



FHI-Tagung:

Funktioniert die Kette „Hersteller – Kältefachgroßhandel – Kältehandwerksbetrieb“ noch?

Darum ging es im Kern bei der Jahrestagung der Fachgruppe Handel und Industrie im Bundesinnungsverband des Deutschen Kälteanlagenbauerhandwerks, zu der deren Sprecher, Thomas Ernst und Carsten Ockelmann, nicht nur FHI- und BIV-Vorstandsmitglieder sondern auch alle Obermeister der BIV-Mitgliedsinnungen am 20. Oktober nach Schkeuditz in den Schulungsraum der Bitzer Kühlmaschinenbau eingeladen hatten. „Funktioniert die Kette ‚Hersteller – Kältefachgroßhandel – Kältehandwerksbetrieb‘ noch?“ Dies stellte Carsten Ockelmann, Sprecher für die Sparte „Handel“, im Zusammenhang mit einem zunehmend grenzenlosen Europa und mit den zunehmenden „Übergriffen“ benachbarter Handwerke in den Raum und hatte sich als Referent auf diesen TOP mit aufschlußreichen Folien gut vorbereitet. Eine sehr schwierige und nicht klar zu beantwortende Frage, wie sich im Verlauf der Diskussion zeigte.

Die Problematik läßt sich im wesentlichen in drei Bereiche mit folgenden Feststellungen gliedern:

1.) Teil 1 der Kette, Hersteller – Fachgroßhandel, funktioniert nur (noch) mit Einschränkungen. Das heißt, der am Markt (auch) für Hersteller stärker werdende Wettbewerbsdruck veranlaßt diese, bei bestimmtem Liefervolumen den direkten Weg zum Fachhandwerk/Anlagenbauer unter Umgehung des (Kälte)Fachgroßhandels zu wählen. Obwohl dadurch bestimmte Anforderungen und Erwartungen des Herstellers an den Großhandel bewußt außer Kraft gesetzt werden. Dies sind zum

Beispiel Großhandelsfunktionen wie Technische Verkaufsfähigkeiten, ein uneingeschränkter Einsatz für das (die) Herstellerprodukt(e) am Markt, eine prompte Bezahlung der Lieferantenrechnungen, eine ausreichende, den Marktanforderungen entsprechende La-

begleitenden Funktion „Service-Center“ einmal nicht mehr zur Verfügung stehen könnte. Kern eines Diskussionsbeitrags: „Man kann über niedrige Preise nicht mehr Markt erzeugen!“

3.) Teil 3 der Kette, Fachhandwerk – Fachgroßhandel,



Um die Kooperation zwischen Industrie, Handel und Kälte-Klima-Handwerk ging es schwerpunktmäßig in der FHI-Jahrestagung, an deren Teilnahme die FHI-Sprecher Thomas Ernst (links) und Carsten Ockelmann auch alle Obermeister zum 20. Oktober nach Schkeuditz eingeladen hatten



gerhaltung und vorhandene Managementenerfahrungen (Ockelmann: „Der Handwerker muß lernen, sich mehr als Unternehmer oder Verkäufer zu betätigen. Wir sind gerne bereit, ihn hierin auszubilden“).

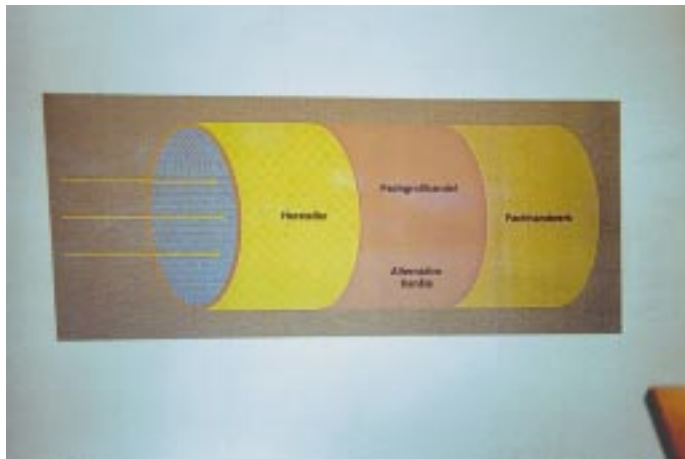
2.) Teil 2 der Kette, Fachgroßhandel – Fachhandwerk, schwächt sich stetig ab, weil der Trend des Einkaufs-Anteils beim Fachgroßhandel, vor allem mit „Kälte-Klima-Schwerpunkten“ rückläufig ist und somit die Aufrechterhaltung der

