

Eine Analyse nach der EuroShop mit Erwartungen auf Kempten

## Handwerkliche Qualifikation hat auch in der Zukunft Bestand

Wie lassen sich wirtschaftliche Fakten, die auch auf der Weltleitmesse für Supermarkteinrichtungen EuroShop in Düsseldorf sichtbar wurden, für Kälteanlagenbauer und Kälte-Klima-Fachbetriebe nutzen? Kälteanlagenbauermeister Christian Scholz, Obermeister der Kälteanlagenbauer-Innung und zugleich stellvertretender VDKF-Vorsitzender Berlin-Brandenburg, äußert hierzu auf Fragen der KK seine Meinung und darüber hinausgehende Gedanken.

**Redaktion KK:** In den Hallen 14 und 15 stellte sich die EuroShop vom 20. bis 24. Februar in Düsseldorf als gigantische Show für den deutschen und europäischen Lebensmittelhandel dar. Wobei letzterer von einigen wenigen Warenhaus- und Handelskonzernen beeinflusst und bestimmt wird. Herr Scholz, entspricht diese Feststellung auch Ihrem persönlichen Eindruck und ist diese nur alle drei Jahre stattfindende internationale Einrichtermesse EuroShop auch eine Fachmesse für den Kälteanlagenbauer?

**Scholz:** Sie haben recht, die EuroShop ist der Welt größte Fachmesse für die Einrichtung und Ausstattung von Warenpräsentationen. Ein Muß für Ladeneinrichter und -Ausstatter weltweit, zudem im Ausstellerangebot richtungsweisend für größere Handelsketten und Warenhaus-Konzerne. Bekanntlich gibt es davon in Europa immer weniger.



Im Gespräch: Christian Scholz, Kälteanlagenbauermeister, Inhaber des Kälte-Klima-Fachbetriebs Kaeltro Kälteanlagen Scholz oHG, Berlin

Für den Kälteanlagenbauer selbst war und ist die EuroShop nicht konzipiert. Andererseits ist sie für unseren Berufsstand dennoch von Bedeutung, denn auf dieser Leitmesse für Supermarkteinrichtungen werden für den Kälte-Klimafachmann Trends in Technik und Design sichtbar, die auch sein eigenes wirtschaftliches Umfeld beeinflussen. Auch wird der Kälteanlagenbauer seine eigenen Kunden direkt zum Besuch der EuroShop einladen und sich mit ihnen dort treffen. Darüber hinaus: die eigentliche Ausstellungsheimat des Kälteanlagenbauers ist natürlich die jährlich stattfindende IKK!

**Redaktion KK:** Worin liegt denn nun für den durchschnittlichen Kälteanlagenbauer der Nutzen? Sie selbst, Herr Scholz, gehören ja zu der immer kleiner werdenden Schar qualifizierter mittelständischer Unternehmen, die im harten Wettbewerb bei Supermarkt-Kühleinrichtungen noch bestehen können. Was befähigt Sie hierzu?

**Scholz:** Ein direkter Nutzen für den Kälteanlagenbauer ist vor allem darin zu sehen – ich sagte dies bereits –, wenn er die EuroShop gemeinsam mit den von ihm eingeladenen Kunden besucht. Bezüglich der von Ihnen angesprochenen Befähigung eines Kälte-Klimafachbetriebs im harten Wettbewerb antworte ich: Hier spielen sicherlich Kompetenz, Kenntnisse der neuesten Technologien und ein direkter, guter Kontakt zum Produkt und seinen Herstellern die entscheidende Rolle. Dies bedeutet

- größtes Maß an Ingenieurleistung,
  - gründliche Planung – aufwendige Montage,
  - ein sehr hoch motivierter Mitarbeiterstamm – und nicht zuletzt
  - viel Energie, Mut, Risikobereitschaft und eine ausreichende Kapitaldecke.
- Dazu muß natürlich ein guter Kontakt zu den technischen Mitarbeitern der Filialbetriebe und Handelsketten bestehen, vor allem aber zu den freien Ingenieur- und Planungsbüros.

In Zusammenarbeit mit diesen ist der jeweils neueste Stand der Technik täglich zu überarbeiten, anzupassen und umzusetzen. Das kann nur ein erfahrenes und hochmotiviertes Team umsetzen.

