

ZVEH-Jahrestagung 1999

Aufbruch zu neuen Ufern

Zwischen 25.5. und 28.5.1999 fand im Seebad Heringsdorf die diesjährige Zusammenkunft der Elektrohandwerker statt. Das vom Landesinnungsverband Mecklenburg-Vorpommern organisierte Treffen stand ganz im Zeichen der aktiven Gestaltung der Zukunft. Deshalb wurden im Mittelpunkt des öffentlichen Teils der Jahrestagung die neuen Konzepte „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“ und „Fachbetrieb für Informationstechnik“ präsentiert.

Der bevorstehende Wechsel in das dritte Jahrtausend war für Karl Hagedorn Anlaß, bei der Eröffnung der zwei Fachforen Gebäudetechnik und Informationstechnik in die Vergangenheit zu blicken. Und dabei zeigt sich, so der Präsident des ZVEH, eine Vergleichbarkeit mit der Situation um die Jahrhundertwende. Der Gründer der Organisation, Georg Montanus, stand damals vor der schwierigen Aufgabe, das Elektrohandwerk als Branche zu etablieren. Heute gilt es, die gewachsenen Berufsstrukturen mit Unterstützung der Handwerksnovelle neu zu positionieren. Veränderte Markt- und Technikbedingungen zwingen dazu. Der neue Rahmen ist mit den Schlagworten Novellierung des Handwerksrechts, Globalisierung – sie erreicht nun auch massiv den Mittelstand, Liberalisierung, gewerkeübergreifende Breitbandigkeit, Digitalisierung hinreichend umschrieben. Für das Elektrohandwerk ergibt sich daraus allerdings die Gefahr, seine Kernkompetenz zu verlieren und nur noch als Subunternehmer für renditearme Tätigkeiten am Markt zu teilzunehmen. Die Situation verlangt vom Handwerk den Abschied von der herkömmlichen Arbeitsweise.

Als eine Antwort auf diese Herausforderungen stellte der Verband in Heringsdorf zwei Fachbetriebskonzepte vor. Dahinter verbirgt sich die Einsicht, daß Aufträge komplexer geworden sind und intelligente, ganzheitliche Lösungen verlangen. Über den Zuschlag entscheidet nicht mehr die Zugehörigkeit des Anbieters zu einem bestimmten Gewerk. Allein seine elektro- bzw. informations-technische, betriebswirtschaftliche und soziale Kompetenz, alle Kundenwünsche z. B. hinsichtlich Komfort, Sicherheit, Betriebskostensenkung, Terminen, aber auch die Bedingungen des Gesetzgebers (etwa bezüglich EMVG oder neuer Wärmeschutzverordnung) zu erfüllen und dem Kosten-

druck standzuhalten, wird zum Maßstab.

Handwerksbetrieb als Systemintegrator

Auf der ZVEH-Jahrestagung 1997 in Essen wurde das geschützte Zeichen „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“ erstmalig der Öffentlichkeit vorgestellt. Zwei Jahre später nun liegt das Konzept im Detail vor und wartet auf seine Umsetzung. Auf dem Forum Gebäudetechnik wurde es vom Vizepräsidenten des ZVEH und Vorsitzenden der Bundesfachgruppe Elektroinstallation, Walter Tschischka (Bild 1), erläutert. Der Referent bezeichnete das Konzept als „Jahrtausendchance“. Es richtet sich exklusiv an alle Mitglieds-Innungen und deren interessierte Fachbetriebe. Die Liegenschaft – auch im priva-

ten Bereich – entwickelt sich getrieben von Kundenwünschen und Kostendruck zum intelligenten Gebäude. Die in Kürze in Kraft tretende Wärmeschutzverordnung stellt zusätzlich höchste Ansprüche an die elektrische Gebäudetechnik. Die Entwicklung zum Ein-Energie-Haus mit dem Energieträger Strom schreitet voran.

