Verbandsorganisation stand zur Jahreswende 2014/2015 fest: Bei aller Bedeutung regionaler Besonderheiten ist es zwin-

gend geboten, für die organisierten SHK-Betriebe eine einheitliche und damit durchsetzungsstarke Kampagne für die Ansprache Jugendlicher zu entwickeln.

Unter Leitung des ZVSHK haben die Landesverbände im Berichtsjahr 2015 ganze Arbeit geleistet. Die SHK-Berufsorganisation hat sich nicht nur auf eine bundesweit einheitliche Werbestrategie für den Berufsnachwuchs festgelegt. Sie hat darüber hinaus entschieden, die Ausbildungsbereitschaft der Innungsbetriebe zu fördern – durch ein verstärktes Angebot an Praktikumsplätzen für Schülerinnen und Schüler.

Unter dem Motto „Zeit zu starten“ werden sich 2016 Zug um Zug alle Landesverbände der neuen, gemeinsam erarbeiteten Nachwuchswerbung anschließen.

WATER IS PLEASURE



WATER IS LIFE



# 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. Der ZVSHK realisiert zudem Konzeption, Inhalt und Darbietung zielgruppenadäquater Weiterbildungsmaßnahmen für die SHK-Organisation.

## Ausbildung im Installateur- und Heizungsbauer-Handwerk

Die Ausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik ist schon zahlenmäßig die wichtigste Ausbildung der SHK-Handwerke. Im Jahr 2015 entschieden sich zum Stichtag 30.09. rund 11.300 junge Menschen zur Ausbildung als Anlagenmechaniker SHK. Der Gesamtbestand belief sich damit auf rund 31.500 Lehrlinge in diesem Gewerk.

Die Ausbildung in zukunftssträchtigen Berufsfeldern muss von Zeit zu Zeit angepasst und aktualisiert werden. Das geschieht in sogenannten Neuordnungsverfahren. Begleitet wird dieser Prozess durch das Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB).

Die inhaltliche Arbeitsphase des Neuordnungsverfahrens für den Anlagenmechaniker SHK wurde 2015 vollständig abgeschlossen. Die divergenten Positionen der Sozialpartner aus dem Jahr 2014 konnten durch Konsensbildung im Jahr 2015 überwunden werden. Im Dezember 2015 wurde der Entwurf den zuständigen Ministerien übergeben: dem Bundesministerium der Justiz (BMJ), dem Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) und dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Die Verordnung tritt am 1. August 2016 in Kraft. Das Neuordnungsverfahren wird dann gut drei Jahre angedauert haben.

Ein wesentlicher Modernisierungsaspekt der neu geordneten Ausbildungsordnung ist die Einführung der sogenannten gestreckten Gesellenprüfung; deshalb mussten einige formale Aspekte der Ausbildungsordnung verändert und an die veränderte Prüfungsstruktur angepasst werden. Darüber hinaus wurden die zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten an vielen Stellen inhaltlich modernisiert und an die Anforderungen der Arbeitswelt angepasst.

Zugespitzt formuliert: Die Gesellenprüfung besteht jetzt nicht mehr nur aus einer Prüfung am Ausbildungsende sondern aus zwei zeitlich auseinanderfallenden

Teilen – Teil 1 vor dem Ende des zweiten Lehrjahres und Teil 2 am Ende der Ausbildung. Teil 1 der Gesellenprüfung besteht aus den Prüfungsinstrumenten Arbeitsaufgabe und situatives Fachgespräch und bezieht sich auf die Inhalte der ersten drei Ausbildungshalbjahre. Er fließt mit 30 Prozent in das Gesamtergebnis der Gesellenprüfung ein. Teil 1 ist keine selbstständige Teilprüfung sondern Bestandteil der Gesamtprüfung. Folglich kann Teil 1 nicht vor Abschluss der Gesellenprüfung wiederholt werden. Teil 2 der Gesellenprüfung wird am Ende der Ausbildungszeit durchgeführt und bezieht sich auf die während der gesamten Ausbildungszeit zu vermittelnden Qualifikationen. Prüfungsinhalte, die bereits Gegenstand von Teil 1 gewesen sind, sollen nur noch dann einbezogen werden, wenn es die Feststellung der Berufsbefähigung erfordert.

Zur Einführung der gestreckten Gesellenprüfung führt das Bundesinstitut für Berufsbildung (BiBB) eine Testphase durch. In dieser Testphase werden die Neuerungen evaluiert – insbesondere die Umsetzung in der Praxis ist dabei von besonderem Interesse. Noch vor Abschluss der Testphase wurde bereits ab dem Jahr 2007 die gestreckte Gesellenprüfung standardmäßig in Neuordnungsverfahren übernommen; und dies obwohl die Evaluierung durch das BiBB noch nicht abgeschlossen war.

Als Begründung wurden geltend gemacht: die Motivationssteigerung der Auszubildenden durch eine frühzeitige Leistungsstandkontrolle mit Auswirkungen auf das Ergebnis der Gesellenprüfung, die Entlastung der Ausbildungsbetriebe durch abschließendes Feststellen von Grundkompetenzen ohne erneutes Prüfen am Ende der Ausbildungszeit (Wegfall des „Trainierens“ von Grundfertigkeiten am Ende der Lehrzeit) und die Entlastung der Prüfung am Ende der Ausbildungszeit durch Wegfall der Prüfung von Grundkompetenzen.

So gesehen wurde 2015 zum Standard gemacht, was pro forma bereits seit 2007 Standard ist: die gestreckte Gesellenprüfung. Das versieht den tatsächlichen Innovationszyklus der Ausbildungsordnung Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik mit einem deutlichen Fragezeichen.

## Ausbildung im Behälter- und Apparatebauer-Handwerk

Das Behälter- und Apparatebauer-Handwerk ist ein kleines aber feines Gewerk innerhalb der SHK-Handwerke. Auch hier zeigte sich im Berichtsjahr, wie schwierig mittlerweile die Nachwuchssicherung geworden ist. Im Jahr 2015 haben nur 54 Jugendliche einen Ausbildungsvertrag abgeschlossen. Damit fiel die Anzahl der Neuverträge im Vergleich zum Vorjahr leicht ab.

Die derzeit gültige Ausbildungsordnung stammt aus dem Jahr 1989. Es besteht demzufolge ein dringender Modernisierungsbedarf für diesen Ausbildungsberuf. Die Sozialpartner haben dazu bereits im Sommer 2014 ein erstes Eckwertegespräch mit dem Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) geführt. Dabei wurden die Rahmenbedingungen wie Ausbildungsdauer und Gewichtung der gestreckten Gesellenprüfung beschlossen.

Ursprünglich sollte im Herbst 2015 mit der ersten Arbeitssitzung begonnen werden. Vorher sollte das BiBB im Auftrag des BMWi eine Berufsgruppenprüfung mit Frist Ende März 2015 durchführen. Leider konnte diese Frist vom BiBB nicht eingehalten werden. Auch nachfolgende Fristen verstrichen. Im September 2015 signalisierte das BMWi gegenüber dem Zentralverband des deutschen Handwerks (ZdH), dass eine Berufsgruppenprüfung der Sozialpartner akzeptiert werden würde. Das Referat Berufsbildung des ZVSHK nahm sich dieser Aufgabe an und legte Anfang November die eigens elaborierte Berufsgruppenprüfung vor.

Zum Sinn und Zweck der Berufsgruppenbildung: Forciert wird das Konzept der Berufsgruppen vom Innovationskreis der beruflichen Bildung (IKBB). Der IKBB wurde vom BMBF initiiert. Nach der Auffassung des IKBB wird durch die Etablierung von Berufsgruppen das Angebot beruflicher Ausbildung transparenter, effizienter und flexibler ausgestaltet. Ziel ist es, bei Ausbildungsberufen mit verwandten Tätigkeitsbereichen eine Strukturierung in Berufsgruppen mit gemeinsamer Kernqualifikation und darauf aufbauenden Spezialisierungsmöglichkeiten durch Wirtschaft und Gewerkschaften zu prüfen und geeignete Vorschläge zu unterbreiten.

Die Kriterien zur Bewertung, ob ein oder mehrere Ausbildungsberufe zu einer Berufsgruppe gehören, hat im Jahr 2007 der Innovationskreis berufliche Bildung (IKBB) des BMBF veröffentlicht. Anerkannte Ausbildungsberufe bilden dann eine Berufsgruppe, wenn:

- die Ausbildungsinhalte fachlich identisch (bzw. fachlich entsprechend) sowie für alle Berufe der Gruppe wesentlich und typisch sind (= berufsprofilgebende Qualifikationen),
- die Gemeinsamkeiten mindestens 12 Monate umfassen (wobei diese nicht zwangsläufig nur im ersten Ausbildungsjahr festgestellt sein müssen),
- die Berufsausbildung um mindestens ein Jahr verkürzt werden kann, d.h. ein Anrechnungsmodell nach §5 Abs. 2 Nr. 4 BBiG zur Anwendung kommt bzw. eine individuelle Verkürzung der Ausbildungszeit gemäß §8 Abs. 1 BBiG möglich ist, und/oder
- eine gemeinsame Beschulung (nach RLP) möglich ist.

Bei der Berufsgruppenprüfung sollen branchenspezifische, weiterhin für „Monoberufe“ sprechende Gegebenheiten angemessen berücksichtigt werden. Der IKBB fordert in seinem Positionspapier von 2007, dass ab sofort Wirtschaft und Gewerkschaften vor jeder Neuordnung eines Einzelberufs, die mögliche Zusammenführung mit anderen Berufen in Berufsgruppen, zu prüfen haben.

Genau zu dieser Situation ist es im Neuordnungsverfahren Behälter- und Apparatebauer gekommen. Die vom ZVSHK durchgeführte Berufsgruppenprüfung identifizierte eben solche branchenspezifischen Gegebenheiten, die für den Erhalt der Ausbildung zum Behälter- und Apparatebauer, als sogenannter Monoberuf, plädieren. Das BMWi hat hierzu keine Stellungnahme abgegeben. Mit der Aufnahme des Neuordnungsverfahrens ist daher frühestens Ende des zweiten Quartals 2016 zu rechnen. Damit verschiebt sich die ursprünglich für Herbst 2015 avisierte Aufnahme des Verfahrens um fast ein Jahr.

## Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks

Von 1951 bis 2006 lief dieser Wettbewerb unter dem Namen: „Praktischer Leistungswettbewerb der Handwerksjugend (PLW)“. Seit dem Jahr 2007 heißt dieser „Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks (PLW – Profis leisten was)“. Die SHK-Verbandsorganisation nimmt an diesem Projekt ebenfalls teil. Die Umsetzung erfolgt auf Bundeslandebene und wird durch die Fachverbände auf freiwilliger Basis begleitet.

Die Teilnahme der einzelnen Fachverbände an diesem Wettbewerb ist unterschiedlich stark ausgeprägt. Alle Fachverbände erhalten jedes Jahr im Juni die Aufgaben, Zeichnungen und Bewertungsbögen vom ZVSHK. Für alle vier SHK-Berufe stellt das Referat Berufsbildung die Aufgaben und Prüfungskriterien bundesweit und bundeseinheitlich zur Verfügung. Es gibt anzufertigende Prüfstücke für die SHK-Berufe Anlagenmechaniker, Klempner, Behälter- und Apparatebauer sowie Ofen- und Luftheizungsbauer.

Die Fachverbände, Kammern, Kreishandwerkerschaften und Innungen tragen die Leistungswettbewerbe in ihrem jeweiligen Einzugsgebiet aus. Das jeweils beste Prüfstück wird dann im Herbst an das zentrale Prüfungsbüro des ZDH versendet. Das zentrale Prüfungsbüro gastiert jedes Jahr im November in einer anderen Handwerkskammer respektive in einem anderen Bundesland. Der jeweilige Fachverband, in dessen Zuständigkeitsbereich das zentrale Prüfungsbüro fällt, stellt einen Prüfungsausschuss (Vier-Augen-Prinzip für jeden der vier SHK-Berufe) zur Verfügung, der dann im zentralen Prüfungsbüro die eingeschickten Prüfstücke bewertet. Der PLW endet jedes Jahr Mitte Dezember auf der vom ZDH eingerichteten PLW-Schlussfeier.

In der letzten Sitzung des Ausschusses Berufsbildung im ZVSHK entstand die Idee, den letzten Schritt des PLW, also das Bewerten der eingeschickten Prüfstücke, zu verändern. Dieser letzte Entscheid, der bisher „im stillen Kämmerlein“ vorgenommen wird, könnte in einen Leistungswettbewerb umgewandelt werden. Die Landessieger könnten direkt und simultan im Rahmen einer Arbeitsaufgabe gegeneinander antreten.

Im Zuge der guten Erfahrungen aus anderen Leistungswettbewerben wie den EuroSkills und den WorldSkills, die allesamt unter Einbeziehung der Öffentlichkeit ausgetragen werden, ist diese Änderung sehr bedenkenswert. Die Modifikation des Endentscheids soll sich für 2016 zunächst lediglich auf den Beruf des Anlagenmechanikers SHK beziehen. Die PLW-Endentscheide der anderen drei Berufe sollen zunächst unverändert durchgeführt werden. Gesucht wurde also eine öffentlichkeitswirksame Fachveranstaltung, die im Herbst stattfindet und vor dem Dezember abschließt.

Für 2016 ist die GET Nord in Hamburg als möglicher Austragungsort angedacht. Eine Fachmesse ist ein idealer Partner und ebenso idealer Austragungsort für einen solchen Leistungswettbewerb. Die Besucher können sich zum einen von den neuesten Produkten und Dienstleistungen überzeugen und zum anderen erhalten sie einzigartige Einblicke in das handwerkliche Können junger Handwerker.

Das Projekt ist im Jahr 2015 skizziert worden und inzwischen mit den Entscheidungsträgern abgestimmt. Anfang Januar 2016 wurde das Projekt zur Abstimmung den Fachverbänden vorgelegt.

## Berufsmeisterschaften

Die spektakulärste Form der Weiterbildung ist im SHK-Handwerk die Teilnahme an den Berufsmeisterschaften – den Euro- oder WorldSkills. Die jungen Gesellen, die den langen Weg von der nationalen Vorentscheidung über die harten Trainings im Bundesleistungszentrum in Schweinfurt bis zu den eigentlichen Wettkämpfen erfolgreich absolviert haben, sind wahre Meister ihres Faches – auch wenn der Erwerb des wirklichen Meistertitels danach erst noch angegangen werden muss.

Der ZVSHK verfolgt seit 2011 das grundsätzliche Ziel, mit der Teilnahme eines Anlagenmechanikers SHK oder auch Klempners an den Berufsmeisterschaften das Image der jeweiligen Berufsausbildung positiv zu beeinflussen.

2011 schickte der ZVSHK Stefan Ebner zu den WorldSkills nach London. Er erkämpfte sich im Wettstreit mit der Weltelite der Sanitärinstallateure einen her-

vorragenden 5. Platz. Ein Jahr später belegten Simon Stock als Anlagenmechaniker SHK sowie Christian Uetz als Klempner bei den EuroSkills im belgischen Spa jeweils den 3. Platz. Gegen harte Konkurrenz errang Anlagenmechaniker Matthias Köfer 2013 bei den Berufsweltmeisterschaften in Leipzig den 6. Rang in der Disziplin „Plumbing and Heating“. Bei den EuroSkills 2014 ging Dominik Engel 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 4. Platz.

Die Krönung für das SHK-Handwerk erfolgte im Sommer 2015 mit einem Weltmeistertitel bei den WorldSkills in Brasilien. Nathanael Liebergeld aus Sachsen hat hier seinen Traum von einer Medaille wahr machen können. Bei der 43. Weltmeisterschaft der Berufe holte der 21-jährige SHK-Profi in der Disziplin „Plumbing and Heating“ Gold. Mit Nervenstärke, Sorgfalt, herausragendem fachlichen Können und nicht zuletzt Spaß am Wettbewerb konnte Liebergeld die Jury in Brasilien von sich und seiner Qualifikation überzeugen. Die Spitzenposition auf dem Siegertreppchen teilte sich der erfolgreiche Anlagenmechaniker mit dem Briten Gary Doyle.

Für den ZVSHK war der Weltmeistertitel ein willkommener Nachweis, dass handwerkliche Fähigkeiten und technische Kompetenz bei der Ausbildung zum SHK-Anlagenmechaniker zu einer absoluten Spitzenleistung befähigen. Mitentscheidend für den großen Erfolg war die gute Vorbereitung durch das intensive Training im Bundesleistungszentrum der SHK-Innung Schweinfurt. Ohne die zusätzliche finanzielle Unterstützung durch Sponsoren wäre das in dieser überzeugenden Form allerdings gar nicht möglich gewesen.

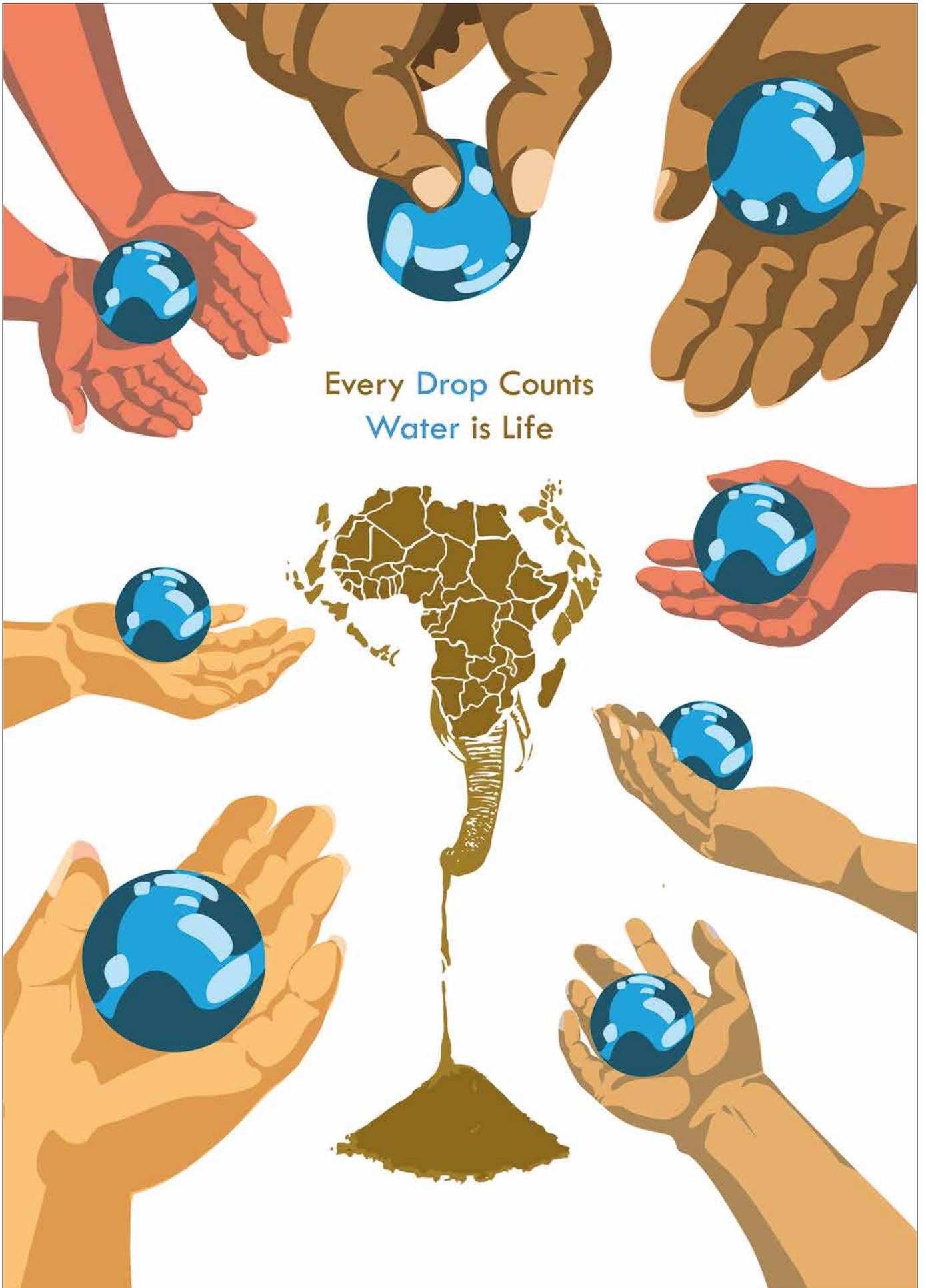
Kurz nach Rückkehr des Weltmeisters aus Brasilien fand in der SHK-Innung Schweinfurt daher ein exklusiver Sponsorenempfang statt. Der Dank des ZVSHK und der gesamten SHK-Verbandsorganisation galt dabei: Bosch Thermotechnik GmbH, Deutsche Vortex GmbH & Co. KG, GC Sanitär- und Heizungs-Handels-Contor GmbH, Geberit Vertriebs GmbH, ROTHENBERGER Deutschland GmbH, TOTO Europe GmbH, Uponor GmbH, Vaillant Deutschland GmbH & Co. KG,

VIEGA GmbH & Co. KG, Viessmann Werke GmbH & Co. KG, WILO SE, Wolf GmbH.

