Impulse für mehr Umsätze

Die wirtschaftliche Situation in der Elektrobranche ist zur Zeit geprägt von Auftragsschwund und Preisdumping. Die Baubranche steckt in der Krise und auch die Industrie befindet sich in einer Schwächephase. Hier sind Lösungen gefragt, die unabhängig von Neuinvestitionen eine Wertschöpfung für das Elektrohandwerk ermöglichen. Im Gespräch mit Industrievertretern hat der ep mögliche Ansätze hierfür nachgefragt.

Innovationen für mehr Markt

Die Innovationszyklen werden auch in der modernen Elektroinstallation immer kürzer. Immer schneller kommen neue Produkte an den Markt und müssen vom Elektrohandwerker beim Kunden platziert werden. Dies ist nicht immer einfach, aber Innovationen sind ein guter „Türöffner".
Nun gibt es jedoch drei Arten von Innovationen:

- Zum einen sind es klassische Produkte, die verbessert werden bzw. ein neues Design erhalten. Hierzu zählen z. B. die Schalterprogramme.
- Darüber hinaus gibt es Neuheiten, die bestimmte Produkteigenschaften verbessern und ein besseres Preis-/Leistungsverhältnis bieten, z. B. ein erweiterter Mehrfachaktor für den EIB.
- Schließlich gibt es Produkte, die einen „Systemwechsel" nach sich ziehen und völlig neue Anwendungen erlauben.

Die ersten beiden Kategorien sind weniger dazu geeignet, die Wertschöpfung in der Elektroinstallation zu erhöhen. Diese Innovationen erlauben, wenn überhaupt, nur kurzfristig eine höhere Rendite, bevor auch diese wieder vom „Preiskampf aufgefressen" wird. Gefragt wären Lösungen der dritten Kategorie – Innovationen, die es durch neue Einsatzgebiete erlauben, eine auskömmliche Wertschöpfung zu erzielen.
Um zu erfahren, ob und welche Lösungen hier demnächst von der Industrie am Markt angeboten werden, hat der **ep** die Hersteller Siemens und Merten besucht und aktuelle Innovationen nachgefragt. Aus den Gesprächen ging deutlich hervor, dass die Industrie die Zeichen der Zeit erkannt hat und durch Innovationen eine höhere Wertschöpfung in der Elektroinstallation anstrebt. Dabei stehen Produkte im Mittelpunkt, die dem Nutzer mehr Komfort und Sicherheit bieten und ohne großen Aufwand zu planen und installieren sind.

Global Player für das deutsche Elektrohandwerk

Über die Rolle einer Weltfirma wie die Siemens AG bei der Schaffung von neuen Märkten für das einheimische Elektrohandwerk sprachen am Siemens-Standort Regensburg *Rüdiger Tuzinski*, Chefredakteur des **ep**, und *Roland Lüders*, Projektmanager des **ep**, mit *Godehard Schneider*, Leiter des Geschäftsgebietes Installationstechnik von Siemens Automation and Drives (A&D) (Bild ❶). Im Folgenden geben wir daraus einen Auszug wieder.

ep: *Herr Schneider, welche Bedeutung hat das deutsche Elektrohandwerk für einen Global Player wie Siemens?*
Schneider: Siemens A&D hat im vergangenen Geschäftsjahr 7,9 Mrd. Euro Umsatz gemacht, davon 2,23 Mrd. Euro im Bereich der Schalt- und Installationstechnik. Der deutsche Markt ist unser Hausmarkt und sehr bedeutend. Im Elektroinstallationsgeschäft ist der Elektrohandwerker der Schlüssel zum Erfolg. Wir sehen in ihm unseren Partner. Unser Vertrieb läuft über den Elektrogroßhandel, im sog. „dreistufigen Vertrieb".

ep: *Können Sie Erfahrungen, die Sie auf anderen Märkten, beispielsweise auf dem amerikanischen, machen, für Ihre Aktivitäten in Deutschland nutzen?*
Schneider: In der Regel nicht. Es sind zwei völlig verschiedene Märkte mit total unterschiedlichen Mechanismen. Es gibt verschiedene Normen, ein anderes Konsumverhalten und auch das Handwerk unterscheidet sich grundsätzlich voneinander. Der deutsche Elektrohandwerker ist fachlich auf einem viel höheren Niveau tätig. Aber auf dem amerikanischen Markt aktiv zu sein, ist in technologischer Hinsicht schon sehr interessant für uns. Denn viele Trends, die dort seit Jahren wirken, kommen irgendwann auch in Europa an.

