

Tag der Qualifizierung

Mehr Mut zur Kooperation

Der Geschäftsführer des Fachverbandes SHK Land Brandenburg, Detlef Pfeil, richtete einen eindringlichen Appell an die Teilnehmer, der Weiterbildung die notwendige Aufmerksamkeit zu schenken. Die Konkurrenzfähigkeit des Handwerks werde sich in Zukunft nicht zuletzt auf diesem Feld entscheiden, stellte er fest. Die schwierige Situation des SHK-Handwerks in Brandenburg führte er unter anderem auf die stagnierende Bautätig-



Geschäftsführer Detlef Pfeil, verwies in seinem Eröffnungsvortrag auf die Reserven des SHK-Handwerks

keit, Zurückhaltung bei bautechnischen Investitionen für die Modernisierung, radikale Kostenreduzierung auf allen Ebenen und die Besetzung von Dienstleistungsfeldern des Handwerks durch die Industrie zurück. Man könne aber die Augen nicht davor verschließen, daß die Produktivität im Handwerk teilweise zu gering sei, produktorientiertes Denken dominiere und traditionelle Verhaltensweisen gepflegt würden, die nicht mehr in die Zeit passen.

Ein an den Erfordernissen der Praxis orientiertes Weiterbildungsangebot unterbreitete der Fachverband den Handwerksbetrieben anläßlich des Tages der Qualifizierung im Zentrum für Gewerbeförderung der Handwerkskammer Potsdam.

Dazu gehöre zum Beispiel die unzureichend ausgeprägte Bildungs- und Kooperationsbereitschaft der Betriebe in der und über die Branche hinaus. Für die Entspannung der wirtschaftlichen Situation im SHK-Handwerk, so Pfeil, komme es darauf an, Instrumente zu schaffen, die Erfahrungsaustausch, Kooperationswillen und Erschließung neuer Dienstleistungsfelder fördern. „Die Entwicklungen im SHK-Handwerk sind geprägt durch technische Veränderungen, neue Betriebs- und Organisationsformen sowie wachsendes Interesse der Kunden an umweltgerechter Haustechnik“, führte er aus. Zu registrieren sei, daß neue Arbeits- und Betriebsstrukturen zunehmend mit den bestehenden traditionellen konkurrieren und die versorgungstechnischen Gewerke sich aufeinander zu bewegen.

Daraus leite sich die Notwendigkeit ab, zum Beispiel den Umgang mit moderner MSR-Technik und komplexen Anlagen ebenso in die Aus- und Weiterbildung einzubeziehen wie die Erweiterung der Beratungs-, Kommunikations- und Kooperationskompetenz gegenüber dem Kunden. Innerbetrieblich organisierte Qualifizierungssysteme stoßen aber schnell an Grenzen, konventionelle Beratungs- und Weiterbildungsangebote haben kein Gespür für die Spezifik von Handwerksbetrieben. Es liege auf der Hand, so Pfeil, daß Handwerksorganisationen als Weiterbildungsträger für Handwerksbetriebe am ehesten den aktuellen Anforderungen entsprechen. Andererseits könnten Handwerkskammern und ihre Bildungszentren nur Anbieter eines bestimmten Maßes an Allgemeingültigem sein.

In guten Händen

Die auf die Belange der Branche zugeschnittene Weiterbildung sei bei den Fachorganisationen und Innungen in guten Händen. „Sie sind der Garant dafür, daß alltagsferne Weiterbildungskonzepte vermieden werden.“ So hat auch der SHK-Fachverband konkrete Schritte unternommen, um die Betriebe für den Markt fit zu machen. Dazu gehört ein umfassendes Beratungsangebot über die Fördergesellschaft für Haustechnik des Fachverbandes SHK Land Brandenburg für Mitgliedsbetriebe, insbesondere zur Konsolidierung, von dem in den vergangenen zwei Jahren mehr als 200 Unternehmen Gebrauch gemacht haben. Das Angebot in all seinen Teilen, ergänzt um die Rubriken Steuer- und EDV-Systemberatung, wird gegenwärtig zu einem eigenständigen Leistungspaket geschnürt, das über eine Service-Gesellschaft des SHK-Handwerks angeboten werden soll. Darüber hinaus beteiligt sich der Fachverband gemeinsam mit der Innung Berlin am einzigen Handwerksprojekt im Rahmen des Programms Dienstleistung 2000 plus des BMFT, das dazu dient, in 25 Betrieben Leistungsreserven in der Unternehmensführung aufzudecken und bei dieser Gelegenheit zugleich den Qualifizierungsbedarf zu ermitteln. Gemeinsam mit der Berliner SHK-Innung und dem Fachverband der Elektrotechnischen Handwerke Berlin/Brandenburg wird die Gründung einer Generalunternehmergesellschaft vorbereitet, die Bau- bzw. Ausbauleistungen anbietet und Planun-



In den Workshops kam es zu einem lebhaften Meinungsaustausch zwischen Spezialisten und Praktikern



Begleitet wurde der Erfahrungsaustausch von einer Ausstellung im Foyer des Zentrums für Gewerbeförderung

gen ausführt. Das Handwerk befinde sich im Wandel, stellte Detlef Pfeil fest. Es könne sich nicht mehr auf Lösungen von außerhalb verlassen, sondern müsse von sich heraus zielstrebig und engagiert neue Wege beschreiten.