Nach den WorldSkills ist vor den EuroSkills! Im letzten Quartal des Berichtsjahres hat der ZVSHK deshalb bereits die Vorbereitungen zur Teilnahme an den EuroSkills 2016 in Form gegossen.

Zum ersten Mal wird der Wettbewerb in Skandinavien stattfinden. Er wird vom 1. bis 3. Dezember im schwedischen Göteborg ausgetragen. Dabei werden junge Menschen aus ganz Europa im Wettbewerb der Berufe antreten – es winkt nicht weniger als der Titel und die Ehre, Europameister seines Berufes zu werden.

Zum Jahresende 2015 hatten sich überraschend viele Bewerber für den ab Januar 2016 laufenden Vorentscheid angemeldet. Eine Ursache hierfür sieht der ZVSHK im Erfolg von São Paulo und die dadurch im SHK-Handwerk gesteigerte Wahrnehmung der Berufswettbewerbe. Gesucht werden junge Menschen, die in den Berufen Anlagenmechaniker SHK – „Plumbing and Heating“ – und Klempner (Spengler) – „metal roofing“ – in zwei schweren Ausscheidungswettbewerben zeigen können, dass sie Profis sind und das Zeug zum Champion haben.



Every Drop Counts  
Water is Life

# POLITISCHE ARBEIT

Monatelang währte im Berichtsjahr der öffentliche Streit über die Offenlegung der Namen jener Lobbyisten, die bis dato in Berlin einen direkten Zugang zu den Abgeordneten des Deutschen Bundestages hatten. Im Herbst veröffentlichte die Bundestagsverwaltung schließlich eine Liste von Interessenvertretern, die per Hausausweis einen freien wie diskreten Zugang zum Parlament genossen.

Die Aktion produzierte zwangsläufig vertraut klingende Schlagzeilen über mangelnde Transparenz im Verhältnis zwischen Politik und Wirtschaft. Die „Macht der Lobbyisten“ (Süddeutsche Zeitung) wurde beklagt. Über 5.000 von diesen „professionellen Einflüsterern“ seien in Berlin unterwegs. Statistisch gesehen kämen acht Lobbyisten auf jeden Abgeordneten.

Der ZVSHK tauchte in der besagten Liste der Hausausweisbegünstigten nicht auf. Er ist offiziell aufgeführt in der „öffentlichen Liste über die Registrierung von Verbänden und deren Vertretern“ – veröffentlicht im Bundesanzeiger.

Der Streit über den Einfluss von Lobbyisten ist ohnehin eine sehr scheinheilige Debatte. Es gehört zum demokratischen Willensbildungsprozess, dass sich

dabei alle gesellschaftlichen Gruppen einbringen können. Das gilt für Gewerkschaften und Umweltorganisationen genauso wie für Wirtschaftsverbände.

Deren Bedeutung für das politische System der Bundesrepublik gründet auf der Tradition, politische Entscheidungen im größtmöglichen gesellschaftlichen Konsens zu treffen (Handbuch des deutschen Lobbyisten). Verbände sind hierfür prädestiniert; müssen sie in ihrer Organisation doch zunächst selbst einen Interessenausgleich der Mitglieder herstellen. Das macht Verbände für die politischen Entscheidungsträger so wichtig als Ansprechpartner, Ratgeber oder Impulsgeber.

An dieser Maxime richtet der ZVSHK seine politische Arbeit aus. Als oberste Interessenvertretung des organisierten SHK-Handwerks positioniert sich der ZVSHK vor allem auf den Politikfeldern Energie und Demografie als vertrauensvoller Partner für die Politik – sowohl in Berlin als auch in Brüssel. Mit Erfolg: Die Beziehungen zu den politischen Entscheidungsträgern waren auf Bundesebene selten so eng wie in diesen Zeiten.

Für die SHK-Betriebe brachte dieser Einsatz für 2016 Rückenwind aus Berlin! Denn bei der Steigerung von Energieeffizienz und Klimaschutz setzt die Politik ge-

zielt auf das SHK-Handwerk. Altanlagenlabel, Heizungs-Check, Pumpentausch – das sind nur drei von zahlreichen Maßnahmen, mit denen die SHK-Betriebe helfen sollen, den Modernisierungstau in den deutschen Heizungskellern aufzulösen.

Darüber hinaus wird der Wohnungsbau in den kommenden Jahren das Fachhandwerk in Anspruch nehmen. Die Zahl der Baugenehmigungen steigt weiter an – nach Angaben des Statistischen Bundesamtes im Jahr 2015 auf 309.000. Tatsächlich gebaut wurden davon 270.000 Wohnungen. Immer noch viel zu wenig: Nach Angaben des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft (GdW) fehlen in Deutschland mindestens 800.000 Wohnungen. Andere Schätzungen gehen von einem Fehlbestand von einer Million Wohnungen bis 2030 aus.

Den größten Einfluss auf den Wohnungsmarkt haben dabei die Wanderungsbewegungen innerhalb Deutschlands. Im Durchschnitt sind im vergangenen Jahr fast vier Millionen Menschen über die Grenzen ihres Kreises umgezogen. Die Zuwanderung von Migranten steht dahinter zurück, verschärft aber zumindest in den Ballungsgebieten die Nachfrage nach Wohnraum.

Aber nicht nur Umzügler und Flüchtlinge – für letztere müssten pro Jahr ungefähr 175.000 Wohneinheiten gebaut werden – beeinflussen massiv die Situation am Wohnungsmarkt. Auch die zukünftige Rentnergeneration wird zu einem beachtlichen Einflussfaktor werden. Dann nämlich, wenn die als Baby-Boomer bekannten geburtenstarken Jahrgänge in Rente gehen. Dann wird es zusätzlich eng in Deutschlands Wohnungen.

Zumindest in denen, die altersgerecht ausgebaut sind. Denn der aktuell geplante Bestand hinkt den tatsächlichen Anforderungen um einiges hinterher. Bis 2030 entsteht eine Deckungslücke von fast zwei Millionen Wohneinheiten, um beispielsweise den tatsächlichen Bedarf an Wohnraum bei den 65-Jährigen mit Bewegungseinschränkungen zu decken. Das ist ein Ergebnis einer im Auftrag des Zentralverbands Sanitär Heizung Klima erstellten Prognos-Studie.

Diesen Mangel abzustellen, ist eine gesellschaftspolitische Aufgabe, die vor allem vom Sanitärhandwerk zu lösen sein wird. Die Evaluation des KfW-Programms

„Altersgerecht umbauen“ aus dem Jahr 2014 zeigt, dass der Umbau des Sanitärbereichs im Rahmen der geförderten Einzelmaßnahmen am stärksten nachgefragt wurde. In der Zeitspanne von 2009 bis 2014 sind von der Förderbank rund 83.000 Maßnahmen unterstützt worden, von denen fast 30 Prozent auf den altersgerechten Umbau der Sanitärräume fielen.

## Energiewende im Wärmemarkt

Unter dem Eindruck der Reaktorkatastrophe von Fukushima im März 2011 hat die damalige schwarz-gelbe Bundesregierung eine atemberaubende Kehrtwende in der nationalen Energiepolitik vollzogen: Der stufenweise Ausstieg aus der Kernenergie bis zum Jahr 2022 soll mit dem stetigen Ausbau Erneuerbarer Energien ermöglicht werden. Deutschland rief die Energiewende aus – ziemlich allein auf weiter Flur.

Diese erste Phase der Energiewende bis zu den Bundestagswahlen im Herbst 2013 zielte überwiegend auf eine Wende im Strommarkt. Die Bildung einer neuen Regierung brachte Anfang 2014 einen Ressortumbau bei der Ministerialverwaltung. Kernstück dabei war die Bündelung der Zuständigkeiten für Energieeffizienz im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi). Für diese Zusammenlegung hatte sich auch der ZVSHK stark gemacht. Denn hierdurch konnte der Weg dafür geebnet werden, dass ab dem Frühjahr 2014 die Umsetzung der Energiewende auch im Wärmesektor begann.

Ausdruck fand diese Aufwertung des Wärmemarktes für die nationale Energiewende in einer 10-Punkte-Energie-Agenda des BMWi aus dem Sommer 2014. Sie bildet den Fahrplan der Bundesregierung für die Energiewende!

Mithilfe eines noch andauernden Plattformprozesses hat die Politik die wichtigsten Akteure für die Energiewende – darunter auch den ZVSHK – in den Meinungsfindungsprozess einbezogen; zugleich hat sie die Akteure zu entsprechenden Maßnahmenvorschlägen aufgefordert. Unter wissenschaftlicher Begleitung entstand daraus ein Maßnahmenkatalog zur Steigerung der Energieeffizienz im Gebäude- und Wärmesektor, den das Bundeskabinett im Dezember 2014

als Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz (NAPE) verabschiedet hat.

Die im NAPE enthaltenen Maßnahmen sind Ausdruck und Beleg für eine erfolgreiche politische Arbeit des ZVSHK. Dabei ging es darum, die Fachbetriebe des SHK-Handwerks als unverzichtbare Akteure für eine Energiewende im Wärmemarkt zu benennen. Gelingen ist dies mit konkreten Vorschlägen zu energetisch relevanten Einzelmaßnahmen in den Bereichen Anlagentechnik und Effizienztechnologien, Information und Beratung sowie Schulung und Weiterbildung.

Flankiert durch ein umfassendes Positionspapier mit zielführenden Vorschlägen hat der ZVSHK die Potenziale des SHK-Handwerks in den politischen Prozess der Entscheidungsfindung eingebracht. Das spiegelt sich wider in den zentralen Bestandteilen des NAPE; es findet darüber hinaus Berücksichtigung im Anreizprogramm Energieeffizienz, das im Berichtsjahr 2015 beschlossen wurde und ab 1. Januar 2016 umgesetzt wird.

Zu den verabschiedeten und vom SHK-Handwerk umzusetzenden Sofortmaßnahmen des Nationalen Aktionsplans Energieeffizienz zählen: die Energieverbrauchskennzeichnung für Neuanlagen, das nationale Effizienzlabel für Heizungsanlagen, die Weiterentwicklung und Förderung des Heizungs-Checks, die Fortschreibung und Aufstockung des CO<sub>2</sub>-Gebäudesanierungsprogramms der KfW und die optimierte Förderung der Energieberatung und Qualitätssicherung.

Aber das ist noch nicht alles. Die von Berlin vorangetriebene Entwicklung einer Energieeffizienzstrategie Gebäude (ESG) hat Arbeitsprozesse angestoßen, die sich in ihrem Ergebnis ebenfalls positiv für die SHK-Betriebe auswirken könnten. Hier sind zu nennen: die Erstellung gebäudeindividueller Sanierungsfahrpläne für Wohngebäude und Nichtwohngebäude, die Fortentwicklung des Marktanzreizprogramms für Erneuerbare Energien (MAP), die Anpassung des Energieeinspar- und des Mietrechts, der Ausbau von Energieberatung für Kommunen und KMU sowie die Weiterentwicklung der Mittelstandsinitiative Energiewende und Klimaschutz.

Mit dem „Anreizprogramm Energieeffizienz“ will die Bundesregierung die bereits bestehende Förderlandschaft bei Gebäuden sinnvoll erweitern. Ziele dabei sind: mehr Investitionen, höhere Wohnqualität und effizienteres Heizen in den eigenen vier Wänden.

Im engen Dialog zwischen dem zuständigen Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und dem ZVSHK konnten weitere impulsgebende Maßnahmen für die Energiewende im Heizungskeller auf den Weg gebracht werden: Investitionszuschüsse für die Brennstoffzellen-Heizung, eine weitere Förderung von effizienter Heizungstechnik (neben dem Effizienzlabel für Kessel und der Förderung von umfassenden Untersuchungen der gesamten Heizungsanlage mit Aussagen zur optimalen Einstellung ist die erhöhte Förderung beim Austausch sehr alter ineffizienter Heizungen durch neue, besonders effiziente Anlagen geplant).

Des Weiteren geht es um eine Sonderförderung von Maßnahmenkombinationen für Energieeffizienz- und Wohnwertsteigerung. Optimal aufeinander abgestimmte Komponenten in Gebäuden, die gleichzeitig die Energieeffizienz steigern und den Wohnkomfort erhöhen, sollen gefördert werden. Ein Beispiel hierfür sind Lüftungsanlagen: Sie sorgen für ein angenehmes Raumklima, helfen Energie zu sparen und beugen dem Schimmelbefall vor.

Zwei dieser Maßnahmen sind bereits in der Umsetzung durch Anpassungen und Erweiterungen der KfW-Förderprogramme „Energieeffizient Bauen und Sanieren“ (EBS):

- 15 Prozent statt bisher 10 Prozent Zuschuss für die Heizungsmodernisierung im KfW-Programm EBS (nach den Merkblättern 151/152/430) (Heizungspaket)
- 15 Prozent Zuschuss für die Wohnungslüftung im KfW-Programm EBS (151/152/430) bei Durchführung einer weiteren Maßnahme (Lüftungspaket).

Das Lüftungspaket besteht aus der geförderten Erneuerung oder dem erstmaligem Einbau einer förderfähigen Lüftungsanlage (Zu- und Abluftanlage) mit Wärmerückgewinnung in Verbindung mit mindestens einer förderfähigen Maßnahme zur Verbesserung der

Energieeffizienz an der Gebäudehülle (z. B. Dämmung der Wände, Erneuerung der Fenster).

In einem intensiven Dialogprozess mit dem Bundeswirtschafts- und dem Bundesbauministerium hat der ZVSHK 2015 immer wieder darauf verwiesen, dass nach einer erfolgten energetischen Sanierung oftmals darauf verzichtet wird, die Notwendigkeit lüftungstechnischer Maßnahmen zu prüfen. Die negativen Folgen: mangelnde Raumluftqualität, zu hohe Raumluftfeuchte und eventuell Schimmelbefall.

Mit Erfolg: Im Anreizprogramm Energieeffizienz werden jetzt Lüftungsanlagen thematisiert. Es wird beispielhaft aufgeführt, wie für ein angenehmes Raumklima gesorgt, gleichzeitig Energie gespart sowie dem Schimmelbefall vorgebeugt werden kann.

Der ZVSHK hat zudem in seinen Gesprächen mit dem BMWi die aus Sicht des Handwerks gegebene Notwendigkeit breit angelegter fachlicher Informations- und Bildungsmaßnahmen zur Energieeffizienz und zur Lüftungsthematik betont. Es ging dabei konkret um die Prüfung, welche Möglichkeiten bestehen, Weiterbildungsmaßnahmen und Schulungen in der Lüftungstechnik (Wohnungslüftung) zu fördern. Die SHK-Verbandsorganisation bietet schließlich entsprechende Schulungsaktivitäten bereits an.

Gerade private Modernisierer bevorzugen oftmals die Umsetzung von energetischen Einzelmaßnahmen. Architekten und Planer sind dabei oft gar nicht involviert. Den Fachhandwerkern für energieeffizientes Bauen und Sanieren kommt in diesen Fällen eine Schlüsselfunktion bei der Information und Beratung zu. Daher liegt es – wie der Ansatz des Anreizprogramms Energieeffizienz zeigt – auch im Interesse der Bundesregierung, die Qualifizierung dieser Handwerker gezielt zu unterstützen.

Gerade im Hinblick auf die UN-Klimakonferenz in Paris am Jahresende hat die Bundesregierung im Berichtsjahr eine Fülle von Maßnahmen verabschiedet – mit dem erklärten Ziel, die nationalen Klimaschutzziele zu erreichen. Berücksichtigung fanden dabei – nach Jahren unerklärlicher Nichtbeachtung durch die Politik – endlich auch Effizienzmaßnahmen für den Gebäude- und Wohnsektor. Deklarieren sie als „Eckpunkte für eine erfolgreiche Umsetzung der Energiewende“.

Es besteht kein Zweifel, dass auch hier wieder das SHK-Handwerk der maßgebliche Umsetzer des politischen Willens sein wird; gilt es doch, die Energieeffizienz zu steigern, den Energieverbrauch und damit den Ausstoß klimaschädlicher Emissionen zu reduzieren. Zu den einzelnen Maßnahmen zählen: der Austausch ineffizienter, veralteter Heizungspumpen, die Optimierung bestehender Heizungsanlagen, z. B. Durchführung des hydraulischen Abgleichs, und die Optimierung der Förderung für heizungsunterstützende Solarthermie-Anlagen.

### Die dena-Expertenliste

Als Umsetzer der Energiewende im Wärmemarkt, als Point of Sale energieeffizienter Haustechnik und als erster Ansprechpartner von Eigenheimbesitzern zu allen Fragen rund um das Gebäude ist es für die organisierten Fachbetriebe des SHK-Handwerks wichtig, einen möglichst breiten Marktzugang zu haben. Dazu zählt auch der Eintrag in die sogenannte Energieeffizienz-Expertenliste der Deutschen Energieagentur (dena). Der ZVSHK hat hier erreicht, dass zum Nachweis der Fortbildungsverpflichtung für die Verlängerung des Eintrags auch Inhalte aus dem SHK-Schulungsangebot dienen können. Vorausgesetzt: Sie entsprechen dem Weiterbildungskatalog der dena. Damit hat die Teilnahme an den Schulungsveranstaltungen der SHK-Organisation einen doppelten Nutzen: Neben dem Erwerb von zusätzlichem Fachwissen gibt es den Nachweis der Fortbildungsverpflichtung für die Verlängerung des Eintrags in die Energieeffizienz-Expertenliste der dena.

### Effizienzlabel für neue Heizungsanlagen

Seit dem 26. September 2015 gilt die neue europaweite Verpflichtung zur Verbrauchskennzeichnung von Wärmeerzeugern, Warmwasserbereitern, Warmwasserspeichern und Verbundanlagen. Kern der Regelung ist das Heizungslabel. Es soll für den Verbraucher beim Kauf einer neuen Heizungsanlage eine bessere Vergleichbarkeit und Transparenz schaffen. Ähnliche Labels kennt der Verbraucher seit Längerem bei Glühbirnen, Waschmaschinen oder Kühlschränken.

Durch die Einführung des Heizungs-Labels sollen die Verbraucher verstärkt die Energieeffizienz eines Produktes als Kriterium für ihre Kaufentscheidung berücksichtigen. Neben dem Endkunden sollen auch die Hersteller den erwarteten Marktimpuls nutzen und vorrangig energieeffiziente Produkte anbieten und vermarkten.

Nachdem der ZVSHK sich in seiner politischen Arbeit in Brüssel während der vergangenen Jahre schon sehr intensiv mit den Rahmenbedingungen dieses neuen Instruments auseinandergesetzt hat, galt es im Berichtsjahr, dies in die Praxis umzusetzen. Denn dem SHK-Fachhandwerk kommt dabei am Point of Sale, also an der Schnittstelle zwischen Hersteller und Endkunde, eine ganz entscheidende Rolle zu. Das SHK-Fachhandwerk muss seinen Kunden bereits mit dem Angebot Informationen zur Energieeffizienz zukommen lassen.

Dabei können Intensität und Umfang der Informationen, die der Verbraucher für seine Kaufentscheidung benötigt, recht unterschiedlich sein. So reicht es in einem Fall bereits, die Angaben des Herstellers einfach nur weiterzureichen. Fachgerechte Beratung kann im Falle einer Verbundanlage jedoch auch bedeuten, dass der Handwerker individuell zusammengesetzte Datenblätter unterschiedlicher Hersteller manuell recherchieren und zusammenstellen muss.

