

Von der Vision zum Geschäft

A. Schmitt, Erlangen

Um vom Traum, von der Vision zum Erfolg zu kommen, bedarf es vor allem Orientierung und Initiative. Wie sehen heute im Zeichen des Millenniums Träume, Visionen und Initiativen der deutschen Elektrohandwerke aus? Wie geht das vergleichsweise junge Elektrohandwerk mit seiner starken Tradition um, die im Spannungsfeld von technischen Innovationen, Organisationsveränderungen und Marktumbrüchen besonderen Herausforderungen unterworfen ist. Auf solche Fragen versucht der Beitrag eine Antwort zu geben.

Ein Großteil der Elektrohandwerksbetriebe hängt nach wie vor stark von der Baukonjunktur ab. Und gerade diese Baukonjunktur ist seit 1994 rückläufig. Der elektrische Bereich hat erschwerend das Problem, dass die technische Lebensdauer bei mehr als 40 Jahren liegt. Jeder kann es besichtigen, der mit offenen Augen durch die Wohnungen und Häuser geht, die 1960 gebaut wurden. Schalter, Steckdosen, die elektrische Installation insgesamt werden heute noch benutzt. Nur wenige der Endverbraucher und Anwender denken daran, sich mit den Tapeten auch eine neue elektrische Installation zu gönnen. Obwohl vom Gesamtbaumarkt das Renovierungssegment überproportional wächst, und obwohl täglich 800 private Bauvorhaben und 200 gewerbliche Bauvorhaben starten, ist der Anteil der Elektroarbeiten im gesamten Umfeld Bau mit 3 bis 12 % (je nach Nutzung) viel zu niedrig.

Zukunft braucht Vergangenheit

Wie war eigentlich die Entwicklung? Bereits 1910 betrug der Anteil der gesamten Technik bei einer Bauinvestition 10 %. Jetzt im Jahre 2000 ist der Anteil des klassischen „Baukörpers“ von ehemals 90 % auf 15 % gesunken, und der Anteil der „Technik“ ist auf 60 % gestiegen. Das zeigt klar, dass für den wirtschaftlichen Erfolg des Elektrohandwerks nicht die konjunkturelle Großwetterlage, sondern viel eher die Fähigkeit zur Vermarktung moderner Technologien notwendig ist. Bei so viel Technik im und am Gebäude (Bild 1) verwandelte sich der Strippenzieher August Starkstrom zum Systemintegrator. Die Elektrohandwerksbetriebe schlossen sich 1902 durch die Initiative des Verbandsgründers Georg Montanus zusammen. Be-

reits in dieser Phase, die etwa bis Anfang der 20er Jahre dauerte, zeigten sich Kreativität und innovative Kraft der Elektrohandwerke. In dieser spannenden Zeit trafen rasante, technische Fortschritte auf totale gesellschaftliche und wirtschaftliche Umbrüche. Vergleichsweise könnte dagegen unsere Gegenwart vielleicht sogar als „gemütlich“ bezeichnet werden. Die Kultur für solche Veränderungen war damals ausgeprägter. Die Elektrohandwerke bildeten in den 20ern sozusagen die „technische Hefe“ für den elektrotechnischen Fortschritt in Deutschland. Für Elektrohandwerker war es in jener Zeit selbstverständlich, an der Spitze des technischen Fortschritts zu stehen. Begierig wurden alle Neuerungen aufgenommen und umgesetzt. Natürlich mussten sie auch damals solche Kunden suchen, die ebenfalls aufgeschlossen dem Neuen gegenüberstanden. Diese Partner wollten mit Hilfe der Elektrotechnik in ihren Betrieben oder in den Kommunen besser, sicherer und kom-