funktioniert nur dort, wo Preisvorteil, schnelle und kurzfristige Lieferfähigkeit, vollständige Sortiment-Lagerhaltung, eine gute technische Beratung, eine kostenfreie Anlieferung auf die Baustelle vor Ort, eine kulante Unterstützung bei der Reklamationsbearbeitung einschließlich der erwarteten Großzügigkeit bei der Kostenregelung,

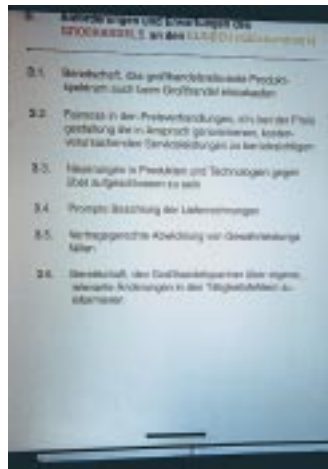
eine Unterstützung bei der Angebotserstellung, die Durchführungen von Schulungen sowie Nichtbelieferungen von gewerksfremden Kaufinteressenten das Einkaufsverhalten des Kälteanlagenbauers und Kälte-Klima-Fachmanns bestimmen.

Schon aus den zusammengefaßten Funktionsschwerpunkten zu Punkt 2.) und 3.) wird die Kern-Problematik deutlich: Auf Dauer gelingt es nicht, einen Kuchen zu essen . . . und ihn gleichzeitig doch zu behalten. Im Klartext: Tätigen immer mehr Fachbetriebe nur noch 5 % bis 10 % ihres Einkaufs beim Fachgroßhandel wegen dessen zuweilen ins (Kosten)Gewicht fallender Ortsnähe, dann kann von diesem nicht mehr ein Festhalten an seiner Funktion „Branchentreue“ erwartet werden. Treuerzig dazu auch das Eingeständnis mehrerer (kompetenter) Diskussionsteilnehmer zu der selbstkritisch gestellten

Frage „Warum tue ich das?“ Selbstkritisch auch das Eingeständnis in der Antwort „Weil ich einen wirtschaftlichen Vorteil habe!“ So gesehen, wird seitens des Fachhandwerks, als drittes Glied der Kette, der Fortbestand einer Kettenfunktion auf den verkürzten Nenner „Hersteller-Fachgroßhandel-Preiskonditionen“ gebracht. Das heißt (Zitat): „Wir nutzen die Strukturen, die da sind. Wenn die nicht da wären, könnte ich sie nicht nutzen!“ Aber



Funktioniert die Kette „Hersteller-Kältefachgroßhandel-Kältehandwerksbetrieb“ noch? Zu dieser Thematik, in die Carsten Ockelmann einführt, wurde teilweise kontrovers diskutiert. Die linke (untere) Folie zeigt auszugsweise Anforderungen und Erwartungen des Kältehandwerks an den Großhandel, die rechte (untere) im Umkehrschluß die des Großhandels an seine Kunden



Großhandel flächendeckend erhalten, der „alles“ auf Lager hat, damit nicht Gefahr besteht, daß dieser als Service-Center irgendwann nicht mehr zur Verfügung steht?“ Muß es aber der „Kälte“-Fachgroßhandel sein? Dabei gibt eine vortragene Meinung zu denken: „Der Kunde erwartet Dienstleistungen aus einer Hand, dem muß man sich stellen. Unsere Betriebe müssen sich mehr denn je mit der TGA-Szene befassen.“ Das bedeutet im Klartext: Wenn der Kälteanlagenbauer sich selbst schon in anderen handwerklichen Zuständigkeitsbereichen betätigt, dann kann er auch bei dem dort etablierten Fachgroßhandel einkaufen. Was will das Kälteanlagenbauerhandwerk nun eigentlich erreichen, um als selbständiges Vollhandwerk bestehen zu können?