Basis für eine präzise und nachvollziehbare Kalkulation ist eine nutzerfreundliche Datenplattform, in der sämtliche Produkte hinterlegt sind. Die Grundlage hierfür ist unter [www.heizungsetiket.de](http://www.heizungsetiket.de) geschaffen. An diesem Punkt sind die Hersteller gefragt. Sie müssen dafür sorgen, dass die aktuellen Daten ihrer Produkte in dieser Plattform hinterlegt sind.

Mit der Datenplattform [www.heizungsetiket.de](http://www.heizungsetiket.de) hat der ZVSHK unter Regie der VDZ (Forum für Energieeffizienz in der Gebäudetechnik e.V.) das wesentliche Instrument geschaffen, welches seinen Mitgliedsbetrieben einen einfachen Umgang mit der neuen Verpflichtung ermöglicht. Die Anbindung an einen Großteil der in der Praxis verwendeten Handwerkersoftware bindet die neue Aufgabe in den Betriebsablauf ein, ohne dass dabei den Betrieben ein großer zeitlicher Zusatzaufwand entsteht. Die SHK-Organisation hat hier-

mit ein europaweit vielbeachtetes Instrument geschaffen. Besonders wichtig: Damit wird auch sichergestellt, dass Betriebe nach wie vor Verbundanlagen zusammenstellen können, ohne sich einer Systembindung zu unterwerfen.

Derzeit beteiligen sich rund 150 Hersteller an der Plattform und unterstützen das Handwerk durch die hinterlegten Daten. Zukünftig wird es darum gehen, die Plattform-Akzeptanz auch bei den noch nicht vertretenen Herstellern zu erwirken.

### Nationales Effizienzlabel für Heizungsanlagen

Das Pendant für das Effizienzlabel für neue Heizungsanlagen ist das sogenannte „nationale Effizienzlabel für Heizungsanlagen“. Von rund 20 Millionen Heizungsanlagen im Gebäudebestand entsprechen 70 Prozent nicht dem Stand der Technik und arbeiten damit ineffizient. Allein eine Million Heizkessel ist älter als 1986.

Das neue Energielabel für alte Heizungen wird ab 2016 unter anderem von den Heizungsfachbetrieben freiwillig vergeben. Ab 2017 werden dann Jahr für Jahr nach einem Fristenplan auch Kessel jüngeren Einbaudatums ins Visier genommen.

Mit dem nationalen Effizienzlabel für alte Heizungsanlagen will die Bundesregierung die Energiewende im Wärmemarkt vorantreiben. Über 15 Jahre alte Heizkessel werden ab 2016 mit einem neuen Heizungslabel gekennzeichnet, das über die Energieeffizienz alter Heizungen informiert. Nach einem Fristenplan werden die Heizkessel schrittweise mit dem neuen farbigen Label für Heizungsanlagen (grün = sehr effizient bis rot = wenig effizient) ausgestattet. So können sich Verbraucher kostenfrei darüber informieren, wie effizient ihr Heizgerät ist und welche Förderungen und Energieberatungsangebote es gibt. Das soll zum Energiesparen und Austauschen alter Heizgeräte motivieren. Heizungsinstallateure, Schornsteinfeger sowie bestimmte Energieberater sind ab 2016 berechtigt, die Etiketten anzubringen – ab 2017 besteht eine entsprechende Pflicht der Bezirksschornsteinfeger. Ausgabestelle für die Effizienzlabel ist der ZVSHK.



Water is  
the source of life.



# RECHT

Lobbyarbeit, Weiterbildung, Kommunikation, Marketing. Die Liste der Aufgaben, die der ZVSHK für die organisierten Betriebe des SHK-Handwerks zu erfüllen hat, ist lang. Einer der wesentlichen Punkte darauf ist das Thema Recht. Zum einen gilt es, den Mitgliedsbetrieben der Verbandsorganisation eine möglichst umfassende rechtliche Unterstützung und Absicherung zu gewähren. Hierzu zählen die Aufbereitung von Formularen und Musterverträgen ebenso wie Haftungs- und Gewährleistungsfragen. Zum anderen ist die Rechtsabteilung des ZVSHK intensiv eingebunden in die politische Interessenvertretung. Denn politische Entscheidungen haben in den meisten Fällen Veränderungen der rechtlichen Situation zur Folge. Es gilt hier Gesetzesentwürfe zu prüfen oder auch entsprechende Rechtsvorschriften auf ihre Praxistauglichkeit abzuklopfen.

## Einführung eines gesetzlichen Mindestlohnes

Auch das SHK-Handwerk war von der Einführung des gesetzlichen Mindestlohnes zum Beginn des Jahres 2015 betroffen. Zwar ist die im Gesetz definierte Lohnuntergrenze für das SHK-Handwerk in der Regel nicht relevant. Aber die mit den neuen Mindestlohn-

gesetzen eingeführten zusätzlichen bürokratischen Pflichten belasteten die SHK-Betriebe nicht unerheblich. Insbesondere die neu eingeführte Dokumentationspflicht von Arbeitszeiten stellte viele Betriebe vor eine organisatorische Herausforderung.

Um die Betriebe entsprechend zu unterstützen, stellte der ZVSHK ihnen über die Landesverbände und Innungen Informationsunterlagen sowie Musterformulare (insbesondere für die Aufzeichnungspflichten) zur Verfügung. Außerdem hat sich der ZVSHK im Schulterschluss mit etlichen anderen Berufsverbänden bei der Politik erfolgreich dafür eingesetzt, die Aufzeichnungspflichten zu entschärfen. Die im Juli 2015 veröffentlichte neue Mindestlohndokumentationspflichtenverordnung legt fest, dass eine Aufzeichnungspflicht nur noch für einen sehr geringen Anteil der Beschäftigten besteht; nämlich für jene, deren regelmäßiges Monatsentgelt brutto unterhalb von 2.000 Euro liegt – die zudem nachweislich in den letzten 12 Monaten gezahlt worden sein müssen.

## Trinkwasserhygiene – Produkte in Kontakt mit Trinkwasser

Im Rahmen ihrer werkvertraglichen Verpflichtungen müssen SHK-Betriebe die vertraglichen Vereinbarungen mit Auftraggebern (Bauherren) umfassend erfüllen. So sind bei der Neuerrichtung oder Instandhaltung einer Trinkwasseranlage die allgemein anerkannten Regeln der Technik zum Abnahmezeitpunkt einzuhalten. Die Verwendung von Produkten, die nicht den allgemein anerkannten Regeln entsprechen, stellt üblicherweise einen haftungsbegründenden Mangel dar.

Neben dieser verschuldensunabhängigen Haftung sind die Betriebe für schuldhaft verursachte Schäden verantwortlich, die durch das mangelhafte Produkt verursacht werden. Eine verschuldensabhängige Haftung scheidet aus, wenn der Betrieb bei der Produktauswahl die im Verkehr erforderliche Sorgfalt beachtet hat. Das heißt: Er hat sich insbesondere über die trinkwasserhygienische Eignung des Produktes in angemessener Weise informiert.

Vor der Novellierung der Trinkwasserverordnung im Jahr 2011 galt die Regelung: Die anerkannten Regeln der Technik gelten als eingehalten, wenn DVGW-zertifizierte Produkte (Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches) verwendet wurden. Hierdurch waren die SHK-Betriebe weitgehend abgesichert.

Diese Absicherung ist allerdings aufgrund der aktuellen Rechtsprechung des OLG Düsseldorf (Frabo-Urteil) und der zweijährigen Übergangsfrist bis zur verbindlichen Geltung der Metall-Bewertungsgrundlage (UBA-Liste) nicht mehr gewährleistet. Eine ausreichende Absicherung erreichen die Handwerksbetriebe daher nur durch eine ausreichende Information über die einzusetzenden Produkte und Materialien.

Mit einer vom Hersteller gelieferten Selbsterklärung über die trinkwasserhygienische Unbedenklichkeit seiner Produkte kann der SHK-Betrieb in der Regel die oben dargestellte verschuldensabhängige Haftung ausschließen. Der ZVSHK hat Ende November 2015 die ihm bekannten Hersteller von Produkten in Kontakt mit Trinkwasser angeschrieben und um Abgabe einer entsprechenden Herstellererklärung gebeten. Die eingehenden Antworten werden nach Prüfung

konsolidiert im Mitgliederbereich von [www.zvshk.de](http://www.zvshk.de) veröffentlicht.

## Klempner im Fokus der Sozialkassen des Dachdecker-Handwerks

Immer mehr Klempnerbetriebe nutzen die Möglichkeit der handwerksrechtlichen Verwandtschaft mit dem Dachdecker-Handwerk, um das eigene Leistungsangebot zu ergänzen. Das führt dazu, dass diese Betriebe verstärkt in den Fokus der Sozialkassen des Dachdecker-Handwerks geraten.

Allerdings kommt nur ausnahmsweise die Sozialkassenpflicht eines Klempnerbetriebes in Betracht. Nämlich für den Fall, dass der betriebliche Schwerpunkt (arbeitszeitlich) im Dachdecker-Handwerk liegt oder der Klempnerbetrieb eine selbstständige Betriebsabteilung für Dachdeckertätigkeiten eingerichtet hat. Als selbstständige Betriebsabteilung gilt auch eine Gesamtheit von Arbeitnehmern (Kolonne), die außerhalb der stationären Betriebsstätte eines nicht vom VTV-Dach erfassten Betriebes Dachdeckerarbeiten ausführt. Die letztgenannte Ausweitung gilt jedoch nach der Intervention des ZVSHK nicht für Mitgliedsbetriebe der SHK-Organisation bei bestehendem SHK-Tarifvertrag.

Sozialkassen haben das Recht, sich auch Unternehmen genauer anzuschauen, die als Klempnerbetriebe firmieren; insbesondere, wenn Indizien darauf hinweisen, dass überwiegend Dachdeckerarbeiten ausgeführt werden oder im Betrieb eine selbstständige Dachdeckerabteilung besteht. Indiz kann grundsätzlich jeder Hinweis auf Dachdeckertätigkeiten in nicht unerheblichem Ausmaß sein:

- Hinweise von Wettbewerbern;
- Werbung und Internetauftritt;
- Hinweis der BA wegen Winterbeschäftigungsumlage;
- Rolleneintrag mit dem Dachdecker-Handwerk, etc.

Zur Wahrung der Wettbewerbsgleichheit werden Betriebe, die überwiegend Dachdeckerarbeiten ausführen, dem Dachdecker-Handwerk zugeordnet. Sie unterfallen damit dem Lohnausgleichsverfahren.

Eine „Flucht“ aus dieser Tarifzugehörigkeit hin zum Klempner-Handwerk wird daher durch die Lohnausgleichskasse in der Regel unterbunden.

Hierfür gibt es feste Zuordnungskriterien der Rechtsprechung, an die auch die LAK Dach gebunden ist. Entscheidend ist allein die reine Arbeitszeit der Angestellten, die auf Dachdecker-Tätigkeiten entfällt.

Es gilt das sogenannte „Überwiegensprinzip“: Wenn die Angestellten des Betriebes mehr als 50 Prozent Tätigkeiten aus dem Klempner-Handwerk ausführen, so ist der Betrieb allein dem Klempner-Handwerk zuzuordnen und dem Zugriff der Lohnausgleichskasse entzogen. Werden hingegen überwiegend Dachdeckerarbeiten ausgeführt, unterfällt der Betrieb dem Sozialkassenverfahren des Dachdecker-Handwerks.

Reine Dachdeckertätigkeiten sind: Dachdeckungen mit herkömmlichen Dachdeckungsstoffen (z. B. Dachziegel, Dachsteine, Schiefer, Dachplatten, Schindeln und Wellpappen), das Herstellen von Steildächern unter Verwendung der herkömmlichen Dachdeckungsstoffe samt der Unterkonstruktion wie Lattung, Schalung, Bauwerksabdichtungen, der Einbau von Dachflächenfenstern, Dachausstiegen und Fertiggauben, Holzschutz, Abbund und Aufrichten einfacher Dachstühle und Dachgauben.

Die Zuordnung sogenannter „Sowohl-als-auch-Tätigkeiten“, die von den Berufsbildern beider Gewerke umfasst werden (beispielsweise Eindeckung von Dachflächen und Verkleidung von Decken- und Wandflächen mit metallähnlichen Werkstoffen, Metallfolien oder Kunststoffen oder Deckung und Verkleidung mit profilierten Metallteilen) erfolgt nach dem Charakter der konkreten Ausführung, der sich nach der höchstgerichtlichen Rechtsprechung anhand folgender Kriterien festmachen lässt:

- Arbeiten werden von Fachleuten des Klempner-Handwerks ausgeführt oder beaufsichtigt (Zuordnung zum Klempner-Handwerk);
- Arbeiten werden mit spezifischen Methoden des ausgenommenen Gewerks ausgeführt, beispielsweise Falztechnik bzw. Leistendach (Zuordnung zum Klempner-Handwerk);

- Arbeiten werden von Fachleuten des Sozialkassen-gewerks (Dachdeckermeister und -gesellen) ausgeführt (Zuordnung zum Dachdecker-Handwerk).

Das bedeutet beispielsweise, ein Betrieb ist Klempnerbetrieb, der zu 30 Prozent reine Klempnertätigkeiten, zu 50 Prozent „Sowohl-als-auch-Tätigkeiten“ durch Klempnergesellen und zu 20 Prozent reine Dachdecker-tätigkeiten ausführt. Überwiegt hingegen der Dachdeckeranteil gegenüber dem Klempneranteil, so ist er Dachdeckerbetrieb und eine Zuordnung zum Klempner-Handwerk und damit ein Wettbewerbsvorteil gegenüber Dachdeckern nicht mehr gerechtfertigt.

Wer als Klempnerbetrieb sein Tätigkeitsfeld in Richtung Dachdeckerarbeiten ausweiten möchte oder aus anderem Grund in den Fokus der Sozialkassen des Dachdecker-Handwerks geraten ist, sollte sich genauestens informieren. Denn besonders im Hinblick auf die Einstufung der Lohnausgleichskasse des Dachdecker-Handwerks können finanzielle Mehrbelastungen für den Klempnerbetrieb die Folge sein. Durch organisatorische Maßnahmen, beispielsweise die Bildung selbstständiger Betriebsabteilungen, können diese Folgen abgemildert werden.

## Vergaberechtsreform

Der europäische Gesetzgeber hat mit dem Modernisierungspaket bestehend aus der Richtlinie über die öffentliche Auftragsvergabe (Richtlinie 2014/24/EU), der Richtlinie über die Vergabe von Aufträgen in den Bereichen der Wasser-, Energie- und Verkehrsversorgung sowie der Postdienste (Richtlinie 2014/25/EU) und der Richtlinie über die Vergabe von Konzessionen (Richtlinie 2014/23/EU) ein vollständig überarbeitetes Regelwerk für die Vergabe öffentlicher Aufträge und Konzessionen angestoßen. Die Richtlinien waren bis zum April 2016 in deutsches Recht umzusetzen.

Die wesentlichen Vorgaben der Richtlinien werden im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) umgesetzt. Die Details des Vergabeverfahrens für Vergaben oberhalb der Schwellenwerte werden in der Vergabeverordnung (VgV), der Sektorenverordnung (SektVO), der neuen Konzessionsvergabeverordnung und in der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB/A) geregelt.

Vom Handwerk begrüßt und gefördert wurden das Bekenntnis der Bundesregierung zum Prinzip der Mittelstandsgerechtigkeit im Vergaberecht sowie das Ziel der Verbesserung der Anwenderfreundlichkeit und Transparenz. Insbesondere ist es gelungen, den Vorrang der losweisen Vergabe im neuen GWB (in § 97 Abs. 4) gegen Ambitionen, Gesamtvergaben zu erleichtern, zu sichern. Darüber hinaus konnten Vorschläge abgewendet werden, die eine stärkere Verbindlichkeit zur Anwendung vergabefremder Kriterien im sozialen und ökologischen Bereich vorsahen. Schließlich wurde im Rahmen der Vergaberechtsreform vorgesehen, schrittweise bis Oktober 2018 die Vergabe im sogenannten „Oberschwellenbereich“ (Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte) auf ein komplett elektronisches Verfahren umzustellen.

### **Reform des Bauvertragsrechts und Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung**

Die vom Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz beabsichtigte Reform des Bauvertragsrechts und die Überarbeitung der kaufrechtlichen Mängelgewährleistung sind zentrale rechtspolitische Projekte der Großen Koalition.

Zum Bauvertragsrecht ist eine Überarbeitung allgemeiner Bestimmungen des Werkvertragsrechts und die Kodifizierung der speziellen Vertragstypen Bauvertrag, Verbraucherbauvertrag, Architektenvertrag, Ingenieurvertrag und Bauträgervertrag vorgesehen. Schon seit Langem wurde eine Modernisierung des Werkvertragsrechts diskutiert, da dieses gerade die Belange von Baubeteiligten sowohl auf Besteller- als auch auf Unternehmerseite nur rudimentär regelt und in der Praxis daher oft durch die Regelungen der VOB/B und im Planungsbereich durch die HOAI verdrängt wurde. Im gesamten Gesetzgebungsverfahren galt und gilt es nach Möglichkeit, eine einseitige Belastung kleiner und mittlerer Betriebe des Handwerks zu verhindern. Auch wenn mit der Neuregelung weiterer Vertragstypen grundsätzlich vor allem bisherige Rechtsprechung in Gesetzesform umgesetzt werden soll, steht zudem zu befürchten, dass durch die Fülle neuer Regelungen und unbestimmter Rechtsbegriffe Streitigkeiten im Rahmen eines Bauvertrages eher zu- als abnehmen.

Mit der Änderung der kaufrechtlichen Mängelgewährleistung will der Gesetzgeber nicht zuletzt die als unglücklich empfundenen Folgen der BGH-Rechtsprechung zu Aus- und Einbaukosten im Rahmen der Nacherfüllung beseitigen. Zur Erinnerung: Der BGH sah sich durch die Rechtsprechung des EuGH zur Verbrauchsgüterkaufrichtlinie im Jahre 2011 gezwungen, einem Verbraucher im Rahmen der kaufrechtlichen Nacherfüllung einen verschuldensunabhängigen Anspruch auf Ersatz auch der entstehenden Aus- und Einbaukosten zu gewähren. Allerdings beschränkte er diesen Ersatzanspruch allein auf den Verbrauchsgüterkauf. Im Geschäftsverkehr zwischen Unternehmern beließ er es bei seiner bisherigen Rechtsprechung, wonach weitergehende Aus- und Einbaukosten nur im Verschuldensfalle zu ersetzen sind. Es ist nunmehr vorgesehen, dass der Gewährleistungsanspruch des Käufers die Aus- und Einbaukosten unterschiedslos für Verbraucher und Unternehmer umfasst.

Als problematisch muss allerdings das hierbei vorgesehene Wahlrecht des Verkäufers angesehen werden, wonach dieser entscheiden kann, ob er selbst den Aus- und Einbau durchführt oder dem Käufer die Kosten für den Aus- und Einbau erstattet. Gerade für das Handwerk liegen die Probleme einer solchen Regelung auf der Hand: Entscheidet sich beispielsweise der Verkäufer von Fliesen, die er einem Handwerker verkauft hat, dafür, diese beim Kunden des Handwerkers selbst herauszureißen und neu zu verlegen, droht ein Haftungschaos in der Dreierbeziehung Verkäufer, Käufer (Handwerker) und Endkunde.

Das soeben geschilderte Problem wird bei Vorliegen einer Haftungsüberenahmevereinbarung insofern vermieden, als der Handwerker einen direkten Anspruch gegen den Hersteller – auch für Aus- und Einbaukosten – hat und sich daher nicht notwendigerweise dem Wahlrecht des Verkäufers aussetzen muss. Der ZVSHK plädiert dafür, das Wahlrecht dem Käufer statt dem Verkäufer einzuräumen oder ganz entfallen zu lassen.

