

Zwischenbilanz des ZVSHK-Präsidenten

Zahlreiche Baustellen . . .

Auf der ZVSHK-Mitgliederversammlung wurde Bruno Schlieffe mit deutlicher Mehrheit als Präsident bestätigt. Drei Jahre Amtszeit liegen zurück, drei weitere gilt es vorerst zu gestalten – Anlaß Zwischenbilanz zu ziehen. Der Präsident fand im unmittelbar nach den Wahlen geführten Gespräch mit der SBZ zu zahlreichen die Fachwelt interessierenden Themen klare Worte.

SBZ: Herr Schlieffe, was ist in den letzten drei Jahren das Wichtigste gewesen, das Sie als Präsident erfolgreich beeinflussen konnten?

Schlieffe: Ganz wichtig finde ich, daß bei uns kein Ost-West-Graben entstanden ist, das sieht in anderen Verbänden oftmals nicht so gut aus.



ZV-Präsident Bruno Schlieffe (l.) stellte sich unmittelbar nach seiner Wiederwahl den Fragen der SBZ-Redakteure Tommy Dietrich und Dirk Schlattmann (r.)

» Es kann nicht sein, daß wegen einer Namensgebung langfristig für beide Berufsgruppen förderliche Ziele außer Sicht geraten. «

SBZ: Zu Beginn Ihrer Amtszeit äußerten Sie die Absicht, die Kräfte innerhalb der Organisation zu bündeln. Ist Ihnen dies gelungen?

Schlieffe: Es ist nicht alles gelungen, was ich mir vorgenommen hatte. Ich sehe aber Teilerfolge wie beispielsweise in der Aktion „Gas ganz sicher“ bei der man mittlerweile bundesweit von der ursprünglichen Hamburger Initiative profitiert. Es gibt zahlreiche weitere Initiativen, in denen der eine auf den anderen Landesverband zugeht, um das Rad nicht neu erfinden zu müssen. Mehr kann man bei 17 Landesverbänden mit ihren oft unterschiedlichen Vorstellungen nicht erwarten.

SBZ: So unterschiedlich wie die Personen sind auch die Auffassungen über eine effektive Arbeit in der Organisation?

Schlieffe: Nun ja, der eine Ehrenamtsträger versteht sich als Kontrollleur für das, was

im Hauptamt geleistet wird, der andere dagegen bringt seine tatkräftige Unterstützung mit ein, um die Dinge gemeinsam zu lösen – und solche Leute brauchen wir.

SBZ: Sie haben sich stets mehr Transparenz innerhalb der Organisation gewünscht. Da käme das jetzt geplante Extranet der Verbandsorganisation wie gerufen, um eine einheitliche Kommunikationsplattform für alle Haupt- und Ehrenamtlichen zu etablieren, oder?

Schlieffe: Sicher ist das eine große Chance, doch dieses System ist nur so gut, wie es von unseren Ehrenamtsträgern und den Hauptamtlichen angenommen wird.

SBZ: Was könnte den Erfolg schmälern?

Schlieffe: Die dadurch wachsenden Datenmengen können auch zur Informationsflut werden, die es zu bewältigen gilt. Vorselektionen – gewünscht oder ungewünscht – sind dann nicht mehr sinnvoll. Der Konsument der Extranet-Informationen muß dann seine eigenen Schlußfolgerungen aus der Information ziehen.

SBZ: Lassen Sie uns von verbandsinternen Dingen zu übergreifenden Themen wechseln. Stichwort Lobby-Arbeit – wie hat sich die Nähe zur Politik entwickelt und wel-

che Rolle spielt dabei die Potsdamer Hauptstadt-Repräsentanz des Verbandes?

