



FHI-Jahrestagung 2000: Wie steht es um die Marktpartnerschaft?

Zu ihrer jährlichen Mitgliederversammlung traf sich die Fachgruppe Handel und Industrie (FHI), eine Gruppierung von Fördermitgliedern im BIV-Kälteanlagenbauer, zu ihrer Jahrestagung am 15. November 2000 im neuen Schulungszentrum des FHI-Mitgliedsbetriebs Bock Kältemaschinenfabrik in Frickenhausen. Von 37 Fördermitgliedern (Quelle: Branchenbuch 1999/2000) waren die verantwortlichen Repräsentanten von 18 Mitgliedsbetrieben erschienen.

Zu der Jahrestagung eingeladen hatten die gewählten FHI-Sprecher Thomas Ernst (Bitzer), Schwerpunkt „Industrie“, und Carsten Ockelmann (Frigotechnik), Schwerpunkt „(Groß)Handel“. Beide Herren sind dem BIV-Vorstand kooptiert, das heißt, sie nehmen regelmäßig an den BIV-Vorstandssitzungen teil. Im FHI-Bereich „H“ stand ein Wechsel an, denn die Position des (Groß)Handelssprechers mußte neu besetzt werden, da Carsten Ockelmann nach 2jähriger Amtsperiode für eine Wiederwahl nicht mehr zur Verfügung stand. Zu seinem

Nachfolger wurde Thomas Millbrodt (Reiss Kälte-Klima) einstimmig durch die Versammlung gewählt.

Zuvor leitete aber Carsten Ockelmann in die Tagesordnung ein und gab im Rahmen seines Tätigkeitsberichtes auch einige kritische Anmerkungen zur Beurteilung der FHI-Position im BIV zu Protokoll: „Von der ursprünglichen Aufgabenstellung der BIV-Untergliederung FHI, nämlich Koordinierung der Interessen von Handwerk, Handel und Industrie sind wir noch weit entfernt!“ Ockelmann bezog sich hierbei auf die ursprüngliche Zielstellung einer besonderen Aufgabenwahrnehmung durch eine neu zu bildende Fachgruppe Handel und Industrie, um die Kompetenz des deutschen Kälteanlagenbauerhandwerks stärker in der Öffentlichkeit zu prägen. Damit sollte eine gewisse Anonymität der fördernden Gastmitglieder (ohne Stimmrecht) im BIV, von denen es heute (z. B. einschl. Gentner Verlag und VDKF) noch 25 gibt, aufgegeben werden, ohne daß damit zugleich eine Stimmrechtsausübung gegeben wäre.

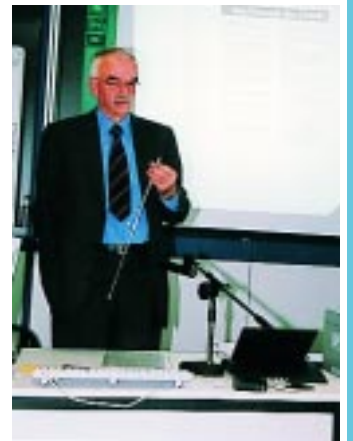
Dies ist nämlich handwerksrechtlich nicht möglich.

Wer an der Gründungsversammlung von FHI am 12. Oktober 1995 in Maintal-Dörmigheim teilgenommen hat (siehe hierzu auch Bericht in KK 11/1995, Seite 962 ff.), wird sich daran erinnern, daß nach den Vorstellungen des BIV folgende Aufgabenstellung vorgegeben und als Leitlinie beschlossen wurde:

- Koordinierung der Interessen von Handwerk, Handel und Industrie.
- Gezielte Interessenvertretung der Branchenteile Industrie und Handel.
- Aktivere Einbindung der Fördermitglieder in die Arbeit des BIV.
- Positive Vermarktung der FHI-Mitglieder als „Partner des Kälteanlagenbauers“.
- Erarbeiten gemeinsamer Konzepte, wie Unterstützung des EXPO-Konzeptes „Innovative Kältetechnik“, Lösung der Kältemittelproblematik „Stoffe Vielfalt“, Klärung der Frage „Ist der Bau dezentraler Kälteanlagen in Zukunft noch möglich (Kältemittel/Kälte-träger-Technologie)?“ sowie Koordination von Aktivitäten im Ausland, wie z. B. Gründung von Kältefachschulen und Übernahme der deutschen Handwerksordnung.