**Redaktion KK:** Die neuen Regelungs- und Überwachungssysteme von Supermarktkühleinrichtungen per PC und online stellen neue Anforderungen an die Kältetechnik. Die Betreiber von Supermarkt-Filialen und -Ketten versprechen sich zudem Vorteile von gebündelten Instandhaltungsverträgen, mit denen sie auf die Anlagenersteller einen gewissen Druck

Das Gespräch mit Kälteanlagenbauermeister Christian Scholz fand am 11. März 1999 in Berlin statt. Peter Weisenborn stellte die Fragen für die KK.

ausüben können. Dies bedeutet volles Folgerisiko auf Seiten der Wartungsfirma und hoher Nutzen infolge Senkung der Warenschäden, Energiekosten und Kältemittelnachfüllmengen auf Seiten des Lebensmittelhandels. Kann da der Kälteanlagenbauer noch mithalten? Und wie machen Sie das selbst?

**Scholz:** Regelungs- und Überwachungssysteme von kältetechnischen Anlagen mittels PC sind heute ein „MUSS“! Mein Betrieb, die Kaeltro Kältetechnik mit Hauptfirmensitz in Berlin, darf sich zu den Pionieren dieser Regelungs- und Überwachungstechnik zählen. Ich habe hierfür viel Zeit, Geld, Nerven und Risiko eingebracht und auf diese Systemtechnik seit Markteinführung von Anfang an gesetzt. Es hat sich gelohnt! Wir beherrschen heute alle im Markt anzutreffenden Systeme, egal, ob vor Ort oder online.

Instandhaltungsverträge sind heute Voraussetzung für die Ausführung von Wartungs- und Instandhaltungstätigkeiten bei namhaften Großfilialisten. Diese Unternehmens-Gruppierungen erwarten in Folge einerseits Kostenreduzierung, andererseits Anlagensicherheit. Das eine schließt das andere bekanntlich nicht aus. Der Kälteanlagenbauer steht heute so oder so in der Pflicht, die Soll- und Ist-Werte einer Anlage anzugleichen. Nichts anderes ist Sinn einer Anlagenwartung!

Die am Markt hierfür erzielbaren Preise sind sicherlich kein Anlaß zum „Rad schlagen“. Wenn jedoch Verträge mit langen Laufzeiten abgeschlossen werden können, kann auch der Kälteanlagenbauer für sich selbst Erträge erwirtschaften. Das Personal und das Konzept, die müssen zueinander passen.

**Redaktion KK:** Dann lassen Sie sich doch mal einen Schwenk machen zu etwas allgemeineren Betrachtungen über den Berufsstand der Kälteanlagenbauer bzw. die Kälte-Klima-Fachbetriebe. Tatsächlich gibt es darin keinen Unterschied. Herr Scholz, Sie selbst sind einerseits Obermeister der Innung Berlin-Brandenburg, zum anderen aber auch stellvertretender VDKF-Landesvorsitzender in gleicher regionaler Zuständigkeit. Sie wissen also, wo den Berufsstand der Schuh drückt. Sie kennen auch seine Stärken und Schwächen. Gibt es nun ein Leistungsgefälle in Abhängigkeit von der Größe der Betriebe? Oder hat jeder Betrieb gleichermaßen heute noch sein Auskommen?

**Scholz:** Ob wir uns nun als Kälteanlagenbauer-Betrieb oder Kälte-Klima-Fachbetrieb bezeichnen, wir haben nach wie vor Aufgaben in den klassischen Bereichen

- Gewerkekälte, Klimakälte (ggfs. auch Lufttechnik),
- Industriekälte, Prozeßkälte wahrzunehmen. Der kleinere Kollegenbetrieb kann entsprechend seinem Ausbildungsstand genauso oder ähnlich alle die genannten kälte- und klimatechnischen Anwendungsbereiche abdecken. Demgegenüber benötigt ein größeres Kälte-Klima-Unternehmen zusätzlich Spezialisten in seinem Mitarbeiterstamm, oder die Betriebe selbst spezialisieren sich.



// Scholz zur elektronischen Regelung und Überwachung: „Regelungs- und Überwachungssysteme von kältetechnischen Anlagen mittels PC sind heute ein „MUSS“. Der Kälteanlagenbauer steht heute so oder so in der Pflicht, die Soll- und Ist-Werte einer Anlage auszugleichen“ //

**Welche Notwendigkeiten oder Möglichkeiten auf unsere Branche zukommen, hängt nicht zuletzt jedoch von unseren berufsständischen Verbänden und/oder der großen Politik ab!**

Auf den ersten Bereich können wir direkt Einfluß nehmen, im zweiten Bereich müssen wir alles versuchen und geeignetes unternehmen, um die Bundes- bzw. Landespolitik in erforderlicher Weise zu beeinflussen. Hierzu zählt auch die Einflußnahme auf Bundestag, Bundesrat und Landtag. Dazu benötigt man aber Kompetenz und Know-how.

