

SHK-Fachhandwerkern bieten sich durch den wachsenden Markt der Klein-Klimageräte echte Chancen für neue Geschäftsaktivitäten. Im ersten Teil dieser Serie wurde erläutert, warum es gerade zu diesem Zeitpunkt besonders günstig ist, den Markteinstieg zu wagen. Im folgenden Beitrag dreht sich alles um die Frage, was Fachhandwerker beachten und berücksichtigen sollten, bevor sie sich dafür entscheiden, ihr Aufgabenspektrum um das Geschäftsfeld Klima zu erweitern.



Die Nutzer von Klein-Klimageräten sind auf die fachliche Beratung und Unterstützung des Fachhandwerks angewiesen

Die Essenz aus dem ersten Beitrag der Serie „Wachstumsmarkt Klima fürs SHK-Handwerk“ war deutlich: Noch nie haben so viele Argumente dafür gesprochen, jetzt in den stetig wachsenden Klimamarkt einzusteigen. Hier noch einmal die wesentlichen Argumente:

- Der Markt für Klein-Klimageräte ist einer der wenigen Wachstumsmärkte.
- Klein-Klimageräte sind äußerst zuverlässige Produkte mit hoher Qualität und geringer Störanfälligkeit geworden, die den Kunden einen hohen ganzjährigen Wohnkomfort ermöglichen.
- Der Markt für Klein-Klimageräte ist stabil und ausgereift. Ein kurz- oder mittelfristig gegenläufiger Trend wie bei „Modeprodukten“ ist nicht zu erwarten.
- Bei der Auswahl und Installation von Klein-Klimageräten benötigen Endkunde zwingend die Unterstützung eines Profis, um den gewünschten Wohnkomfort zu realisieren.
- Endkunden können jetzt auch mit bekannten Markennamen im Klimamarkt überzeugt werden, weil ein etablierter Heizungshersteller mit eigenen Geräten in den Markt eingestiegen ist.



Unser Autor **Mike Jagenburg** ist Vermarktungsmanager Klima/Lüftung bei Vaillant Deutschland, Telefon (0 21 91) 18-22 93, Fax (0 21 91) 187 22 93, E-Mail: [mike.jagenburg@vaillant.de](mailto:mike.jagenburg@vaillant.de)

### Wachstumsmarkt Klima fürs SHK-Handwerk – Teil 2

# Was ist beim Einstieg zu beachten?

– Klassische Heizungshersteller bieten für den Markteinstieg aus ihrer Erfahrung Unterstützung an, die genau auf die Belange des SHK-Fachhandwerks zugeschnitten ist. – Moderne Haustechnikbetriebe werden durch neue Aufgabenfelder immer weiter zum Partner und Berater für Wohnkomfort. Durch die Integration neuer Aufgabenfelder wie z. B. Klima findet eine Differenzierung zu Mitbewerbern statt. Zudem erweitert sich die geschäftliche Basis des Betriebes um ein weiteres Standbein.

### Ist das Kundenpotenzial vorhanden?

Nachdem die Entscheidung für den Markteinstieg gefallen ist, ist eine genaue Vorbereitung wichtig. Was muss ein traditioneller Fachhandwerksbetrieb beachten, bevor er Klimageräte vermarkten will? Keine Frage – der Einstieg in einen neuen Markt bedeutet, gewohntes Terrain zu verlassen und sich auf neue Erfahrungen einzustellen. Umso wichtiger ist es für Fachhandwerker, sich gut auf alle Eventualitäten vorzubereiten. Am Anfang steht hier die Fra-

ge, ob im bestehenden Kundenspektrum überhaupt die Zielgruppen für den Absatz von Klein-Klimageräten vorhanden sind. Potenzielle Kundensegmente sind in erster Linie gehobene Privathaushalte und Freiberufler bzw. Gewerbebetriebe mit Büros oder einem Ausstellungsraum für Kunden. Besteht die Kundschaft dagegen vorrangig aus Wohnungsbaugesellschaften etc., rechtfertigen die Absatzchancen für Klimageräte unter diesen Vorzeichen keinen Markteinstieg. Wer dennoch Klimageräte vermarkten möchte, muss neue Kundenschichten erschließen. Die Möglichkeiten hierzu sind zahlreich: z. B. der Kauf von Adressen der genannten Zielgruppen bei einem Adressverlag und ein nachfolgendes Direct Mailing im lokalen Umfeld. Hierbei sollte der Hersteller von Klimageräten Unterstützung leisten. Teilweise hält er sogar bereits fertig erstellte Mailings bereit, in die nur noch die Adresse des SHK-Fachhandwerkers eingedruckt werden muss. Aber auch Pressearbeit mit den lokalen Medien kann hier der passende Einstieg sein, vielleicht auch in Verbindung mit einer passenden Anzeigenwerbung. Auch hier gibt

es Geräteanbieter wie Vaillant, die sowohl von Profis vorbereitete Pressemeldungen als auch fertig gestaltete Anzeigenmotive bereit halten.

