

Kurz und bündig

Handwerkermarke

Zehnder wird nächster Partner

Auf der Messe GET Nord war die Handwerkermarke zu verschiedenen Anlässen präsent. Am 20. November 2008 wurde sowohl Zehnder als Partner-Kandidat fürs kommende Jahr bekannt gegeben, es galt aber auch für den ZVSHK, eine diesjährige Bilanz für das Handwerkermarkenbündnis zu ziehen.

Werner Obermeier, im Vorstand des ZVSHK für das Thema verantwortlich, berichtete von einer wachsenden Akzeptanz der Handwerkermarke im Handwerk. „Seit dem Start der neuen Werbekampagne haben wir weitere 1000 Innungsunternehmen als sogenannte Meisterklasse-Betriebe der Handwerkermarke gewinnen können.“ Insgesamt sei die Anzahl der Betriebe, die Handwerkermarkenprodukte offensiv vertreiben, damit auf fast 4000 angewachsen. Hauptgeschäftsführer Michael von

Bock und Polach zeigte sich insgesamt zufrieden mit der Entwicklung des vor neun Jahren ins Leben gerufenen Zusammenschlusses renommierter Industriemarken. Die kontinuierlich wachsende Anzahl der Meisterklasse-Betriebe wertete von Bock und Polach als eindeutiges Indiz dafür, dass die Handwerkermarke mittlerweile fest im Markt verankert sei und von der Hauptzielgruppe, den jungen und marketingbewussten Handwerkern, als Gütesiegel und überbetrieblicher Qualitätsbeweis wahrgenommen werde.

Bei den Zu- und Abgängen von Markenpartnern zogen die Verantwortlichen für die Handwerkermarke eine leicht negative Bilanz. Den Beitritten von Wilo und Aeroline stehen im Jahr 2008 die Austritte der Unternehmen Missel, Deltamess und Sanipa gegenüber. Die Gründe für die Austritte lägen dabei aber nicht ursächlich bei der Handwerkermarke, bemerkte Michael von Bock und Polach.

Er nutzte die Gelegenheit, um der Öffentlichkeit in Hamburg einen prominenten Kandidaten zum Markenbündnis vorzustellen. „Ich freue mich ganz besonders, dass sich uns im neuen Jahr mit der Zehnder GmbH einer der bekanntesten deutschen Heizkörperhersteller anschließen wird“, verkündete der ZVSHK-Hauptgeschäftsführer. Zusammen mit Zehnder-Geschäftsführer Donat Feser unterzeichnete er die entsprechende Absichtserklärung, die einen Beitritt bis zur ISH 2009 vorsieht.

Leistungswettbewerb Bundessieger in Wiesbaden gekürt

Die besten Nachwuchstalente werden jedes Jahr in den verschiedensten Handwerksberufen ermittelt. Wer sich zunächst auf Landesebene mit seinen Arbeitsproben jeweils bis zur Spitzengruppe durchringen kann, hat in einer weiteren, bundesweiten Wettbewerbsrunde die Chance, zum besten Jahressieger aufzusteigen. Dafür war Wiesbaden im November Austragungsort.

Im Bereich der SHK-Ausbildungsberufe kam zum dritten Mal der „Anlagenmechaniker SHK“ in den bundesweiten Wettstreit, schon vor einem Jahr wurden die beiden alten Ausbildungsgänge abgelöst. Stets galt es in jedem Berufsbild die Mindestzahl von 81 bei 100 möglichen Punkten zu erreichen. Weil dies nicht immer drei Kandidaten in den vier SHK-Handwerken schafften, wurden nicht alle Ränge besetzt.

Bei den Anlagenmechanikern SHK gab es folgende Bestplatzierte:

1. Platz: Tim Robert Buchholz (Ausbildungsbetrieb Arnold Rückert, Hamburg),
2. Platz: Stefan Schröder (Ausbildungsbetrieb Arnold Nilles, Lebach),
3. Platz David Ritz (Ausbildungsbetrieb Sanitärtechnik GmbH, Petersberg).

Bei den Klempnern gab es zwei Platzierungen:

1. Platz: Ulrich Nesper (Ausbildungsbetrieb Scholz, Freiberg/Neckar),
2. Platz: Mario Zunk (Ausbildungsbetrieb Fritz Schellhorn, Hamburg).

