

12. SHK-Unternehmerseminar auf Fuerteventura

Perspektiven erweitert

Bis auf das gleichbleibend warme Sommerwetter war alles neu während der Fortbildungswoche über die Karnevalszeit. Der ZVSHK hatte mit Fuerteventura eine andere kararische Insel gewählt und mit dem Fachverband Nordrhein-Westfalen einen Kooperationspartner gefunden. 60 Seminar Teilnehmer ließen sich das nicht entgehen. ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach startete in die Seminarwoche, indem er die Chancen aufzeigte, die sich einem Jugendlichen im Jahr 2003 ergeben, wenn er sich für das neue Berufsbild entscheidet. Die Bezeichnung für den überarbeiteten Ausbildungsberuf soll lauten: Anlagenmechaniker für Gebäude- und Energietechnik. Er appellierte an die SHK-Unternehmer, jetzt die Initiative gegen den dramatischen Rückgang an Auszubildenden zu ergreifen und sich den Berufsnachwuchs nach Maß heranzubilden. Auch wenn derzeit noch keine Anzeichen für einen wirt-

Auf welche Technologien wird sich der Fachbetrieb von morgen einzustellen haben und welche Dienstleistungen gilt es zu entwickeln? Wie behauptet man sich in schwieriger Rechtslage? Nach welchen Kriterien wird das Unternehmen durch die Banken bewertet? Im Seminarprogramm auf Fuerteventura gab es Antworten darauf.

schaftlichen Aufschwung zu erkennen seien, gelte es dennoch in weiser Voraussicht für die richtigen Mitarbeiter zu sorgen, denn ab 2004, spätestens aber ab 2006 seien vier Millionen veraltete Heizungen zu modernisieren. Aller Auftragsflaute zum Trotz zeigte von Bock und Polach weitere Potentiale auf, die es im SHK-Bereich gewinnbringend zu erschließen gelte. So seien 8 Millionen Bäder deutlich veraltet, woraus sich allein für jeden SHK-Betrieb ein theoretischer Umsatz von 1,5 Millionen Euro errechnen lasse.

Klimatisierung unterentwickelt

Neben weiteren potentiellen Betätigungsfeldern blieb das bisher geringe Interesse der

SHK-Unternehmer an Raumklimalösungen nicht unerwähnt. Statistisch gesehen beschäftigen sich nur 2,6 % der SHK-Betriebe mit Klimaanlage. Dabei ist der Trend klar abzulesen, daß viele Konsumenten – vom eigenen klimatisierten Auto animiert – diesen Komfort nicht länger in den eigenen vier Wänden missen möchten. Statt den Markt anderen zu überlassen, zeigten Udo Wirges (ZVSHK) sowie Dr. Frank Schmidt und Hans-Joachim Weege (beide Stiebel-Eltron) Perspektiven auf, welche Möglichkeiten vom SHK-Unternehmer in die Tat umgesetzt werden können. Die Bandbreite reicht von der Kontrollierten Wohnungslüftung über die Wärmepumpe mit Kühlfunktion bis hin zum Klima-Split-Gerät. Wo aber sind die

Kunden, die Adressen? Müssen Sie erst noch gesucht werden oder schlummern passende, zu klimatisierende Räumlichkeiten wie Arztpraxis, Anwaltskanzlei oder Penthouse-Wohnungen längst in der EDV? Einmal mehr zeigte sich bei diesen Überlegungen, wie ungeheuer wichtig eine gut geführte Kunden-Analyse ist. Dem SHK-Unternehmer kann sich hier schwarz auf weiß erschließen, wie umsatzstark seine Kunden sind und ob er sie durch einen Wartungsvertrag nachhaltig an sich gebunden hat. Statistisch betrachtet läuft ein Wartungsvertrag etwa 15 Jahre!

Ob Klimatisierung oder Komplettbad: Wie kann eine erfolgreiche Absatzstrategie aussehen? ZVSHK-Geschäftsführerin Dr. Sabine Dyas sowie eine Gruppe SHK-Unternehmer trugen im Laufe der Woche zusammen, was zu einer erfolgreichen Akquise bzw. zu einem überzeugenden Auftritt beim Kunden gehört, damit es letztendlich zum Auftrag kommt.



ZVSHK und der Fachverband NRW boten bei herrlichem Klima im Süden Fuerteventuras eine interessante Seminarwoche



60 SHK-Unternehmer bekamen von der VOB über Klima- und Komplettbad-Lösungen bis zum Rating einen reichhaltigen Themenmix

Erfahrungsaustausch großgeschrieben

Die Stolpersteine im Vertragsrecht blieben keineswegs außen vor. Rechtsanwalt Friedrich W. Stohlmann, Geschäftsführer im Fachverband NRW, skizzierte wichtige Neuerungen der VOB Teil B, die dann im Unternehmerkreis im Workshop am Nachmittag diskutiert wurden. Trotz Sichtweite zum Strand waren diese Gesprächskreise stets erstaunlich gut besucht. Ob es um Stohlmanssche Tricks bei der Schadenvermeidung und -abwicklung ging, ob es der Erfahrungsaustausch zur VOB 2002, Teil C war, zu der ZV-SHK-Geschäftsführer Andreas Müller das Wichtigste zusammen getragen hatte oder ob die Unternehmensbewertung durch Rating an der Reihe war. Insbesondere der letztgenannte Punkt schien einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen zu haben. Basel II – das Kunden-Rating der Banken zur Bonitätsbewertung hat bereits für kräftige Schlagzeilen gesorgt, auch wenn die Wirksamkeit erst für 2006 verbindlich wird. Mittlerweile ist bei typischen Handwerksbetrieben mit nicht mehr als 15 Mitarbeitern sogar eine Gegenbewegung zu bemerken, nachdem klar ist, daß zur üblichen Kreditvergabe ein vereinfachtes Rating zur Anwendung kommen soll, das nahezu alles beim alten läßt.