## Weitere Gestaltung des EU-Verbraucherrechts

Im Rahmen ihrer digitalen Agenda will die EU-Kommission die Vorschriften für Verträge über digitale Inhalte und Fernabsatzverträge harmonisieren. Für das Handwerk dürfte in erster Linie der Richtlinienentwurf über Fernabsatzverträge relevant werden. Als wesentliche Änderung zum bestehenden Verbraucherrecht in Deutschland sieht dieser eine Verlängerung der Beweislastumkehr vor. Erweist sich beispielsweise eine Kaufsache innerhalb von zwei Jahren nach der Lieferung als mangelhaft, wird vermutet, dass der Mangel bereits bei Lieferung vorgelegen hat. Bislang beträgt die Frist für die Beweislastumkehr sechs Monate. Nach Ablauf der sechs Monate hat der Verbraucher zu beweisen, dass der Mangel bereits bei Lieferung vorlag. Die im ersten Moment nur kleine Änderung würde im Endeffekt eine deutliche Verschiebung des Regelungsgefüges zugunsten der Verbraucher bedeuten. Da die Beweisbarkeit eines Mangels mit zunehmender Zeitdauer immer schwieriger ist, würde man sich de facto einer zweijährigen Garantiezeit annähern.

## Markennutzung und Markenschutz

In der öffentlichen Wahrnehmung will der ZVSHK an der Spitze der Verbandsorganisation die Kompetenz und das Leistungsportfolio der organisierten SHK-Fachbetriebe als Hersteller von Energieeffizienz und Experten für Nachhaltigkeit greifbar und erlebbar machen. In etlichen Bereichen setzt sich der Zentralverband dafür ein, seinen organisierten Innungsbetrieben im Markt einen „Vorsprung durch Wissen und Können“ zu verschaffen und mit seinen Leistungen einen echten Vorteil zu verschaffen. Eine nicht zu unterschätzende Aufgabe besteht in diesem Zusammenhang darin, den nach außen in Form der geschützten Marken und Logos der Verbandsorganisation dokumentierten Qualitäts- und Leistungsvorteil zu schützen. Beispielsweise seien hier nur Marken wie der Eckring, das BäderHaus oder Smart House genannt.

Der ZVSHK überwacht ständig die Einhaltung der Voraussetzungen zur ordnungsgemäßen Nutzung der Marken und Logos, beobachtet und bewertet die Eintragung ähnlicher Marken und setzt die Rechte der Verbandsorganisation bei unberechtigter Nutzung oder sonstigen Verstößen durch.

Savour Water, a healthy , energetic,  
sustainable and renewable drink

Hummmm.....!



**Water is Life**



WATER FOR LIFE  
2005 2015

# VERTRIEB

Der ZVSHK hat im Berichtsjahr seinen Vertrieb von Fachinformationen und anderen Produkten an organisierte und auch unorganisierte SHK-Betriebe weiter ausgebaut. Das maßgebliche Instrument dabei ist der Onlineshop des ZVSHK. Denn in der digitalen Medienwelt von heute ist für einen Verband der Vertriebsweg im Internet ein absolutes Muss!

Der ZVSHK-Onlineshop bietet ein speziell auf das SHK-Handwerk zugeschnittenes Sortiment: Fachliteratur für die alltägliche Arbeit im SHK-Betrieb, eine Vielzahl von Merkblättern, Fachinformationen, Regelwerken, Normen und Kommentaren, Wartungsverträgen. Diese werden sowohl als Printfassung als auch zum Download angeboten. SHK-Software und Onlinelizenzen runden das Angebot ab.

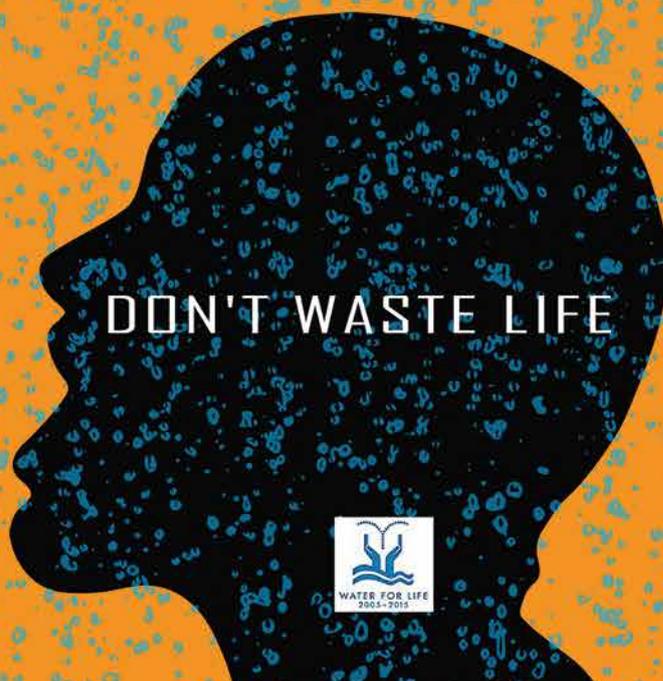
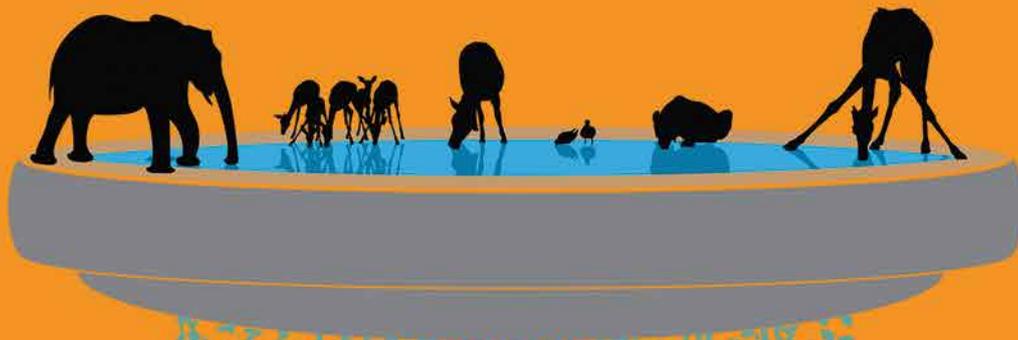
Neben den Artikelbeschreibungen der Publikationen hat der ZVSHK hier zusätzlich Inhaltsverzeichnisse, Leseproben, Test- bzw. Demoversionen hinterlegt. So hat der Kunde die Möglichkeit, sich ausführlich über das Produkt zu informieren, bevor er sich für den Kauf entscheidet.

Mitglieder der SHK-Organisation genießen dabei deutliche Preisvorteile und in vielen Fällen Exklusivität. Al-

lerdings hält der SHK-Onlineshop auch für Nichtmitglieder eine Vielzahl der angebotenen Publikationen bereit. Es ist gelungen, die Oberfläche und Menüführung der entsprechenden Webseite komfortabel zu gestalten, den Bestellvorgang des Shops so einfach wie möglich zu halten und moderne Zahlungsarten einzubinden. Es ist jetzt möglich, schnell und sicher per SEPA-Lastschrift, Sofortüberweisung und Kreditkarte zu zahlen. Interessenten haben die Möglichkeit, ganz in Ruhe im Angebot des Onlineshops zu stöbern – rund um die Uhr und ohne Zwang zu einem Mindestbestellwert.

Angebote, Neuauflagen sowie Updates der verbandseigenen Publikationen werden regelmäßig im Onlineshop veröffentlicht. Aufgrund der starken Nachfrage hat der ZVSHK das TRWI-Paket erneut zu Sonderkonditionen für Innungsmitglieder angeboten. Da der Onlineshop auch über mobile Endgeräte bequem zu nutzen ist, steht dem Kauf per Smartphone oder Tablet nichts mehr im Wege. Die Ware wird als versichertes Paket versendet. So ist jederzeit nachzuvollziehen, wo sich das Paket gerade befindet, wann es zugestellt worden ist, bzw. wer das Paket angenommen hat.

# WATER IS LIFE



# KOMMUNIKATION

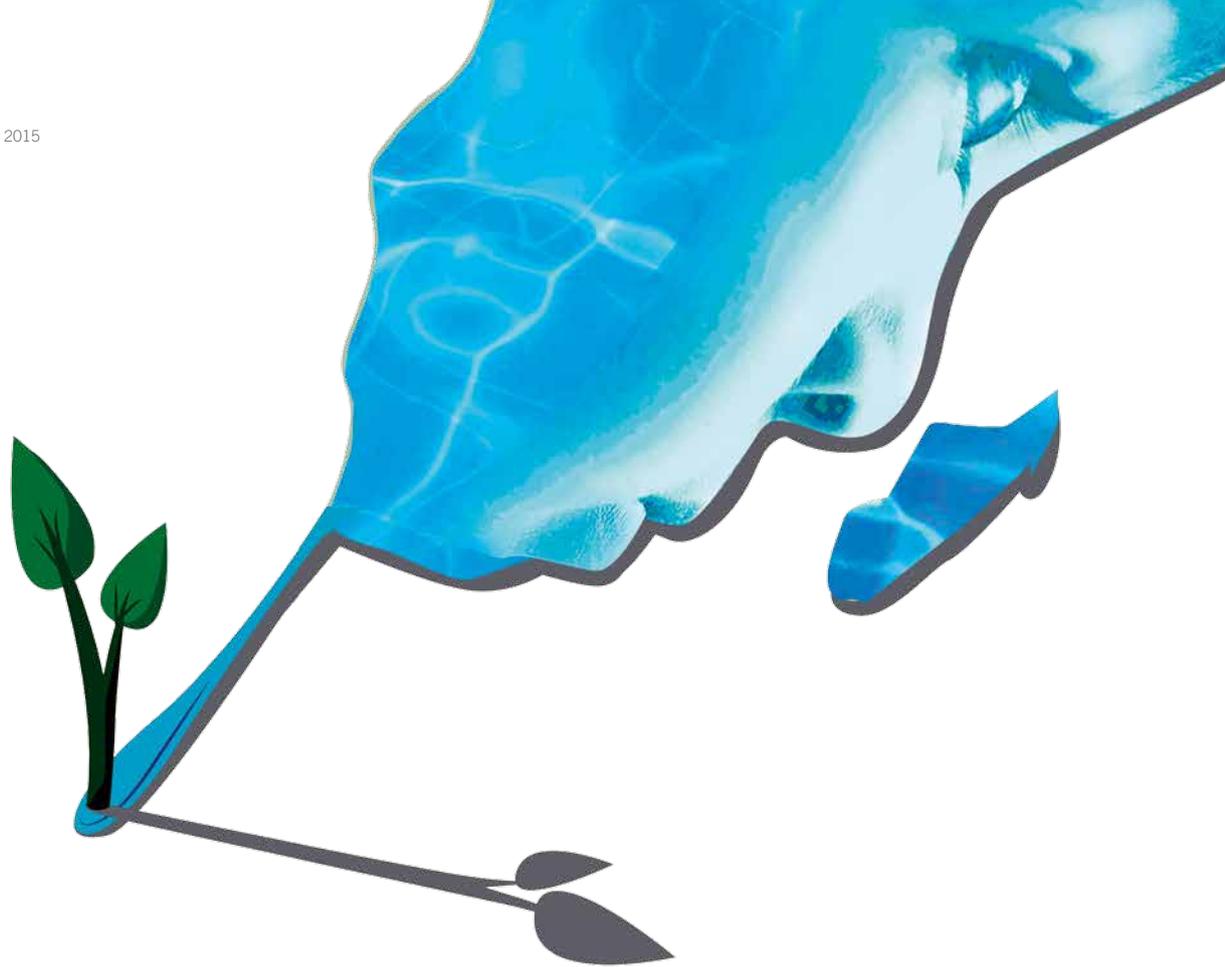
Im modernen Verbandswesen ist eine strategisch ausgerichtete Kommunikation unverzichtbar für die eigene Positionierung. Es geht dabei einerseits um die Legitimation des eigenen Handelns; andererseits bildet eine fundierte Kommunikation die Brücke zu den externen und internen Zielgruppen einer Verbandsorganisation. 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 seiner Mitglieder stabilisiert oder ausgebaut wird; zudem muss sie ihre Arbeit gegenüber den eigenen Mitgliedern rechtfertigen oder legitimieren. Ohne eine zielgruppengerechte Kommunikationsarbeit geht dies nicht.

Politische Kommunikation. Verbraucherkommunikation. Interne Kommunikation. Auf diesen drei Ebenen setzt die Kommunikation des ZVSHK auf. Die politische Kommunikation unterstützt die politische Verbandsarbeit des ZVSHK. Diese Form der Meinungsbildung beschränkt sich dabei nicht nur auf das klassi-

sche 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.

Mit seiner Verbraucherkommunikation unterstützt der ZVSHK die organisierten SHK-Betriebe bundesweit in der Ansprache potenzieller Kunden. Journalistisch aufbereitete Themendienste transportieren die Botschaft vom kompetenten und versierten SHK-Betrieb in die Redaktionsstuben der Republik. Die Bandbreite der abgehandelten Themen deckt alle relevanten Fragen rund um die Gebäude- und Haustechnik ab.

Darüber hinaus hat sich der ZVSHK in den letzten Jahren zu einem von den Medien immer wieder gefragten Ansprechpartner entwickelt. 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.

Die interne Kommunikation informiert die organisierten Mitgliedsbetriebe über die wesentlichen Leistungen des ZVSHK. Mittlerfunktion hierbei haben die Landesverbände und die drei Verbandsmagazine sbz, ikz und dkz.

In seiner Pressearbeit konnte der ZVSHK im Berichtsjahr einen Auflagenrekord erzielen. 7.600 Artikel mit einer verbreiteten Auflage von 148,5 Millionen und einer Reichweite von 267 Millionen Leserinnen und Lesern erschienen in den Printausgaben der deutschen Zeitungen und Zeitschriften. Flankiert wurde dies von 1.600 Onlinemeldungen mit einer Reichweite von über 201 Millionen.

Neben den traditionellen Wegen der Print-PR hat der ZVSHK seine Onlinekommunikation erheblich ausgebaut. Mit Erfolg: die Zugriffszahlen auf die verschiedenen Webseiten und Social Media Accounts steigen kontinuierlich an.

## Onlinekommunikation

Das Internet hat die Medien- und Informationsgesellschaft im Lauf eines Vierteljahrhunderts grundlegend verändert. In wenigen Jahren entwickelte es sich zu einem umfassenden Kommunikationsforum, in dem Dialog und Interaktion deutlich schneller und direkter als in der „analogen“ Vergangenheit vorstättengehen. Die Onlinekommunikation bestimmt immer mehr den Alltag der Menschen: Mehr als drei von vier Deutschen sind heute permanent online und permanent connected. Die mobile Internetnutzung per Smartphone oder Tablet hat sich inzwischen fest etabliert. Informationen werden in immer größerem Umfang online zusammengetragen und Kaufentscheidungen zumindest auf diesem Weg vorbereitet. Auch die SHK-Fachbetriebe treffen in ihrem Arbeitsalltag überwiegend auf gut informierte Verbraucher, die sich bereits vor der Kontaktaufnahme via Internet sachkundig gemacht haben. Die dynamische, digitale Echtzeitkommunikation des World Wide Web macht die Kunden eher noch anspruchsvoller. Sie erwarten eine hohe Transparenz von Betrieben und Organisationen. Nur wer oder was sich schnell über Suchmaschinen wie Google finden lässt, wird auch zuverlässig wahrgenommen. Die eige-

ne Webseite sollte daher nicht nur für die SHK-Organisation, sondern für jeden SHK-Betrieb als eigene Visitenkarte selbstverständlich sein.

Seit mehr als 15 Jahren hält der ZVSHK auf seinen Webseiten spezielle Informationen für unterschiedliche Zielgruppen bereit. Das Angebot für Verbraucher und potenzielle Kunden, Fachbesucher und Geschäftspartner sowie Journalisten wurde kontinuierlich aus-

gebaut. Über seine Webpräsenz [www.zvshk.de](http://www.zvshk.de) richtet sich der ZVSHK gezielt an Fachbesucher, die sich über die zahlreichen Themen der SHK-Branche informieren möchten. Der Zentralverband zählt hier im Monat durchschnittlich rund 20.000 interessierte Besucher. Die detaillierten Informationen reichen von neuen Mitteilungen zu den Fachthemen über Veranstaltungshinweise bis hin zu downloadbaren Text- und Bilddateien. Journalisten finden im Bereich „Presse“ aktuel-



le Inhalte mit Zahlen und Fakten zur SHK-Branche. Darüber hinaus erhalten die Innungsbetriebe exklusive Informationen zu ihren jeweiligen Fachgebieten.

Der Content und die Darstellung von Inhalten auf [zvshk.de](http://zvshk.de) werden stetig angepasst. Zum Jahresende 2015 wurden beispielsweise neue Seiten speziell für das Thema „Energiewende im Wärmemarkt“ mit Informationen zum „Nationalen Effizienzlabel für Heizungsanlagen“, dem „Heizungs-Check“ und dem „Heizungspumpentausch“ im Webauftritt des Zentralverbands integriert. In einem übersichtlichen Frage- und Antwortkatalog erhalten Fachbesucher rasch einen umfassenden Überblick zu den neuen Programmen und Maßnahmen. Parallel dazu gingen auch neue Seiten für Verbraucher an den Start. Diese enthalten zusätzlich zu den Fachinformationen auch den praktischen Hinweis zum Fachbetrieb als kompetentem Ansprechpartner vor Ort, der ihnen mit Rat und Tat am Point of Sale zur Verfügung steht.

Auf der Webseite [www.wasserwaermeluft.de](http://www.wasserwaermeluft.de) des ZVSHK finden potenzielle Kunden der SHK-Innungsbetriebe fundierte Informationen rund um die Schwerpunkte Wasser, Wärme und Luft. Die Seite bietet Details und Wissenswertes zur Trinkwasserqualität, zum hydraulischen Abgleich, zum richtigen Lüften oder Fakten zur Heizungsmodernisierung. Mit rund 50.000 monatlichen Besuchern ist [wasserwaermeluft.de](http://wasserwaermeluft.de) die führende Webseite bei Verbraucherinformationen zu SHK-Themen. Dazu trägt vor allem die produkt- und herstellerneutrale Präsentation der Informationen auf dieser Webseite des ZVSHK speziell für Endkunden bei. Durch die von Verbrauchern stark nachgefragte „Handwerkersuche“ bietet sie zudem eine ideale Unterstützung der Auftragsakquise von SHK-Mitgliedsbetrieben: Potenzielle Kunden gelangen dort mit wenigen Klicks zum Fachbetrieb in ihrer Nähe. Nach der Eingabe ihrer Postleitzahl oder der Auswahl eines Fachgebiets erhalten sie eine Auflistung der besonders qualifizierten Innungsfachbetriebe in der Nähe ihres Wohnortes. Zur Gewährleistung der Aktualität und Sichtbarkeit des SHK-Handwerks im Internet werden insbesondere die Seiteninhalte kontinuierlich überarbeitet und angepasst.