Zur Beruhigung: Egal, wo die politische Richtung hingeht, egal, wohin eine veränderliche Weichenstellung führt, die handwerkliche Qualifikation der Gesellen und

Meister wird auch in weiterer Zukunft Bestand haben! Der Kälteanlagenbauer selbst ist allerdings gut beraten, wenn er gerade deshalb seinen Willen zur Ausbildungsbereitschaft lautstark artikuliert.

**Wir müssen und werden der Politik einerseits die Möglichkeiten, andererseits aber auch die Grenzen aufzeigen!**

Bezüglich einer Zusammenarbeit Bundesinnungsverband (BIV) – Verband Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe (VDKF) haben wir nicht nur das Recht, sondern historisch gesehen auch die Pflicht zu einer verbändeübergreifenden Zusammenarbeit.

**Die zarte Pflanze „Zusammenarbeit“ auf Bundesebene hat Fürsprecher, Mitstreiter, Arbeiter, Leistungsträger so nötig, wie niemals zuvor!**

Zu den Entfaltungsmöglichkeiten eines Kälte-Klima-Fachbetriebes vertrete ich folgende Überzeugung:

- der sogenannte kleine Betrieb hat auch in Zukunft – wenn er den Anspruch Fachbetrieb erfüllt – eine Daseinsberechtigung im Kälte-Klima-Markt.
- Wie und in welcher Form ein Mittel- oder Großbetrieb mehr oder weniger im Markt Erfolg hat, das liegt am jeweiligen Know-how und ggfs. an den verfügbaren flächendeckenden Möglichkeiten.

**Redaktion KK:** Kann sich ein so kleines Handwerk wie der Kälteanlagenbauer tatsächlich zwei Dachverbände leisten? Wir wollen nicht wieder die Fusions-Thematik aufwärmen, wann aber wird Ihrer Meinung nach eine gemeinsame Zukunftsperspektive „nach Husum“ auch nach draußen hin sichtbar, oder ist dies nicht nötig?

**Scholz:** Zur ersten Frage: ein klares NEIN! Ich hatte es schon angesprochen. Um gemeinsame Ziele im Bereich von Politik und Verwaltung effizient umsetzen zu können, muß dies in Richtung Zusammenarbeit zwischen den Verbänden noch viel weiter gehen. Deshalb werden wir in Kempten, auf dem Deutschen Kälte-Klima-Fachtag, die in Husum begonnene Diskussion fortsetzen. Der Mitgliederwille von Husum ist doch klar, jeder, der dabei war, wird sich hieran erinnern. Also müssen wir diesen umsetzen! Die Aufgabenstellung lautet:

- Bündelung der Kräfte,
- Zusammenarbeit verbandsübergreifend,
- EIN Leistungsteam für die Branche,
- EIN Zukunftsteam für die Branche!

**Redaktion KK:** In welcher Weise kann man das Kälteanlagenbauerhandwerk „sauber“ halten? Es ist ja erst 21 Jahre jung. Kann es denn Ihrer Meinung nach „reinrassig“ noch viel älter werden, wenn

zukünftig auch „Tätigkeits-Beschränkte“ auf Grundlage des § 7a der novellierten Handwerksordnung in Innung und VDKF hineindrängen? Kann und wie sollte sich das Vollhandwerk dagegen schützen?

**Scholz:** „Sauberhalten des Kälteanlagenbauerhandwerks“, dieser Begriff gefällt mir nicht. Die Kompetenz des Kälteanlagenbauerhandwerks stärken und nutzen, das ist der Weg in das nächste Jahrhundert! Ich sage: Kälteanlagenbauer, besinne Dich auf Deine Stärken. Das ist die vielseitige und komplexe Beherrschung von

- Thermodynamik,
- Mechanik,
- Elektrotechnik,
- Elektronik,
- Elektroinstallation,
- Rohrinstallation.