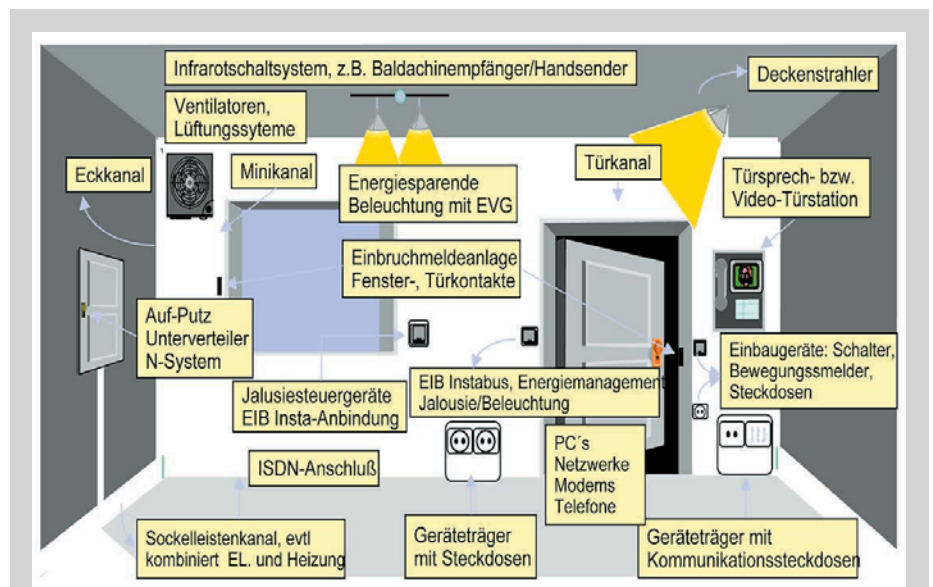
fortabler arbeiten. Die Anwendungsfälle erstreckten sich von elektrischen Hauszentralen im privaten Bereich über elektrische Einrichtungen in der Landwirtschaft, die damals ja noch einen viel breiteren Raum in Deutschland einnahm. Öffentliche Beleuchtungsanlagen, Maschineneinrichtungen und Verteilungen im Kleingewerbe der Industrie und den Kraftwerken kamen hinzu. Aufgeschlossen für alle Innovationen, gleichzeitig aber der Tradition im Sinne einer gemeinsamen Verbandsentwicklung verpflichtet, dies war das Motto.

1920 wurde der „Verband deutscher Elektroinstallationsfirmen e.V.“ gegründet, um stärker die Interessen der kleinen und mittelständischen Elektrohandwerksbetriebe gegenüber den industriellen Herstellerfirmen und der Öffentlichkeit zu formulieren. Und vor allem auch, um die Ausbildung und die betriebliche Entwicklung auf eine gemeinsame Basis stellen zu können. Die Spezialisierungs- und Differenzierungsphase begann 1925. Der ersten Aufgliederung in Elektroinstallateure, Elektromechaniker und Elektromaschinenbauer folgte 1927 der Elektromaschinenbauer als selbständiger Handwerksberuf (Tafeln 1 und 2).

Elektrizität durchdrang alle Lebensbereiche

Als 1902 in Frankfurt am Main 19 Berufskollegen aus allen Landesteilen den ersten Verband gründeten, war sicher die Starkstromtechnik ein Wachstumsmarkt

„Wer an seine Vision glaubt, ist ein Träumer. Wer aus seiner Vision ein Geschäft macht, ist ein Unternehmer.“



1 Geschäfte des Handwerks mit Zukunft bei Neubau und Sanierung

Autor

Arthur Schmitt, Branchenkenner, Buchautor und Coach, ist seit November 1999 bei Siemens.

Tafel 1 95 Jahre Verbandsgeschichte – Eine spannende Tradition

1902	Verband der elektrotechnischen Installationsfirmen in Deutschland e.V.
1920	Verband deutscher Elektroinstallationsfirmen e.V.
1927	Reichsverband des deutschen Installationsgewerbes e.V.
1937	Reichsinnungsverband des Elektrohandwerks
1950	Bundesinnungsverband des Elektrohandwerks
1961	Zentralverband des Deutschen Elektrohandwerks
1995	Zentralverband der Deutschen Elektrohandwerke

Tafel 2 Vier Phasen einer Geschichte der Wandlungen und der Innovation**1. Die Anerkennungsphase**

Mit der Verbreitung der Elektrizität wird das Elektrohandwerk 1902 eigenständig in den Rahmen der teilweise uralten Handwerksberufe eingereiht.