Schlieffe: Mit der Arbeit bin ich zufrieden. Beispielsweise im Vorfeld der Bundestagswahl haben wir in politischen Gesprächen sondiert, von wem wir als Mittelständler eine Stärkung unserer Interessen erwarten können. Auch für Arbeitssitzungen mit anderen Verbänden nutzen wir das Ambiente unserer Geschäftsstelle. Schließlich ist ein ansehnlicher Rahmen auch förderlich für ein gutes Gesprächsklima und letztlich ist der Feind des Guten das Bessere – wir arbeiten am System kontinuierlich weiter.

» Von unserer Seite sind die Weichen gestellt für ein Miteinander mit dem Kälteanlagenbauerhandwerk. Sie gehören in unser Haus... «

SBZ: In Sachen Kooperation mit den Elektrikern haben Ambiente und Gesprächsklima aber nicht viel helfen können. Wie ist da eigentlich der Stand der Dinge?

Schlieffe: Na ja, ganz so sehe ich das nicht. Es gibt viele Dinge, in denen wir uns einig

Interview

sind, beispielsweise darin, daß es keinen anderen Weg gibt, als sich langfristig aufeinander zuzubewegen. Die Wege dahin sind teilweise recht unterschiedlich.

SBZ: Und warum geht es nach anfänglichen Erfolgen nicht weiter voran? Man hat es schließlich bis zur Kooperationsvereinbarung geschafft, im jeweils anderen Gewerk tätig werden zu können. Laut unseren Informationen ist das Verhältnis zu den Spitzenvertretern des Elektro-Verbandes derzeit aber in Frostnähe gerutscht. Woran liegt's?

Schlieffe: An den Menschen! Ohne jetzt in Schuldzuweisungen verfallen zu wollen. Über Frost oder Frust möchte ich hier nichts äußern. Das mag von außen so aussehen. Wir sind im Dialog. Allerdings sind wir es in unserer Verbandsspitze gewohnt, Entscheidungen in recht kurzer Zeit zu treffen und Maßnahmen auf den Weg zu bringen. So halten wir es auch, wenn wir Gesprächstermine mit anderen Spitzengremien vereinbaren. Sehr lange dagegen hat es gedauert, bis es zu einem Treffen mit dem Vorstand des ZVEH kommen konnte, bei dem auch über die neue Namensgebung gesprochen wurde.

SBZ: Warum haben Sie denn so aufs Tempo gedrückt?

Schlieffe: Für uns ist die neue Namensgebung ein ganz wichtiger Punkt, denn anhand der Entwicklungen im Markt und in der Politik erschien uns schnelles Handeln geboten. Natürlich haben wir auch frühzeitig das Gras wachsen hören. Damit meine ich die politische Entwicklung bei der ge-

» Es hat ja Gründe, warum der eine Handwerker im Bauproduktmarkt kauft, der andere den zweistufigen und wiederum andere bewußt den dreistufigen Weg wählen. «

planten Novellierung der Handwerksordnung und hier besonders den Wegfall der Paragraphen 80 bis 85, die Landes- und Bundesverbände betreffen. Aus heutiger Sicht sehen wir uns mehr als bestätigt, daß wir genau das Richtige in die Wege geleitet haben.



» Von unserer Seite sind die Weichen gestellt für ein Miteinander mit dem Kälteanlagenbauerhandwerk. Sie gehören in unser Haus ... «

SBZ: Glauben Sie, daß der Wandel vom ZVSHK zum „Bundesverband für Gebäude- und Energietechnik Deutschland e.V.“ jetzt ein ewiger Stolperstein werden könnte?

Schlieffe: Ich hoffe nicht. Es kann nicht sein, daß wegen einer Namensgebung langfristig für beide Berufsgruppen förderliche Ziele außer Sicht geraten.

SBZ: Es gibt auch Bestrebungen mit dem Kälteanlagenbauerhandwerk. Wie beurteilen Sie hier die Chancen gemeinsamer Aktivitäten?

Schlieffe: Das sehe ich sehr positiv. Von unserer Seite sind die Weichen gestellt für ein Miteinander mit den Kälte/Klima-Technikern. Sie gehören in unser Haus, doch soll von Einverleiben keine Rede sein. Vielmehr machen wir uns Gedanken über ein Miteinander.