Auf Fuerteventura wurden allerdings Warnungen laut. Die tatsächlichen Auswirkungen würden sich dennoch in erheblichem Maß zeigen, wenn es im Bankengespräch zwecks Risikoabschätzung um die Unternehmensbewertung gehe, unterstrichen die beiden Hauptgeschäftsführer, Michael von Bock und Polach (ZVSHK) sowie Dr. Hans-Georg Geißdörfer (Fachverband NRW). Anhand vieler Beispiele machten sie im Rating-Workshop klar, daß die Banken zur eigenen Absicherung keine Top-Konditionen mehr anbieten werden, wenn der SHK-Unternehmer im Verhandlungsge-



spräch nicht glaubwürdig argumentieren könne, unvollständige Bewertungskriterien präsentiere oder über den Marktwert seines Unternehmens diffuse Vorstellungen äußere. Ob für die Kunden-Akquise, den Kreditrahmen bei der Bank oder die

Sabine und Jürgen Thomé waren in der Karnevalswoche im 10-Personen-Betrieb durchaus entbehrlich, denn in dieser Zeit tut sich im rheinischen Kerpen ohnehin wenig. Die Betriebswirtin und der Meister im Zentralheizungs- und Lüftungsbau konzentrieren sich nahezu ausschließlich auf Modernisierungsmaßnahmen, so daß der Erfahrungsaustausch bei der Komplettbad-Sanierung und die Vorstellung der Heizungsgemeinschaftswerbung Move auf gesteigertes Interesse stieß. Vom neuen Berufsbild sind sie sehr angetan und wollen noch in diesem Jahr einen neuen Ausbildungsplatz einrichten. Das Wartungsgeschäft soll in Zukunft verstärkt und bis zum unterschrittsreifen Stundenzettel perfektioniert werden.

Unternehmerin Sigrid Stöcker aus Moers konnte aufgrund der Auftragslage nicht zusammen mit ihrem Mann fahren. Die gelernte Groß- und Außenhandelskauffrau kümmert sich im niederrheinischen SHK-Betrieb um die kaufmännische Logistik. Mit besonderem Interesse verfolgte sie die Diskussionen rund ums Thema Rating und die vielfältigen Aspekte, die sich im Umgang mit Banken und deren Bewertungskriterien ergeben. Marketingunterstützung wie z. B. durch das Erdgas-Partnerteam sind für den betrieblichen Alltag eine gute Hilfe, die durchaus noch umfangreicher ausfallen dürfte.

Bernd Altena leitet seit zwei Jahren einen 5-Personen-Betrieb in Düsseldorf mit den Schwerpunkten Heizungswartung, Solarthermie und Bad-Sanierung. Die Firmierung Fachbetrieb für Gebäude- und Energietechnik will er zukünftig besonders hervorheben. Als Betriebsnachfolger konnte er die im Seminar zusammengetragenen Praxiserfahrungen rund um Bewertungskriterien der Banken nur bestätigen. Auch für ihn ist der neue Ausbildungsberuf Anlaß für die Einrichtung eines weiteren Ausbildungsplatzes, zumal das neue Berufsbild gleich auch die Kenntnisse einer Elektrofachkraft beinhaltet. VOB-Themen und das Komplettbad-Geschäft stießen bei ihm auf besonderes Interesse.

Das Unternehmerpaar Doris Ulrich-Best und Keith Ulrich leiten einen seit 130 Jahren bestehenden SHK-Betrieb in Idstein/Taunus. Mit drei Mann hat man sich auf Sanitärtechnik bis hin zum Komplettbad spezialisiert, kümmert sich meist um Modernisierungsmaßnahmen und pflegt das Kundendienst-Geschäft. Die Teilnahme am Unternehmerseminar gewannen die beiden auf dem letzten Erdgasforum in Köln. Das Los traf sie, weil sie sich an der jährlich zweifach stattfindenden Konjunkturumfrage beteiligt hatten. Trotz des verlockenden Strandwetters ließen sie sich die meisten Fachvorträge nicht entgehen.



Am Nachmittag galt es die graue Theorie mit den Erfahrungen des Alltags zu konfrontieren und daraus praktikable Lösungen abzuleiten

Bewertung des Betriebes für eine Nachfolgeregelung: Immer wieder komme es auf fundierte Daten und glaubwürdige Zahlen an, die es in einem Handwerksbetrieb letztlich aus Eigennutz zu ermitteln gelte.

Für manchen SHK-Unternehmer mag es in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ein Wagnis gewesen sein, dem Betrieb eine Woche lang den Rücken zu kehren, um seine unternehmerischen Perspek-



Die 15 Vorträge realisierten Mitarbeiter aus ZVSHK, FV NRW und Referenten von Ruhrgas, Volks- und Raiffeisenbank sowie Stiebel-Eltron

tiven zu erweitern. Die Resonanz fiel in diesem Jahr besonders positiv aus, weil auf den Austausch in kollegialer Runde noch mehr Wert gelegt worden war und der Themen-Mix stimmte. Viele Unternehmer

wußten am Ende des Seminars einen konkreten Handlungsbedarf zu nennen, der jetzt im Betrieb umgesetzt werden soll.

TD