2. Die Differenzierungsphase

1925 erste Aufgliederung in:

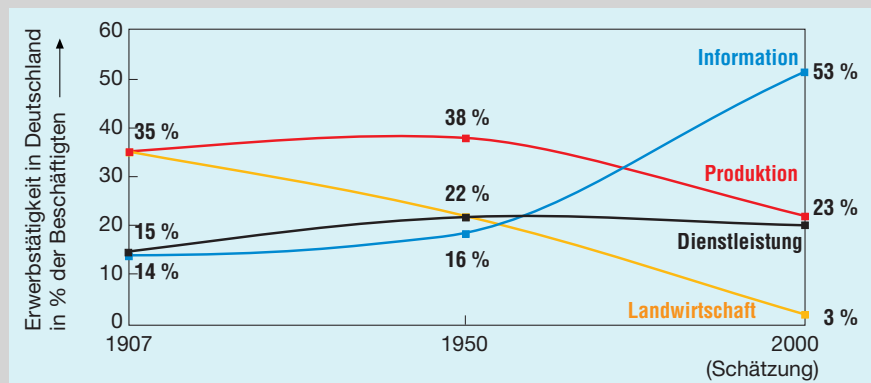
- Elektroinstallateure,
- Elektromechaniker,
- Elektromaschinenbauer (wird 1927 zum selbständigen Handwerksberuf)

3. Die Konsolidierungsphase

Im Jahre 1982 erfolgt eine weitere Differenzierung der Berufe durch die nun eigenständigen Berufsfachgruppen *Fernmeldemechaniker* und *Elektromechaniker*.

4. Neustrukturierung der Elektrohandwerke – Handwerksrecht im Umbruch

Der Gesetzgeber will mit den Veränderungen ab 199X sicherstellen, dass das Handwerk den wirtschaftlichen und technischen Entwicklungen angepasst wird und vor allem auch die Forderung erfüllt, zukünftig mehr Leistungen aus einer Hand anbieten zu können.

**2 Faktoren, die zur Zufriedenheit des Kunden führen****3 Entwicklung der Erwerbstätigkeit in Deutschland korrespondiert mit den Marktveränderungen**

wie heute die Informations- und Kommunikationstechnik. Nachdem es möglich geworden war, mit Elektrizität Haushalte, Kommunen und Betriebe zu versorgen, kam es zu immer neuen Erfindungen. Licht, Kraft und Wärme sowie Telegrafie und Rundfunk wurden

zum Feld der Elektrohandwerksbetriebe.

Die Elektrohandwerke waren deshalb Pioniere, egal ob es sich um die Kundenakquisition oder die Materialbeschaffung handelte. Diese Begeigerungsfähigkeit, dieses Interesse an Neuem, das Begrüßen

von Veränderungen und Innovationen war damals und ist ebenso heute der Motor für die Weiterentwicklung der Elektrohandwerke insgesamt und auch der einzelnen Betriebe. Technischer Fortschritt und Strukturveränderungen vertragen keine abwartende, schon gar keine ablehnende Haltung. Veränderungen zu begrüßen, Veränderungen als Herausforderung zu betrachten und das Positive an ihnen zu erkennen, nur das ergibt Chancen.