SBZ: Was erhofft man sich auf der Kälte-Seite von dem Schulterschuß?

Schlieffe: Man möchte einen Platz einnehmen unter dem Dach der Gebäude- und Energietechnik, und schließlich sind die Grenzen zu diesem Gewerk fließend. Doch

bevor man diesen wichtigen Schritt tun kann, muß natürlich auch innerhalb der Kälte-Organisation ein Konsens herbeigeführt werden.

SBZ: Wenn wir schon bei angrenzenden Gewerken sind: Wie sieht die Zusammenarbeit mit den Schornsteinfegern aus?

Schlieffe: Wir unterhalten schon seit langem eine Gesprächsebene, die aber nicht immer frei von atmosphärischen Störungen ist. Konsens besteht beispielsweise in der bekannten Vereinbarung „Wer überprüft, wartet nicht und wer wartet prüft nicht“. Stein des Anstoßes ist hier die Wiederholungsprüfung, denn es ist zu viel des Guten, wenn der Schornsteinfeger einen Mangel bei den Heizungs-Emissionen feststellt, der Heizungsbauer nach einer Instandsetzung eine nötige Funktionsmessung durchführt, die dann kurze Zeit später nochmals – gegen Gebühr – vom Schornsteinfeger wiederholt wird.

SBZ: Weil deren angestammte Betätigungsfelder immer weniger werden, wollen die schwarzen Männer das verhindern. Die Suche der Schornsteinfeger nach neuen Aufgaben sorgt offensichtlich für Zündstoff?

Schlieffe: Zweifellos, was wir nicht akzeptieren können ist, daß sich der Schornsteinfeger als beliebiger Unternehmer aus einer geschützten Position heraus daran macht, seine Tätigkeitsfelder zu erweitern. Wir könnten sicher mit der Situation umgehen, wenn sich die schwarze Zunft den harten Bedingungen des Wettbewerbs stel-

» In Sachen Messewesen bleiben wir ganz klar bei der Konstellation 1 plus 4. «

len würde, wenn für Dienstleistungen nicht auf vergleichsweise leichte Art Gebühren erhoben würden, sondern stets eine Handwerkerrechnung geschrieben werden müßte.

SBZ: Dann wäre das Geld längst nicht so einfach einzutreiben?

Schlieffe: Natürlich! Viele Bestrebungen der Schornsteinfeger haben bisher dahin tendiert, daß stets eine Gebührenordnung

mit im Spiel war, wenn es um eine Anlagenüberprüfung, eine Gasmessung, ein Lüftungs-Check oder eine Energieberatung gehen sollte. Eine solche Art von Geschäftsfelderweiterung würde für uns den ohnehin harten Wettbewerb nur noch mehr verzerren.

SBZ: *Wie wird sich das Messewesen aus Ihrer Sicht entwickeln? Große Teile der Industrie möchten mittlerweile die ISH und zwei Regionalmessen – mehr nicht.*

Schlieffe: Wir bleiben ganz klar bei der Konstellation 1 plus 4. Mir hat sich durch zahlreiche Gespräche in den letzten Jahren der Eindruck aufgedrängt, daß zu diesem Thema viele Manager-Entscheidungen aus dem Bauch heraus getroffen werden. Wenn wir nämlich alles addieren, was von der Industrie ausgehen wird für Messen, Großhandelshausveranstaltungen etc., dann ist dies sicher eine sehr viel höhere Summe, als wenn wir uns gezielt auf die ISH und die vier zeitversetzten Regionalmessen konzentrieren würden.

SBZ: *Werden Sie mit dieser Argumentation durchkommen?*

Schlieffe: Als Kunden der Industrie sagen wir ganz einfach, was wir gerne hätten.