auch: „Konditionsunterschiede führen zu Verzerrungen am Markt.“

Beinahe schon pharisäerhaft stellt sich dann als Schlußpunkt der Diskussion die als Konsensbildungsversuch von den Repräsentanten des Kälteanlagenbauerhandwerks (rhetorisch) gestellte Frage: „Wie kann man einen (Kältefach)-



VDKF-Geschäftsführer Rudolf Pütz vermittelte einen aufschlußreichen Rückblick auf die IKK '99 in Essen und leitete hieraus Perspektiven zur künftigen Entwicklung der IKK ab

IKK, Nachlese und Ausblick

Merklich einfacher hatte es hierbei VDKF-Geschäftsführer Rudolf Pütz, den Erfolg des Brancheneignisses „Weltleitmesse IKK“ in das Blickfeld der FHI-Jahrestagung zu rücken. Man muß an dieser Stelle einmal feststellen: Nirgendwo in der Welt ist es vergleichsweise gelungen, daß ein überwiegend handwerklich strukturierter Kälte-Klima-Fachverband eine internationale Fachmesse, die zudem als die führende in der Welt (gilt für die Sparte Kälte-technik) angesehen wird, in alleiniger Zuständigkeit erhalten kann und es zugleich versteht, diese Fachmesse einerseits zu prägen (IKK, eine Messe zum Anfassen und der kurzen Wege) und sie gleichzeitig weiterzuentwickeln.

DAS KÄLTEANLAGENBAUERHANDWERK



Der Trend hält an. Spürbar zurückgegangen sind auch 1999 die Besucherzahlen am Samstag (gelber Balken). Eine stärkere Besucherfrequenz wird ab 2000 nach Änderung des Messe-Rhythmus erwartet



Einen eindrucksvollen Vortrag über die Darstellung von VDKF und BIV im Internet hielt Sascha Wenzler, Assistent des VDKF-Geschäftsführers. Ca. 20 000 Zugriffe gab es innerhalb des ersten Jahres schon zu verzeichnen

Positiv die Ausstellerbeurteilung des beschlossenen Standort-Wechsels „von Essen weg nach Hannover“. 73 % der Aussteller sagten schon jetzt ihre Messebeteiligung an der IKK 2001 in Hannover zu und weitere 22 % haben sich (nur) endgültig noch nicht entschieden.

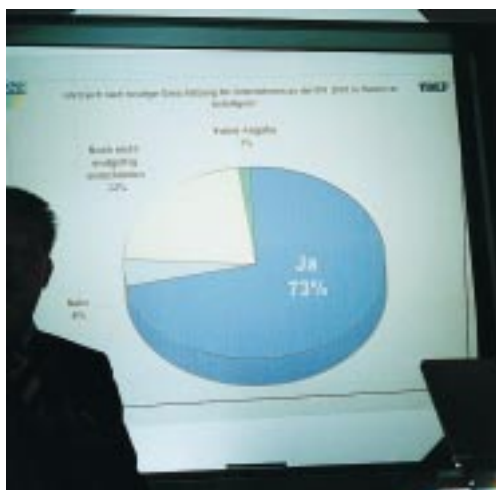
Aktuelles Bild der Struktur des BIV und seiner Geschäftsstelle

Die Probleme einer einheitlichen Verbandsführung sind bekannt und werden in dieser Ausgabe der KK noch an anderer Stelle behandelt. Positiv die Geschäftsstellenführung des BIV durch den VDKF; jetzt klappt's, oftmals gegenteilig geäußerte Meinungen hatten mehr in der Mitarbeiter-Personalie ihren Nährboden oder mit allgemeinhin auftretenden Anlaufschwierigkeiten zu tun.

