

ZVEH-Jahrestagung 2000

Den neuen Ufern ein beträchtliches Stück näher

In diesem Jahr fand zwischen 13. und 16. Juni die Zusammenkunft der Vertreter der deutschen elektrotechnischen Handwerker statt. Als Tagungsort wurde Husum, die Geburtsstadt des Schimmelreiter-Dichters Theodor Storm, gewählt. Die Organisation lag in den Händen der Landesinnungsverbandes Schleswig-Holstein. Auch in diesem Jahr stand das Treffen ganz im Zeichen der aktiven Gestaltung der Zukunft.

Im öffentlichen Teil der Jahrestagung wurden die erreichten Ergebnisse bei den zwei Marken „Fachbetrieb für Gebäudetechnik“ und „Fachbetrieb für Informationstechnik“ vorgestellt.

■ Licht am Horizont

Vor dem Hintergrund der verbesserten Geschäftslage der elektrohandwerklichen Betriebe (vgl. auch *Elektropraktiker* 2/00, S. 90) – verzögert zwar zeigt inzwischen ebenfalls Ostdeutschland eine positive Entwicklung – zeichnete der Präsident des ZVEH *Karl Hagedorn* (Bild 1) mit seiner Eröffnungsrede ein optimistisches Zukunftsbild. Für die perspektivische Strategie des Handwerks stehen die beiden Fachbetriebe für Gebäude- und Informationstechnik. In diesem Zusammenhang betonte er die Zukunftsoffenheit der Meisterausbildung, die diese Vorhaben unterstützt. Der Elektrotechniker erscheint nach seiner Ansicht für die Zukunft gerüstet und kann sich flexibel auf die Veränderung des Marktes einstellen.

Als entscheidendes, hinreichendes Erfolgskriterium in der Dienstleistungsgesellschaft erkannte *Hagedorn* Kundenorientierung und -bindung. Auf diesem Felde z. T. vorhandene Defizite müssen schnellstens abgebaut werden. Der Horizont zeigt neben dem Licht leider auch Schatten, so *Hagedorn*. Damit meinte er Tendenzen, die das gültige Handwerksrecht in Frage stellen. Rating-Verfahren und Präqualifikation – ausgedacht von der Brüsseler EU-Bürokratie – benachteiligen aus seiner Sicht das Handwerk gegenüber industriellen Wettbewerbern.

Sorgen bereiten ihm auch Überlegungen in Regierung und SPD-Fraktion, die Handwerksordnung so zu novellieren, dass der Eintritt in einen handwerklichen Beruf erleichtert wird. Als Symptom für

solche Absichten kann zweifellos das jüngste BGH-Urteil v. 31.3.2000 (1BVR 608/99) mit seinen unterschiedlichen, standortabhängigen Interpretationen gelten.

Mit Zustimmung werden die Zuhörer vermerkt haben, dass der Präsident als wesentliche Verbandsaufgabe erkannt hat, solche Hürden frühzeitig zu erkennen, um sie im Interesse seiner Mitglieder bereits im Vorfeld wirksam bekämpfen zu können. Dass mancher in dieser Hinsicht bei den Verbänden noch Reserven sieht,

zeigte der Verbandstag in Sachsen (vgl. *Elektropraktiker* 7/00, S. 568). Bei dieser Herausforderung wird der ZVEH seinen geographischen Standortvorteil, die gegenüber Berlin größere Nähe zu Brüssel und Straßbourg, wohl ausspielen. Die ebenfalls von *Hagedorn* erwähnte Kooperationsvereinbarung des ZVEH mit den Dachdeckern (ZVDH) v. 31. Mai d. J. erleichtert für beide Berufsgruppen die Festigung ihrer Position auf einem weiteren Zukunftsmarkt, dem der Fotovoltaik.

Keine Rolle spielt offensichtlich im Verband die Tendenz, unter Nutzung vor allem der Brennstoffzellentechnologie flächendeckend zur dezentralen Energieversorgung überzugehen. Daraus könnte sich ein völlig verändertes Feld der Zusammenarbeit des Handwerks mit den Energieversorgern ergeben.

■ Rückblick nach Heringsdorf

Natürlich war Husum Anlass zur Analyse der Strategie-Vorhaben.