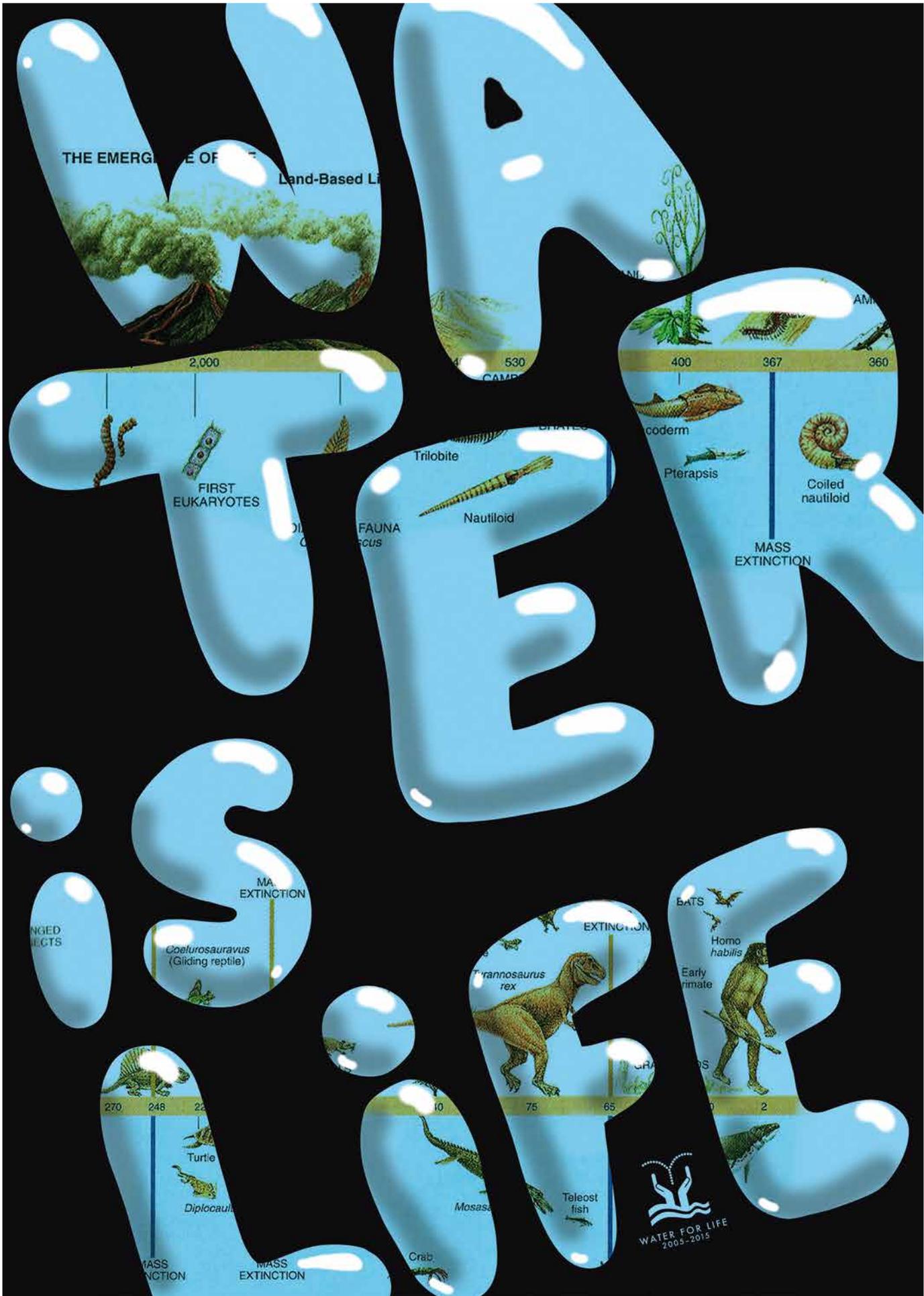
Für die gute Auffindbarkeit im World Wide Web gilt noch immer das legendäre Bill-Gates-Postulat „Content is King“. Nur plausible und detaillierte Inhalte schaffen die Basis für ein organisches Wachstum von Webseiten und deren gesteigerte Wahrnehmung und Verwertung durch die Nutzer. Sämtliche Inhalte sollten heute suchmaschinenfreundlich aufbereitet sein, so dass es vor allem der marktführenden Suchmaschine „Google“ effektiv möglich ist, Kernaussagen zu filtern und in Ergebnislisten anzuzeigen. Der qualitativ hochwertige Informationsgehalt der eigenen Webseite ist mit guten Beschreibungen und ausgewählten Keywords darzustellen. Der relevante und stark nutzenorientierte Content, die übersichtliche Navigation sowie die moderne technische Plattform tragen zur erfolgreichen Etablierung beider Webseiten des Zentralverbands bei. Die Seiten wurden 2015 zwecks Kompatibilität mit mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets mobil optimiert. Damit trägt der ZeVSHK dem geänderten Nutzungsverhalten – bereits 55 Prozent aller Deutschen nutzen das Internet mobil – in seiner Onlinenkommunikation Rechnung.

Der ZVSHK informiert SHK-Experten, Journalisten und Interessierte mit seinen Internetangeboten stets sachbezogen und aktuell. Damit steigert er die Wahrnehmung der gesamten SHK-Branche im Internet und verschafft den eigenen Themenschwerpunkten zu Energie und Demografie eine deutliche Beachtung auch im Internet. Der Verband verfolgt zur verstärkten Durchsetzung seiner inhaltlichen Positionierung eine akzentuierte Social-Media-Strategie. Denn digital heißt auch Dialog. Kein Medium erfüllt diesen Anspruch besser als die sozialen Netzwerke. So hat der ZVSHK gleich drei Accounts auf der Plattform „Facebook“ etabliert. Die Fanseite „Zentralverband Sanitär Heizung Klima“ <https://www.facebook.com/zvshk> kommuniziert mit Fans und Freunden rund um die großen und kleinen Themen der SHK-Branche. Neben den überwiegend fachlichen Informationen wird auch das ein oder andere Unterhaltsame ausgetauscht. Die SHK-Fans profitieren bei diesem Angebot von der schnellen und direkten Information zu SHK-Themen. Beispielsweise wurde die Berichterstattung zu den WorldSkills 2015, den Weltmeisterschaften der Berufe, zu einem Quotenhit, weil der ZVSHK fast live und in Echtzeit von dieser besonderen und für den deutschen Anlagenmechaniker erfolgreichen Veranstal-

tung berichten bzw. laufend Aktuelles posten konnte. Auf der Fanseite des ZVSHK-Hauptgeschäftsführers „Elmar Esser“ findet der Austausch zu politischen Themenschwerpunkten statt. Hier steht insbesondere die „Energiewende im Wärmemarkt“ im Mittelpunkt der Diskussionen. Mit der Fanseite „Volles Rohr Zukunft“ – seit April 2016 „Zeit zu starten“ – richtet sich der ZVSHK schließlich an die junge Zielgruppe der Nachwuchskräfte. Die 18- bis 25-jährigen Menschen finden hier eine Plattform zum Dialog rund um die vier Ausbildungsberufe des SHK-Handwerks. Die speziellen Fähigkeiten, die junge Menschen in den Ausbildungsberufen erlernen und schließlich beherrschen, werden hier umfassend dargestellt und die Beiträge von der Zielgruppe mit zahlreichen Likes und geteilten Beiträgen honoriert. Unverändert war Facebook auch im Jahr 2015 das weltweit bedeutendste soziale Netzwerk mit unverändert guten Wachstumsprognosen. Über den Kurznachrichtendienst Twitter betreibt der ZVSHK einen Informationskanal speziell für Journalisten. Dort stellt der Zentralverband für die Presse ausgewählte Nachrichten aus der SHK-Branche zur Verfügung. Auf Google+ nutzt der ZVSHK

das Google-Netzwerk zur Verbreitung von SHK-spezifischen Themen. Eine Reichweite von rund 60.000 Aufrufen bestätigt den hohen Stellenwert der ZVSHK-News für dieses Netzwerk. Die Echtzeit-Kommunikation in den sozialen Netzwerken erfordert eine hohe zeitliche Aktualität von Inhalten und Nachrichten aus der SHK-Branche, die hier hohe Reichweiten erzielen. So konnten im Berichtsjahr in manchen Fällen mit nur einer einzigen Nachricht, einem Posting, weit über 10.000 Personen in nur wenigen Stunden erreicht werden. Die sozialen Netzwerke sind längst im Kommunikationsalltag der Menschen angekommen und stellen inzwischen eine zuverlässige und wertvolle Multiplikatorenoption dar, um dem umfangreichen SHK-Themenspektrum noch mehr Beachtung zu verschaffen.

Das Engagement des ZVSHK im Internet ist zielgerichtete Kommunikation für die SHK-Branche. Über die verschiedenen Onlinekanäle, insbesondere die eigenen Social-Media-Präsenzen, werden persönliche Kontakte und wertvolle Verbindungen zu Politikern, Branchenvertretern, SHK-Spezialisten und weiteren Interessenten gepflegt.



Svitlana Fedorenko · Deutschland

# 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 Nachwuchssicherung auseinandergesetzt.

## Nachwerbung

Die seit einigen Jahren sinkenden Ausbildungszahlen sind besorgniserregend. Die Nachwuchssicherung gehört daher zu den vordringlichsten Herausforderungen für das SHK-Handwerk. Die vier SHK-Gewerke zählen laut Bundesanstalt für Arbeit bereits seit 2012 zu den Mangelberufen. Jeder Geselle erwirtschaftet der Bundesagentur zufolge durchschnittlich rund 100.000 Euro pro Jahr. Es handelt sich um ein beträchtliches Umsatzpotenzial, das mit jedem fehlenden Auszubildenden verloren geht. Ein Verlust, der alle drei Vertriebsstufen innerhalb der SHK-Wertschöpfungskette gleichermaßen trifft. Der ZVSHK sieht sich in seiner Position bestärkt, dass die Nachwuchswerbung Branchenaufgabe ist und bleibt.

Die SHK-Organisation tritt dem Nachwuchsmangel aktiv entgegen. Im Mai 2015 wurden die Weichen für eine umfassende, bundeseinheitliche Nachwuchswerbung gestellt. Die Mitgliederversammlung beschloss die im April 2016 startende Werbekampagne mit dem auf fünf Jahre ausgelegten Gesamtbudget von 1 Million Euro. Der Arbeitskreis Nachwuchswerbung nahm umgehend seine Arbeit auf. Es erfolgte eine fundierte Grundlagenmarktforschung, die in der Tiefe erforschte, was Schüler in den Schulklassen 8 bis 10 von einer Ausbildung erwarten. Die gewonnenen Erkenntnisse fanden Eingang in die Konzeption der neuen SHK-Jugendkampagne. Auf Basis der Marktforschungserkenntnisse zu Bekanntheit und Wahrnehmung der SHK-Berufe bei Schülern ermittelte der Arbeitskreis in einem mehrstufigen Auswahlverfahren die für die Kampagnenumsetzung verantwortliche Kreativagentur. Gemeinsam mit dieser Agentur hat der Arbeitskreis einen guten, innovativen und gleichzeitig einfach zu realisierenden Weg zur Ansprache der 13- bis 18-jährigen Jugendlichen gefunden.

Die Mehrzahl der Schüler weiß wenig über Berufe im Allgemeinen und über die SHK-Berufe im Besonderen. Sie schieben die Beschäftigung mit dem ihnen meist lästigen Thema Berufswahl so weit wie möglich vor sich her und entscheiden sich oft erst dann, wenn

sie gar keine andere Wahl mehr haben. Sehr viele Schüler möchten in ihrem bekannten Umfeld bleiben und scheuen in der Regel Veränderungen, wie beispielsweise einen ausbildungsbedingten Umzug. Die umfangreiche Marktforschung des ZVSHK zeigte vor allem, dass Schüler der Alterszielgruppe extrem empfindlich reagieren. Sie wollen auf dem Weg zum Erwachsenwerden unbedingt ernst genommen und auf keinen Fall bevormundet oder gar unter Druck gesetzt werden. Sobald der Eindruck entsteht, man unterstelle ihnen fehlende Motivation, ziehen sie sich verärgert zurück. Eine wirksame Jugendansprache muss solche Einstellungen und Haltungen unbedingt berücksichtigen. Die Marktforschung für die neue Kampagne zeigte allerdings auch, dass das SHK-Handwerk viele Aspekte vom Wunschzettel der jungen Menschen erfüllt. Dazu zählt die große Vielfalt der Tätigkeiten im SHK-Handwerk, bei denen Zupacken gefragt ist und die jungen Leute am Ende des Tages sehen, was sie geleistet haben. Für Jugendliche, die sich eher für einen handwerklichen Beruf und nicht für einen Schreibtischjob interessieren, ist das ein echtes Pfund, mit dem die SHK-Innungsbetriebe bei ihrer Ansprache und Werbung wuchern können.

Zahlreiche Jugendliche wollen im Team arbeiten und ziehen ein familiäres Betriebsklima der Arbeit in einem Großkonzern vor. Für die jungen Menschen zählt ganz stark, dass sie während Praktikum und Ausbildung gut unterstützt und nicht allein gelassen werden. Ein zukunftssicherer Arbeitsplatz vor Ort in der Region steht natürlich auch weit oben auf ihrer Wunschliste. Gerade mittelständisch geprägte Innungsbetriebe, die in ländlichen Regionen mit einem geringen Lehrstellenangebot ansässig sind, können an der Stelle gut bei Schülern punkten. Die Arbeitsmärkte sind regional natürlich sehr verschieden und die neue Kampagne bietet keine wohlfeilen Patentrezepte auf Knopfdruck. Unternehmen, die sich jedoch ein wenig mit dem regionalen Arbeitsmarkt befassen, können mit Hilfe der neuen SHK-Nachwuchswerbung ihre Nische gezielter finden und sich am Arbeitsmarkt deutlich besser aufstellen als bislang.

Gleichzeitig soll die SHK-Nachwuchswerbung für die Innungsbetriebe auch nach innen wirken. Denn die Kampagne macht Auszubildenden und Gesellen, die sich bereits für die eigenen SHK-Gewerke begeis-

tern, klar, dass sie dort richtig sind. Die Marktforschung zeigte, wie auch bereits die positiven Erfahrungen auf betrieblicher Seite, dass gerade Azubis als wichtige Botschafter für eine gezielte betriebliche Lehrlingssuche eingesetzt werden können. Schüler schätzen ein offenes Gespräch mit einem Azubi oder Junggesellen sehr und haben so weniger Scheu, sich aktiv zu informieren. Deshalb nehmen SHK-Innungsbetriebe häufig einen jungen Mitarbeiter mit, wenn sie erfolgreich an Schulen oder auf Ausbildungsbörsen um Lehrlinge werben möchten.

Nach wie vor haben die Eltern bei der Berufswahl ihrer Kinder einen großen Einfluss. Auch das belegte die Marktforschung eindeutig. Viele Eltern beraten und lenken ihre Kinder und sind erster Ansprechpartner, wenn es um Ausbildungsfragen geht. Daher empfahl der Arbeitskreis, die neuen Infoflyer zu den Berufen sowohl interessierten Schülern als auch Eltern an die Hand zu geben.

Zur wirksamen Umsetzung der Kampagne ist die SHK-Organisation maßgeblich gefragt. So sind die Landesverbände und gerade auch die SHK-Innungen als Multiplikatoren und Motivatoren gefordert, die SHK-Innungsbetriebe bei der Nachwuchsgewinnung zu unterstützen und zu stärken. Die neue Nachwuchswerbung stellt daher auch geeignetes Informationsmaterial für diese wichtigen Multiplikatoren bereit. SHK-Innungsbetriebe, die die Erkenntnisse der Marktforschung bei ihrer Akquisition von Auszubildenden berücksichtigen und die im SHK-Handwerk vielfach vorhandenen Begeisterungsfaktoren und Motivationen für junge Menschen klar herausstellen, werden es bei der Suche leichter haben. Die bundeseinheitliche Nachwuchsinitiative schafft nun sehr gute Voraussetzungen für die Innungen und Mitgliedsbetriebe vor Ort, die Jugendlichen wirksamer zu adressieren, zu überzeugen und für eine Ausbildung in einem SHK-Handwerk zu gewinnen. Alle Landesverbände schließen sich 2016 unter dem Motto „Zeit zu starten“ Zug um Zug der neuen, gemeinsam erarbeiteten Kommunikationslinie an. SHK-Innungsbetriebe erhalten die Kampagneninformationen und Unterlagen bei ihren Landesfachverbänden.

Die Kampagne „Zeit zu starten“ steht im Wettbewerb mit anderen Branchen, die teilweise über deutlich hö-

here Budgets für die Nachwuchswerbung verfügen. Umso intelligenter muss sich das SHK-Handwerk aufstellen und frühzeitige Hebel ansetzen. Die Kampagne zielt daher auch darauf ab, die Schüler bereits für ein Praktikum zu begeistern. Die Vorteile liegen auf der Hand: SHK-Betriebe, die sich bereits bei Schülern ins Spiel bringen, die ein Pflichtpraktikum absolvieren müssen, sind so früher am Zug. Das bietet auch die Basis für Betrieb und Praktikant, in Ruhe zu prüfen, ob sie zueinander passen und eine Ausbildung in Frage kommt. Die Erfolgsaussichten zur langfristigen Gewinnung der Jugendlichen für die Betriebe sind über diese Vorgehensweise recht gut. Einschlägige Studien belegen, dass rund 30 Prozent der Schüler eine Ausbildung in dem Betrieb starten, in dem sie auch ihr Praktikum absolviert haben. Das setzt natürlich voraus, dass sich SHK-Unternehmer aktiv um Praktikanten kümmern. Diese sollten dann nach Praktikumsbeginn in den Betrieben bereits an einfache Tätigkeiten herangeführt werden und leichte Arbeiten ausprobieren dürfen statt nur den Hof zu kehren. Empfehlenswert ist auch die Zuordnung der Praktikanten zu einem Junggesellen, der sie bei verschiedenen Arbeiten über die Schulter schauen lässt.

Die Kampagne bietet für jeden der vier SHK-Berufe einen Kurzfilm mit authentischer Darstellung an, so dass die Schüler einen sehr konkreten Eindruck erhalten, was sie in dem einen oder anderen SHK-Gewerk erwartet. Die Filme sind auch als Einstiege in Vorträge geeignet oder können auch auf Messen eingesetzt werden. Die Kurzfilme sind neben viele Fotoserien bei Mitgliedsbetrieben der SHK-Organisation entstanden. Die Kampagne spielt mit offenen Karten, setzt auf Echtheit und maximale Nähe zur Realität. Daher werden nur echte Azubis und Gesellen der vier SHK-Berufe gezeigt. Auf der einen Seite sind besonders spektakuläre Baustellen und Arbeitsergebnisse zu zeigen, die Interesse und Begeisterung bei den Schülern wecken sollen. Auf der anderen Seite werden gängige Tätigkeiten in den vier Berufen gezeigt, die häufig vorkommen. Darüber hinaus gibt es pro Beruf einen Flyer, der den Beruf anhand eines typischen Tags im SHK-Handwerk erklärt, Lust auf ein Praktikum macht und den interessierte Schüler mit nach Hause nehmen können. Der zu sehende Tagesablauf zeigt die Aufgaben des Auszubildenden und wie er bei ihrer Bearbeitung von seinem Gesellen un-





terstützt wird. Allen Informationsmitteln ist gemein, dass sie die Jugendlichen auf Augenhöhe ansprechen und ihnen authentische Einblicke in die Ausbildungen vermitteln. Diese Art der Ansprache wünschen sich junge Menschen. Die Grundlagenmarktforschung des ZVSHK stützt diese kommunikative Ausrichtung. Klischees oder negative Stereotypen werden im Rahmen der Kampagne bewusst vermieden. Mithilfe der Kampagne und dem gezielten Einsatz ihrer Instrumente wird es gelingen, das Image der SHK-Berufe nachhaltig zu verbessern.

Der Berufsweltmeister Nathanael Liebergeld, der im Beruf Anlagenmechaniker SHK bei den WorldSkills 2015 die Goldmedaille errang, ist das Gesicht der SHK-Kampagne „Zeit zu starten“. Sein herausragender und weithin beachteter Erfolg kann bei jungen Menschen, die sich für das Handwerk interessieren, zusätzliche Neugier wecken und motivierend auf sie wirken.