## Umgang mit Kältemitteln

Das Kältemittel ist die Kernkomponente eines Klimagerätes. Dieser Stoff zirkuliert in der gesamten Anlage und wird dabei abwechselnd verdampft, verdichtet, verflüssigt und entspannt. Dieser Kreislauf der einzelnen Aggregatzustände bildet die

der FCKW-Halon-Verbotsverordnung (FCKW-VO) zu haben. Darüber hinaus sind die Vorschriften zur Arbeitssicherheit gem. BGV D 4 und sonstige relevante, allgemeine Vorschriften zur Arbeitssicherheit zu beachten. Selbstverständlich sind die Grundlagen der Klimatechnik sowie die Grundlagen im Aufbau und der Funktion von Klimageräten relevant. Ebenso gehört das Wissen über den Austausch, die Entsorgung und den Transport von Kältemitteln zum erforderlichen Repertoire. Diese Punkte werden in der Regel durch den Erwerb des

hier helfen die Hersteller von Klimageräten. Die Kosten einer zweitägigen Schulung für Fachhandwerker betragen subventioniert ca. 320 Euro.

Darüber hinaus wird Spezialwerkzeug zur Druckmessung, Evakuierung, Lecksuche und Wiederbefüllung benötigt. Der unbedingt erforderliche erste Werkzeugsatz kostet ca. 1000 Euro. Will man noch einen Schritt weitergehen und darüber hinausreichende Servicearbeiten durchführen, muss noch in eine Kältemittel-Absaugpumpe investiert werden, die ebenfalls ca. 1000 Euro kostet.

Die Alternative hierzu ist, den Markt vor diesen Investitionen anzutesten und alle Tätigkeiten, für die der kleine Kälteschein oder Spezialwerkzeug erforderlich sind, durch den Werks-Kundendienst des Klimageräte-Herstellers durchführen zu lassen. Diese Alternative wählen derzeit rund 80 % der Fachhandwerker, die mit Vaillant in den Klimamarkt starten. Diese Form des Markteinstiegs gestaltet sich für den Fachhandwerker quasi ohne Risiken, denn die 350 Mann starke Serviceorganisation des Herstellers ist in ganz Deutschland schnell vor Ort und führt die erforderlichen Arbeiten



**Um in den Markt für Klimageräte voll einsteigen zu können, ist zunächst eine Schulung und der Erwerb des kleinen Kältescheins notwendig**

Grundlage des Wärmeentzugs bzw. der Wärmeabgabe. Eingesetzt werden aktuell Kältemittel wie R 407c oder R 410a. Diese werden statt der früher verwendeten ozon-schädigenden FCKW verwendet.

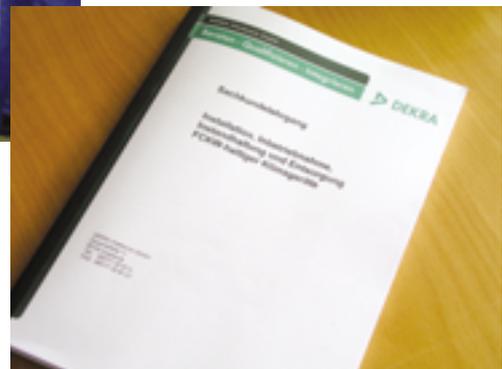
Der Umgang mit Kältemitteln muss äußerst sorgfältig und verantwortungsvoll geschehen. Zwar wurde durch den Einsatz moderner Kältemittel das Schädigungspotenzial für die Umwelt deutlich gesenkt. Aber dennoch tragen auch diese Kältemittel nach wie vor zur Beschleunigung des Treibhauseffektes bei, falls sie in die Atmosphäre entweichen sollten. Ein verantwortungsvoller Umgang ist daher nicht nur aus fachlichen, sondern auch aus Gründen des Umweltschutzes dringend geboten.

Obwohl FCKW heute nicht mehr in neuen Anlagen eingesetzt werden, kann es vorkommen, dass Geräte mit diesen Kältemitteln noch in Altanlagen enthalten sind und abgesaugt, bzw. ordnungsgemäß entsorgt werden muss. Daher ist es erforderlich, Kenntnis der Umgangsvorschriften gemäß

so genannten „Kleinen Kältescheins“ und durch Produktschulungen der Hersteller abgedeckt.

## Den Markteinstieg antesten

Der Umgang mit Klimageräten erfordert – wie oben angeführt – raumklimatische Kenntnisse, Wissen um die elektrische Installation und vor allen Dingen einen Nachweis über den fachgerechten Umgang mit Kältemitteln. Dieser Sachkundenachweis, oft auch als „Kleiner Kälteschein“ bezeichnet, muss vor der Inbetriebnahme von Klimageräten bei Institutionen wie z. B. der DEKRA erworben werden. Hierzu ist für SHK-Fachhandwerker eine zweitägige Schulung erforderlich. Zum Vergleich: Das Elektro-Fachhandwerk benötigt eine fünftägige Schulung, verfügt dann aber ebenfalls über die theoretischen und praktischen Grundlagen zur Planung, Installation und Inbetriebnahme von Klimageräten. Auch



professionell durch. Wählt der Fachhandwerker diesen Weg, ist lediglich eine Produktschulung beim Hersteller erforderlich, bei der alle notwendigen Grundlagen vermittelt werden.