1 **Karl Hagedorn**
während seiner
Begrüßung zum -
öffentlichen Teil der
Jahrestagung



2 **Walter Tschischka**
(rechts) im Gespräch
mit **Karl-Heinz-Böhnert**
über CBT



Und sie fällt nach den Ausführungen von einem der Akteure in Heringsdorf *Walter Tschischka* (Bild 2) positiv aus. Nach seinen Worten hat sich die vor einem Jahr umfassend vorgetragene Strategie (vgl. *Elektropraktiker* 8/99, S. 682) voll bestätigt. Als ein Indiz für diesen Erfolg erwies sich die Light + Building. Allerdings beklagte er den zögerden Anlauf und die häufig fehlende Einsicht, den Weg zum Fachbetrieb für Gebäudetechnik zu beschreiten.

Die einschlägigen Schulungen werden trotz der einmütigen Verabschiedung des Konzepts durch alle Obermeister in Leipzig im vorigen Herbst leider nur schleppend angenommen. Die oft zu beobachtende, mangelhafte Bereitschaft zur Kooperation führt dazu, dass Nachbargewerke das ZVEH-Konzept aufgreifen und mit Erfolg umsetzen. Diese Sorge, dass viele Mitglieder die große Chance der Gebäudetechnik „verschlafen“, drückte besonders *Gerd Köhler* aus.

Um das Zukunftsprojekt umzusetzen, bedarf es einer wirksamen Kooperation zwischen allen am Produkt „Gebäude aus einer Hand“ Beteiligten. Standen in Heringsdorf im Teil 1 des Strategiehandbuches technische und Qualifizierungserfordernisse im Vordergrund, befasst sich der in Husum vom AK Fachbetrieb für Gebäudetechnik als Vorabdruck vorgelegte Teil 2 ausschließlich mit der Kooperation (Tafel 1), um das Ziel des Systemintegrators zu erreichen. Das Papier kann als sehr übersichtliche Handlungsvorschrift angesehen werden, um als Systemführer mit höchstem Nutzwert dem Kunden „Alles aus einer Hand“ liefern zu können. Dagegen hat oder sollte wohl z. B. ein Baumarkt keine Chance haben.

Die Arbeitsrichtlinien für den handwerklichen Generalunternehmer liegen nun nach dem Grundsatz der Gleichberechtigung der Mitglieder einer Gemeinschaft vollständig vor. Den Vorzügen konzertierten Handelns stehen natürlich auch Situationen gegenüber, die sich für den Einzelnen durchaus nachteilig darstellen können (Tafel 2).

Für jedes Projekt wird die geeignete Form der Zusammenarbeit geboten. Der Übergang des Betriebes vom Koordinierten zum Koordinator, vom Gemanagten zum Manager, kann erfolgen.

Tschischka betonte, dass aus seiner Sicht diese Chance bereits bei Betrieben mit zehn Mitarbeitern besteht.

Tafel 1 Grundprinzip von Kooperationen, Netzwerken und Allianzen

- Mitglieder bleiben rechtlich und wirtschaftlich selbständig.
- Mitgliedschaft ist freiwillig.
- Alle Teilnehmer sind gleichberechtigt.
- Ziele werden gemeinsam erreicht.
- Alle Mitglieder wirken aktiv mit.

Tafel 2 Vor- und Nachteile von Kooperationen

Vorteile	mögliche Nachteile/Probleme
<ul style="list-style-type: none"> • spürbare Kostensenkung • optimierte Personalplanung • verbesserte Wettbewerbschancen • Verbesserung der Marktposition 	<ul style="list-style-type: none"> • Einschränkung der unternehmerischen Freiheit • Einschränkung der Kundenwahl • Einschränkung der Preisgestaltung • Einschränkung der Lieferantenauswahl • Zusatzrisiken durch Fehlverhalten von Partnern sowie gesamtschuldnerische Haftung

Der Wettbewerb wird nun in einem bisher unzugänglichen Marktsegment mit Großunternehmen aufgenommen. Dieser Wachstumsmarkt Gebäudetechnik (Umsatz: 1996 – 40 Milliarden DM, 2000 – mehr als 60 Milliarden DM) bietet Potential für alle Betriebsgrößen.

Unter Nutzung von Internet, E-Commerce sowie einem speziellem, handwerksinternem Intranet (*Helmut Bechem*) können effektiv Service-Leistungen, Notdienste u.a. angeboten werden. *Bechem* kündigte die Endfassung des Strategie-Handbuches Teil 2 inclusive einer CD-ROM für den kommenden Oktober an.