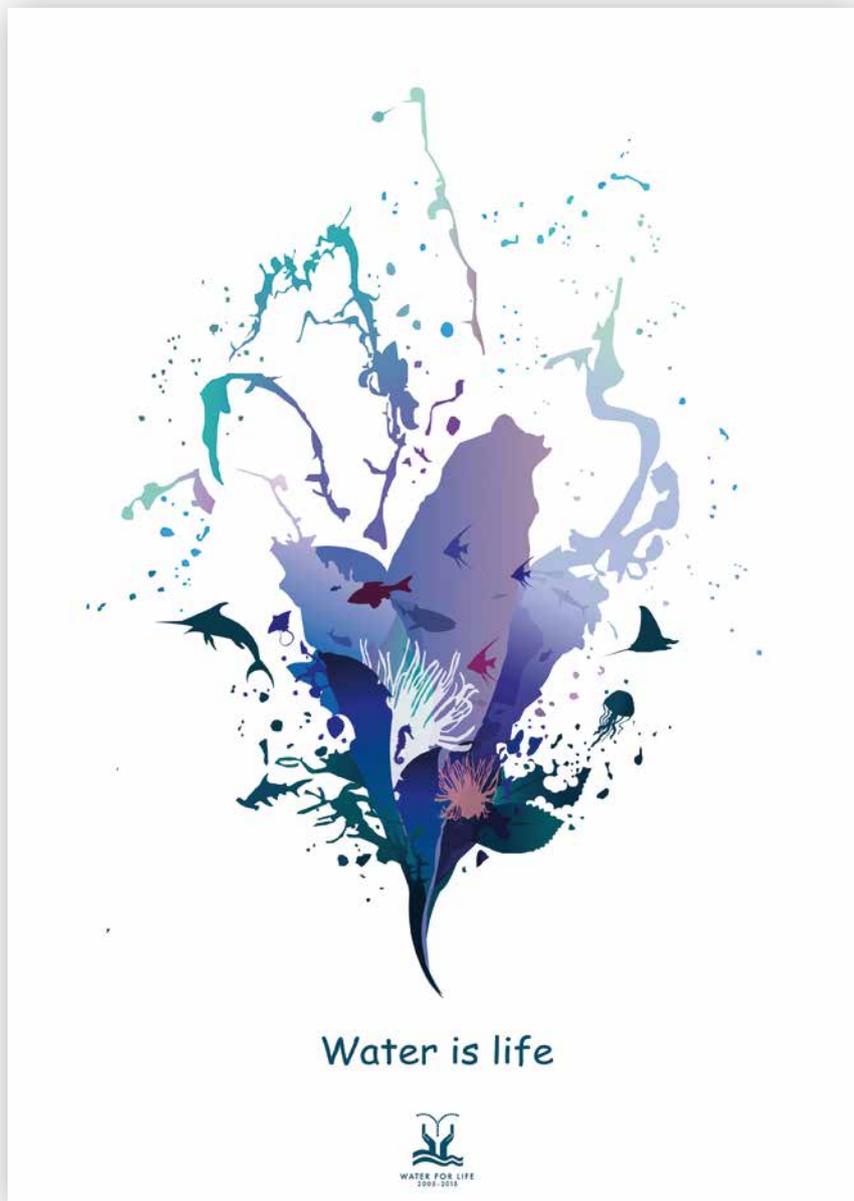
Im Laufe des Jahres 2016 startet die Nachwuchsinitiative sukzessive in den Regionen. Eine Einführungsebene sind persönliche Gespräche oder Vorträge bei Veranstaltungen auf Landesverbands- oder Obermeisterversammlungen. Insbesondere die Mitglieder des Arbeitskreises Nachwuchswerbung im ZVSHK verfügen aufgrund ihrer verantwortlichen Entwicklung und Vorbereitung der Kampagne über vertiefte Kenntnisse, um diese als Kampagnenbotschafter gut zu erläutern und auf alle Fragen sachgerecht eingehen zu können. Die Innungsbetriebe werden dazu direkt von ihren Landesverbänden informiert und eingeladen. Den Auftakt machte eine Informationsveranstaltung im Rahmen der IFH/Intherm im April 2016 in Nürnberg. Das komplette Kampagnen-Informationspaket erhalten die Innungsbetriebe bei ihrem Landesverband.

Die SHK-Organisation trägt ihren Teil zur Kampagne bereits bei. Der ZVSHK setzt sich eingedenk seiner Auffassung, dass Nachwuchswerbung Branchenaufgabe ist, weiterhin intensiv für Sponsorengelder von Handel und Herstellern ein. Er erwartet von ihnen, einen Betrag in mindestens gleicher Höhe bereitzustellen, wie ihn das SHK-Handwerk bereits aufbringt.

## Onlinehandel

Der ZVSHK hat Entwicklung und Perspektiven des Onlinehandels schon seit geraumer Zeit auf seiner Agenda. Bereits im Jahr 2013 führte er ein vielbeachtetes Forum zu diesem wichtigen Branchenthema durch. In den vergangenen beiden Jahren haben im-

mer mehr Betriebe den vertrieblichen Vorteil des Online-Marketings für ihr Geschäft entdeckt. Passend zum allgemeinen Trend kam es im Berichtsjahr auch in der SHK-Branche zu einem erstmaligen bzw. verstärkten Internet-Engagement: Immer mehr Branchenteilnehmer präsentieren sich mit ihrem Leistungsangebot online. Allerdings gibt es neben der wachsen-



den Zahl Überzeugter, die sämtliche Kanäle und derzeit „angesagten“ Finessen des World Wide Web professionell nutzen, noch eine beträchtliche Zahl an Skeptikern, die sich dem Online-Vertriebskanal weiterhin hartnäckig verweigern. Niemand aber kann die tiefgreifenden Veränderungen im SHK-Vertrieb auf Dauer ausblenden: Wer sich nicht darauf einstellt und anpasst, wird den Anschluss verlieren.

Das Internet hält in immer kürzeren Zeitabständen Angebotsplattformen, Auftragsportale oder Kundenportale für das SHK-Handwerk bereit. Der virtuelle Marktplatz eröffnet den organisierten Innungsbetrieben mit seinen neuen Wettbewerbsformen stetig neue Chancen, erfolgreich gegenüber neuen Konkurrenten zu agieren. Der deutlich gestiegene Stellenwert des Internets für die SHK-Branche lässt sich für das Jahr 2015 an vielen Aktivitäten ablesen: Mit zahlreichen Kooperationen, endkundenorientierten Onlineauftritten, Service Tools, Onlineshops oder Werbeoffensiven betreten Unternehmen und neue Interessengemeinschaften aus der Gruppe der Hersteller, des Großhandels und des Handwerks den vielversprechenden Onlinemarkt. Teilweise investieren Unternehmen recht hohe Tagesbudgets zur Bewerbung der eigenen Onlineangebote. Diese Maßnahmen dienen auch dazu, die Wettbewerber in der Google-Bewertung hinter sich zu lassen und die eigene Sichtbarkeit in der weltweit größten Suchmaschine signifikant zu erhöhen. Wer auf der Ergebnisliste des Suchmaschinenriesen „Google“ ganz oben steht und gar unter den ersten Plätzen bei Google aufgeführt wird, hat erfahrungsgemäß die besten Chancen angeklickt und besucht zu werden. Erfolgreiche Webseiten beruhen auf einem gut abgestimmten Zusammenspiel zwischen inhaltlichen Elementen, suchmaschinenoptimierten Beiträgen und bezahlter Werbung. Sie sorgen für einen gesteigerten Absatz und Umsatz sowie die Gewinnung von neuen Kunden und Aufträgen.

Die zunehmende Digitalisierung von Verkaufsprozessen macht auch vor der SHK-Branche nicht halt. Es kommt dabei auch zu neuen Aufgaben- und Arbeitsteilungen zwischen beteiligten Partnern. Strategische Partnerschaften können ein probates Rezept sein, um den Aufwand für den eigenen Online-Auftritt gering zu halten – und das ohne Qualitätseinbußen. Die SHK-Fachbetriebe müssen allerdings beachten, dass die

verschiedenen digitalen Marketingkonzepte in der Regel eine Kompetenzübertragung beinhalten. Jedes Innungsmitglied ist daher gut beraten, genau zu prüfen, inwieweit eigene Leistungsbestandteile tatsächlich durch Marktpartner erbracht werden sollen. Zur Auf- und Abgabe eigener Handlungskompetenzen ist in jedem Fall erst nach einer eingehenden Folgenabschätzung zu raten. Im Mittelpunkt einer Folgenabschätzung sollte die Wahrung der eigenen unternehmerischen Freiheiten stehen. Dazu gehören insbesondere

- die Datenhoheit: Wer hat Zugriff auf die Kundendaten? Ist sichergestellt, dass die Kundendaten nicht ohne eigenes Wissen anderweitig genutzt werden, um z. B. durch Informationen des Endkunden über „Produktneuheiten“ später Folgeaufträge zu generieren und so den Point of Sale zum Großhandel zu verlagern?
- die freie Produktauswahl: Ist die Freiheit der Produktauswahl gewährleistet oder wird entgegen der eigenen Produktpräferenzen beraten?
- die freie Vertragsgestaltung: Besteht weiterhin eine uneingeschränkte Preis- und Kalkulationsfreiheit?

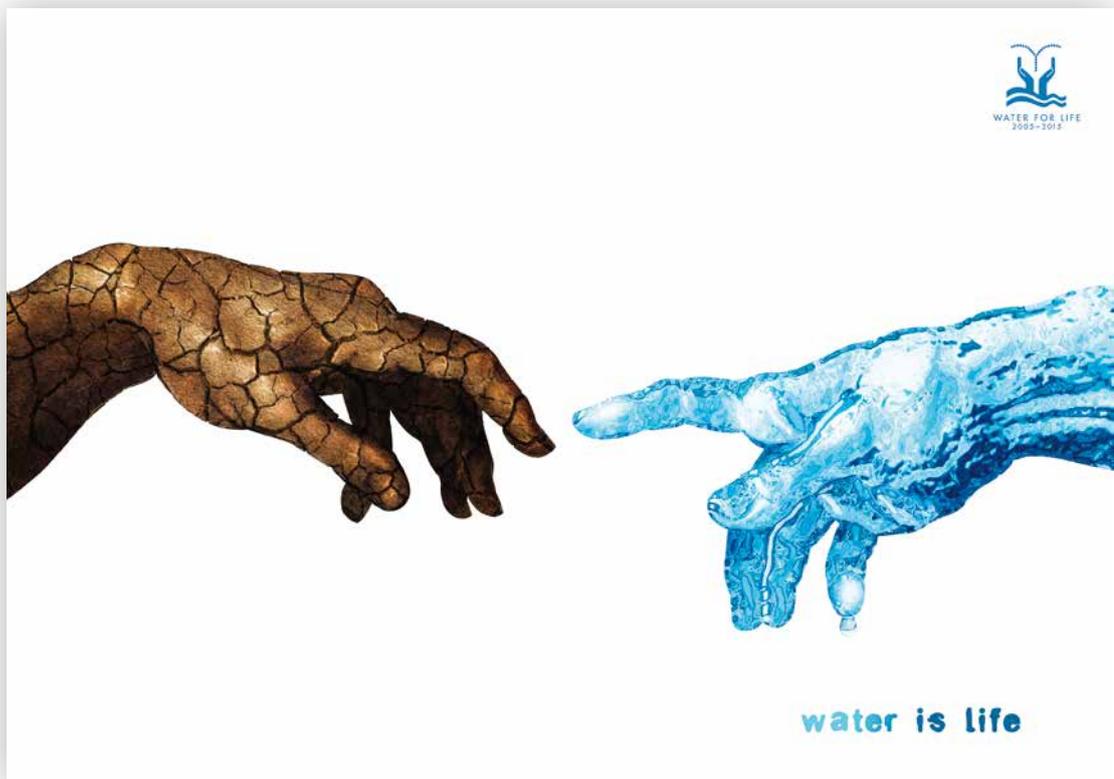
Bei der Beurteilung dieser Fragen sollte das tatsächliche Verhalten und Interesse der Marktpartner – also auch ihre Marktstrategie – abgefragt und untersucht werden statt sich auf freundliche Willensbekundungen vor Abschluss von Kooperationsverträgen zu verlassen. Ist dies gewährleistet, werden die Partner alle digitalen Herausforderungen wirklich gemeinsam meistern, ohne dass das SHK-Handwerk seine wesentlichen Kompetenzen ohne Not aus der Hand gibt.

Eine eigene Webseite sollte längst eine Selbstverständlichkeit im unternehmerischen Gesamtkonzept eines jeden Betriebs sein. Dennoch gibt es leider immer noch einen hohen Anteil an SHK-Betrieben, die sich nicht mit einem eigenen Auftritt im Internet präsentieren. Hier besteht dringender Handlungsbedarf, um auch im digitalen Markt selbstständig und erfolgreich agieren zu können. Gemeinsam mit der Handwerkermarkte bietet der ZVSHK hierzu einen Webbakasten an. Mit ihm lässt sich in gut einer halben Stunde eine eigene kleine Firmenseite aufbauen.

Aktuelle und endkundengeeignete Inhalte auf der eigenen Webseite sind für eine gute Sichtbarkeit von Fachbetrieben im World Wide Web unumgänglich. Allerdings fällt es Mitgliedsbetrieben mit durchschnittlich vier bis fünf Mitarbeitern meist schwer, ihre Firmenseiten permanent aktuell zu halten. Eine informative Webseite ist aber Voraussetzung für ihre Auffindbarkeit und Wahrnehmung bei Google sowie das organische Wachstum der Webseite. Die Marktforschung des ZVSHK hat festgestellt, dass 47 Prozent der Innungsbetriebe gerne Inhalte von SHK-Herstellern automatisiert auf ihren Seiten übernehmen würden. Dieser Prozess ist derzeit aufgrund fehlender technischer Schnittstellen nur in Ausnahmefällen möglich. Hier liegt jedoch noch ein großes Potenzial, das von den SHK-Herstellern genutzt werden sollte. Die gegenseitige Verlinkung würde darüber hinaus zu einem zusätzlichen Nutzen für die Besucher der beteiligten Webseiten führen, gleichzeitig zu einer besseren Bewertung durch die Suchmaschine „Google“ beitragen und die Sichtbarkeit der SHK-Branche im Internet insgesamt stärken. Back-Links, den Verlinkungen zwischen verschiedenen Webseiten, kommt dabei eine besondere Bedeutung zu, weil sie von Google sehr positiv bewertet werden. Die Suchmaschine Nummer eins interpretiert Webseiten mit vielen verifizierten Back-Links als besonders wertvoll und listet sie deutlich höher in ihren Ergebnislisten. Die vorhandenen Synergien innerhalb der SHK-Branche sollten für ein professionelles Suchmaschinenmarketing genutzt werden, um dem reinen Onlinehandel, der allein über den Preis verkauft, mit einer überzeugenden Kombination aus Produkt und Dienstleistung entgegenzutreten.

Der ZVSHK bietet Innungsmitgliedern die Übernahme und den Transfer der Inhalte von seinen Webseiten [zvshk.de](http://zvshk.de) und [wasserwaermeluft.de](http://wasserwaermeluft.de) an. Die Zusammenarbeit wird vertraglich vereinbart und durch einfache technische Verbindungen umgesetzt. Die Inhalte, bestehend aus Text- und Bildmaterial, können ausgewählt, ergänzt oder direkt komplett übernommen werden. Diese Art der Vernetzung stärkt den Gesamtauftritt des SHK-Handwerks im Internet und unterstreicht seine Marktmacht, Kompetenz und Know-how deutschlandweit. Allesamt Kriterien, die seitens Google wiederum zu einer besseren Einschätzung des Handwerks mit seinen Fachbetrieben führen. Daneben bieten die sozialen Netzwerke ideale Verbindungsmöglichkeiten für Innungsmitglieder. Das Geflecht aus den dort bestehenden und entstehenden Kontakten kann geschäftlich von großem Nutzen sein. Denn das gegenseitige Verbinden auf Facebook, Google+ und Twitter wirkt sich positiv auf die jeweiligen Einzelbewertungen der Auftritte von SHK-Branchenteilnehmern aus.





Mitar Musikici · Montenegro

Das Online-Potenzial der SHK-Branche ist enorm. Von den rund 50.000 deutschen SHK-Fachbetrieben sind Schätzungen zufolge knapp 40 Prozent mit einer eigenen Homepage im Internet vertreten. Die Stuttgarter Unternehmensberatung Querschiesser schätzt die Zahl der Homepages, die bereits heute das deutsche SHK-Handwerk online vertreten, in einer Studie vom Oktober 2015 auf rund 20.000 – Tendenz steigend. Weitere 3.000 Webseiten werden laut Querschiesser von Herstellern, Händlern und Interessenvertretungen der Branche bereitgestellt. Legt man täglich nur zehn Internetbesucher pro Homepage zugrunde, beträgt die geschätzte Reichweite des SHK-Handwerks im Internet demnach bis zu sechs Millionen Besucher pro Monat. Damit übertrifft die Reichweite aller Internetauftritte des SHK-Handwerks zusammengenommen sogar die der wichtigsten Onlinemedien aller großen Verlagshäuser in Deutschland. Ein enormes

Potenzial also, das – richtig genutzt – nicht nur dem Handwerk selbst neue Chancen bietet.

Der Zentralverband forcierte im Jahr 2015 seine Anstrengungen, die organisierten SHK-Betriebe bei ihren virtuellen Marktauftritten zu unterstützen. Die Innungsbetriebe müssen mit Blick auf die wachsende Konkurrenz ihre Stärken ausbauen, also ihre Kunden- und Kundenbindung sowie ihre Beratungskompetenz und Dienstleistungsmentalität. Das Innungshandwerk bietet im Wettbewerb mit Internetplattformen Mehrwert und Qualitätsführerschaft. Gerade dies gilt es weiterhin herauszustellen und zu vermitteln. Der Onlinehandel wird sich ähnlich wie die Baumärkte neben dem zwei- oder dreistufigen Vertriebsweg etablieren. Es kann nur im Interesse aller Akteure der SHK-Branche sein, die Deutungshoheit über das eigene Leistungsangebot nicht zu verlieren. Dazu muss

sich der dreistufige Vertriebsweg stärker als eine Qualitätsgemeinschaft begreifen, in der sich jeder Partner der Vertriebskette auf seine Kernkompetenzen besinnt. Nur so können Betriebe, Fachgroßhandel und Hersteller den Wettbewerbern aus dem Internet erfolgreich entgegentreten.

## Handwerkermarke

Nach mehr als 15 Jahren Handwerkermarke kann der ZVSHK eine positive Zwischenbilanz für das Jahr 2015 ziehen. Das Qualitätszeichen der SHK-Branche wurde im Jahr 2000 im Leistungsverbund des ZVSHK zusammen mit namhaften Herstellern entwickelt. Von Anfang an dabei sind zum Beispiel die Hersteller-Partner Duravit, Hansa, Oventrop, Reflex und Roth. Heute steht die Handwerkermarke mit über 20 Unternehmen für Qualität und Sicherheit in der SHK-Branche.

Die Hersteller, die das Zeichen der Handwerkermarke führen, erfüllen mit ihren Produkten wichtige Anforderungen hinsichtlich Qualität und Zusatzservice für Handwerk und Endkunden. Immer mehr Innungsbetriebe nutzen die bewährten Angebote der Handwerkermarke, die sie beispielsweise mit den Haftungsübernahmevereinbarungen sowie der zehnjährigen Nachkaufgarantie unterstützt und so unter anderem für verlässliche Produkte und eine gesicherte Logistik sorgt.

Für das Jahr 2015 ist insgesamt eine positive Weiterentwicklung der Handwerkermarke zu verzeichnen. Daran konnte auch das Ausscheiden eines Partnerunternehmens zum Jahresende nichts ändern. So wurden aktuelle SHK-Themen, wie zum Beispiel die Vorteile des Einkaufs im Großhandel oder die Haftungsübernahmevereinbarung mit modernen, unterhaltsamen und vor allem leicht verständlichen Erklärfilmen zeitgemäß aufbereitet. In der Hauptrolle befindet sich immer wieder SHK-Meister Heller, der in einer weiteren Episode anschaulich und kurzweilig erklärt, wie man sich mit dem Webseiten-Baukasten

der Handwerkermarke schnell und einfach eine eigene Internetseite für seinen Fachbetrieb erstellt. Seit 2015 sind alle Meister-Heller-Folgen auch im eigenen Handwerkermarke-Kanal auf YouTube abrufbar. Die modern und unterhaltsam aufbereiteten Informationen kommen insbesondere bei den jüngeren Fachhandwerkern sehr gut an.

Auf der ISH im März 2015 präsentierte sich die Handwerkermarke als kompetenter Ansprechpartner für Fachbesucher und lud zum abwechslungsreichen Programm mit attraktiven Gewinnchancen ein. In Frankfurt wurden die Meister-Heller-Erklärfilme zum ersten Mal einem größeren Publikum gezeigt – mit sehr positiver Resonanz unter den Standbesuchern. Das Handwerkermarke-Gewinnspiel war ebenfalls ein voller Erfolg. Knapp 800 Messebesucher beteiligten sich am Quiz zum Wissen über die Handwerkermarke, bei dem es einen flotten, feuerroten Mini Cooper zu gewinnen gab. Zum Ausklang des Jahres 2015 verkürzte die Handwerkermarke ihren Interessenten die Adventszeit mit einem attraktiven Gewinnspiel auf [www.handwerkermarke.de](http://www.handwerkermarke.de). Zahlreiche Teilnehmer und eine hohe Interaktionsquote rund um die Leistungen der Handwerkermarke führten zu einem erfolgreichen Abschluss des Spiels.