Welch anderes Handwerk, als das des Kälteanlagenbauers, verfügt über eine derartige Bandbreite? Wer kennt sich besser aus in Gesetzen, Verordnungen und Tech-



**Scholz zu den Aufgaben von BIV und VDKF:** „Bezüglich einer Zusammenarbeit Bundesinnungsverband (BIV) – Verband Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe (VDKF) haben wir nicht nur das Recht, sondern historisch gesehen auch die Pflicht zu einer verbände-übergreifenden Zusammenarbeit“

nischen Richtlinien, als dies u. a. beispielhaft sind: DIN/CEN-Normen, UVV-VBG 20, Wasserhaushaltsgesetz, Druckbehälterverordnung, Hygienerichtlinien, Schankanlagen-Verordnung – und viele mehr. Wer kann damit umgehen? Klare Antwort: der Kälteanlagenbauer! Nochmals meine Meinung zu Ihrer Frage: Nicht „schützen“ ist die Formel, sondern mit seinem handwerklichen Wissen und Leistungsstand



**Scholz zu den Erwartungen an Kempten:** „Nach der Mitgliederbekundung in Husum steht jetzt einer Grundsatzdiskussion nichts mehr im Wege. Unsere Möglichkeiten, unsere Ideen sind zu diskutieren, unsere Stärken sind die Grundlage für das nächste Jahrhundert“

protzen, klotzen, publizieren. Öffentlichkeitsarbeit ist wichtig! Dazu müssen die Verbände noch mehr als bisher sensibilisiert und motiviert werden.

**Redaktion KK:** Der nächste Kälte-Klima-Fachtag des VDKF findet in Kürze in Kempten statt. Was sollte neben Abhandlung der leider zeitlich immer sehr langwierigen Regularien unter dem Punkt „Verschiedenes“ mehr als bisher thematisch behandelt werden? Brauchen VDKF und Innungen mit dem BIV als Dachverband nicht viel mehr eine ausdiskutierte und genauer definierte gemeinsame Perspektive? Wenn ja, wie sollte diese dann aussehen? Oder was gibt es heute schon Punktuelleres anzuregen?

**Scholz:** Ich habe im Gespräch mit Ihnen bereits einige Notwendigkeiten und Möglichkeiten aufgezeigt. In Kempten wird dafür der Weg geebnet! Regularien sind wichtig, auch satzungsmäßig notwendig, und müssen deshalb abgearbeitet werden. Bei dem jetzt amtierenden Vorstand sehe ich hierzu die Möglichkeiten, dies zeitsparend auch so zu tun. Das gegenwärtige Präsidium hat es beispielhaft geschafft, die Verbandsarbeit in ruhiges Fahrwasser zu leiten und zu halten. Somit steht jetzt einer Grundsatzdiskussion nichts mehr im Weg:

Unsere Möglichkeiten, unsere Ideen sind zu diskutieren, unsere Stärken sind die Grundlage für das nächste Jahrhundert! Ich sage bewußt nicht Jahrtausend.

**Redaktion KK:** Herr Scholz, KK bedankt sich für dieses Gespräch. Glückauf dazu, zunächst in Kempten.

### Christian Scholz,

ein kleiner Schlüssel zu Person und Erfolg:

**1942** geboren in Berlin, 1965 handwerkliches Erstellen der 1. Kälteanlage (Zitat: „Ich hoffe, dieser Kunde hat meine Identität vergessen.“).

**1972** Kälteanlagenbauermeister nach Besuch der Meistervorbereitungskurse in Hessen, heute Bundesfachschule Kälte-Klimatechnik. Dozent war Werner Koslowski und Wilhelm Helfmann war Mitglied der Meisterprüfungskommission (Zitat: „Wir verteilen den Meistertitel nicht mit der Gießkanne!“).

**1978** Eintragung der Firma Kaeltro, ein 2-Mann-Betrieb, in die Handwerksrolle Berlin.

**1990** Fachspartenleiter „Kälteanlagenbau“ in der Mechaniker-Innung Berlin.

**1993** Mitbegründer der Kälteanlagenbauer-Innung Berlin-Brandenburg, gewählt zum Obermeister. Zweimal wiedergewählt.

Schwerpunkt der betrieblichen Tätigkeiten:

Gewerbekälte, Klimakälte (auch Lufttechnik), Industrie- und Prozesskälte. „Hobby“: Supermarkt-Einrichtungen, inzwischen auch international.

Die Firma ist gewachsen: „Wir arbeiten zur Zeit mit ca. 50 Mitarbeitern, das Durchschnittsalter liegt bei 32 Jahren, wir sind also ein „junger“ Betrieb.“

Das Credo: „Kompetenz, Neugierde, Zuverlässigkeit, das sind unsere hauptsächlichen Leistungsmerkmale.“