

DOMOTECHNICA 1999 Köln mit ZVEH-Tagung

Trends in der Hausgerätetechnik und im Handwerk wurden deutlich

Die letzte DOMOTECHNICA in diesem Jahrhundert (Febr. 1999) belegte die uneingeschränkte Integration Weiße Ware – Elektroinstallation mit Hilfe des EIB. Der ZVEH nutzte die Messe, um auf Tendenzen eines Strukturwandels im Handwerk hinzuweisen.

1 Den Kunden täglich neu entdecken

Mit diesem Ziel waren 1800 Aussteller aus 57 Ländern (75% aus dem Ausland) angetreten. Die als Weltmesse der Hausgerätetechnik apostrophierte Veranstaltung in Köln (Bild 1) unterstrich mit dieser Beteiligung bei 72.000 Fachbesuchern aus 121 Ländern ihre Spitzenstellung. Auf dem Boden schwacher konjunktureller Belebung der Branche wurden die neue-



1 Messehalle Köln (Foto: Köln-Messe)

sten Entwicklungen bei Klein- und Großgeräten vorgestellt. Bedienungsfreundlichkeit, Design und Integration in das intelligente Haus (Stichworte: EIB, Home Assistant) sowie Umweltschonung bestimmten die Exponate.

Ausführliche Messeberichte werden im Elektrohändler eh H.3 (Großgeräte), H. 4 (Kleingeräte) veröffentlicht.

2 Handwerke im Umbruch

Am 24.2. fand die traditionelle Fachtagung des Elektrohandwerks unter dem o.g. Motto statt (Bild 2). Der Beschleunigung des Umdenkens im betrieblichen Überlebenswettbewerb um die Gunst des Verbrauchers dienten die Themen der Tagesordnung. Nur die konsequente Abkehr von „Lieferung und Leistung in gewohnter Weise“, eine veränderte Kundenbindung, sichert (in der Regel) das wirtschaftliche Überleben.

2.1 Licht und Schatten der neuen Handwerksordnung

Ingolf Jacobi (ZVEH) unterstrich die nutzbaren Vorteile der neuen Handwerksordnung. Daraus folgende haftungs- und gewer-

berechtliche Konsequenzen machte er deutlich. Daß die Kundenbindung aber nicht per Gesetz, sondern ausschließlich durch gesteigerte Leistungsfähigkeit erreicht wird, unterstrich der Vortragende ganz dick. Indizien (z.B. Spiegel 7/15.2.99, S. 104-107) sprechen dafür, daß mit einer weiteren Novellierung zu rechnen ist.

2.2 BUS-Dialog Handwerk – Industrie

In der Podiumsdiskussion zu „BUS-Technik heute“ kamen unter der Moderation von Andreas Stöckelhuber (de) zu Wort: Lothar Hellmann (Obermeister Duisburg) und Franz Kammerl (Siemens AG Regensburg). Den unstrittigen technischen Vorteilen des BUSses stehen Marketing-Defizite auf diesem Sektor gegenüber. Vor allem im Bereich privater Nutzer gilt es, vorhandenes Potential zu erschließen. Das Einsatzerfolge mit dem EIB selbst bei kostenrestriktiven Vorhaben zu verzeichnen sind, belegte L. Hellmann am Beispiel eines Projektes aus dem sozialen Wohnungsbau mit ca. 100 Einheiten. Als verbesserungsfähig wurde die Lieferfähigkeit von EIB-Komponenten durch Industrie und Großhandel erkannt. Ebenso wie bei dem Marketing liegen in diesem Bereich Reserven der Industrie für die Unterstützung des Handwerks. Besondere Beachtung verdient die Ankündigung seitens der Industrie, daß beim VdS der 1. Zertifizierungsprozeß für EIB-Komponenten läuft. Der Abschluß ist für Ende 1999 geplant. Ab Mitte diesen Jahres, so

F. Kammerl, ist mit dem Marktauftritt der EIB-Funktechnik zu rechnen.

Einigkeit bestand, daß gegenüber den am Markt verfügbaren low-cost-Bus-Systemen Zurückhaltung geboten ist.

2.3 Zukunftsfelder – auch für das Handwerk

Helge Mordhorst-Boos (Hamburger Facility Management AG) erläuterte den Wachstumsmarkt **Facility Management** anhand der Ziele und Erfolge seiner Gesellschaft (vgl. S. 260). Sofern tatsächlich 75% der Gesamtkosten im Lebenszyklus eines Gebäudes (von Planung bis Abriß) während seiner Nutzungsdauer anfallen, unterstreicht dieser relative Wert die Marktgröße, an dem das Handwerk partizipieren kann und wohl auch muß. Eine dazu strukturell und methodisch vergleichbare Möglichkeit eines weiteren handwerklichen Geschäftsfeldes stellte Walter Tschischka (ZVEH) mit seiner Übersicht zum Thema „Contracting“ vor. Seiner Ansicht nach kann das Handwerk dieses Gebiet der ganzheitlichen Energiebewirtschaftung anteilmäßig für sich reklamieren. Entscheidende Voraussetzung ist natürlich die zu entwickelnde/auszubauende Kooperationsbereitschaft im Handwerk, um dem Hauptwettbewerber EVU als gleichwertig gegenüberzutreten zu können. Beide Beispiele unterstützen den Wandel des Handwerks zum Systemintegrator und Energiedienstleister. Diese Neuorientierung besitzt keine Alternative. Sollte der Strukturwandel nicht gelingen, so W. Tschischka, muß das Feld vollständig der Industrie überlassen werden. Dem Handwerk verbleibt in diesem nicht anzustrebenden Fall die Rolle des Sub-Unternehmers. Selbstverständlich bedarf es beim Durchsetzen des Wandels der strategischen Unterstützung durch den Verband. Die abschließende, z.T. sehr kontroverse Diskussion belegte, daß die gewählten Themen den Nerv der Zuhörer trafen.

J. Krause ■



2 Blick auf das Podium v.l.: F. Kammerl, W. Tschischka, F. Faßbender, A. Stöckelhuber, L. Hellmann, H. Mordhorst-Boos, K. Hagedorn (am Pult)

(Foto: ep)