Alle Aktivitäten der Handwerkermarke sind auf weiteres Wachstum ausgerichtet. Ihre Angebote sind für Industrie, Handel und für Fachbetriebe gleichermaßen interessant. Die Handwerkermarke setzt auf Langfristigkeit statt kurzfristige Effekte. Die lange Verfügbarkeit von Produkten mit einer zehnjährigen Nachkaufgarantie verdeutlicht beispielhaft den besonderen Wert der Handwerkermarke für ihre Mitglieder. Die Kennzeichnung beim Großhandel signalisiert den SHK-Innungsbetrieben zudem eine schnelle Hilfe mit 48-Stunden-Service, ein geteiltes Know-how durch Schulungen und Förderung oder gemeinsame Aktionen zur vollen Unterstützung im Tagesgeschäft. Der Zentralverband ist darüber hinaus sehr zuversichtlich, weitere namhafte Partner für die Handwerkermarke begeistern zu können.



Water is life . . .

Save it



WATER FOR PEOPLE  
2005-2015

# TECHNIK

## Heizungs-Check 2.0

Der Heizungs-Check ist eine der zentralen Maßnahmen der SHK-Branche, um dem Sanierungsstau in den deutschen Heizungskellern beizukommen. Der erste Heizungs-Check – quasi der Heizungs-Check 1.0 – war mit etwa 5.000 durch die Verbandsorganisation geschulten Handwerkern ein voller Erfolg.

Auf Anregung der Politik hat eine verbändeübergreifende Arbeitsgruppe den Heizungs-Check im Berichtsjahr aktualisiert. Ein Feldversuch bewies die Praxistauglichkeit des Checks; umfangreiche Schulungsmaterialien konnten bei ersten Schulungen in den Fachverbänden eingesetzt werden.

Der Heizungs-Check ist als Handwerkerleistung steuerlich absetzbar. Er ist zugleich Voraussetzung für die ergänzende Förderung im Rahmen des Marktanzreizprogrammes des BAFA. Zwar hat die Politik eine Förderung als Einzelmaßnahme direkt an den Handwerker durch das BAFA mehrfach in Aussicht gestellt – dies bisher aber noch nicht realisiert.

Der Heizungs-Check 2.0 kann inzwischen alle relevanten Heiztechniken bewerten. Neu aufgenommen

ist die Warmwasserbereitung. Dabei hat der Umfang des Checks nur unwesentlich zugenommen. Nach wie vor lässt sich der Check innerhalb einer Stunde umsetzen, wie der Feldversuch bewiesen hat.

Schulungen zum Heizungs-Check 2.0 werden bundesweit durch die Fachverbände angeboten. Erfolgreiche Teilnehmer des alten Heizungs-Checks haben die Möglichkeit, sich über ein E-Learning auf den neuesten Stand zu bringen.

## Heizen 2020

Das vom ZVSHK maßgeblich vorangetriebene Projekt Heizen 2020 kam unter anderem zu dem Ergebnis: Die Wünsche der Anlagenbetreiber und Nutzer werden bei der Beratung, Planung und Ausführung von Heizungsanlagen nur unzureichend beachtet. Der ZVSHK hat daraufhin Vorschläge in die jeweiligen Normengremien eingebracht, wie die Norminnentemperatur auf einen höheren und damit realistischeren Wert angepasst werden kann. Für die DIN V 18599 (Energieausweis) wurde eine in Abhängigkeit vom Dämmstandard gleitende Innentemperatur vorgeschlagen, die dem Umstand Rechnung trägt, dass die

Nutzer in wenig Energie verbrauchenden Gebäuden – im Gegensatz zu ungedämmten Altbauten – ihren individuellen Temperaturwunsch ausleben können. Denn je weniger das Gebäude verbraucht, desto geringer sind die laufenden Kosten; und umso geringer ist die Hemmschwelle, die Raumtemperatur zu erhöhen.

Diesen Vorschlag des ZVSHK hat der korrespondierende DIN-Ausschuss inzwischen als Arbeitsauftrag angenommen; er wird in einem weiteren Schritt umgesetzt werden. Im Bereich Heizlast (DIN EN 12831) hat der ZVSHK einen weiteren intensiven Diskussionsprozess gestartet, der dazu führen könnte, dass neben der bisher bekannten Normtemperatur eine Tabelle mit „Komforttemperaturen“ aufgenommen wird, die für Gebäude mit geringem Bedarf empfohlen wird. Vor dem Hintergrund einer anderen Zeitplanung der Überarbeitung der DIN EN 12831 im Vergleich zur DIN V 18599 ist hier jedoch mit einem etwas längeren Zeitrahmen bis zur Umsetzung zu rechnen.

### **ZVPLAN und Fachregel Optimierung von Heizungsanlagen im Bestand**

ZVPLAN ist das zentrale Werkzeug der Handwerksorganisation, um die fachgerechte und förderkonforme Optimierung einer Heizungsanlage zu planen. Vor dem Hintergrund der überarbeiteten BAFA-Förderung hat der ZVSHK bis Mitte 2015 Leuchtturmveranstaltungen in den Bundesländern durchgeführt, um erste Informationen zu geben, mit welchem relativ geringen Aufwand eine fachlich einwandfreie Arbeitsleistung einschließlich Planung möglich ist. Die Fachregel „Optimierung von Heizungsanlagen im Bestand“ hat sich in der Praxis bewährt. Wie bei allen Normen und Fachregeln haben ZVSHK und VdZ eine turnusmäßige Überarbeitung im Rahmen einer gemeinsamen Projektgruppe begonnen, die 2016 abgeschlossen werden wird.

### **Leuchtturm Gaswärmepumpe**

In Zusammenarbeit mit Zukunft Erdgas und den Unternehmen Vaillant, Viessmann und Baxi hat der ZVSHK im Berichtsjahr eine Serie von Tagesveranstaltungen

ins Leben gerufen, die in Anlehnung an die erfolgreichen Leuchtturmveranstaltungen  $\mu$ -KWK, Heizungs-Check bzw. ZVPLAN dem interessierten SHK-Handwerker einen Überblick über die neue Technik der Gaswärmepumpe geben. Der Teilnehmer erhält Informationen zum Einsatz der Technik, Auswirkungen auf Label, Energieausweis und Verbrauch sowie Hinweise für eine eventuell notwendige Weiterbildung. Die Veranstaltungsreihe startete erfolgreich mit 100 Teilnehmern in Oberhausen Ende des Jahres und wird 2016 fortgeführt.

### **Normenarbeit VDI 2035**

Der ZVSHK betreut alleine im Bereich Heizung ungefähr ein Dutzend Normen- und Richtlinienausschüsse. Ziel dieser Arbeit ist es, die entsprechenden Dokumente handwerkstauglich zu gestalten, Widersprüche zwischen den verschiedenen Bereichen zu vermeiden und den grundsätzlichen Informationsfluss zwischen Normengeber und Handwerk zu gewährleisten. Neben der Tätigkeit im Rahmen des Heizungs-Checks und innerhalb des Projektes Heizen 2020 sind in diesem Zusammenhang zwei VDI-Gremien erwähnenswert. Im Jahr 2015 hat die Überarbeitung der VDI 2035 begonnen. Diese behandelt die in Heizungssystemen benötigte Wasserqualität und ist vor dem Hintergrund immer kompakter werdender Wärmeerzeuger bei gleichzeitig immer größer werdenden Wassermengen (Pufferspeicher!) von grundsätzlicher Bedeutung. Die aktuelle VDI 2035 ist aus Sicht des ZVSHK nicht unproblematisch. Dies gilt vor dem Hintergrund teilweise in der Praxis nicht umsetzbarer Vorschriften, aber auch vor der nicht einheitlichen Nutzung durch die Hersteller. Das Regelwerk selber ist, wie eine Umfrage in der Bundesfachgruppe SHK zeigte, deswegen nicht in der notwendigen Tiefe bei Handwerk, Planern und Kunden bekannt. Der ZVSHK setzt sich für eine praxistaugliche Überarbeitung der VDI 2035 ein, die einen breiten Einsatz ermöglicht. Die ersten Ansätze sind ermutigend und umfassen widerspruchsfrei einen breiten Bereich, der über die VDI 4702 auch das Spülen und Entlüften der Heizungsanlage enthält.

Die neue VDI 4682-Richtlinienreihe sollte ursprünglich nur Serviceverträge für  $\mu$ -KWK-Anlagen beschreiben. Auf Initiative des ZVSHK wird diese jedoch auf

weitere gängige Wärmeerzeuger erweitert. Hintergrund dabei ist aus Sicht des ZVSHK weniger die Vertragsgestaltung. Diese unterliegt der Vertragsfreiheit und bedarf nicht notwendigerweise einer Richtlinie. Interessant dabei ist die herstellerunabhängige Auflistung von typischen Wartungsschritten. Dies ermöglicht es zukünftig, den Bereich Wartung strukturierter als bisher in der Branche zu bearbeiten. Ein Hersteller kann dann zum Beispiel in der Wartungsanleitung für seinen Brennwertkessel auf das entsprechende Richtlinienblatt verweisen und die gerätespezifischen Besonderheiten ergänzen. Entsprechend strukturiert könnten auch die Schulungen ablaufen. Ziel ist es, Schulungen zukünftig auf die Besonderheiten straffen zu können. Zeitraubende Doppelungen können damit vermieden werden.

## Sanitär: Entwässerung

In Entwässerungsanlagen auf privatem Grund steckt der Teufel im Detail. Die Gründe sind so vielseitig wie bekannt: Ein Versatz an der Muffe, ein zerborstenes Rohr oder ein massiver Wurzeleinwuchs kann dafür sorgen, dass Abwässer nicht ausnahmslos in den öffentlichen Kanal fließen, sondern Teilmengen im Boden versickern oder dass das gesamte System durch Verstopfung einen Infarkt erleidet.

Entsprechende Schadensbilder kamen auf die Leinwand, als die DWA (Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall) in Kooperation mit dem ZVSHK im Januar 2015 die Grundstücksentwässerungstage in Fulda veranstaltete.

Kaum bekannt dürfte der wahre Grund sein, warum Wurzeln den Weg zur Entwässerungsleitung suchen und dort jede Möglichkeit aufspüren, um eindringen zu können. Es ist nicht die Suche nach Wasser. Prof. Bert Bosseler vom IKT Gelsenkirchen (Institut für Unterirdische Infrastruktur) hat durch viele Untersuchungen eine andere Erkenntnis gewonnen: Es ist der weniger verdichtete Boden rund um die Entwässerungsleitung bzw. der Freiraum im Rohr selbst, der Wurzeln dorthin wachsen lässt. Werden Wurzeln mit Abwässern konfrontiert, zeigen sich sogar eher toxische Wirkungen, als dass dieses Wasser zum Energiespender werden könnte – die Wurzeln sterben ab.

In der Praxis bedeutet das, dem Wurzelwachstum Freiräume zu bieten, die nicht auf Kollisionskurs mit Ver- oder Entsorgungsleitungen liegen. Wer Grundleitungen beispielsweise im offenen Graben saniert, kann einiges falsch machen. Beispielsweise sollte man armdicke Wurzeln über einer Entwässerungsleitung, die in nächster Nähe an einem Baum vorbeiführt, nicht einfach kappen. Meist ergeben sich auch andere Möglichkeiten, um die Leitung unterhalb dieser stabilisierenden Wurzeln zu sanieren. Mit dem Kappen einer großen Wurzel tritt nämlich nach Erkenntnis des IKT ein unerwünschter Effekt ein: An der Schnittstelle entsteht neues dichtes Wurzelwerk, das dann erst recht in der Nähe der sanierten Entwässerungsleitung aktiv wird, statt auf dem herkömmlichem Wurzelweg etliche Meter entfernt aktiv zu sein.

Doch es ging in Fulda nicht allein um die Sanierung defekter Leitungen. Manches Entwässerungssystem auf privatem Grund zeigt Lücken auf andere Art. Es sind Sicherheitslücken, die sich auch erst nach vielen Jahren „plötzlich“ offenbaren können. Beispielsweise führen Starkregen oder Hochwasser zum Versagen des öffentlichen Kanalnetzes und fluten manchen Keller auf unangenehmste Art. Gefahr droht vor allem dann, wenn sich Gebäudeteile unterhalb der Rückstauenebene befinden.

Doch wo genau befindet sich diese Bezugslinie? Schließlich ist dies von entscheidender Bedeutung, weil eine Hebeanlage diese Förderhöhe noch überragen muss, um sicher entwässern zu können. Entgegen einer allgemeinen Annahme: Keineswegs ist dies immer die Oberkante der benachbarten Straße. Braucht der Fachmann beispielsweise eine sichere Aussage zu einem Gebäude in Tallage, gibt ihm die Gemeindefestsetzung in der Regel eine verlässliche Definition, hieß es auf der Gemeinschaftstagung in Fulda.

## Sanitär: Haftungsprobleme durch Blei

Die Trinkwasserhygiene war im Berichtsjahr 2015 ein beherrschendes Thema für die Sanitätsexperten des ZVSHK. Der konkrete Anlass: An die 30 Schadensmeldungen lagen bei einem Landesverband auf dem Tisch, weil Gesundheitsämter Kindergärten untersucht haben, die in den letzten zehn Jahren eine neue Trink-

wasseranlage erhalten haben. Die Proben wiesen teilweise erhebliche Überschreitungen der Bleigrenzwerte auf. Selbst bei genauer Ursachenforschung stellte sich heraus, dass so leicht kein Schuldiger hierfür gefunden werden konnte.

Beim Ausbau zahlreicher Anlagenkomponenten in den bemängelten Trinkwasserinstallationen zeigte sich, dass mal eine Armatur, mal Leitungsverbinder oder andere Einbauteile durch minimale Abschwemmraten Blei ins Trinkwasser abgaben. Für sich genommen blieb das einzelne Bauteil noch unkritisch in Bezug auf den Bleigrenzwert – erst die Summe in Kombination mit Stagnation ließ die Trinkwasserinstallation auffällig werden.

Für den Fachhandwerker ist das fatal: Wie soll der SHK-Betrieb zweifelsfrei eine mangelfreie Trinkwasseranlage bauen? Ein Hersteller kann bescheinigen, dass das einzelne Bauteil für Trinkwasser geeignet ist, weil die niedrige Abschwemmrate allein keinen Bleigrenzwert überschreitet. Ein Großhändler ist auf Informationen von Herstellern angewiesen und wird darüber hinaus keine weiteren Zusagen für ein mangelfreies Werk geben. Die Positiv-Liste des Umweltbundesamtes über geeignete Werkstoffe für die Trinkwasserinstallation ist inzwischen in einer EU-konformen Version erschienen. Doch wird sie nach Einschätzung des ZVSHK das Restrisiko für den Fachbetrieb auch nicht ausschließen können. Denn aufgrund gängiger Messinglegierungen und Bearbeitungstechniken wird auch auf absehbare Zeit mit geringem Bleianteil gefertigt.

Liegt die Lösung darin, die Bleifreiheit aller Komponenten für die Trinkwasserinstallation zu fordern? Und bis dahin einen Werkstoff möglichst zu meiden, der nicht ohne Bleianteil auskommen kann? Der ZVSHK machte sich im Berichtsjahr wiederholt dafür stark, dass die Mitgliedsbetriebe transparentere und rechtsverbindliche Informationen der Hersteller über die Eignung der Produkte bekommen. Deshalb sprach die Berufsorganisation mit Zulassungsstellen und Marktpartnern. Ziel: bei Materialbestellung und Einbau Unsicherheiten schnellstmöglich zu beseitigen.

## Sanitär: Trinkwasser

Wenn es um hygienische Anforderungen an Materialien und Werkstoffe in Kontakt mit Trinkwasser geht, müssen einheitliche europäische Regelungen her. Diese Forderung erhob der ZVSHK 2015 gemeinsam mit dem VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau), der figawa (Unternehmen des Gas-/Wasserfachs) sowie mit weiteren führenden Verbänden der Wasserwirtschaft und des Rohr- und Anlagenbaus. Die einheitliche Regelung auf europäischer Ebene ist aus Sicht der genannten Verbände deshalb wichtig, weil es um Zulassungen und Konformitätsbewertungen geht. Sind diese nämlich nicht in ganz Europa einheitlich, entstehen Unklarheiten in Bezug auf die Verwendbarkeit – und ein möglichst hoher Standard in Bezug auf die Trinkwasserhygiene ist in Frage gestellt.

Nach Auffassung der Verbände liegt das Ziel darin, einen hohen Verbraucher- und Gesundheitsschutz zu gewährleisten. Auch geht es darum, unnötigen Aufwand und Kosten für Industrie und Verbraucher zu vermeiden sowie die bestehende Rechtsunsicherheit innerhalb der EU abzubauen.

Für das SHK-Handwerk ist zudem wichtig, dass praktikable Rahmenbedingungen bestehen, um eine Trinkwasserinstallation rechts- und regelkonform ausführen zu können – so wie lange Zeit das DVGW-Prüfzeichen auf einem Produkt dem Praktiker als Positiv-Beleg gedient hat. Komme es zu dieser einheitlichen Regelung, werde dies nach Einschätzung der Verbände die Wettbewerbsfähigkeit Europas insgesamt stärken. Mitte Mai 2015 ging die Verbändeerklärung von Berlin aus an die zuständige Brüsseler EU-Kommission.

## Ofen- und Luftheizungsbau: Design-Preis „Ofenflamme“

Der ZVSHK hat zur ISH 2015 erstmalig den Design-Preis „Ofenflamme“ ausgelobt. Gesucht wurden handwerklich erstellte Einzelraumfeuerstätten, die durch ihr individuelles Design bestechen und sich perfekt in den Wohnraum integrieren. Als Medienpartner konnte die Zeitschrift Kamine & Kachelöfen des Fachschriften-

Verlag gewonnen werden, die eine ausführliche Reportage in der Ausgabe 2015 präsentierte. Der Preis wurde mit 4.000 Euro dotiert. Es gab drei Gewinner, die ein Preisgeld von je 1.000 Euro erhielten sowie zwei Sonderpreise, die jeweils mit 500 Euro prämiert wurden. Der Preis wurde international ausgeschrieben. Die Partnerverbände der europäischen Ofenbauervereinigung VEUKO ermöglichten die Weitergabe der Ausschreibung über die Landesgrenzen hinweg. Es gingen über 240 Einreichungen aus acht europäischen Ländern ein. Die Verleihung fand auf dem Ofenforum unter regem Zuschauerandrang statt. Der Design-Preis war ein voller Erfolg und soll 2017 erneut ausgeschrieben werden.

### Ofen- und Luftheizungsbau: VEUKO-Europameisterschaft 2015

Ausrichter der Europameisterschaft im OL-Handwerk ist die VEUKO, die Vereinigung europäischer Kachelofenverbände. Um an der Europameisterschaft im Januar 2015 im Rahmen der Fachmesse für Kachelofen und Wohnkeramik in Wels, Österreich, teilnehmen zu können, musste erst ein geeigneter deutscher Kandidat gefunden werden. Dafür wurde im Oktober 2014 ein nationaler Vorentscheid ausgerichtet. Teilnehmer waren vier junge Gesellen – davon auch eine Gesellin – die alle bereits in ihrer Lehrzeit durch außergewöhnliche Leistungen in Theorie und Praxis aufgefallen sind. Der deutsche Vorentscheid fand am 24./25. Oktober mit tatkräftiger Unterstützung der Firma Ofen Innovativ OI auf deren Firmengelände statt. Als Bundestrainer konnte Jürgen Hartmann gewonnen werden, der als ehemaliger Vize-Europameister und Fachlehrer für die praktische Ausbildung der Berufs- und Meisterschule in München bestens mit den Wettbewerbsbedingungen vertraut ist. Der Gewinner des Vorentscheids Alexander Hummel wurde vor der Europameisterschaft noch ein weiteres Mal trainiert, um ideal auf den Wettkampf vorbereitet zu sein. Bei der Europameisterschaft belegte Alexander Hummel bei einem „Kopf-an-Kopf-Rennen“ den dritten Platz. Gold holte der Schweizer Christoph Enzler vor dem Österreicher Christoph Mayerhofer. Insgesamt haben sieben Nationen an dem Leistungswettbewerb teilgenommen.