Dass gegenüber Heringsdorf

deutliche Fortschritte bei der dazu notwendigen, computerbasierten Wissensvermittlung (CBT Computer Based Training) zu verzeichnen sind, erläuterte *Karl-Heinz Böhnert* (Bild 2) vom Elektro Technologie Zentrum Stuttgart (etz). Auf Basis dieser Ergebnisse arbeiten bereits andere Ausbildungsstätten mit Erfolg (vgl. *Elektropraktiker* 7/00, S. 682). Bestehende Defizite beim Annehmen der CBT-Kurse durch die Betriebe machte aber auch die ArGe Medien (*Gerd Köhler*) deutlich. Außerdem erfolgte laut *Köhler* die Annäherung der beiden Verbände ZVEH und ZVSHK noch nicht im gewünschten Umfang.

An keiner Stelle wurde die Zusammenarbeit mit dem VDI bzw. die Anwendung der einschlägigen VDI-Vorschriften erwähnt. Daraus allerdings zu schließen, dass der VDI-TGA nicht berücksichtigt wird, ist ganz sicher falsch.

Ohne Marketingunterstützung läuft zu wenig

Die ArGe-Medien unternahm 1999 zahlreiche, von Erfolg gekrönte Anstrengungen in Sachen Öffentlichkeitsarbeit. Höhepunkt des vergangenen Jahres war neben den zahlreichen E-CHECK-Aktivitäten die Präsentation des Fachbetriebes für Gebäudetechnik, der für den ZVEH eingetragenen Marke. Sie wird nun im Laufe dieses Jahres komplettiert durch INTRATEC. Die von der ArGe Medien exklusiv für den Fachbetrieb für Gebäudetechnik entwickelte und geschützte Marke für das Produkt des intelligent elektrifizierten Gebäudes weist den zertifizierten, elektrohandwerklichen Innungsbetrieb für den Kunden als kompetenten Partner in Sachen Gebäudetechnik aus. Die Premiere der neuen Marke INTRATEC, deren Rechte nicht der ZVEH, sondern die ArGe Medien hält, erfolgt im Laufe des Jahres 2000. Daran schließen sich eine Reihe publizistischer Aktivitäten der ArGe Medien für die Innungsbetriebe an. Einzelheiten erläuterte *Gerd Köhler*.

Chance für den Informationstechniker

Der zweite, öffentliche Veranstaltungstag gehörte der Informationstechnik. Die gegenüber 1999 erreichten Fortschritte auf dem Weg zum Fachbetrieb für Informationstechnik wurden vorgestellt. Wie im vorigen Jahr fiel dem Bericht auf, dass im Gegensatz zur Elektrotechnik in dieser Branche eine Diskussion zugelassen war und auch genutzt wurde. Den ausführlichen Bericht enthält die Zeitschrift rfe in ihrer September-Ausgabe.

Das letzte Verbandsjahr dokumentiert die Festschrift zur ZVEH-Jahrestagung. Ihre Fachberichte zeichnen das vergangene Jahr und erlauben einen Blick in die nächste Zeit (NORD ELEKTRO, Expo 2000, Öffentlichkeitsarbeit).

J. Krause ■

INFO

Rating

Bewertung eines Unternehmens

Ziele:

- Verbesserung des Risikobewertungsverfahrens durch Banken und Sparkassen
- Kostenentlastung bei geringen Kreditrisiken über reduzierte Eigenkapitals-Unterlegungsverpflichtungen

Aufwand für ein Verfahren: ca. 40 TDM (20.000 Euro)

Verbandsziel:

- Verzicht auf Rating für Handwerksbetriebe (nichtbewertete Betriebe müssten ansonsten mit höheren Zinslasten rechnen)
- Gleiche Finanzierungsbedingungen für alle Mitbewerber

Präqualifikation

Einordnung des Bewerbers bei öffentlicher Auftragsvergabe nach festgelegten wirtschaftlichen, rechtlichen und technischen Kriterien Da im Moment die Schwelle für die Anwendung der Richtlinie bei einem Jahresumsatz von ca. 10 Mill. DM (5 Mill. Euro) liegt, sind die Mehrzahl der Betriebe von diesem bürokratischen Aufwand nicht betroffen (und besitzen gegenüber größeren Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil). Zu befürchten ist allerdings das Sinken dieser Grenze.