ep: *Welche Trends sehen Sie hier, die in naher Zukunft auch in Deutschland wirksam werden könnten?*
Schneider: Zum einen wird sich der Technikanteil im Wohnbereich wesentlich erhöhen. Zwei Bereiche sehe ich hier, die noch ein enormes Entwicklungspotential haben: Komfort und Sicherheit. Hier ist der Ausstattungsgrad in Amerika wesentlich höher. Nehmen Sie z. B. Alarmanlagen. Auf dem Gebiet ist Deutschland im privaten Wohnbau noch relativ unterentwickelt. Mit interessanten Produkten ausgestattet, ist hier ein großes Potential für das Elektrohandwerk gegeben.
Ein weiterer Trend wird das „Smart Haus" sein. Die Verschmelzung von Informations,- Telekommunikations- und Energiesystemen wird weiter vorankommen. Amerikaner sind hier viel offener und experimentierfreudiger. Aber auch die Deutschen finden mehr und mehr Gefallen daran. Hinzu kommt ein enormes Einsparpotential für Dienstleister beim Einsatz solcher Technologien. Daher werden z. B. Dienstleister aus der Versorgungsbranche ihren Kunden Dienste anbieten, die auf vernetzte Infrastruktur zurückgreifen. Zu nennen sind hier Fernwartung und -abrechnung.

ep: *Aber sind solche Komplettangebote nicht eine zusätzliche Konkurrenz für das Elektrohandwerk?*
Schneider: Diese Gefahr sehe ich nicht. Ganz im Gegenteil: Um diese Dienstleistungen am Markt anbieten zu können, werden die Anbieter, seien es Energieversorger oder auch Telekommunikationsunternehmen, die Partnerschaft mit dem Elektrohandwerk suchen. Der Handwerker hat den engsten Kontakt zum Kunden und kann für diese Dienstleistungen sensibilisieren. Er wird vor Ort die technischen Voraussetzungen schaffen und auch den Service übernehmen. Der Markt wird sich für alle Beteiligten nur durch eine enge Partnerschaft erschließen.

ep: *Gibt es hier bereits konkrete Projekte, die auf solche Partnerschaften aufbauen?*
Schneider: Wir führen Gespräche mit Dienstleistungsanbietern, mit dem Ziel Modernisierungs- und Nachrüstungspakete anzubieten, welche dann von den örtlichen Elektrohandwerksbetrieben installiert und gewartet werden.



❶ ***Godehard Schneider,*** **Leiter des Geschäftsbereiches Installationstechnik der Siemens AG Automatisierungs- und Antriebstechnik**

ep: *In welche aktuellen Produkte münden ihre Erfahrungen aus diesen Projekten?*
Schneider: Beim instabus EIB wollen wir das Element der externen Kommunikation wie beispielsweise Ethernet oder Telekommunikation verstärken. Dies ist die Voraussetzung, um Dienste anbieten zu können.
Darüber hinaus forcieren wir gerade die Entwicklung von Produkten für den „Nachrüstmarkt". Der größte Markt für Lösungen im Gebäude ist unserer Ansicht nach nicht der Neubau, sondern der vorhandene Bestand. Hier wird es zur Light & Building 2002 einige Innovationen von Siemens geben.

ep: *Herr Schneider, wir danken für das Gespräch.*

Easy-Mode stellt den EIB auf „breitere Füße"

Im Vorfeld der Dortmunder Fachmesse ELEKTROTECHNIK 2001 sprach der **ep** mit der Fa. Merten in Wiehl über aktuelle Innovationen.
Dabei stand die Bustechnik im Mittelpunkt. Hier hat die Fa. Merten ihr EIB-Programm um eine neue Produktfamilie ergänzt, die es nun jedem Elektroinstallateur ermöglichen soll, ein EIB-Projekt zu realisieren. Auch ungeschulte Elektrohandwerker, die keine EIB-Zertifizierung hinter sich gebracht haben und nicht mit der Inbetriebnahmesoftware ETS vertraut sind, sollen nun EIB-Projekte anbieten können. Vor allem der Wohnbau und Bauprojekte im kleinen und mittleren Gewerbebetrieb kommen für das neue System „EIB EASY" in Frage.
Hier ergeben sich natürlich einige Fragen. Bisher galt der EIB immer als sehr schulungsintensiv. Wenn dies in Zukunft nicht mehr so sein sollte, ist dies sicherlich eine er-

hebliche Erleichterung für viele Elektrobetriebe, die den Aufwand für Schulung und technische Aurüstung bisher gescheut haben. Wiederum stellte sich uns die Frage, warum sich in den letzten Jahren tausende Elektroinstallateure für den EIB schulen ließen, wenn es nun auch ohne geht?
Roland Lüders, Projektmanager des **ep**, führte das Gespräch mit dem Marketingchef der Fa. Merten, *Jörg Lamers* (Bild ❷).