Dies alles ist erst 5 Jahre her- und was wurde real erreicht? „Unendlich viele Berge von Papier“, so etwas sarkastisch der scheidende FHI-Sprecher Ockelmann und erinnerte auch an den letztjährigen Ausgang der Diskussion zu dem in der damaligen Tagesordnung (20. Oktober 1999 in Schkeuditz) von ihm referierten Thema „Funktioniert die Kette „Hersteller – Kältefachgroßhandel – Kältehandwerksbetrieb noch?“ Siehe KK 12/1999, Seite 76 ff.

Carsten Ockelmann, sicherlich ein kritischer Geist, der es



Der scheidende FHI-Sprecher Carsten Ockelmann redete in Richtung „Handwerk“ ein wenig mehr als sonst Tacheles, gab dazu aber auch wertvolle Marketing-Denkansätze, über die der BIV nachdenken sollte

gewohnt ist, den Finger rechtzeitig in die Wunde zu legen. Die Kompetenz hierzu besitzt er, nicht nur als scheidender Geschäftsführer der Frigotechnik, vielmehr sogar als Marketing-Trainer für Belange des Kälteanlagenbauerhandwerks. Schade, daß während des FHI-Berichts von Carsten Ockelmann für den rückwärtigen Zeitraum niemand vom BIV-Vorstand präsent war – was überhaupt sehr kritisch von allen Teilnehmern angemerkt wurde; auch späterhin war nur stv. BIM Dr. Wolfgang Lange während der Jahrestagung präsent.

In der Reihenfolge der TOP-Behandlung die IKK-Nachlese von BIV/VDKF-Geschäftsführer Rudolf Pütz hier überspringend, scheiterte FHI-Sprecher Ockelmann auch mit seinem zweiten Anlauf, nämlich neue Möglichkeiten zur Vertiefung des Partnerschaftsverhaltens Kältefachbetrieb – Kältefachgroßhandel – Hersteller (jetzt in umgekehrter Reihenfolge) zu be- und durchleuchten. Auf die Frage „Handwerker-Marke“ – auch im Kälteanlagenbauer-Handwerk machbar?“ fanden die Teilnehmer keine rechte Antwort, mehr oder minder wischte man das Thema weg. Einen Hintergrund hierzu hatte



Zu ihrer Jahrestagung 2000 trafen sich Mitglieder der Fachgruppe Handel und Industrie im BIV am 15. November im Schulungszentrum der Firma Bock. Der BIV-Vorstand war bis auf eine Ausnahme nicht präsent

DAS KÄLTEANLAGENBAUERHANDWERK



die CCI mit dem von ihr veröffentlichten Konzept „HWM“ des ZVSHK schon aufgezeigt. Mit der danach einzuführenden Handwerkermarke soll ein Verbund zwischen Hersteller-Handel-Handwerksmeister geschaffen werden, wonach bestimmte Produkte nur über die etablierte Handwerkerschiene vermarktet werden sollen; also abseits von Baumärkten etc. Sicherlich, dies läßt sich auf die Belange des Kälte- und Klimaanlagebaus nur sehr schwer übertragen, auch der KK-Redaktion fallen hierzu keine realen Vorstellungen ein.

Obwohl Ockelmann grundsätzlich recht hat: Dem Kälteanlagenbauerhandwerk geht es keineswegs mehr so gut, wie es nach außen hin den Anschein erweckt. Einerseits ist die Kältetechnik eine Wachstumsbranche, andererseits wird der Marktanteil der Kälte-Klima-Fachbetriebe infolge Strukturveränderung ständig kleiner. Womit gemeint ist, daß immer mehr vom Hersteller vorgefertigte Komponenten/System-Einheiten den traditionellen Anlagenbau ersetzen, – oder werden. Dazu kommen ständig neue Anbieter (nur aus dem Ausland?) auf den Markt, die neben dem traditionellen Ketten-Aufbau mit preiswerten Angeboten werben. Wo bleibt allerdings die Garantie auf 10 Jahre Ersatzteilversorgung. Alles das wäre genauer strategisch zu durchdenken. Ist die „Handwerkermarke“ vielleicht nicht doch ein Instrument, um die Marktchance in der Kältetechnik zu erweitern?