## Planung von Klimageräten

Bei der Planung von Klimageräten müssen zuerst die baulichen Gegebenheiten geprüft werden. Bei der Auswahl des richtigen Montageortes sind diverse Voraussetzungen zu erfüllen, die in den Produktschulungen der Hersteller vermittelt werden sollten. Darüber hinaus stehen in der Regel Planungsanleitungen sowie technische Beratung zur Verfügung. Sind die richtigen Platzierungen für die Geräte gefunden worden, muss die Kühllast berechnet werden.



**Für Fachhandwerker, die den Markteinstieg testen wollen, bietet Vaillant die Inbetriebnahme von Klimageräten durch den eigenen Servicedienst an**

Dies geschieht analog zur Berechnung der Heizlast eines Gebäudes. Für eine einfache und schnelle Ermittlung der Kühllast werden sowohl Hilfen in den Planungsunterlagen als auch durch Software-Berechnungsprogramme der Hersteller geboten. Komfortabel ist z. B. das Programm „Vaillant Kühllast 2004“. In einfachen Schritten werden die grundlegenden Daten abgefragt und eingetragen. So kann nichts vergessen werden. Parallel erfolgen die Berechnung der Kühllast sowie die Auslegung der hierfür erforderlichen Klimageräte. Zusätzlich können Ausschreibungstexte generiert und sofort auch ein Angebot erstellt werden, um dies dem Kunden direkt beim Besichtigungstermin überreichen zu können.

Und was ist, wenn trotz des sorgsamsten Umgangs mit Kältemitteln trotzdem einmal eine Panne passiert? Für diesen Fall sollten man unbedingt vorbereitet sein. Prüfen Sie deshalb Ihre Betriebshaftpflicht-Versicherung, ob der Umgang mit Kältemitteln darin enthalten ist. Ggf. muss die Betriebshaftpflicht entsprechend erweitert werden. Einen Sonderfall stellt die Kältemittel-Lagerung im eigenen Unternehmen dar sowie der Transport von Kältemitteln, allerdings hierbei nicht innerhalb des Klimagerätes, sondern in den entsprechenden Transportbehältern vom Unternehmen zum Installationsort. Hierfür gelten besondere Sicherheitsvorschriften, die unbedingt zu beachten sind. Teilen Sie Ihrer Versicherungsgesellschaft ggf. auch diese versicherungs-

und die Art der Unterstützung von SHK-Fachhandwerkern. Wird tatsächlich das angeboten, was hilfreich ist oder wurden lediglich bereits bestehende Aktivitäten, die der Hersteller für seine tatsächlichen Kern-Zielgruppen einsetzt auf das Fachhandwerk mehr oder weniger angepasst? Diese Frage werden Sie sehr schnell nach dem ersten Kennenlernen beantworten können. Hier die Möglichkeiten der Unterstützung, auf die Sie achten sollten:

- Hilfestellung bei Erwerb des kleinen Kältescheins
- Produktschulungen in relativer räumlicher Nähe Ihres Unternehmens
- Optimal: Werkservice für Inbetriebnahme
- Planungshilfen in Form von schriftlichen Unterlagen und Planungs-Software
- Schnell greifbare technische, kompetente Beratung im Alltagsgeschäft
- Permanent besetzte kompetente Service-Hotline
- Hilfestellung bei Auswahl und Kauf des erforderlichen Werkzeuges
- Beratung bei Auswahl und Bearbeitung der potenziellen Zielgruppen



**Für die Anlagenplanung sowie für die Kundenberatung sind praxisgerechte Materialien des Geräteherstellers sehr hilfreich**

technischen Risiken mit, um den Versicherungsschutz nicht zu gefährden.

## Auswahl des Herstellers

Die Antwort ist einfach: Wenn Sie einen neuen Markt betreten, benötigen Sie einen Partner an Ihrer Seite auf den Sie sich verlassen können und dessen Zuverlässigkeit Sie möglichst bereits selber kennen gelernt haben. Daraus resultiert auch der Umfang

- Vordruckte Flyer und Werbematerialien zum Einsatz bei den potenziellen Zielgruppen
- Vorbereitete Anzeigen und Presseartikel für die lokalen Medien

*In der letzten Folge dieser Artikelserie geht es um die Grundlagen der Klimatechnik sowie Klimageräte. Außerdem stellt ein SHK-Fachhandwerker, der den Einstieg in den Klimamarkt bereits durchgeführt hat, seine Erfahrungen vor. \**