

EDITORIAL



ES TUT SICH WAS!

Chefredakteur Maximilian Döller

Bei einem Gesamtumsatz von 37,9 Mrd. Euro konnte das SHK-Handwerk im Jahr 2013 ein Umsatzplus von 1,4 Prozent verzeichnen. Damit wächst man auch mit einem entsprechend positiven Beschäftigungseffekt gegen den Trend. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die Zahl um ein Prozent auf 346.000 Beschäftigte, die sich auf 53.998 SHK-Betriebe verteilen. „Damit ist das SHK-Handwerk neben den Zimmerern die führende Umsatzsäule der deutschen Bauwirtschaft“, bilanziert Elmar Esser, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK). Sieht man sich die Umsatzverteilung genauer an, dann entfallen 62,6 Prozent auf private und 15,1 Prozent auf gewerbliche Auftraggeber, gefolgt von Wohnungsbaugesellschaften mit 14,3 Prozent und der öffentlichen Hand mit noch 8 Prozent. 74 Prozent des Gesamtumsatzes und damit klarer Umsatzbringer war für die SHK-Innungsbetriebe das Geschäft im Zuge von Heizungs- und Bädersanierungen. In Zahlen ausgedrückt entspricht das 579.000 Heizungsanlagen und 492.000 Bädern im Jahr 2013. „Die Menschen stecken ihr Geld nach wie vor in den Werterhalt oder die Wertsteigerung der eigenen Immobilie. Deshalb können wir für das laufende Jahr auf einen weiteren Umsatzanstieg von ein bis zwei Prozent hoffen“, zeigt sich Esser vorsichtig optimistisch.

Verein „für“ das Handwerk

Auf unserem Messestand auf der SHK in Essen erhielt *Si* interessanten Besuch von Vertretern des Vereins „Team-Handwerk e.V.“. Dieser in der SHK-Branche neue Zusammenschluss von selbstständigen Handwerksbetrieben sowie mit dem Fachhandwerk verbundenen Personen hat es sich zum primären Ziel gesetzt, die handwerkliche Dienstleistung wieder in den Vordergrund zu stellen. Genauer gesagt will man nicht länger hinnehmen, dass es vorrangig ein in der Branche sehr be-

kannter Onlineanbieter zunehmend schafft, durch provokante und teilweise unverschämte Weise das ehrbare Handwerk ins schlechte Licht zu stellen. Der Verein „Team-Handwerk e.V.“ möchte potenziellen Kunden verdeutlichen, wo der Unterschied im Vergleich zum SHK-Fachhandwerk liegt. Eine bundesweite Kampagne soll dabei genau jene Mehrleistungen aufzeigen, die der Kunde eben nicht vergleichen kann.

„Wir sind es leid, dass in unserer Branche Äpfel mit Birnen verglichen werden. Wir wollen nicht auf das Produkt reduziert werden. Wir sind nicht nur die Einbauhelfer und Haftungsträger. Wir sind das Fachhandwerk, das Qualität abliefert“, liest es sich auf der Homepage des Vereins.

Gerade vor der SHK-Branche liegt eine spannende Zukunft mit interessanten Herausforderungen. Hierfür braucht es Innovationskraft, Kompetenz, Know-how, Qualitätsanspruch, Leistungsfähigkeit und vor allem gut ausgebildete Fachkräften, eben den SHK-Handwerker. Und als einer der umsatzstärksten Vertriebswege innerhalb der SHK-Branche hat man sich gebührende Anerkennung absolut verdient.

Jeder, der sich nun angesprochen fühlt, hat die Möglichkeit, dem Verein „Team-Handwerk e.V.“ beizutreten – alles weitere hierzu unter www.team-handwerk.de. Wir von *Si* bleiben auf alle Fälle dran!

Ihr

Maximilian Döller
maximilian.doeller@at-fachverlag.de