Sicher ist aber auch, ein Konzept muß her, will man die Image-/Profilierungskampagne des VDKF (mit und ohne BIV) „Kälte-Klima-Fachbetrieb“ in geeigneter Weise unterstützen und die hierfür notwendigen Maßnahmen finanziell sponsern. Bei der Behandlung dieses Tagesordnungspunktes, den VDKF-

Präsident Christian Scholz anstelle von Diplom-Volkswirt Rudolf Pütz bestritt, mußte der eminent um Unterstützung werbende VDKF-Präsident erkennen, daß es nicht möglich sein wird, die auf dem Kälte-Klima-Fachtag in Celle (28.–29. April 2000) angekündigte Durchführung einer Profilierungskampagne in den Printmedien erst in Abhängigkeit vom Geldeingang und dessen Höhe inhaltlich gestalten zu wollen. Dies machte auch FHI-Sprecher Thomas Ernst



Neue Gesichtspunkte zur Profilierungskampagne des VDKF erläuterte VDKF-Präsident Christian Scholz in seinem Vortrag

als Gesamtmoderator der Tagung nach Auswertung von Aussagen einzelner FHI-Mitglieder deutlich.

Zweckmäßiger sei es vielmehr, erst ein Konzept *gemeinsam* zu erarbeiten (vielleicht doch mit Einbindung einer „Handwerkermarke“?), wozu sich FHI, dies unterstützend, auch bereit erklärt. So wurde eine von VDKF-Präsident Christian Scholz erhoffte finanzielle Kooperations-Zusage verjagt und stattdessen der schon in Bonn am 28. September beschlossene Arbeitskreis um zusätzliche Personen – dazu zählt auch Carsten Ockelmann – erweitert. Hierbei muß man sich insbesondere darüber Gedanken machen, „nicht nur die bisher erreichten Marktziele zu verteidigen,“ so Ockelmann, „sondern sich besser auf seine

Fähigkeiten zu besinnen, um diese dann zu publizieren, eben nach außen hin in geeigneter Weise bekannt zu machen.“

Dagegen nur Positives zu berichten hatte „IKK-Geschäftsführer“ Rudolf Pütz, denn er konnte als Ergebnis einer umfangreichen Kurzanalyse – und mit zahlreichen Folien-darstellungen erweitert – aufschlußreiche Aussagen vermitteln. Geholfen hat hierbei ein neutrales Marktforschungsinstitut, das im Auftrag der Messe Nürnberg und des VDKF repräsentative Befragungen bei Besuchern und Ausstellern vorgenommen hatte. Im Sinne der Interessen von FHI konnte festgestellt werden, daß sich die Veränderung der Messetage (Mittwoch bis Freitag statt Donnerstag bis Samstag) sehr positiv auf die Fachbesuchersfrequenz ausgewirkt hat. So betrug der Besucheranteil am 3. Tag jetzt 6066 gegenüber 3831 (1999) bzw. 4224 (1998), die Zahl der IKK-Gesamtbesucher kletterte erstmals über die 20 000-Marke auf exakt 20 802. Nach wie vor übertrifft die Besucherzahl aus dem Inland mit 12 897 (= 62 %) den Auslandsanteil mit 7905 (= 38 %), was auch der Interessenlage des (deutschen) Fachgroßhandels somit ausreichend Rechnung trägt.

Im Zusammenhang mit den Ausführungen von Rudolf Pütz zum Messeverlauf wurde auch



Nur Positives zu vermelden hatte VDKF-Geschäftsführer Rudolf Pütz über den IKK-Messeverlauf in Nürnberg. Hierzu trugen auch die repräsentativen Befragungsergebnisse eines neutralen Marktforschungsinstituts bei

die Positionierung des immer mehr „ausufernden“ Klönschnacks (in Nürnberg mehr als 400 Personen!) diskutiert. Als Ergebnis empfiehlt FHI, den Klönschnack mit dem Messtreff zusammenzulegen; über das Wie muß man sich halt noch einige Gedanken machen. Mit dieser Anmerkung soll der Bericht über die FHI-Jahrestagung 2000 auch abgeschlossen werden, die nächste FHI-Tagung – besser mit Präsenz des *gesamten* BIV-Vorstands – findet am 24. Oktober 2001 wieder im Schulungszentrum der Firma Bock in Frickenhausen statt. P. W.



Ade, Carsten Ockelmann, hier als FHI-Sprecher „(Groß)Handel“ verabschiedet von „I“-Sprecher Thomas Ernst (r.) und dem neu gewählten „H“-Sprecher Thomas Millbrodt (l.)