Wie sich VDKF und BIV jetzt gekonnt und gemeinsam zur Wahrung der handwerklichen Brancheninteressen im Inter-

ein jeder wußte wohl, was gemeint war. Kostenbremse ist gut und schön, aber nicht an einer falschen Stelle. Ein weiterer Diskussionbeitrag behandelte die Fortschreibung der bisherigen Ausstellerstruktur. Einerseits möchte man zwar

95 % der 1999er Aussteller werden sich an der IKK 2001 in Hannover beteiligen. 73 % haben sich hierzu bereits entschieden



Daran ändert auch der statistische Umstand nichts, daß es in Essen nur 19 066 Fachbesucher zu verzeichnen gab, in Nürnberg (1998) dagegen 20 154 Besucher. Auf die Qualität kommt es an, und die ist in diesem Jahr gestiegen, wie eine neutral durchgeführte Aussteller- und Besucherbefragung ergab. Dagegen ungeklärt blieb in der FHI-Jahrestagung in Schkeuditz die fehlende Analyse, weshalb sich in Essen 10,6 % der befragten Aussteller mit dem Gesamterfolg ihrer Messebeteiligung als „nicht befriedigend“ erklärten, während es 1998 in Nürnberg vergleichsweise nur 3,3 % waren. Vor allem, wenn feststeht, daß die IKK keine Ordermesse, son-

dern viel mehr eine Kontakt- und Informationsmesse ist. Vielleicht liegt es daran, daß die Besucherfrequenz am dritten Ausstellungstag „Samstag“ mit nur 3831 Fachbesuchern weiterhin abnahm. Dies könnte sich vielleicht ab dem kommenden Jahr, wenn der Messeverlauf sich auf die Tage Mittwoch bis Freitag verändert, wieder anders darstellen. Allerdings ist damit nicht gesagt, daß der frühere „Monteurtag“, das war der Samstag, nun am Freitag stattfindet. Deshalb auch hier der Appell von (in diesem Fall) Frigotechnik-Geschäftsführer Carsten Ockelmann, der in Schkeuditz die Handwerksrepräsentanten ermahnte: „Die Meister, die zum Erfolg unserer Unternehmen beitragen, und die Gesellen und Facharbeiter, die dürfen wir nicht vernachlässigen!“ Und



Die einführende VDKF-Homepage im Internet und ein Link zum BIV



recht gern auch die Sparte Zentralklimageräte in die IKK integrieren, andererseits (siehe die vorherige Behandlung der Funktionskette) möchte man aber „keine Schwerpunkte bilden, die nicht zu unserem Handwerk gehört.“ So mehrere Teilnehmer an der FHI-Veranstaltung.

net darstellen, dies erläuterte Sascha Wenzler, Assistent der VDKF-Geschäftsführung, mit einem sehr eindrucksvollen Vortrag. Die hier abgebildeten Ausschnitte geben hiervon ein Beispiel. Ermöglicht wurde diese Entwicklung durch die ehrenamtliche Tätigkeit des „VDKF-Arbeitskreises Kommunikation“, der die Strukturierung der VDKF/BIV-Homepage-seiten selbst vorgenommen

DAS KÄLTEANLAGENBAUERHANDWERK



hat. Seit 1998 (Start auf der IKK) gab es schon ca. 25 000 Zugriffe. Dies bestätigt die dargestellte positive Entwicklung.“

und zusätzlich ausgewiesen werden. Jetzt, ein Jahr später, wurde an dieser Beschlußlage nicht mehr gerüttelt. „Wir wollen unseren Kunden zwingen,

rechtzeitig in EURO zu denken und zu handeln“, so Ernst, „um ihn jetzt auf die endgültige Umstellung von DM in Euro einzustimmen“.

Ein Resümee

Es war sicherlich sehr sinnvoll, zu der diesjährigen Jahrestagung der FHI-Fachgruppe im BIV wegen der Tragweite der Tagesordnungspunkte auch die Obermeister der BIV-Mitgliedsinnungen einzuladen. Und es waren bis auf eine Ausnahme auch alle gekommen. Es liegt nunmehr an ihnen, in welcher Weise sie die diskutierten Gedankengänge in ihre eigenen Mitgliederversammlungen hineintragen. Dies trifft vor allem den TOP „Funktioniert die Kette ‚Hersteller – Kältefachgroßhandel – Kältehandwerksbetrieb‘ noch?“ Zu einfach wäre es, sich auf die vereinfachte Frage zurückzuziehen „Was können wir daran ändern“, um dann nichts zu tun. Vielmehr sollten sich die Verantwortlichen darüber bewußt werden, daß die Masse der Mitgliedsbetriebe im Durchschnitt noch immer über eine Mitarbeiterzahl von nicht mehr als 9 Personen verfügt. Und da ist der Spielraum für den Lieferanten-Preisepoker ziemlich begrenzt. Dies meint