SBZ: *Das Fachhandwerk ist aber doch größtenteils nicht Kunde der Industrie, sondern des Großhandels.*

Schlieffe: Das stimmt nur zur Hälfte, denn im Heizungsbereich hat sich traditionell auch der zweistufige Weg behauptet. In jedem Fall sind die Handwerker aber die Nahtstelle zu unserem gemeinsamen Endverbraucher.

» Ich wünsche mir, daß der Fachhandwerker zu schätzen weiß, warum er Mitglied in einer Innung ist und wie sich sein Beitrag für ihn auszahlt. «

SBZ: *Sie kennen die Wünsche dieser gemeinsamen Kunden?*

Schlieffe: Die kennen wir genau. Unsere gemeinsame Anstrengung sollte deshalb



» Was wir nicht akzeptieren ist, daß sich der Schornsteinfeger als beliebener Unternehmer aus einer geschützten Position heraus daran macht, seine Tätigkeitsfelder zu erweitern. «

sein, daß auch diese Endkunden in das Messewesen mit eingebunden werden.

SBZ: *Worauf wollen Sie mit dieser Bemerkung hinaus?*

Schlieffe: Ich möchte in Frage stellen, ob deutschlandweit verbreitete Großplakate das allein Seligmachende sind – zum Nulltarif sind die auch nicht grad zu haben. Der Endkunde kauft äußerst selten Einzelprodukte, er benötigt komplette Systeme und Anlagen.

SBZ: *Im Heizungsbereich existiert sowohl der zwei- als auch der dreistufige Vertriebsweg friedlich nebeneinander. Können Sie sich das in fünf Jahren auch im Sanitärbereich vorstellen?*

Schlieffe: Nein, kann ich nicht – aber das „friedlich“ ist ja wohl relativ zu sehen.

SBZ: *Warum nicht, können Sie Ihre Einschätzung begründen? Gerade die Zweistufiger erleben schließlich in gewissen Produktparten einen enormen Aufschwung – zum Leidwesen des dreistufigen Vertriebsweges.*

Schlieffe: Man darf hier gewachsene Strukturen nicht aus den Augen lassen. Wir wol-

len dazu übrigens Anfang 2004 eine umfangreiche Befragung starten, denn es hat ja Gründe, warum der eine Handwerker im Baumarkt kauft, der andere den zweistufigen und wiederum andere bewußt den dreistufigen Weg wählen. Wir wollen uns die Argumente einmal genau anschauen.

SBZ: *Und dann? Kann der Verband eine teilweise Zweistufigkeit im Sanitärbereich verhindern? Die Praxis scheint das Gegenteil zu belegen.*

Schlieffe: Der dreistufige Vertriebsweg wird sich aus meiner Sicht als die insgesamt leistungsfähigere Variante erweisen. In einzelnen Produktsegmenten werden wir die Zweistufigkeit jedoch wohl nicht ganz verhindern können.

SBZ: *Was möchten Sie in den nächsten drei Jahren als Präsident vorrangig erreichen?*

Schlieffe: Ich möchte, daß die Branche zu mehr Gemeinsamkeit kommt. Ich wünsche mir, daß der Fachhandwerker vor Ort zu schätzen weiß, warum er Mitglied in einer Innung ist, wie sich sein Beitrag für ihn auszahlt.

SBZ: *Da arbeiten Sie aber gegen den Trend. Der Organisationsgrad nimmt ab, Innungen treten aus und besorgen sich Verbandsmitteilungen über Dritte. Ist der Wunsch nach mehr Gemeinsamkeit und nach einem besseren Organisationsgrad überhaupt zu schaffen?*

» Der dreistufige Vertriebsweg wird sich aus meiner Sicht als die insgesamt leistungsfähigere Variante erweisen. «

Schlieffe: Das ist wahrlich eine schwierige Aufgabe, in der Tat. Aber wir arbeiten daran und auch hier wird's besser laufen, wenn wir das gemeinsam angehen – Innungen, Fachverbände und Zentralverband zusammen.

SBZ: *Dabei wünschen wir Ihnen viel Erfolg. Danke fürs Gespräch.*