### Klima: Showcase Wohnungslüftung

Das Showcase Wohnungslüftung war eines der Highlights für den ZVSHK-Stand auf der ISH 2015. Das transparente Modell eines Einfamilienhauses wurde als Demonstrationsstand konzipiert und gab den Besuchern des Messestandes die Möglichkeit, die Herausforderungen, die mit einer dichten Gebäudehülle einhergehen, nachzuvollziehen.

Bei dem beleuchteten Plexiglasgehäuse handelt es sich um einen Messcontainer, der von den Standbesuchern über einen Schlauch mit Atemluft gefüllt wurde. Anschließend wurde die Luftqualität, vor allem der CO<sub>2</sub>-Gehalt der Luft, mittels Datenlogger gemessen und mit dem vorher gemessenen Ursprungswert verglichen. Aus der Differenz und dem daraus gefolgerten CO<sub>2</sub>-Ausstoß berechnete sich die ungefähre CO<sub>2</sub>-Konzentration in einem typischen Schlafzimmer nach acht Stunden Schlaf für verschiedene Stufen der Gebäudedichtheit.



Aufgrund der auch aus der alltäglichen Praxis bekannten extrem hohen CO<sub>2</sub>-Konzentrationen nach einer Nacht in einem beinahe luftdichten Schlafzimmer, lässt sich die Notwendigkeit für Einrichtungen der kontrollierten Wohnraumlüftung und vor allem für eine feste Regelung des hygienisch Notwendigen Mindestluftwechsels für dichte Gebäude sehr leicht begründen.

Neben dem Erkenntnisgewinn für zahlreiche Messebesucher war das Showcase Wohnungslüftung ein hervorragender Ansatzpunkt für tiefergehende Gespräche mit verschiedensten Besuchergruppen, von interessierten Laien und Nachwuchskräften bis zu Delegationen aus Industrie und Politik.

### **Klima: Positionspapier zum Lüftungskonzept für Wohnungen**

Gerade im Rahmen der Gespräche rund um das Showcase Wohnungslüftung auf der ISH 2015 wurde erneut deutlich: Der gezielte und effiziente Einsatz von Systemen zur kontrollierten Wohnungslüftung ist ein

wichtiger Baustein im Gesamtkonzept der energetischen Optimierung von Wohngebäuden. Neben dem Aspekt der Vermeidung unnötiger Lüftungswärmeverluste durch den Einsatz hocheffizienter Wärmerückgewinnungssysteme spielt vor allem der drastisch gestiegene Anspruch an das Lüftungsverhalten der Nutzer eine große Rolle bei der rasant wachsenden Attraktivität von ventilatorgestützten Lüftungsanlagen. In hochdichten Gebäuden ist das richtige und vor allem ausreichende Lüften durch manuelles Betätigen der Fenster kaum noch durch die Bewohner zu bewerkstelligen. Mit dem Positionspapier zum Lüftungskonzept für Wohnungen hat der ZVSHK die wichtigsten Argumente für einen stärkeren Fokus auf die Einbindung von Lüftungskonzepten in die Planung moderner Neubauten – aber auch energetisch zu sanie-render Altbauten – zusammengefasst. Über diese grundsätzliche Forderung hinaus enthält das Papier eine Zusammenfassung aktueller Anstrengungen des ZVSHK und seiner Partnerverbände und formuliert wichtige Forderungen an die weitere Förderung von Aufklärungskampagnen zum Thema Raumluftqualität und Fortbildungen für das SHK-Handwerk.

### **Klima: Koordinationsarbeit VDI 6022 / DIN 1946-6**

Für die große Raumlufttechnik – vor allem im Bereich öffentliche und gewerbliche Nutzung von Anlagen zur Lüftung- und Klimatisierung von Aufenthalts-, Arbeits- und Verkaufsräumen – ist die Richtlinienreihe VDI 6022 seit Längerem eine feste Größe, wenn es um die hygienisch einwandfreie Planung, Erstellung und Instandhaltung geht. Im Rahmen der intensivierten Kooperation mit dem VDI, nimmt der ZVSHK an der laufenden Überarbeitung dieses wichtigen Werkes teil und vertritt die Sichtweise der SHK-Handwerksbetriebe auf den Komplex Raumluft- und Anlagenhygiene. Welche Bedeutung die VDI 6022 im Rahmen der weiteren Verbreitung von Wohnungslüftungsanlagen hat, ist jedoch in Fachkreisen umstritten. Eine Existenz von unterschiedlichen Anforderungen für die Wohnungslüftung in der VDI-Richtlinie 6022 und dem zentralen Hauptwerk für die kontrollierte Wohnungslüftung, der DIN 1946-6, führt in der Praxis zu unnötigen Verwirrungen. Derzeit begleitet der ZVSHK einen von ihm im Berichtsjahr mit angestoßenen Prozess der Abstim-

mung zwischen den beiden Ausschüssen von DIN und VDI, um eine maximale Deckungsgleichheit zwischen den Anforderungen der beiden Werke zu erwirken. Ziel ist es, in der VDI 6022 ein allgemeines Schutzziel für die Wohnungslüftung zu formulieren, jedoch alle Anforderungen an Planung, Ausführung

und Betrieb der Anlage in der DIN 1946-6 zu bündeln. Auf zusätzliche Qualifikationsanforderungen im Sinne der VDI-6022-Schulungen soll im Bereich der Wohnungslüftung zugunsten für das SHK-Handwerk maßgeschneiderter Auffrischkurse und Weiterbildungsmaßnahmen verzichtet werden.





WATER IS LIFE

# ÜBERWACHUNGSGEMEINSCHAFT

## ÜWG und SHK-Organisationen – ein starkes Team

Mit fast 5.000 Mitgliedern leistet die Überwachungsgemeinschaft Technische Anlagen der SHK-Handwerke (ÜWG) als starke und stabile Selbsthilfeorganisation eine wichtige und kontinuierliche Arbeit für das Handwerk. Sie übernimmt vor allem für die Mitglieder der in den Landesverbänden des ZVSHK organisierten Innungen eine Vielzahl an Dienstleistungen.

Die Mitgliedsbetriebe der ÜWG erbringen mit ihrer täglichen Arbeit beim Kunden einen wesentlichen Beitrag für die Sicherheit von Heizölverbraucheranlagen. Sie sind erste Ansprechpartner und Berater für die Betreiber der Anlagen, wenn es um Modernisierung und Investition in moderne Technik geht.

Die Überwachungsgemeinschaft ist über ihre Landesstellen in jedem Bundesland vertreten. Sie verfügt somit über eine starke Präsenz vor Ort und gewährleistet auf diese Weise eine flächendeckende Mitgliederbetreuung.

Ein wichtiges Merkmal für die Arbeit der Überwachungsgemeinschaft und gleichzeitig eine nachhaltige Grund-

lage für eine stabile Entwicklung der ÜWG in der Zukunft ist die starke Bindung zu ihren Mitgliedern. Dazu trägt der hohe Organisationsgrad der ÜWG-Mitglieder in den jeweiligen SHK-Innungen bei. Wie auch in den vergangenen Jahren liegt dieser bei durchschnittlich fast 90 Prozent.

Im Jahr 2014 waren 4.402 ÜWG-Mitglieder gleichzeitig in den SHK-Landesverbänden organisiert. In sechs Landesverbänden liegt der Organisationsgrad zwischen 38 und 20 Prozent. In zwei Regionen ist der Anteil der SHK-Mitglieder in der Überwachungsgemeinschaft gestiegen, in sechs anderen leicht zurückgegangen. Traditionell besonders hoch ist der Anteil in Rheinland-Rhein Hessen (38 Prozent), Bremen (34 Prozent) und Niedersachsen (31 Prozent). In der Öffentlichkeit zeigen die Mitglieder durch das Führen der ÜWG-Zeichen, dass sie zu einer Qualitätsgemeinschaft gehören und eine entsprechend zuverlässige und hochwertige Dienstleistung erbringen.

## Heizöl hat Zukunft – mit Sicherheit

Nach wie vor liegt bei der Ölheizung das größte Potenzial für das Handwerk im Bereich Modernisierung. Nach

den Daten des Schornsteinfegerhandwerks und den Angaben des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) gab es in Deutschland 2014 rund 5,8 Millionen Ölheizungen. Davon sind allerdings rund 2,7 Millionen Bestandsanlagen älter als 20 Jahre, stehen also in den kommenden Jahren zur Modernisierung an.

Angesichts rückläufiger Heizölpreise und der Erkenntnis, dass die Versorgung mit dem flüssigen Energieträger langfristig sicher ist, hat sich das Vertrauen der Verbraucher in die moderne Ölheizung offenbar wieder deutlich verbessert. Im ersten Quartal 2015 erreichten Öl-Brennwertgeräte gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 25 Prozent und wiesen damit das größte Wachstum im deutschen Heizgerätemarkt auf. Es entschließen sich also offenbar immer mehr Ölheizungs-betreiber zur Modernisierung, ohne dabei den Energieträger zu wechseln.

Eine ähnliche Entwicklung ist bei der Sanierung der in die Jahre gekommenen Heizöllagertanks zu verzeichnen. Insgesamt wird das System Ölheizung durch die Arbeit der qualifizierten Fachbetriebe damit deutlich sicherer, komfortabler und effizienter.

## Schwerpunkt fachliche Qualifikation

Die Mitarbeiter der ÜWG und die dort tätigen technischen Referenten führen Schulungen und Seminare durch, stehen den Mitgliedern für fachliche Fragen zur Verfügung und sind gleichzeitig Schnittstelle zur Geschäftsführung der ÜWG. Jede der 16 Landesstellen verfügt über einen Überwachungsausschuss. In diesen Gremien engagieren sich insgesamt 80 ehrenamtliche Mitglieder. Zu ihnen gehören 40 öffentlich bestellte Sachverständige als Prüfbeauftragte.

Die Geschäftsstelle in St. Augustin ist der zentrale Anlaufpunkt der ÜWG. Mit ihrer Tätigkeit repräsentieren die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Organisation nach innen und außen, schaffen ein vertrauensvolles Verhältnis zu den Mitgliedern und unterstützen die Fachbetriebe mit ihrer Kompetenz bei der Bewältigung ihres täglichen Geschäftes. Sie waren bei etwa 1.100 telefonischen Beratungen zu technischen Themen kompetente Ansprechpartner. Außerdem wurden

rund 1.800 Anfragen rund um die Mitgliedschaft und die Organisation, zu Vertriebsaktivitäten, Regelüberwachungen, Zertifizierungen oder Marketingaktionen beantwortet. Neben der Durchführung der Regelüberwachungen ist diese Mitgliederbetreuung eine vorrangige Aufgabe unserer Geschäftsstelle. Damit leistet sie einen hohen Anteil am Wachsen und Werden der gesamten Organisation.

Wie der Name schon sagt, liegt die zentrale Aufgabe der Organisation in der Überwachung von Fachbetrieben. Dabei werden hohe Maßstäbe angelegt. Damit die Mitgliedsunternehmen diese Anforderungen erfüllen können, bietet die Überwachungsgemeinschaft regelmäßig Fachbetriebsschulungen gemäß Wasserhaushaltsgesetz (WHG) an. Für den Erwerb wie auch zum Erhalt der Fachbetriebseigenschaft sind diese Schulungen zwingend erforderlich. Zwischen 40 und 50 solcher Seminare führt die ÜWG jährlich durch – eine Größenordnung, die sich in den vergangenen Jahren recht konstant entwickelt hat. Die Seminarangebote erfreuen sich großen Interesses, was die hohen Besucherzahlen bestätigen. Im Berichtsjahr nutzten etwa 1.000 Teilnehmer die insgesamt 46 Weiterbildungsveranstaltungen. Referenten aus der eigenen Organisation, Mitarbeiter der Hauptgeschäftsstelle, Landesstellenleiter und externe Fachreferenten vermittelten aktuelles Know-how aus erster Hand. Dieses Angebot nutzten nicht nur neue Teilnehmer zu erstmaligen Schulung. Auch zur Wissensauffrischung waren die Seminare sehr gefragt.

Es gelang der Organisation wiederum erfolgreich, ihr Regional-Konzept umzusetzen. Die Seminare wurden bundesweit gut verteilt und damit den Teilnehmern kurze Wege und ein geringer Zeit- und Kostenaufwand garantiert.

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

## Verordnungsmarathon

Die Politik täte gut daran, diesen Trend im Heizungskeller durch klare, langfristige verlässliche Rahmenbe-

dingungen zu unterstützen. Umso unbefriedigender ist es, dass die Anlagenverordnung AwSV noch immer nicht in Kraft getreten ist. Und selbst für 2016 bleibt es fraglich, wann der Verordnungsmarathon ein Ende findet. Doch unabhängig davon, ob die AwSV bereits gilt oder nicht, finden die ÜWG-Fachbetriebe in den bereits gültigen Technischen Regeln wassergefährdender Stoffe – Heizölverbraucheranlagen (TRwS 791-1) eine Grundlage für ihre Arbeit und klare Regelungen für sichere und zuverlässige Ölanlagen und eine risikofreie Heizöllagerung. Die Rechtssicherheit bei der Installation der Anlagen hat sich mit der TRwS 791-1 bereits erheblich verbessert.

Mit der Umsetzung des Nationalen Aktionsplans Energieeffizienz (NAPE) wird der Stellenwert der Energie-

effizienz für die Energiewende im Wärmemarkt weiter erhöht. Allerdings ist die von vielen Branchenkreisen befürwortete steuerliche Förderung von energetischen Sanierungen nicht umgesetzt worden. Andere Förderprogramme wie die Novelle des Marktanreizprogramms zur Förderung von Maßnahmen zur Nutzung Erneuerbarer Energien im Wärmemarkt müssen erst beim Verbraucher ankommen.

Klar ist, ohne den Wärmemarkt lassen sich die Ziele der Energiewende nicht erreichen. Die Fachbetriebe der ÜWG sind bereit, sich hier aktiv und mit hoher Professionalität einzubringen und ihren Beitrag zu einer effizienten und umweltfreundlichen Wärmeversorgung mit Öl zu leisten.



Water is Life

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

Als Fort- und Weiterbildungseinrichtung des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) ist es die Aufgabe des Berufsförderungswerkes der Gebäude- und Energietechnikhandwerke e. V., die Qualifikation des SHK-Handwerks zu fördern, die Marktentwicklung zu beobachten und den fachlichen Gedankenaustausch anzuregen. Dazu entwickelt der Bfw innerhalb der SHK-Organisation Werkzeuge und Hilfsmittel, die in 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 im Handwerk zunehmend an Bedeutung. Deshalb beruhen die Seminarkonzepte des Bfw auf den praktischen Erfahrungen von Beratungen. Die fachspezifischen Besonderheiten des SHK-Handwerks

stehen dabei im Mittelpunkt. Hier eine Auswahl der Fortbildungsmaßnahmen:

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

## Betriebswirtschaftliche Fachberatung mit praxiserprobten Beratungsmodulen

Unter dem Leitthema „Ganzheitliche Unternehmensführung im SHK-Handwerk“ hat das Bfw die Beratungsmodule Kostenrechnung, Marketing und Organisation kontinuierlich weiterentwickelt. Dabei profitieren die betriebswirtschaftlichen Beratungen im

besonderen Maße von den langjährigen Branchenerfahrungen seiner Berater. Konkrete und praxisorientierte Problemlösungen stehen dabei im Vordergrund. Hierzu stehen folgende Module zur Verfügung:

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

### Nützliche Hilfsmittel für die Praxis

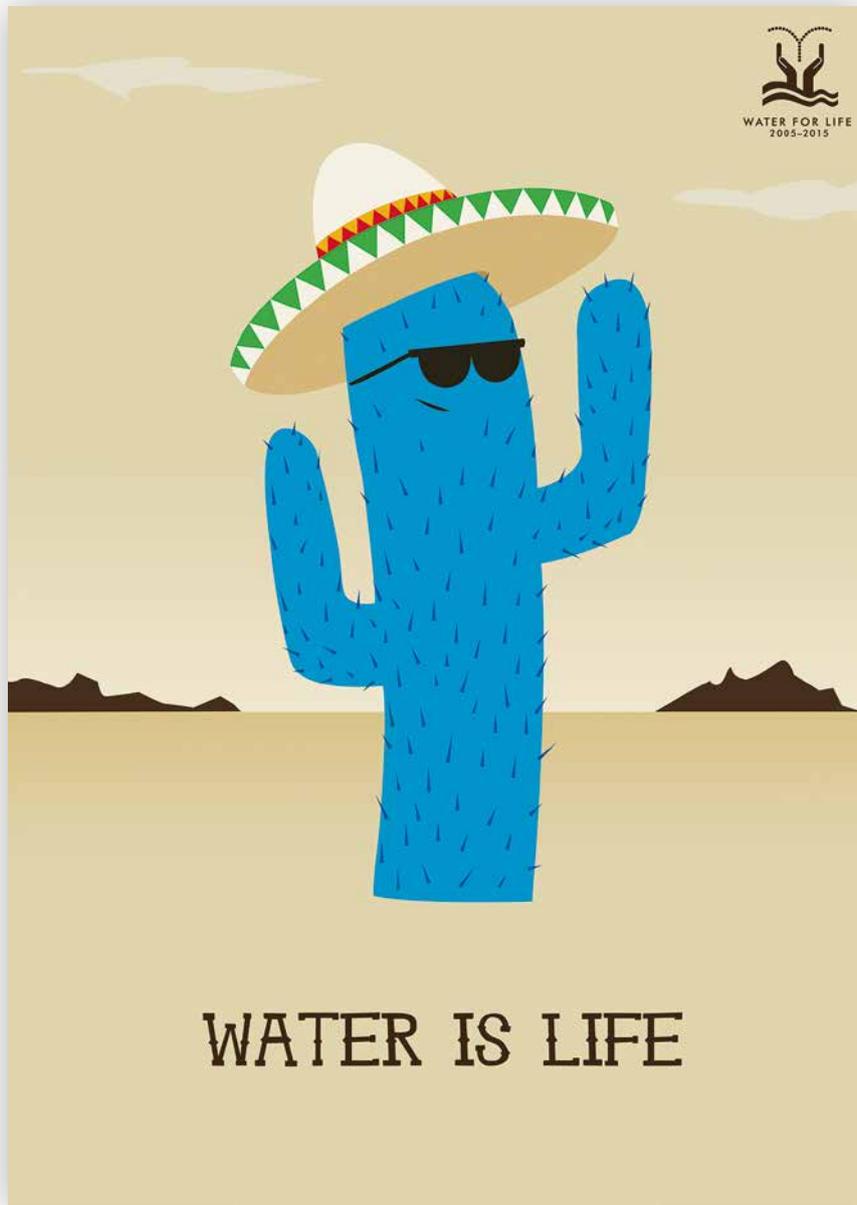
Die ZVSHK-Software „Deckungsbeitragsrechnung“ wurde weiterentwickelt und steht zur Verfügung. Mit diesem Tool gibt der ZVSHK den Mitgliedsbetrieben ein praxisgerechtes Planungs- und Steuerungsinstrument an die Hand.

### Aktuelles Leistungsprofil

In seinem aktuellen Leistungsprofil gibt das Bfw einen Überblick über sein branchengerechtes Leistungsangebot in den zentralen Bereichen Seminare durchführung und -organisation, betriebswirtschaftliche Beratung und praktische Hilfsmittel. Das Leistungskompendium stellt Ziele, Zielgruppen und Inhalte der jeweiligen Angebote übersichtlich dar und beschreibt die kompletten betriebswirtschaftlichen Hilfsmittel.

(Im Internet unter [www.berufsfoerderungswerk.com](http://www.berufsfoerderungswerk.com))





Magdalena Halicka · Polen

## 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: Wolfgang Becker

### Bayern

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

### Berlin

Innung Sanitär Heizung Klempner Klima  
Berlin  
Siegmonds Hof 18 · 10555 Berlin  
Tel.: 030 399269-0 · Fax: 030 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 Wohlert

### Hessen

Fachverband Sanitär-, Heizungs- und  
Klimatechnik Hessen  
Ernst-Leitz-Str. 5 · 35394 Gießen  
Tel.: 0641 97437-0 · Fax: 0641 9743723  
E-Mail: fachverband@shk-hessen.de  
www.shk-hessen.de  
LIM: Jürgen Jakob  
GF: Björn Hendrichske

### 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: Kai Wittig

### 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 69065-0 · Fax: 0211 6906519  
E-Mail: info@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  
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