

Stichwort „Klimatechnik“

Wer macht was im Handwerk?

„Man soll das Fell des Bären nicht verteilen, bevor er erlegt ist“, eine altbekannte Weisheit des Volksmundes, wie sie nicht treffender für den deutschen Klimamarkt gelten könnte. Im handwerklichen Bereich führt dieses Thema seit Jahren zu Diskussionen, die auch Handel und Anbieter dezentraler Geräte und Systeme betreffen. Aber wer macht denn nun eigentlich was?

Es sind beachtlich viele Ansichten, Meinungen, Standpunkte oder auch Fakten, die das Thema „Klimatechnik“ in Deutschland begleiten. Dabei spielt die dezentrale, oder auch „Andere“ Klimatechnik, wie sie in einem anerkannten Fachbuch betitelt wird, eine seit Anfang der 90-Jahre zunehmend wachsende Rolle. Zurecht, denn längst wurden mit Multisplit-, VRV/VRF- oder Invertergeräten Systeme entwickelt, die der zentralen Klima- und Lüftungstechnik in vielen Anwendungs- und Leistungsbereichen (bis mehrere MW kühlen bzw. heizen) Paroli bieten, oder sogar entscheidende Vorteile aufweisen. Nun soll hier nicht dargelegt werden, welche Anlagentechnik unter welchen Bedingungen bevorzugt einzusetzen ist. Sehr viele Parameter wie Nachrüstung oder Neubau, Platzverhältnisse, Teil- oder Vollklimatisierung, zu konditionierende Räumlichkeiten, Investitionen, oder Wärmerückgewinnung sind dafür zu betrachten. Vielmehr geht es zum einen um den Markt und zum anderen um dessen Abdeckung durch den Anlagenbau auf Seiten des Handwerks.

NEU: Klimaanlage für POLO-Shops

Wir von POLO wollen, dass Sie zu allen Jahreszeiten Ihre Motorradbekleidung stressfrei und ohne Hitzestau anprobieren können. So werden ab diesem Jahr die POLO-Shops mit Klimaanlagen ausgerüstet. Ganz nebenher auch eine gute Gelegenheit, entspannt die POLO-Kollektionen „durchzuprobieren“ oder einfach nur ein Kaltgetränk zu schlürfen und ein kleines Schwätzchen zu halten.

Ihr Motorrad-Sommer mit POLO: heiße Preise, kühle Räume.

Das Filialgeschäft im Einzelhandel ist einer der gewerblichen Klimabereiche, die Marktpotentiale bergen

Ein wachsender Markt

Es sind nicht nur Wunschvorstellungen, dass der Klimamarkt in Deutschland stetige Wachstumswahlen bei den Geräteinstallationen zu verzeichnen hat. Zwar gibt es keine offiziellen Zahlen hierzu und sogar die Teilnehmer einer seit Jahren nichtveröffentlichten Erhebung gehen von unterschiedlichen Werten aus. Unterhält man sich aber mit diesen und weiteren Herstellern bzw. Anbietern, – allesamt importieren ihre Geräte, da hierfür interessanterweise in Deutschland niemals eigene Produktionsstätten aufgebaut wurden (warum eigentlich!?) –, so berichten diese seit einigen Jahren über eine mehr als zufriedene Auftragslage und in manchen Fällen gar über Zuwächse im 2-stelligen Prozent-Bereich. Betrachtet man dies vor dem Hintergrund, dass die deutsche Bauwirtschaft schon lange ein Tal der Tränen durchschreitet, lässt dies folgerichtig nur einen Schluss zu: Die meisten Systeme werden für Nachrüstungen eingesetzt und zwar vor allem im gewerblichen Bereich. Überall dort, wo

Kunden, Mandanten, Patienten, Gäste oder Publikumsverkehr Räumlichkeiten nutzen, setzt sich die Erkenntnis durch, dass eine Klimatisierung vor allem auch ein Wettbewerbsvorteil bedeutet. Sei es nun im Einzelhandel, in Praxen oder Kanzleien, in der Gastronomie oder auch bei bundesweiten Ketten, wie die obige Anzeige eines führenden Anbieters von Zweiradzubehör zeigt. Dieser nutzt die Klimatechnik gegenüber Mitbewerbern sinnvollerweise als offensives Marketinginstrument. Im Juni berichtete die KK als weiteres Beispiel darüber, dass ein Klimageräte-Anbieter Deutschlands erfolgreichsten Discount-Markt mit Geräten ausstattet. Aldi-Süd orderte für 400 Filialen Klimälösungen, auch hier steht der Kunde im Mittelpunkt. Gleiches gilt für ein anderes Beispiel: Wer für Handelsketten arbeiten will, muss bundesweit aufgestellt sein. Dafür schlossen sich vor wenigen Jahren 13 Kälte-Klima-Fachbetriebe zur temtec Kälte-Klima GmbH zusammen. Dadurch wurde es nun möglich, eine der größten Schuhverkaufs-Ketten als Kunde zu gewinnen. Diese verfügt über 950 Filialen in Deutschland.