Innovativ in die Zukunft

Vielleicht sind die Zeiten für die Elektrohandwerke wegen des gestiegenen Technikanteils an einem Gebäude heute sogar günstiger als um die Jahrhundertwende. Daher ist es absolut logisch und konsequent, dass die durch den ZVEH geschützte Marke für die Innungsbetriebe „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“ neue, komplexe Aufgabenfelder erschließt. Die neue Struktur mit der Verwandtschaftserklärung eröffnete vielfältige Möglichkeiten. Eine weitere innovative Maßnahme ist der E-CHECK. Mit diesen Initiativen zeigt sich: Der Pioniergeist der Gründerväter ist ungebrochen, obwohl damals nur relativ wenige Betriebe existierten und heute über 60.000 Handwerksunternehmen nach vorne marschieren müssen.

Die Leistungsspanne des Elektrohandwerks ist derart breit geworden, dass sie den Rahmen eines jeden Briefkopfes sprengt. Zu den im Bild 1 gezeigten Leistungen gesellen sich Brandschutz, Blitzschutz, Überspannungsschutz, Raumklima, Heizungs-, Lüftungs- und Wärmesysteme, Warmwasserversorgung, Kalkschutz, Schaltgeräte, Schaltanlagen, Elektrohaushaltsgeräte, Industriesteuerungen, Empfangsanlagen, Sicherheitstechnik, Bürokommunikation, Torantriebe, Solarsysteme, Automatisierungssysteme. Hinzukommen zahlreiche Dienstleistungen wie Notdienst, Contracting, Franchising, E-CHECK, Gebäude-

management u.v.a.m. Selbst der Umgang mit zugeschnittenen integrierten Schaltkreisen (ASIC's) für spezielle Automatisierungsaufgaben ist für einen Handwerksbetrieb nichts ungewöhnliches mehr.

Die bekannte Episode des HotDog-Verkäufers [1] sinngemäß zusammengefasst lautet: Wer an eine Krise glaubt, zu dem kommt sie auch. Bei den Elektrohandwerken ist es glücklicherweise ganz anders. Sie sind traditionell optimistisch und innovativ. Sie beherrschen die Technik hervorragend und in Grenzen das Marketing. In diesem Spannungsfeld zwischen Tradition und Innovation nun sind die Elektrohandwerke gefordert, als Koordinator aller technischen Systeme im Gebäude und in der Fertigung mitzuwirken. Hier müssen sie aktive Strategien anwenden, sich dem Kunden als Problemlöser für ein breit gefächertes Aufgabengebiet darstellen und, wenn nötig, in Kooperation mit Kollegen und Nachbarwerken arbeiten.

Aufgrund ihrer innovativen Tradition werden sich die Elektrohandwerke den neuen Herausforderungen nicht nur stellen, sondern sie werden zu den Gewinnern gehören. Dynamische Innungen und Verbände bilden in Nachfolge der 1902 gegründeten Vereinigung die beste Basis. Der einzelne Betrieb, sein einzelner Mitarbeiter ist daher aufgefordert, gemeinsam mit seinem Verband und seinen Kollegen, die dargestellten Chancen im Interesse aller zu nutzen.

Ehrgeiz, Kompetenz und Stolz, notwendige Voraussetzungen für eine Aufbruchstimmung, sind in den Elektrogewerken vorhanden. Eine Aufmunterung, aus eigener Kraft zum Erfolg zu kommen, ist so nicht mehr nötig. Aber dies gilt für jeden von uns: „Wir wissen erst, wenn wir machen!“ In diesem Sinne sollten wir schnell und aktiv alle Marktmöglichkeiten nutzen. Getreu dem Motto: Wer zuerst kommt, mahlt zuerst (wenn er Weizen hat und mahlen kann)! Bitte warten Sie deshalb nicht. Entscheiden Sie umgehend, welche(s) Fachgebiet(e) Sie anpacken werden.

■ Daran sollten Sie als Handwerker denken

Entscheidend ist heute nicht so sehr die Technik, sondern die Problemlösung in Verbindung mit der Dienstleistung. Ausschlaggebend sind vor allem die weichen Faktoren (Bild 2) mit ihrem engen Bezug zum Personalverhalten. Das gilt besonders für die Unterstützung, die Sie von Ihren Herstellern und Großhändlern bekommen. Hier greift nicht mehr wie früher allein die technische Kompetenz Ihres Partners, sondern zusätzlich die stärkste Hilfe bei der Vermarktung Ihrer Leistung und für die Anwendung des gelieferten Produktes. Ihre Lieferantenauswahl wird vom Ausmaß der Unterstützung in Sachen Werbung und Marketing bestimmt.