ep: *Herr Lamers, mit dem EIB EASY-System geht die Fa. Merten neue Wege beim Europäischen Installationsbus. Können Sie diese kurz beschreiben?*
Lamers: Der EIB hat sich in den letzten zehn Jahren zu einem Standard in der Gebäudeautomation entwickelt. In Gewerbe- und Büroimmobilien ist er heute fast nicht mehr wegzudenken. Eine große Herausforderung ist nach wie vor der gesamte Wohnbau.
In diesem Markt wird die intelligente Bustechnik noch viel zu wenig eingesetzt. Hier ist es unser Ziel, aus jedem geplanten Einfamilienhaus ein „schlaues Haus" zu machen.

ep: *Warum wird in diesem Markt der EIB bisher nicht in Größenordnungen eingesetzt?*
Lamers: Viele Elektrohandwerker sind heute noch nicht EIB-zertifiziert. Die Gründe dafür liegen u.a. in aufwendigen mehrtägigen Schulungen für die ETS. Hinzu kommen die Kosten für die Software-Lizenzen und die Hardware (Laptop). In der Zeit der Schulung kann der Handwerker keine Aufträge annehmen, keineKunden beraten, keine Rechnungen schreiben oder auf dem Bau selbst mit Hand anlegen. Diese Aufwendungen sind aber zu erbringen, bevor er das erste EIB-Projekt in Angriff nehmen kann. Und genau hier setzt EIB EASY an. Mit diesem System kann er sofort starten.



❷ ***Jörg Lamers*, Marketingleiter der Fa. Merten in Wiehl, will dem EIB mit dem neuen Easy-Mode eine breitere Basis für den Einsatz durch das Elektrohandwerk schaffen**

ep: *Wie löst EIB EASY dieses Problem?*
Lamers: EIB EASY ist ein vorkonfiguriertes System mit einem reduzierten Funktionsumfang, der aber für die meisten Anwendungen in Einfamilienhäusern und Kleinbetrieben völlig ausreichend ist. Nach der Verdrahtung tauschen die Geräte ihre Adressen mit dem EIB-Basisgerät aus und der Elektrohandwerker nimmt – einfach durch Knopfdruck und menügeführt – die Verknüpfungen vor.
Spezielle Programmierkenntnisse sind dazu nicht erforderlich, da die Software und der PC bereits im EIB EASY-Basisgerät integriert sind. Ein weiterer sehr wichtiger Vorteil ist die 100%ige Kompatibilität der EIB EASY-Produkte zum EIB. Mittels der ETS können alle EIB EASY-Produkte in den bestehenden EIB eingebunden und die Funktionen weiter ausgebaut werden.

ep: *Werden nun damit Tausende von Elektroinstallateuren, die in Schulung und Ausrüstung investiert haben, im Nachhinein bestraft?*
Lamers: Nein! Insgesamt wird der Markt für Bustechnik durch EIB EASY wachsen, weil mit dem steigenden Einsatz durch viele Elektrofachbetriebe die Bustechnik zur Selbstverständlichkeit wird. Der EIB geschulte und mit der ETS bereits vertraute Elektrohandwerker hat übrigens weiterhin seinen Kompetenzvorsprung vor den Kollegen, die jetzt mit EIB EASY neu starten. Der schon geübte Profi ist damit in der Lage, den vollen Funktionsumfang des EIB zu nutzen und seinen Kunden anzubieten. Von der einfachen Lichtszene bis hin zur komplexen Visualisierung – vom Einfamilienhaus bis hin zum großen Bürogebäude.
Ein weiterer Aspekt ist, dass in größeren Elektrohandwerksbetrieben nie alle Mitarbeiter für EIB intensiv geschult werden können. Das ist zu aufwändig.
Mit EIB EASY können viele Mitarbeiter dennoch intelligente Bustechnik sofort installieren. Damit ergeben sich auch für den EIB-erfahrenen Betrieb größere Multiplikationseffekte und neue Wachstumschancen in der hochwertigen Installation auch kleinerer EIB-Anlagen.