Viele weitere Beispiele ließen sich finden, wo im Büro- oder Hotelbereich Nachrüstungen für 50, 60 oder noch mehr Einzelabnehmer oder auch zur Technikkühlung (Server, Telekommunikation) durchgeführt wurden. Diese Vielzahl gilt bislang nicht für den privaten Bereich. Zwar gibt es auch hier einen

Anzahl nach HwO eingetragener Betriebe gemäß § 7a für Tätigkeiten des Gewerks

	Kälteanlagenbauer	Installeur und Heizungsbauer	Elektrotechniker
22 HwK-Antworten	280	286	108
Hochgerechnet, ca.	700	700	250

Zu diesen Ergebnissen kam eine KK-Anfrage, auf die 22 von 56 Handwerkskammern antworteten

Markt, den eine repräsentative Untersuchung von Daikin auf 150 000 bis 400 000 Geräte schätzt (siehe KK 5/04 und 5/02 im Internet-Archiv unter www.diekaelte.de). Allerdings bleibt abzuwarten, bis wann er ausgeschöpft werden kann. Da dieser Bär trotz intensiver Aktivitäten von Geräteanbietern oder Kälte-Klima-Fachbetrieben noch nicht erlegt werden konnte, führen aktuelle Diskussionen, wer hier wem etwas wegnehmen könnte, tatsächlich „ad absurdum“.

Und wer macht denn nun was?

Heute ist es primär der Kälte-Klima-Fachbetrieb, der dezentrale Klimasysteme installiert. Angefangen vom Monosplit mit 2,5 kW, bis hin zu großen VRF-Systemen im MW-Bereich. So zählten über 85% der VDKF-Mitglieder bei der letzten Konjunkturerhebung Ende 2003 die Klimatechnik zu Ihren Tätigkeiten, was wohl für alle rund 2400 Betriebe erhoben werden kann.

Modelle für den „Betrieb der Zukunft“

„Innovative Konzepte für eine traditionelle Branche“ verspricht eine 2003 erstellte Studie des Zukunftsinstituts von Matthias Horx, die aber nach wie vor aktuellen Inhalt vermittelt. Die Studie bestätigt in weiten Bereichen die Ergebnisse des Beirats Unternehmensführung im Handwerk, die im Rahmen der ZDH-Schriftenreihe bereits publiziert wurden. Die Studie, die zum Preis von 190 € beim Zukunftsinstitut in Kelkheim (www.zukunftsinstitut.de) bezogen werden kann, ist sehr empfehlenswert.

Nach Auffassung des Autors der Studie, Thomas Huber, werden sich die Kunden in Zukunft nach zwei Kriterien für oder gegen ein Handwerksunternehmen entscheiden: Über den Preis und über den kommunikativen Aspekt. Entsprechend plädiert Huber für mehr Preistransparenz, die aber auch modular aufgebaute Angebote von der preiswerten Basis zur Luxusausführung können Kunden bei mitentscheiden und profitiert von der Bereitschaft, für Sonderleistungen zu zahlen. Das beste Preismockein Erfolgsgarant. den Kunden auch den. Hier bei der Kommunikation sieht Huber Nachholbedürfniswerksbetrieben. Kommunikationsstrategien werden darunternehmen mehr folgsentscheiden.

Das Kapitel „Hunachwuchs im zu dem Ergebnis, genbau unter den die unbesetzte Fachkräfte bieten, auf Platz 2 rangiert. Als Ursachen dafür werden die demografische Entwicklung, aber auch mangelnde Qualifikationen genannt. Daher solle das Augenmerk verstärkt auf Abiturienten mit einer „Karriere mit Lehre“ gelegt werden, dies auch unter dem so wichtigen Aspekt anstehender Nachfolgeregelungen.

Und wo liegt die Zukunft der Kälte-Klima-Branche?

