

SERIE SO LÄUFT'S IM HANDWERK

Viele verlieren den Preiskampf

In der **Sanitär- und Heizungsbranche** ist der Markt schwierig. Viele Kleinunternehmer mussten **Insolvenz** anmelden. Wir zeigen in unserer neuen Serie, wie sich Handwerk verändert, wo **Probleme** und Stärken liegen.

VON CHRISTIAN SPOLDERS
UND CAROLA SIEDENTOP

Als Holger Steup und Jochen Schmitz vor 20 Jahren in den Betrieb einstiegen, sah die Welt in der Sanitär- und Heizungsbranche noch ein wenig anders aus. „Wir hatten viele Aufträge auf Baustellen für Industriebetriebe, Krankenhäuser und Altenheime“, sagt Holger Steup, einer der beiden Geschäftsführer der Ludwig Steup GmbH. Das hat sich geändert. Industriebetriebe sind heute häufig im Ausland angesiedelt, Altenheime würden kaum noch gebaut. Das Duo, das 1992 die Geschäfte übernommen hat, musste reagieren. „Wir haben unsere Schwerpunkte verlagert, um konkurrenzfähig zu bleiben“, sagt Jochen Schmitz.

Ohne neue Technik geht nichts

Schwerpunkte verlagern bedeutet im Geschäft der Sanitär- und Heizungsbranche, sich zu spezialisieren. Der moderne Heizungsbauer ist ebenso wie sein Angebot sogar hochspezialisiert. Steup und Schmitz ahnten schon Ende der Achtziger Jahre, dass sie ohne neue Technik einpacken können. „Die Betriebe mussten sich nach neuen Märkten orientieren, um das Personal zu halten“, erklärt Steup. Es gab einen Rückgang der Aufträge – auch wegen der Flut von General-Bauunternehmen. Stattdessen trat der Kundendienst, für den fast jeder Arbeitgeber mittlerweile nahezu 24 Stunden erreichbar ist, in den Vordergrund.

Die Bosse (Schmitz selbst ist seit sieben Jahren zusätzlich Energieberater) schicken ihre Mitarbeiter regelmäßig zu Fortbildungen, damit sie sich mit den Neuerungen des sich ständig weiter entwickelnden Energiemarktes auskennen. Durch die Spezialisierung konnte das Unternehmen in den vergangenen 20 Jahren sowohl seine Arbeitsplätze an Meistern (4), Facharbeitern (17) und Lehrlingen (6) leicht erhöhen.

Wäre ein Betrieb dieser Größe früher im Mittelfeld gelandet, gehört er heute zu den Großfirmen. „Wir hatten in den vergangenen zehn Jahren viele Insolvenzen“,



Damit ihr Betrieb weiter gut läuft, haben **Holger Steup** und **Jochen Schmitz** ihre Geschäftsschwerpunkte verlagert: Der **Kundendienst** und Angebote für den **Energiemarkt** wurden verstärkt.

RP-FOTO: DETLEF ILGNER

sagt Jürgen Richarz, Obermeister der Innung der Kreishandwerkerschaft. Als die Betriebe ihre Arbeiter nicht mehr finanzieren konnten, machten sich viele ehemalige Angestellte selbstständig. Es folgte ein engerer Markt inklusive Preiskampf, den zahlreiche Kleinunternehmer verloren. Die Zahl der Betriebe ging um etwa 40 auf 160 zurück.

„Vom Umsatz im Baugewerbe her sind die rosigen Zeiten vorbei“, sagt Richarz. Dafür ist die Zahl der Lehrlinge – die Innung selbst beschäftigt 20 – relativ hoch. „Doch sie müssen sich daran gewöhnen, dass die An-

INFO

Neue Handwerks-Serie

Was? Wir erklären am Beispiel einzelner Betriebe, was sich im Handwerk geändert hat. Wo gibt es neue Marktnischen? Was macht den Meistern Sorgen? Wie sieht es mit Auszubildenden aus? Wir beantworten diese Fragen.

Wann? Immer samstags erscheint eine Folge der Serie, die Betriebe aus unterschiedlichen Branchen oder mit innovativen Geschäftsideen im Handwerk vorstellt.

forderungen in diesem Beruf, der immer innovativer und hochtechnischer wird, steigen“, sagt Richarz. Und zwar nicht nur im Wärmebereich. „Nur wenige Kunden investieren in den Kessel im Keller, dafür mehr in ein schöneres Bad“, sagt Richarz. „Trotz der Energiepreis-Entwicklung und der Klima-Diskussion ändern nur wenige etwas im Heizungsbereich.“ Auch das drückt die Auftragslage – noch.

Steup und Schmitz sehen positiv in die Zukunft: „Da wir für Trinkwasser, Entsorgung und Energie verantwortlich sind, ist unser Spezialisten-Job krisensicher.“