

Treffpunkt in St. Pölten

*Der zweite
NÖ-Installateur-
kongress
diskutierte die
Zukunftschancen
im Handwerk*

Die Zukunftschancen der Branche sind gut, davon ist Landesinnungsmeister KR Herbert Urbanich überzeugt. Denn in Zukunft wird der Mensch noch mehr als bisher drei Dinge haben wollen, die immer knapper werden: saubere Luft, sauberes Wasser und Stille. Dazu kann der Installateur eine ganze Menge beitragen, wenn er emissions- und verbrauchsarme Heizungen, professionelle Lüftungsanlagen, hygienisch einwandfreie Trinkwasseranlagen und schalldämmte haustechnische Installationen anbietet.

PV und KWK statt Atomstrom

Ein Zukunftstrend, den die Installateure erst in ihr Geschäftsfeld integrieren müssen, ist die Notwendigkeit der Stromerzeugung in jedem einzelnen Gebäude. „Photovoltaik und Kraft-Wärme-Koppelung sind im Kommen, wenn wir die Zuwächse beim Stromverbrauch nicht über Atomenergie abdecken wollen“, sagte Urbanich. Insbesondere das eben erst beginnende Geschäft mit KWK-Anlagen muss sich der Installateur erst so richtig aneignen.



Landesinnungsmeister KR Ing. Herbert Urbanich (li.) begrüßte u.a. BIM KR Michael Mattes, BIM-Stv. Karl Pech, DI Josef Plank (Renergie Raiffeisen) und KR Sonja Zwatzl, Präsidentin der WK Niederösterreich (v.r.n.l.).

Erfolg mit begrenzten Möglichkeiten

Viel Lob bekamen die Installateure auch von WKNÖ-Präsidentin KR Sonja Zwatzl und DI Josef Plank, Geschäftsführer von Renergie Raiffeisen Managementgesellschaft für erneuerbare Energien. Zwatzl lobte insbesondere den Landesinnungsmeister für seinen Einsatz und bezeichnete engagierte Funktionäre wie Herbert Urbanich als „Lokomotive der Wirtschaft“. Plank, der auch Präsident des neuer neu gegründeten „Bundesverbands Erneuerbare Energie Österreich“ ist, sieht in den Installateuren eine besonders zukunftsorientierte Branche: „Sie sind die Problemlöser für wesentliche Fragen“.



sagte Plank. Die zentrale Frage des 21. Jahrhunderts ist für ihn, wie wir mit begrenzten Möglichkeiten erfolgreich bleiben können. Denn die Ressourcen sind begrenzt, weltweit sind hunderte Millionen Menschen auf dem Weg zum Mittelstand und wollen genau so leben wie wir – die Frage wird sein, wie wir aus den beschränkten Energieressourcen das Maximum an Effizienz und Lebensqualität herausholen. Dafür wird auf politischer Ebene auch eine Entkoppelung von Wirtschaftswachstum und steigendem Energieverbrauch nötig sein, damit wir Mitte des Jahrhunderts unseren Energiebedarf tatsächlich zu 100 Prozent aus

erneuerbaren Quellen decken können. Diese Aufgabe wird die Wirtschaft in den nächsten 20 Jahren vor große Herausforderungen stellen. Der Installateur ist mittendrin.

Sie können sich bald mit Geld einreiben

Große Teile des Programms bestritt dann Hans Arno Kloep, als „Querschieser“ in Deutschland derzeit der Haus-und-Hof-Strategieberater der SHK-Branche. Seine Zukunftsaussichten für die Installateure sind ebenfalls mehr als positiv: „Wenn Sie alles richtig machen, können Sie sich bald mit Geld einreiben“, sagte er zu



DI Josef Plank, Wolfgang Eybl (WKNÖ Unternehmensberatung) und KR Sonja Zwatzl referierten vor den Installateuren (v.l.n.r.).



Installateure sowie Berufsnachwuchs aus Niederösterreich dominierten im Publikum: In Zukunft wird die Nachfrage nach sauberer Luft, sauberem Wasser und Eigenstromversorgung dominieren.



Die Referenten des NÖ-Installateurkongresses mit den Vertretern der Innung und Moderator DI Peter Meissner (3.v.l.).

den Zuhörern. Doch freilich gibt es eine große Einschränkung dabei: Denn eine garantierte Gewinnchance gibt es nicht, dazu ist der Markt viel zu umkämpft. Das wird auch die Strukturen der Branche verändern, meint Kloep: „Die Wettbewerbe der Zukunft werden nicht mehr Wettbewerbe zwischen einzelnen konkurrierenden Unternehmen sein, son-

dern Wettbewerbe der Netzwerke“. Denn Partnersysteme werden künftig die Fachschiene mehr und mehr ablösen. Derzeit läuft, so Kloep, eine Art „Casting-Show“ der Industrie, in der sich die Hersteller die für ihre Produkte und Dienstleistungen passenden Handwerkspartner anschauen und die guten immer stärker an sich binden werden. In

dieser Situation empfiehlt der Querschiesser den Installateuren, sich die Partner der Zukunft genau anzusehen.

Wartungsverträge für „Silver Ager“

Eine Möglichkeit, als Handwerksbetrieb autonom und wirtschaftlich erfolgreich zu sein, sieht Kloep darin, den Kunden Wartungs- und Serviceverträge anzubieten. „Es gibt einen direkten Zusammenhang zwischen Wartungsverträgen und Reichtum im Handwerk“, so Kloep. Denn so kann der Installateur laufend Kontakt zu seinen Kunden halten und auch zwischen den großen Sanierungs- und Neubauprojekten gute Geschäfte machen. Besonders die wachsende Zielgruppe der „Silver Ager“, also derjenigen Kunden mit Silber im Haar und Silber in der Brieftasche, schätzt gute Beratung und laufenden Service. Weitere Vorträge stammten von Wolfgang Eybl, dem Leiter der Abteilung Betriebswirtschaft &



„Querschiesser“ Hans Arno Kloep gab Anregungen, wie sich große Trends aufs Tagesgeschäft des Handwerkers auswirken.

Management in der WKNÖ, und dem Individualpsychologen Prof. Dr. Gerd Prechtl, der die Beziehung von Installateuren zu ihren Kunden in ungewöhnlichem Licht erscheinen ließ. Am Abend erfreute Moderator DI Peter Meissner vom ORF NÖ sein Publikum noch mit einigen überraschenden Liedern und Kabarett-Texten.

PAUK