Mit dieser ebenfalls spannenden Frage befasst sich die September-Ausgabe der KK. Dafür startete die Redaktion eine Umfrage bei Repräsentanten verschiedener Branchenverbände. Die exklusive Zusammenstellung der unterschiedlichen Antworten vermittelt einen interessanten Überblick aus verschiedenen Blickwinkeln bis hin zu erwarteten Entwicklungen im politischen Bereich bei der Kältemittelfrage. A.F.



Bei der Klima-Installation ist der Kälteanlagenbauer 1. Wahl, was er aber deutlich machen muss

Immer wieder ist es auch der Elektrotechniker, der in Zusammenhang mit Klimageräten gebracht wird. Bei diesem Gewerk handelt es sich aber wohl in erster Linie um „weise Ware“, also steckerfertige Portables und Splitgeräte, die über den Ladentisch gehen und weniger um das Installations- oder das Projektgeschäft.

Noch vor dem Elektrobereich reklamiert die shk-Branche das Thema „Klima“ für sich. In §2 der Meisterverordnung „Installateur und Heizungsbauer“ bezieht man dies allerdings eher unspezifiziert auf „...Anlagen und Systeme für die Versorgung mit und die Entsorgung von Gas, Wasser, Luft, Wärme, sowie sonstige Energien und Medien,“... und auf „Anlagen zur Energieumwandlung.“* Da hier aber Umsatzpotentiale erwartet werden, stürzt sich die Branche zusehens auf die Klimatisierung, zuerst über den Zentralverband mit seinen Smart-House Aktivitäten, in diesem Jahr dann auf regionaler Ebene während der shk-Essen und erstmals unterstützt durch die Heizungsindustrie mit Vaillant als erstem Anbieter von Split-Klimageräten (das nächste heiß gehandelte Unter-

*Quelle: Referat von Ulrich Thomas, Technischer Berater Fachverband SHK Nordrhein-Westfalen, gehalten während der shk Essen 2003



Arbeiten im Klimabereich trifft. Allerdings muss sich jeder Kursteilnehmer darüber klar sein, dass ohne eine Eintragung seines Betriebs im Fall der Fälle „er“ haftet, was bei Klimainstallationen unter Nichtbeachtung einer zu erwartenden Chemikalien-/Klimaschutzverordnung (Leckdichtheit, Wartungspflicht, Kältemittel-Monitoring), der Druckbehälterverordnung, des Wasserhaushaltsgesetzes, der Gefahrgutverord-

nung, der UVV, des Abfallgesetzes oder der EN 378 praktisch jeden Tag möglich ist.

Der Umgang mit „Klimatechnik“ darf nicht vernietlicht werden („Einfach machen“). Der Kälte-Klima-Fachbetrieb bringt alle Voraussetzungen mit und ist daher auch zurecht der Partner der Klimaindustrie und des Handels. Andere Gewerke werden sich wohl ebenfalls Marktanteile sichern – sobald der Bär erlegt ist? A.F.

nehmen ist übrigens die Wolf GmbH). Alle gemeinsam bieten dem shk-Handwerksbetrieb Schulungen an, um auf Grundlage des §7a „Kenntnisse und Fertigkeiten“ zu erwerben. Da diese „Sachkunde“ nach wie vor nicht eindeutig und allgemeingültig definiert ist, reicht das Bestehen eines der aktuellen Prüfungskurse für eine Eintragung in die Handwerksrolle aus. Die Füllmenge von 2,5 kg Kältemittel der Gruppe 1 ist die geschaffene Systemgrenze, wobei das Geräteangebot hierfür Anlagen im Split-Bereich bietet und damit also auch gewerbliche Anforderungen mit mehreren Inneneinheiten erfüllt werden können.

Eine Anfrage der KK-Redaktion bei allen 56 deutschen Handwerkskammern erbrachte nun ein erstaunliches Ergebnis (siehe Tabelle Seite 32): Auf Grundlage von 22 eingegangenen Antworten aus dem gesamten Bundesgebiet ergab sich die Hochrechnung, dass derzeit „nur“ rund 700 Betriebe Tätigkeiten des Kälteanlagenbaus oder shk-Gewerbes gemäß §7a ausüben dürfen. Setzt man dies in Relation zur immer wieder zitierten Bedrohung von über 40000 shk-Betrieben, dann spricht die Realität zumindest heute noch eine andere Sprache. Eingeräumt werden muss allerdings, dass die KK-Befragung keine Aussage über die Anzahl der bis heute bundesweit abgelegten Zertifikate gemäß §7a für