Nur einen Bundessieger gab es bei den Ofen- und Luftheizungsbauern: Bernd Roschmann (Ausbildungsbetrieb Harald Ihle, Burtenbach).

Bei den Behälter- und Apparatebauern konnte ein Kandidat die Jury überzeugen: Bundessieger Alex Ohm (Ausbildungsbetrieb Richard Stihler, Lahr).

Bundessieger (Plätze 1 bis 3) erhalten für ihre Leistungen vom ZVSHK eine Urkunde und einen Geldbetrag als Anerkennung. Für den Ersten oder Zweiten bei den Anlagenmechanikern besteht zudem die Chance, sich auf europäischer Ebene mit der Konkurrenz zu messen. Statt an einem weltweit ausgetragenen Wettbewerb wird sich der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) zukünftig auf diese europäische Leistungsschau konzentrieren, doch derzeit ist noch nicht klar, wo die „EuroSkills 2010“ stattfinden werden.



Zehnder soll Handwerkermarke werden. Bei der Unterzeichnung der Absichtserklärung (v.l.): Werner Obermeier, Donat Feser sowie Michael von Bock und Polach.

Weiterbildung

Kurs zum Betriebswirt ab Februar

Vom 16. Februar bis 20. Mai 2009 führt das Berufsförderungswerk e.V. erneut den Vollzeitlehrgang „Betriebswirt des Handwerks SHK“ in Karlsruhe durch. Die Weiterbildung wird in Kooperation mit der Heinrich-Meidinger-Schule (Bundesfachschule für Sanitär- und Heizungstechnik) realisiert. Ziel des Lehrgangs ist es, dem Führungskräftenachwuchs der SHK-Branche ein Plus an betriebswirtschaftlichem Handwerkszeug für eine erfolgreiche Unternehmensführung zu vermitteln. Der Lehrgang schließt mit dem bundesweit anerkannten Titel „Betriebswirt des Handwerks“ ab. Anmeldungen werden in der

eingehenden Reihenfolge berücksichtigt. Weitere Informationen einschließlich Anmeldeformular zum Download unter www.berufsfoerderungswerk.com (Menüpunkt Schulung).

Heizungs-Check E.ON Ruhrgas fördert Großveranstaltungen

Jeder SHK-Landesverband bietet für den Heizungs-Check inzwischen Weiterbildungsmaßnahmen an, die von den Mitgliedsbetrieben rege nachgefragt werden. Um dem Bedarf möglichst zeitnah gerecht werden zu können, gab es in den letzten Wochen auch mehrere Großveranstaltungen für jeweils 100 Teilnehmer. Für diese Großveranstaltungen und für weitere Schulungen zum



ZVSHK-Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach (links) und Henning R. Deters (Vorstand E.ON Ruhrgas) unterzeichneten eine weitere Kooperation zur Förderung des Heizungs-Checks.

Heizungs-Check hatte die E.ON Ruhrgas im Vorfeld ihre finanzielle Unterstützung zugesagt.

Außerdem werden bis zu 1000 Teilnehmer der eintägigen Weiterbildung vom

größten deutschen Gasversorgungsunternehmen einen Zuschuss zur Schulungsgebühr in Höhe von 70 % erhalten. Dies wurde in einer weiteren Kooperationsvereinbarung mit dem ZVSHK

Ende Oktober festgeschrieben. Voraussetzung für die Inanspruchnahme der finanziellen Unterstützung ist die Innungsmitgliedschaft und Zugehörigkeit zum Erdgaspartnerprogramm (ept) der E.ON Ruhrgas.

Bäderhaus Ausstellungen durch Sterne aufgewertet

Das Klassifizierungsmodell für SHK-Betriebe mit eigenen Ausstellungsflächen im Sanitärbereich bewährt sich mittlerweile seit eineinhalb Jahren. Was kann dieses Konzept leisten? Ziel ist es, dass ein Endkunde sofort erkennen kann, ob ihm der Fachbetrieb mit Badausstellung auch Außergewöhnliches anbieten kann. Daher werden – ähnlich wie bei der vertrauten Sterne-Klassifizierung eines Hotels – bis zu fünf der funkelnden Symbole vergeben. Gestaffelt in der Weise, wie überragend das Dienstleistungsangebot ausfällt.

