

12. Verbandstage des LIV Mecklenburg/Vorpommern

Schlechte Wirtschaftsprognose

Vom 29. bis 31. Januar fanden in Rostock die 12. Verbandstage der Elektrohandwerke Mecklenburg-Vorpommerns statt. Wesentliche Themen waren die Änderung des Gewährleistungsrechts, das Tariftreuegesetz und die Dienstleistungen des LIV sowie die Fachschulung Gebäudetechnik, die wiederum von über 2500 Teilnehmer zur Weiterbildung genutzt wurde.

Situation des Verbandes

Landesinnungsmeister *Klaus Pick* (Bild 1) stellte in seinen Ausführungen fest, größtes Sorgenkind ist nach wie vor die wirtschaftliche Situation. Aktuell beurteilt die Hälfte aller Betriebe in Mecklenburg-Vorpommern ihre Lage als schlecht. Anzeichen für eine bessere künftige Entwicklung – dies ist wirklich bedrückend – erkennt die überwiegende Mehrheit der Betriebe nicht. Hier ist die Frage zu stellen, wann die Politik sich endlich bewegt, um den Betrieben in Mecklenburg-Vorpommern und den anderen neuen Ländern ein Überleben zu ermöglichen. Außerdem belastet die schlechte Zahlungsmoral das Handwerk zusätzlich:

- nur 46 % zahlen innerhalb von 30 Tagen
- 37 % nehmen sich 60 Tage Zeit
- über 10 % brauchen bis zu 90 Tagen und mehr.

Eine nun gegründete Bund-Länder-Arbeitsgruppe „Zahlungsmoral“ soll Vorschläge erarbeiten, um diesen Mißstand zu beheben. Zum wiederholten Male wurden in der öffentlichen Mitgliederversammlung die Politiker aufgefordert, den Mittelstand zu stärken, einen fairen Wettbewerb und eine stabile Preispolitik zu sichern sowie für eine gerechte Steuerpolitik zu sorgen.

In ihren Grußworten versprochen die Gäste aus Politik, Wirtschaft und Großhandel, die bestehenden Problem gemeinsam mit dem Handwerk anzugehen.

Marketing – Rettungsanker für das Elektrohandwerk

G. Köhler, Sprecher der ArGe Medien (Bild 2), behandelte in seinem Festvortrag die Notwendigkeit eines guten Marketings im Handwerk.

Durch die Bildung eines gemeinsamen europäischen Markts werden sich für das deutsche Handwerk Nachteile ergeben durch die Angleichung an europäische Ge-

gebenheiten. Erwartet wird, dass hierdurch in Deutschland etwa 200 000 Stellen wegfallen. Deshalb ist es notwendig für jedes Unternehmen seine eigenen Stärken zu untersuchen, Kosten zu sparen (mit Fingerspitzengefühl) und Marktnischen zu suchen (viele sind jedoch schon vergeben).

Neue Märkte für das Elektrohandwerk sind als Folge der Energieeinspar-Verordnung insbesondere im Bereich der Energieeinsparung in Gebäuden zu erwarten. Den Energiebedarf für Gebäude künftig um 30 % zu senken, kann aber nur mit modernster Technik in Gebäuden erzielt werden. Und gerade hier liegen neue Marktchancen für die Elektrohandwerke, die für diese Tätigkeitsfelder geradezu prädestiniert sind. Ob Photovoltaiktechnologie, Wärmepumpe, kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung oder in naher Zukunft die Brennstoffzelle – diese Geschäftsfelder müssen durch den ZVEH für die Elektrohandwerksbetriebe erschlossen werden.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Nutzung des E-Checks. