



## Umsatz? – Nein Danke !

Vor kurzem hatte ich bei mehreren Kunden das gleiche Erlebnis. Bei der Beratung zu der neuen Heizung habe ich natürlich auch den hydraulischen Abgleich angesprochen. Dieser wurde mit folgender Begründung abgelehnt: Es waren bereits andere „Installateure“ da, die der Meinung sind, dass man einen hydraulischen Abgleich nicht braucht und dieser auch keinen Sinn macht. Ein Kunde sagte, dass der Schornsteinfeger angeboten habe diesen durch zu führen und er deshalb dachte, dass der Heizungsbauer so etwas nicht macht.

In dem gleichen Zeitraum hatte ich 2 Termine, wo es um die KfW-Bestätigung von dem ordnungsgemäßen Einbau der neuen Heizungsanlage gemäß ENEC und KfW Richtlinien ging. Bei beiden Kunden wurde KEIN hydraulischer Abgleich durchgeführt. Daher konnte ich die Bestätigungen der ordnungsgemäßen Durchführung der Arbeiten nicht unterschreiben. Die Kunden waren sehr sauer auf „ihre“ Firmen, da sie nun erstmal keine Gelder, bzw. Förderungen bekamen. Sie fragten (zu Recht), warum Unternehmen bzw. Handwerker, die Heizungsanlagen verkaufen, nicht wissen das ein Abgleich Vorschrift ist.

Ich habe noch nie eine Zusammenkunft von Unternehmern unserer Branche erlebt, wo nicht über zu niedrige Stundensätze, Internethandel, Baumärkte, etc. geschimpft und gejammert wurde. Nun haben wir hier ganz einfach und sogar mit Unterstützung vom Gesetzgeber die Möglichkeit mehr Umsatz zu generieren. Gleichzeitig können wir als die kompetenten Fachleute und Spezialisten für Heiztechnik auftreten. ...die wir (Fachbetriebe) nun mal sind.

Leider bleiben aber immer noch einige lieber „Fachbetrieb“ mit dem Negativ-Image „dummer Lötli“. Diese „Kollegen“ merken nicht, dass u. A. durch ihren fachlichen Wissensrückstand, uns allen immer mehr Geschäftsbereiche wegbrechen und diese von anderen Berufsgruppen übernommen werden. Diese unqualifizierten „Lötis“ verstoßen täglich gegen gültiges Recht und wissen es nicht einmal. Es ist eine Frechheit, wenn sich solche Märchenerzähler & Schwätzer als Fachbetriebe & Fachleute verkaufen und dadurch versuchen sich mit uns qualifizierten Unternehmen mit Fachpersonal auf eine Stufe zu stellen.

Liebe Lötis, wenn ihr nicht wisst, wie hydraulische Abgleiche durchgeführt werden, dann bildet euch mal weiter! Das machen qualifizierte Berufskollegen mit Ihren Fachbetrieben ständig. Denn Euch mal weiter bildet, dann könnt auch Ihr zu qualifizierten Fachbetrieben werden. Spätestens dann erkennt auch Ihr, dass ein hydraulischer Abgleich nicht nur vorgeschrieben, sondern auch sinnvoll ist. Der Kunde spart Energie, die Umwelt wird geschont und ihr macht habt Umsatz. Außerdem wird unsere Branche mehr und mehr als qualifizierte Spezialisten in Sachen Heiz- und Gebäudetechnik anerkannt. Der mit steigender Kompetenz verbundene Entfall von Diskussionen mit Kunden über Stundensätze, Montagekosten usw., tut auch überhaupt nicht weh.

Dem anderen Teil empfehle ich, sich als inkompetenter Lötli und Schrauber vor einem Baumarkt anzubieten und weiter über Stundensätze, Internethandel usw. zu jammern.

Mit kollegialen Grüßen

Marc Schmitz