Angebot für Auge und Ohr

Der Veranstalter hatte für Vorträge und Workshops sowohl Praktiker aus der Region als auch Experten aus der herstellenden Industrie gewonnen. Ergänzt wurden deren Ausführungen durch eine umfangreiche Präsentation moderner Gerätetechnik im Vestibül des Hauses. Besondere Anerkennung verdiente das Bemühen, den Teilnehmern nicht ein fertiges Themen-Menü vor die Nase zu setzen, sondern sie nach Bedarf wählen zu lassen. So reichte das Angebot bei den Fachvorträgen von ganz praktischen Fragen des Kupfereinsatzes in der Trinkwasserinstallation über Alternativen zur konventionellen Heizungstechnik bis hin zu Tips für eine effektive Betriebsorganisation. Interesse fand das eine wie das andere.

Uwe Mattern wandte sich, ausgehend von der Beschaffenheit des Trinkwassers, wichtigen Kriterien für den Einsatz von Kupfer in der Trinkwasserinstal-

lation zu und gab – darauf aufbauend – Empfehlungen für die Vorgehensweise. Auf die im Ergebnis von sinkendem Heizwärmebedarf und steigendem Warmwasserverbrauch erforderlichen neuen Lösungsansätze für Heizung und Warmwasser im Niedrigenergiehaus ging Dr. Joachim Wieloch ein. Mit dem Einsatz von Wärmepumpen als Alternative zur konventionellen Heizungstechnik beschäftigte sich Wolfgang Staudt, der der Wärmepumpe im Niedrigenergiehaus gute Chancen einräumte und den Heizungsbauern empfahl, sich mit dieser Technik vertraut zu machen. Als wichtigste Erfahrung einer über 30jährigen Praxis im Großhandel legte Heinz Gaffron seinen Zuhörern ans Herz, nicht nur Kunden zu gewinnen, sondern auch zu binden. Über zielgruppenorientiertes Marketing in der SHK-Branche sprach Detlef Ollenroth.

In die Offensive gehen

Die hautnahe Beschäftigung mit tagesaktuellen Fragen stand bei den Workshops am Nachmittag auf der Tagesordnung, die an die Wissensvermittlung vom Vormittag anknüpften. Vom Themenangebot konnte zwischen

modernen Informations- und Kommunikationstechnologien, Arbeitsmarktinstrumenten für die betriebliche Praxis, Betriebsführung unter betriebswirtschaftlichen Aspekten, Kundengewinnung und -bindung sowie neuen Technologien und Märkten gewählt werden. Der Workshop über neue Technologien und Zukunftschancen stieß bei den Teilnehmern auf großes Interesse. Fachreferent Erik Debertshäuser lenkte die Diskussion mit viel Geschick auf die Konsequenzen technischer Entwicklungen. Die versammelten Experten vertraten die Auffassung, daß energiesparende Heizgeräte ein Dauerthema bleiben, Wärmepumpen im Mix der verschiedenen Heizungssysteme

ten in erster Linie der SHK-Fachverband, aber auch Hersteller und andere Interessenvertreter, wie die Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS), an, die in Berlin seit einem Jahr eine Solarschule betreibt. Von einigen Meistern wurde darauf verwiesen, daß die Marktbearbeitung im Bereich der neuen Technologien einen unverhältnismäßig hohen Zeitaufwand verursacht, der ohne Unterstützung der Marktpartner nicht zu verkraften ist. Als hinderlich erweisen sich auch von Land zu Land unterschiedliche Verordnungen und Regelungen. So ist im Land Brandenburg die elektrische Direktheizung grundsätzlich verboten, was zum Beispiel dem Einsatz der Wärmepumpe



Die guten „Geister“ des Fachverbandes ermittelten die Gewinner der Tombola

eine immer wichtigere Rolle spielen und die kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung zum künftigen Ausstattungsstandard gehören werden. Mit Wachstumsraten von jährlich 20 Prozent zähle die Solartechnik zu den zukunftsträchtigsten Branchen im Bereich der regenerativen Energien.

Defizite schnell abbauen

Kritisch wurde vermerkt, daß es im Handwerk gegenüber diesen Entwicklungen eine zu große Zurückhaltung gibt, so daß es den Heizungsbetrieben vielfach an Beratungskompetenz gegenüber dem Kunden fehlt. Hilfe zum Abbau dieser Defizite bie-

nicht gerade förderlich ist. Eignigkeit herrschte darin, daß auf den Kunden zugegangen werden muß, um das Terrain nicht ändern zu überlassen.

Der Handwerkertag in Götz ließ trotz der nützlichen und ernsthaften Gespräche im kleinen oder größeren Kreis noch ausreichend Zeit für Spaß und Geselligkeit. So gab es in einer Tombola vom Regenschirm bis zur Urlaubsreise eine Menge zu gewinnen, und beschlossen wurde der Tag durch einen Empfang der Obermeister. WS