ep: *Wird Merten einziger Anbieter des Easy-Mode sein?*
Lamers: Grundsätzlich hat jeder Hersteller die Möglichkeit, EIB EASY Produkte anzubieten. Wir sind einfach die ersten, die eine Lösung für EIB EASY entwickelt haben und anbieten. Es ist wahrscheinlich, dass in 2002 auch weitere Hersteller EIB EASY-Produkte ankündigen werden.

ep: *Wie unterstützt Merten das Elektrohandwerk bei der Einführung der neuen Technik?*
Lamers: Wir starten gerade eine Roadshow durch ganz Deutschland zur Vorstellung des EIB EASY-Systems und weiterer Neuheiten. In unseren sieben Vertriebsniederlassungen finden in 2002 Informationsveranstaltungen zu EIB EASY statt. Dort erhält der Elektrohandwerker die Möglichkeit, sich praktisch mit EIB EASY vertraut zu machen. Zusätzlich geben wir dort auch Tipps für das professionelle Beratungsgespräch beim Endverbraucher, damit diese von dem Nutzen der intelligenten Bustechnik überzeugt werden.

ep: *Herr Lamers, danke für das Gespräch.*

10 Jahre Elektro-Bildungszentrum e. V. Dresden

Bildung ist unser Handwerk

Am 17. August 2001 beging das Dresdener Elektro-Bildungszentrum (EBZ) in festlichem Rahmen sein 10-jähriges Jubiläum. Die im Nordwesten der Landeshauptstadt Dresden gelegene Einrichtung kann auf ein äußerst erfolgreiches Wirken für das elektro- und informationstechnische Handwerk zurückblicken. Dieses Wirken würdigten die hochrangigen Festredner der Landesregierung, der Stadt Dresden, der ZVEH-Präsident, die Präsidenten von HWK und IHK der Stadt Dresden.
In Sachen elektrotechnischer Ausbildung für das Handwerk ist das EBZ eine der ersten Adressen in Deutschland, so ZVEH Präsident *K. Hagedorn*.
Am 1.9.1991, in Zeiten wirtschaftlichen Umbruchs, nimmt das EBZ als Bildungsstätte des Landesinnungsverbandes der Sächsischen Elektrohandwerke (heute Fachverband für Elektro- und Informationstechnik Sachsen) seine Tätigkeit auf. Nach einigen Jahren unter nicht optimalen räumlichen Bedingungen wird 1996 gemeinsam mit dem Fachverband das „Haus der Sächsischen Elektrohandwerke" bezogen. Bereits 1994 wird eine Außenstelle in Bautzen eröffnet. Mit der Einführung des Qualitätsmanagementsystems nach DIN EN ISO 9001 im Jahr 1997 (erfolgreiches Wiederholungsaudit 2001) wird die Qualität der Bildungsleistungen täglich auf den Prüfstand gestellt. Hochmoderne technische Ausstattung der Fachräume, Werkstätten und Seminarräume gehören zum Erfolgsrezept des EBZ. Erst im Dezember 2000 wurden zwei neue Fachräume für Multimedia-/PC-Technik und Netzwerktechnik feierlich eröffnet. Im gleichen Jahr konnte auch der 20000. Teilnehmer der überbetrieblichen Lehrunterweisung begrüßt werden. Zum umfangreichen beruflichen Bildungsangebot gehören u. a.:

- **Überbetriebliche Ausbildung** Elektroinstallateur, Informationselektroniker, Mechatroniker
- **Erstausbildung** Kauffrau/mann für Bürokommunikation
- **Vorbereitung Handwerks- und Industriemeisterprüfung**
- **Geprüfter Obermonteur FR ET**
- **Anpassungsfortbildung Elektrotechnik** (z. B. Schutzmaßnahmen, SPS, Solartechnik) **Fachbetrieb Gebäudetechnik** (Modulkonzept ZVEH), jetzt auch als e-Learning über das Internet **Informationstechnik** (z. B. Antennen- und Sicherheitstechnik)
- **Vorbereitung Gesellenprüfung für Umschüler** Elektroinstallateur, Informationselektroniker

Genaueres dazu unter **www.ebz.de**

Die Redaktion **ep** wünscht dem erfolgreichen Team unter seinem Vorstandsvorsitzenden *R. Pohnert* und Geschäftsführer *K. Franke* weitere ebenso erfolgreiche Jahre im Dienst für das Elektrohandwerk.