P. W.



Auf dem Foto etwas klein geraten, dafür aber sehr zahlreich und gut beschirmt. Nicht nur FHI-Mitglieder und Vorstand nahmen an der FHI-Jahrestagung im Bitzer-Schulungszentrum in Schkeuditz teil, sondern zugleich auch alle Obermeister

Umstellung auf die Währung „EURO“

Hier meldete FHI-Sprecher Ernst quasi Vollzug. Bzw. für das Haus Bitzer. Wenn jetzt in Schkeuditz ein wenig Unsicherheit zur geltenden Beschlußlage vorübergehend herrschte, konnte Thomas Ernst in der Diskussion schließlich darlegen, daß in der FHI-Fachgruppenversammlung am 22. Oktober 1998 (am gleichen Ort) beschlossen wurde, ab dem 1. 1. 2000 nur noch in „glattem“ Euro die Preisgestaltung vorzunehmen. Dies heißt, daß die Preis-Kalkulation auf der Basis Euro erfolgt und die DM-Preise, auf die zweite Kommastelle abgerundet, vorübergehend

Kälteste Stellen auf der Erde	So ist Lösung mit wenig Ammoniak	Elektron. E-Ventil (Abk.)	Farbe auftragen	Energieversorgungs-Untern.	Strömungsteiler am Mann	Aggregatzustand	Ventilatoren aus dem Vatikan	Drehsinn der meisten Gewinde	Regeltechn. Begriff	Natrium (Kurzz.)
Lat. Vorsilbe (Rück)			Rückschlagventil (Abk.)		Wurde 1802 Lord Kelvin	Ist auch in der Kälte König	Isentrop (Index)	Kupfer bei den Römern	Symbol für Außen-temp.	
Milli-volt (Abk.)			So ist ein Eutektikum						Störgröße als Symbol	Stickstoff (Kurzz.)
Vogel, liebt das kalte Meer	Darin dreht die Welle	Index für Kühlraum	Index für Innen	Meldeleuchte i. Schaltplan	Symbol der elektr. Spannung	Ver-schlossenes Rohrende				
			Rohwerkstoff (Kurzz.)	Sauerstoff (Kurzz.)	Nano-farad	Spezi-fisch kürzt man so	Veraltete Leistungseinheit	gleich U durch I	Symbol des elektr. Stroms	Austritt
Alter Grieche, fand den Auftrieb									Symbol des Wirkungs-grades	
Dtscher. Kühl-schrankherst	Kühlgut aus der holländ. Käseerei			Altes Längenmaß am Monteur	Symbol für Drosselorgan	gleich U mal I	Vorsilbe (Zwei-)	Schütz im Schaltplan	Daraus besteht die Wicklung	
			Edelgas lässt Röhren leuchten			Seltene Stufen-zahl	Lüfter-Lieferant		Kennwert von Armaturen	Grad der Warenbelegung der Zelle
Farbe der Drucktg.			Abk. für den natürl. Logarithmus		Lat. Vorsilbe (Zehntel)			Gefäß für Brauerkühlgut		
Halogen, nicht in KM enthalten	Fluss ins Nordpolarmeer	Index für Klemme		Kurzz. von Silizium	Verflüssigungstemp. (Abk.)	p mal v durch T	Oberer Totpunkt (Abk.)	Kühlgut vom Huhn	Wirkleistungseinheit (Abk.)	Schutzgas beim MIG Schweißen (Kurzz.)
			Schutzgas beim Löten (Kurzz.)	Öl für R 134a					Tangens abgek.	
Existenzform von Armaflex				Kältemittelhersteller			Leichtmetall, hochfest (Kurzz.)	Den bildet Eis im Silo		