Um als SHK-Mitgliedsbetrieb mit eigener Ausstellung an diesem Sterne-Modell teilnehmen zu können, gilt es zunächst einen Online-Fragebogen auszufüllen. Der Weg zum Online-Fragebogen und allen nötigen Informationen führt über die Webadresse www.shk-ausstellungsklassifizierung.de. Dort wird dasselbe Mitglieder-Login benötigt wie bei www.wasserwaermeluft.de.

Aufgrund der Angaben im Fragebogen ermittelt eine computergestützte Auswertung die Punktzahl, die letztlich zu einer Sterne-Eingruppierung führt. Von etwa 1500 Mitgliedsbetrieben, die über eine eigene Ausstellung verfügen, haben bisher gut 100 Unternehmen an diesem Bewertungssystem teilgenommen (siehe auch nebenstehendes Interview).

Wer bereits in die Bäderhaus-Rangliste aufgenommen

Sterne allein sind keine Publikumsmagneten

Badplaner Otmar Gerhartz realisiert im ländlich geprägten Birgel (Eifel) eine Ausstellung auf 340 m², die anhand des Klassifizierungssystems vier Bad-Sterne bekommen hat. Seitdem ist ein gutes Jahr vergangen. Welche Erfahrungen hat die „Bad-Galerie in der Mühle“ mit der Auszeichnung sammeln können? Der Komplettbad-Profi musste auf die Fragen der Redaktion nicht lange überlegen.

IKZ-HAUSTECHNIK: Herr Gerhartz, seit gut einem Jahr lassen Sie vier Sterne für Ihr Bad-Ambiente mit den dazugehörigen Dienstleistungen werben. Macht das Eindruck bei Ihren Kunden?

Gerhartz: Noch immer profitiere ich davon, dass es etwa 50 Kilometer rund um meinen Eifel-Standort keinen Mitbewerber mit einer vergleichbaren Auszeichnung gibt. Mein Leistungsprofil hat mit den Sternen noch schärfere Konturen bekom-

men. Denn in die Ausstellung kommen Kunden mit der Erwartungshaltung, das Besondere zu finden. Genau dieser Effekt ist mir wichtig.

IKZ-HAUSTECHNIK: Wie bringen Sie die Sterne in Ihrem Bäderhaus zur Geltung?

Gerhartz: Am Portal zur Ausstellung sind sie unübersehbar in das Outfit meines besonderen Glas-Ambientes eingebunden, und wenn ich in Zeitungsbeilagen werbe, sind sie natürlich mit vertreten. Zunehmend wichtig ist der Web-Auftritt geworden, und da geben die vier Sterne gleich auf der Startseite per Mausclick Auskunft über Sinn und Zweck.

IKZ-HAUSTECHNIK: Hat sich die hohe Sterne-Klassifizierung auch auf den Auftragsingang positiv ausgewirkt?

Gerhartz: Das lässt sich nicht unmittelbar in Zusammenhang bringen. Deutlich wird allerdings, dass viele deshalb zur Bad-Galerie in die Aus-

stellung kommen, weil sie im Bekanntenkreis fertige Ergebnisse gesehen oder einen entsprechenden Tipp bekommen haben. Die Sterne werden sicherlich eine zusätzliche Unterstützung für den Erfolg sein.

IKZ-HAUSTECHNIK: Haben Sie bereits überlegt, auch einen möglichen fünften Stern anzustreben?

Gerhartz: Das würde in meiner ländlichen Umgebung den Bogen überspannen. Einige Kunden bringen bereits jetzt die Befürchtung mit in das Beratungsgespräch, dass vier Sterne auch für ein überhöhtes Preisniveau stehen könnten.

IKZ-HAUSTECHNIK: Dann sind Sie mit dem Erreichten zufrieden?

Gerhartz: Die Sterne allein sind keine Publikumsmagneten, sondern glänzende Tupper auf der unternehmerischen Kreativität!

IKZ-HAUSTECHNIK: Können Sie dies an einem Beispiel verdeutlichen?