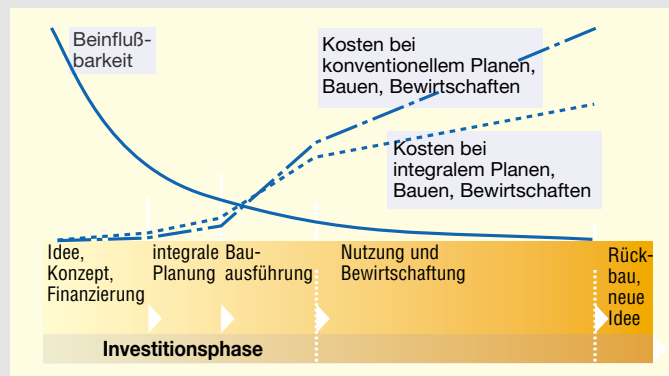
Wegen der bekannten Markt- und Kostensituation in dieser Branche (Bild 2) und infolge der Tatsache, daß die kundenorientierte, integrierte Lösung der Aufgaben in einem Gebäude (Bild 3) dominierend an elektrotechnische und elektronische Technologien gebunden ist, erhält der Elektrofachmann eine zentrale Bedeutung. Genauer, so Tschischka, er könnte im Zentrum des Geschehens stehen, sofern der Elektrohandwerker sich zum Energiedienstleister und Systemintegrator entwickelt. Und ein Systemintegrator muß nicht alle dazugehörigen Leistungen aus eigener Kraft erbringen. Er hat allerdings befähigt zu sein, Aufträge an benachbarte Gewerke zu vergeben und das Ergebnis zu bewerten. Das heißt, die erforderlichen betriebswirtschaftlichen, technischen und physikalischen Kenntnisse gehören zum Grundwissen eines solchen Elektrohandwerkers.

Die bestehende rechtliche Situation unterstützt den Weg zum Systemintegrator. Die neue Handwerksordnung nämlich, so der Referent, bietet größeren Spielraum, gewerkeübergreifend tätig zu sein. Diese Erkenntnisse führten zu der Marketingstrategie, die Gebäudetechnik als auf den individuellen Kundenwunsch zugeschnittenes Markenprodukt zu vertreiben. Bei dem Privatkunden steht der Wunsch nach dieser Leistung „aus einer Hand“ bei gewachsenem Sicherheits- und Komfortbedürfnis im Vordergrund. Öffentliche und gewerbliche Auftraggeber dagegen gehen oft über die Gebäudetechnik hinaus. Dieser Teilmarkt erwartet dann zusätzlich die ganzheitliche Gebäudebewirtschaftung in Gestalt des Facility-/Gebäude-Managements.

Mit dem geschützten Namen meldete der ZVEH aus dem Mund der Referenten den Führungsanspruch der elektrohandwerklichen Betriebe auf die Gebäudetechnik an. Ziel des Verbandes ist, daß Marktpartner künftig im Zusammenhang mit Gebäudeausrüstung und –wartung immer, wenigstens vorwiegend an den handwerklichen „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“ denken. Das vom Fachbetrieb angebotene Produkt „Gebäudetechnik“ besteht aus der Kombination von Dienstleistung mit einer Vielzahl



1 Walter Tschischka während der Präsentation



2 Kosten über den Lebenszyklus eines Gebäudes (mehr als 2/3 der Gesamtkosten laufen in der Betriebsphase auf) (Quelle: ZVEI, ARGE GT)

Sicherheits-/ Zutrittskontrolle		Gebäudeautomation, Gebäudesystemtechnik		Text und Daten		Sprache	Bild
Brand, Einbruch, Gefahrenmelde-technik	Zutrittskontrollsystem CCTV	Energie, Elektro, Licht, Wasser, Lift, Löschanlage	Heizung, Lüftung, Klima, Kälte, Jalousie/Rolläden	EDV und Datenkommunikation	Telefax und Textkommunikation	Sprachkommunikation	TV- und Bildkommunikation
Einzelgeräte							

3 Das Produkt „Gebäudetechnik“

(Quelle: ZVEH)



④ Zentral- und Randmodule der Weiterbildung

(Quelle: ZVEH)

technischer Komponenten (Bild ③). Es ist kein Standardprodukt. Für dieses Ziel warben alle Referenten des Forums.

Um den Anspruch „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“ zu erfüllen, bieten sich drei Strategien zum erfolgreichen Umsetzen des Leistungsspektrums:

- Beim Integrationsmodell arbeitet der Elektrohandwerker als klassischer Systemintegrator.
- Im Kooperationsmodell führt der Elektrohandwerker eine Bietergemeinschaft, er wird zum Quasi- Systemintegrator.
- Das Spezialisierungsmodell für einzelne Kundengruppen benötigt den für bestimmte technische Lösungen herausragenden Spezialisten.

Unverzichtbar ist darüber hinaus für jedes der gewählten Modelle die umfassende, ständige Weiterbildung aller Beteiligten. Dazu stellte *Helmut Bechem*, Landesfachgruppenleiter in Niedersachsen/Bremen, ein geeignetes Konzept vor. Der modulare Aufbau erlaubt den gewichteten, schrittweisen Erwerb von Zusatzqualifikation. Kernkompetenzen werden von Randkompetenzen flankiert (Bild ④). Zu letzteren sollte die Fähigkeit zum Führen eines Projektes (Projektmanagement) gehören. Träger der Weiterbildung sind zertifizierungsberechtigte, ZVEH-nahe Schulungsstätten. Sie sind flächendeckend in Deutschland plaziert. Das Zertifikat ist Vorbedingung, um den Namen „Fachbe-

trieb für Gebäudetechnik“ zu führen.