Man kann immer wieder feststellen, dass das Problem nicht darin besteht, sich um neue Techniken, neue Kunden, neue Geschäftsfelder zu kümmern, sondern der Knackpunkt ist bei uns allen, die alten Dinge loszulassen. Eingangs wurde schon darauf hingewiesen, dass der Baumarkt mit der klassischen Elektroinstallation seit Jahren rückläufig ist. Steigend dagegen sind die Informations-(I) und Kommunikationstechniken (K). Diese Situation spiegelt sich auch in der Erwerbstätigkeit in Deutschland wider (Bild 3). Über 50 % aller Erwerbstätigen arbeiten nämlich bereits im Bereich I und K. Auch die deutschen Elektrohandwerke nutzen vehement mittlerweile EDV bis Internet. Über 30 % der Elektrohandwerksbetriebe verfügen über Internetzugang. Davon nimmt bereits jeder zweite Betrieb Bestellungen über das neue Medium entgegen.

Natürlich wissen wir alle, dass der Schwarzarbeitermarkt mit jährlich mindestens 6 % der am schnellsten wachsende Markt in Deutschland ist. Gleichzeitig wissen wir auch, dass z. B. die EIB-Technik nur die Sache von zugelassenen Installateuren ist, die die Schulungen besucht haben, also zertifiziert sind. Do-it-yourself hat bei EIB keine Chance. Aber auch die klassische

Elektroinstallation bietet noch jede Menge Arbeitspotential. Ob Neuinstallation oder Nachrüstungsbedarf, bedenken Sie, dass in Deutschland alleine jährlich 5 Millionen Rolläden eingebaut werden. Davon sind lediglich 1 Million elektrifizierte Jalousien. Ganz zu schweigen von der Thematik Niedrigenergiehaus, Solar-, Brennstoffzellen, Wärmepumpen usw. Aufpassen sollten Sie allerdings sehr, denn in diesem Gebiet des Elektrohandwerkers wollen Ihnen benachbarte Gewerke massiv das Wasser abgraben.

Es lohnt sich auf jeden Fall, den Millenniumswechsel zum Nachdenken zu nutzen, um sich anschließend auf die Wachstumsmärkte zu begeben. Von sterbenden Feldern sollte man schnell die Finger lassen. „Loslassen“ von alten Dingen und Verhalten ist natürlich nicht einfach. Wenn ein Unternehmer eine Vision hat und diese Schritt für Schritt verwirklicht, so wird er sich erfolgreich am Markt behaupten.

■ Fazit

Am Jahrtausendwechsel steht das Elektrohandwerk in mitten eines großen Umbruchs. Einige traditionelle Geschäftsfelder sind weggebrochen, dafür sind neue entstanden. Sie zu erschließen, erfordert jedoch meist eine radikale Umstrukturierung des Handwerksunternehmens, das Erwerben neuer Qualifikationen und den Aufbau neuer Dienstleistungsbereiche. Die Geschichte des Elektrohandwerks beweist aber, dass die Innovationskraft dieser Branche bisher allen Herausforderungen gewachsen war und auch in Zukunft gewachsen sein wird.

Literatur:

- [1] Schmitt, A.: Im Spannungsfeld – Der Elektrohandwerksbetrieb zwischen Tradition und Innovation. Elektropaktiker-Jahrbuch: Chancen der Elektrobranche. Berlin: Verlag Technik 1999.
- [2] ZVEH-Report. Hefte 22 und 23, 1999.
- [3] emotion. Heft 4, 1999. Hrsg.: Arge Medien/LIV's. ■