

Elektroinstallation im Wandel

Schwerpunkte richtig setzen – Kernkompetenzen stärken

Das Elektrohandwerk hat in den vergangenen Jahren einen tiefgreifenden Wandel durchlebt. Ursache dafür sind veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen (z. B. Globalisierung, europäischer Einigungsprozess) sowie technische Entwicklungen in der Elektroinstallation. Letztere fordern die Fähigkeit, die neuen Produkte kompetent anbieten und einsetzen zu können.

Aktuelle Situation

Die Situation des Elektrohandwerks ist eng verknüpft mit der allgemeinen wirtschaftlichen Lage im Land. Diese ist durch eine schwächelnde Binnenkonjunktur sowie Kaufzurückhaltung seitens der privaten Verbraucher gekennzeichnet. Wer künftig mit Erfolg agieren möchte, kommt umhin, sich die spezifische Lage des Handwerks und die Entwicklungstendenzen bewusst zu machen.

Handwerk ist regional ausgerichtet.

Betriebe des Handwerks sind – von Ausnahmen abgesehen – in erster Linie regional tätig. Auf Dauer sind sie erfolgreich, wenn eine Verankerung in der Region gelingt. Das betrifft sowohl Mitarbeiter als auch Kunden und oft auch Lieferanten. Die regionale Ausrichtung ist ein typisches Merkmal eines Handwerksbetriebes. Das kann durchaus Vorteile bei der Erlangung und Abwicklung von Aufträgen haben, engt aber den Entscheidungsspielraum bei wirtschaftlichen Problemen ein. Viele Möglichkeiten zur Ausweitung des Angebotes und zur Kostensenkung, die andere mittelständische Betriebe nutzen können, sind fürs Bau- und Baunebengewerbe oft nicht gegeben. Das potentielle Auftragsvolumen wird entscheidend durch die Einkommenssituation in der jeweiligen Region bestimmt. Die regionalen Unterschiede in der Einkommenssituation haben schon seit Jahren einen Trend zum überregionalen Leistungsangebot und einen damit verbundenen bundesweiten Preisverfall zur Folge.

Autor

Dr. Ing. Horst Möbus, Groß Düben, ist freiberuflich als IT-Berater, Fachautor und Honorar Dozent tätig.

Europäischer Binnenmarkt. Mit der Durchsetzung des europäischen Binnenmarktes kommt es zu einer weiteren Verschärfung der wirtschaftlichen Situation vor allem für kleinere Handwerksbetriebe. Kennzeichen dieser Entwicklung sind

- Reglementierungen in der Vergabep Praxis (europaweite Ausschreibungen),
- Diskussionen um die Dienstleistungsrichtlinie und
- schleichende Demontage der dualen Berufsausbildung bis hin zur – de facto Abschaffung des Meistertitels, wie aus einem Entwurf einer neuen EU-Richtlinie zur Vergleichbarkeit von Berufsabschlüssen hervorgeht.

Diese Entwicklungen sind – wie die Erfahrungen zeigen – durch nationale Entscheidungen in aller Regel nur marginal beeinflussbar. In den meisten Fällen wird schon eine zeitliche Verschiebung um nur wenige Jahre als ein großer Erfolg ausgegeben.

Entscheidungen zu Lasten des Handwerks.

Neben den aus der Durchsetzung des europäischen Binnenmarktes resultierenden Problemen gibt es eine Reihe Entscheidungen der nationalen Politik, die letztlich zu Lasten des Handwerks gehen. Die Aufhebung des Meisterzwanges für verschiedene Berufe und die Förderung der „Ich-AG“ hat freilich eine „Gründungswelle“ ausgelöst. Den Preis dafür zahlt aber nicht zuletzt das Handwerk durch Verschärfung des Preisdrucks. Über Ein-Euro-Jobs erledigt die öffentliche Hand vielfach – mehr oder minder verdeckt – Arbeiten für die es eigentlich Handwerksbetriebe gibt. Darüber hinaus gibt es Regelungen (z. B. Hinzuverdienstmöglichkeiten für Arbeitslose) die zunächst vorteilhaft erscheinen, aber bei näherer Betrachtung für das Handwerk kaum von Vorteil sind.

Defizite in der Branche

Es darf durchaus bezweifelt werden, dass sich in absehbarer Zeit die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für das Handwerk wieder nachhaltig verbessern. Umso wichtiger ist es, in dieser Situation in der Branche selbst nach Möglichkeiten zur Steigerung bzw. zumindest zur Erhaltung des eigenen Marktanteils zu suchen. Hierzu bestehen für das Elektrotechnikerhandwerk bessere Möglichkeiten, als man zunächst vermutet.

Baukostenanteil und -umfang.