Gerhartz: Um besonderes Interesse zu wecken, haben sich Tage der Offenen Tür bewährt, die ich am Ort im erfolgreichen Verbund mit einem Möbelhändler, einem Küchenstudio, einem Raumausstatter und einem Malerbetrieb realisiere.

Wenn meine Partner durch ihre jeweiligen Verbandsorganisationen ebenso diese Klassifizierung angeboten bekämen, würden sie sich auch für den einen oder anderen Stern bewerben. Sie müssen aber ohne diese Marketingunterstützung auskommen – ich finde das Konzept gut.



Gut ein Jahr hat Otmar Gerhartz inzwischen mit seinen vier Sternen werben können und ist mit dem Bäderhaus-Konzept zufrieden.

men wurde und sich um einen Stern verbessern will, dem stehen dafür Möglichkeiten offen. Aufschluss darüber gibt unter anderem das individuelle Bewertungsprofil, das der klassifizierte Betrieb zusammen mit seinem Punkte-Ergebnis bekommt. Nähere Informationen erhält man auf Anfrage (Mail-Adresse: b.juenger@zentralverband-shk.de).

ISH 2009 Dienstleistungen stehen im Mittelpunkt

Der Messeauftritt des ZVSHK auf der 25. ISH (10. bis 14. März 2009) wird geprägt sein vom erweiterten Dienstleistungsangebot des Fachhandwerks im Markt für Energie- und Gebäude-

technik. Die aktuelle Werbekampagne „Wir checken für Deutschland“ bildet dabei die thematische Klammer der Leistungsdarstellung des Zentralverbandes. „Wir arbeiten aktuell mit Hochdruck daran, für das Geschäftsmodell unserer Fachbetriebe neben dem klassischen Anlagenbau die zweite tragfähige Säule an Dienstleistungen noch weiter auszubauen“, erklärte Hauptgeschäftsführer Michael von Bock und Polach. „Auf der ISH präsentieren wir die Produkte, mit denen sich unser Handwerk zukünftig in einem durch europäische und nationale Verordnungen auf Energieeinsparung ausgerichteten Markt erfolgreich positionieren kann.“

Der ZVSHK wird über die neuen Energiedienstleistungen

nicht nur plakativ informieren. Geplant ist eine sehr lebendige und kommunikative Informationsübermittlung.



Die kommende Leitmesse kann auf fünf erfolgreiche Jahrzehnte zurückblicken.

„Zielgruppe Nr. 1 in unserer Messeansprache sind die Fachhandwerker“, betonte Michael von Bock und Polach. „Unsere Leute wollen nicht nur auf Monitore und Infowände starren. Sie wollen handfeste und originäre Wissensvermittlung aus erster Hand.“ Themen wie der

Heizungs-Check oder Fragen zur Nachhaltigkeit in der Trinkwasserversorgung werden daher interessierten Standbesuchern an Exponaten oder durch moderierte Vorführungen vermittelt.

Mit den umfangreichen Dienstleistungsangeboten wird der ZVSHK – wiederum in der Halle 8.0 (Stand D 94) – die passende Reaktion eines modernen und zukunftsorientierten Handwerks auf die aktuellen Herausforderungen der Zeit präsentieren. Eingebettet in die Gesamtschau seines Leistungsangebotes wird die oberste Dienstleistungszentrale für das SHK-Handwerk auch eine audiovisuelle Rückschau auf das mittlerweile 50-jährige Messegesehen in Frankfurt geben.

ZVSHK - Termine - Daten - Informationen (Änderungen vorbehalten)

Datum	Veranstaltung
27./28. Januar 2009	DWA/ZVSHK-Gemeinschaftstagung „Gebäude- und Grundstücksentwässerung“, Fulda
10. - 14. März 2009	ISH, Frankfurt
19./20. Juni 2009	Deutscher Kachelofenbauertag, Kassel
17. September 2009	4. Ölsymposium „Innovative Gebäude- und Energietechnik mit Öl“, Hamburg

ZVSHK Direkt: Tel.: 02241 9299-0, Fax: 02241 21351, E-Mail: info@zentralverband-shk.de,
Internet: www.wasserwaermeluft.de