Daß der Computer die Wissensvermittlung effektiv unterstützten kann, erläuterte das Elektro Technologie Zentrum Stuttgart etz (*Karl-Heinz Böhnert*) mit einem auf die Gebäudetechnik zugeschnittenem Computer Based Trainings-Programm (CBT).

Zur Markteinführung des mit dem Namen „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“ verbundenen Produktes Gebäudetechnik gehört ein Paket strategischer Marketingmaßnahmen. Beim Verwirklichen der von *Gerd Köhler* vorgetragenen Ziele hinsichtlich

- Absatzwege und Preisgestaltung
- Platzierung von Produkt und Marke
- Werbung und Öffentlichkeitsarbeit

werden alle Teilnehmer des Marktes Gebäudetechnik zeitlich gestaffelt einbezogen. Die Aktionen stützen sich auf die Erfahrungen des E-CHECK. Konsequenter stehen deshalb der Endkunde, aber auch Planer, Architekten, Bauträger, und der für diese Zielgruppen aus dem Produkt folgende Nutzen im Vordergrund. Das verdeutlichte gleichfalls die vorgestellte Anzeigenlinie. Die noch geheime Produktmarke wird aus schutzrechtlichen Gründen zum späteren Zeitpunkt veröffentlicht.

Im Rahmen des Forums wurde deutlich, daß verschiedene Betriebe nicht auf den „Fachbetrieb für

Gebäudetechnik“ warten konnten. Sie vermarkten bereits als Systemanbieter das neue Produkt aus einer Hand mit wirtschaftlichem Erfolg (*Lothar Hellmann* NRW, *Peter Maier* HFM AG Hamburg).

Das ZVEH-Strategiehandbuch (der Vorabdruck wurde in Heringsdorf verteilt) enthält viele Einzelheiten zum „Fachbetrieb“. Seine Endfassung mit begleitenden CD-ROM's und Folienvorträgen wird anlässlich der Obermeisterstagung in Leipzig im Oktober vorgelegt.

Die Präsentation fand allgemein Zustimmung. Sie wurde mit großem Beifall aufgenommen. Nun liegen die Grundlagen vor, um den hohen Anspruch eines Systemintegrators im Bereich der Gebäudetechnik zu erfüllen und sich als Elektro-Handwerksbetrieb an der Marktführerschaft in diesem Segment zu beteiligen. Das Angebot bietet die Chance, die neuen Ufer zu erreichen. Rudern muß der Betroffene natürlich selbst.

■ Chance für den Informationstechniker

Die IT-Revolution (IT Informationstechnik) hinterläßt ihre Spuren ebenfalls im Bereich des Handwerks. Unterhaltungselektronik, Computertechnologie und Telekommunikation wachsen zusammen. Um die veränderte Situation zu beherrschen, legte die Bundes-

fachgruppe für Radio- und Fernsichttechnik ein verbessertes Ausbildungskonzept für den Lehrberuf des Informationstechnikers vor. Das schlägt sich in der neuen Ausbildungsordnung nieder.

Gegenüber Mitbewerbern sichert sich der Handwerksbetrieb den chancengleichen Marktzugang mit dem „Fachbetrieb für Informationstechnik“.

Einen ausführlichen Bericht enthält die Zeitschrift rfe (1999) 7/8, S. 46.

■ Das Maß aller Dinge ist der einzelne Betrieb

Unter dieses Motto stellte der Verband im vergangenen Jahr die Fülle seiner Nutzen stiftenden betriebswirtschaftlichen, technischen, tarifpolitischen, juristischen und Bildungs-Aktivitäten. Dazu zählen beispielsweise die „Gemeinsame Erklärung VDEW – ZVEH“, die Absichtserklärung mit der Deutschen Telekom (vgl. *Elektropraktiker* (1999) 3, S. 173). Somit beurteilte der ZVEH auf der Tagung seine Arbeit im zurückliegenden Jahr als gut.

Trotzdem sind Schritte eingeleitet, Struktur und Arbeitsteilung innerhalb der Organisation den veränderten Ansprüchen der Mitgliedsbetriebe anzupassen. Der veröffentlichte Jahresbericht dokumentiert das Verbandsjahr zwischen Friedrichshafen (vgl. *Elektropraktiker* (1998) 8, S. 712 – 719) und Heringsdorf. *J.Krause* ■