Nach Untersuchungen der HEA hat sich der prozentuale Anteil des Elektrogerätes an den Gesamtbaukosten eines Gebäudes in den letzten Jahren in etwa halbiert. Statt rund 6 % beträgt heute der Anteil lediglich noch etwa 3 %. Und das in einer Zeit, in der mittels der Elektrotechnik Lösungen realisiert werden könnten, die noch vor wenigen Jahren regelrecht utopisch erschienen. Geradezu folgerichtig schätzt daher die HEA ein, dass derzeit im Installationsbereich lediglich rund ein Drittel des Umsatzes erwirtschaftet wird, der aus Sicht der verfügbaren Produkte möglich wäre.

Das ist verständlich, werden doch heute vielfach Elektroinstallationen realisiert, die so oder ähnlich schon vor 30 Jahren technisch möglich gewesen wären. Die Ursachen sind nicht allein im Bauablauf und im begrenzten Budget zu suchen. Vielmehr lasse sich mangelnde Information der Bauherren über das derzeit technisch Mögliche, sowie unzureichende Produktkenntnis und Scheu vor anspruchsvoller Technik seitens des Handwerks ausmachen.

Information der Bauherren.

Verglichen mit der Berichterstattung über Neuerungen im Automobilbau ist die Information potentieller Kunden über die vielfältigen Möglichkeiten der modernen Elektroinstallation durch die Medien geradezu beschei-

den. Während Tageszeitungen bereitwillig auf ganzen Seiten über jede noch so kleine Neuerung im Automobilbau berichten, findet man vergleichbar ausführliche Berichte zu den Produkten der Elektroinstallation sehr selten. Dieser Mangel ist sicher durch den einzelnen Elektromeister nicht behebbar. Hier eröffnet sich aber für Hersteller und Verbände ein weites Betätigungsfeld. Aktivitäten wie etwa die „Initiative Intelligentes Wohnen“ (Bild 1) sind dazu ein erster zaghafter Versuch.

Eigene Fähigkeiten.

Das Angebot an Produkten für moderne Elektroinstallationen ist gerade auf dem deutschen Markt außerordentlich vielfältig. Neben vielen deutschen Herstellern drängen auch alle großen europäischen und die weltweit agierenden Hersteller auf den deutschen Markt. Der mangelnde Überblick über die Vorzüge der verschiedenen Lösungen und der nicht unerhebliche Aufwand zur Einarbeitung in jedes einzelne System haben in den letzten Jahren dazu geführt, dass vielfach Chancen zum Einsatz dieser Systeme aus Unkenntnis vertan wurden.

Umsatzfördernde Aktivitäten.

Es fehlt nicht an Bemühungen, den Umsatz durch geschicktes Marketing, Erschließung neuer Geschäftsfelder (z. B. Errichtung von Datennetzen) und Nischenmärkte (z. B. Errichtung von Photovoltaikanlagen) zu steigern. Auch Aktivitäten zur Etablierung regelmäßiger Prüfungen von Anlagen mittels des E-Checks gehören dazu.

Alle diese Bemühungen sind sicher richtig und wichtig, zuweilen ist aber dadurch dass eigentliche Kerngeschäft, die Elektroinstallation in Alt- und Neubauten, nur ungenügend in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit gestellt worden. Welches Potential gerade dieses Kerngeschäft bietet, zeigt nicht zuletzt die Tatsache, dass hier fast 50 % des Gesamtumsatzes erwirtschaftet werden.



1 Erster Schritt: „Initiative Intelligentes Wohnen“



② Andere Branchen arbeiten ebenfalls an neuen Lösungen

Tafel ① Typische Merkmale der Elektroinstallation und Gebäudetechnik

Elektroinstallation	Gebäudetechnik
Funktionen durch Verdrahtung	Funktionen durch Parametrierung festgelegt bzw. Programmierung fixiert
Vorwiegend manuelle Betätigung	Nutzung technischer Mittel zur Erfassung von Eingangsgrößen
Kaum Verknüpfung von Informationen	Verknüpfung von Informationen
Nebeneinander von Systemen	Integration von Systemen Datenetze Multimediaverkabelung

Gebäudetechnik ist moderne Elektroinstallation

Die Begriffe Gebäudetechnik (ggf. auch Gebäudesystemtechnik, Gebäudeautomation, Gebäudeleittechnik usw.) und Elektroinstallation werden verschiedentlich in einer Weise gebraucht, die den Eindruck entstehen lässt, dass es sich hierbei um völlig verschiedene technische Anlagen handelt. Der Begriff Gebäudetechnik umfasst eigentlich alle technischen Einrichtungen eines Bauwerkes. Wird der Begriff in der Elektrobranche genutzt, ist damit der elektrische Teil der Gebäudetechnik gemeint. Es geht um die Versorgung von Verbrauchern mit elektrischer Energie, unabhängig davon, ob es sich um Leuchten oder um Motore zur Betätigung eines Rollladens handelt.

Der Versuch, die Gebäudetechnik von der Elektrotechnik durch einzelne technische Kriterien, etwa die Trennung von Informations- und Energieübertragung, abzugrenzen, ist nur bedingt sinnvoll. Die sich in der Gebäudetechnik ergebenden Chancen wecken auch im Multimedia-/IT-Bereich (Bild ②) Begehrlichkeiten. Dort wird an Lösungen gearbeitet, die – ausgehend von der Daten-/Multimediaverkabelung – intelligenten Wohnkomfort auf der Basis zukunftsweisender Technologien bieten.

Klassische Elektroinstallation und Gebäudetechnik (Tafel ①) lassen sich nur anhand mehrerer Merkmale unterscheiden. Dabei kommt dem Aspekt der Systemintegration besondere Bedeutung zu. Gebäude-

technik ist nur ein Synonym für zeitgemäße Elektroinstallation, dem Kerngeschäft des Elektrotechnikhandwerks.

Chancen der klassischen Installation ausschöpfen

Wird eher eine klassische Elektroinstallation errichtet, besteht durchaus die Möglichkeit, zusätzlichen Umsatz zu generieren. Die in DIN 18015-2 vorgegebene Ausstattung von Räumen mit Steckdosen und Leuchtauslässen ist nur die Mindestausstattung. Hier gilt es, alternativ zu den Angeboten auf dieser Basis, Offerten für höherwertige Varianten (entsprechend den Empfehlungen der HEA) zu unterbreiten.

Dort wo es möglich ist, sollten Vorkkehrungen für spätere Erweiterungen (wie Leerrohre, tiefe Dosen, zusätzliche Datenader usw.) getroffen werden. Elektrohandwerker unterschätzen vielfach den Beitrag der wenigen sichtbaren Betriebsmittel – vor allem Schalter und Steckdosen – zur Gestaltung der Räume. Hier sollte nicht nur mit der Funktion und der Qualität, sondern mit dem ästhetischen Eindruck argumentiert werden.

Gebäudetechnik stellt höhere Anforderungen

Die Arbeit des Elektrohandwerkers ist – im Unterschied zu anderen Gewerken – seit jeher mit einem recht hohen Anteil an geistiger Arbeit verbunden. Mit den Produkten der modernen Elektroinstallation nimmt

dieser Anteil noch deutlich zu. Eine speicherprogrammierbare Steuerung [1] oder ein Bussystem [2, 3, 4] werden eben nicht nur auf der Basis eines Schaltplanes verdrahtet, sondern unter Nutzung verschiedener Hilfsmittel (PC-Programme, Programmiergeräte usw.) programmiert/parametriert. Vielfach strapazierte Begriffe wie „Wissensgesellschaft“ oder „Informationsgesellschaft“ bekommen im Elektrohandwerk so einen ganz konkreten Inhalt. Die im Bereich der Gebäudetechnik angebotenen Produkte unterliegen zudem einer intensiven Weiterentwicklung. Wer hier fachlich kompetent bleiben will, muss sich ständig das notwendige Wissen aneignen. Ohne „lebenslanges Lernen“ wird der Elektrotechniker künftig nicht bestehen können. Die Gelegenheiten dazu müssen kontinuierlich in jedem Handwerksbetrieb und jedem Planungsbüro organisiert werden.

Doch nur wer sich mit den angebotenen Produkten beschäftigt, um deren Funktion und Handhabung zu beherrschen, kann die sich daraus ergebenden Chancen nutzen. Die Gebäudetechnik, als Synonym der modernen Elektroinstallation, ist und bleibt das Kerngeschäft des Elektrohandwerkers.

Literatur

- [1] Tydzinski, T.: SPS-Einsatz in der Gebäudetechnik; Von der Programmierung zur Komplettlösung. Berlin: Verlag Technik 1999.
- [2] Leidenroth, H.: EIB-Anwenderhandbuch; Planung, Projektierung, Inbetriebnahme, Kundenberatung. 3. Auflage, Berlin: Verlag Technik.
- [3] Beuschel, J.: LONWORKS – Technik in der Gebäudeautomation. Berlin: Verlag Technik 2003.
- [4] Möbus, H., Gresbrand, N.: Gebäudesystemtechnik mit LCN. Berlin: Verlag Technik 2002.

Fazit

Die moderne Elektroinstallation bietet dem Elektrohandwerk ein anspruchsvolles Betätigungsfeld.

Fortsetzung  ELEKTRO PRAKTIKER

**Gebäudetechnik –
grundlegende Strukturen**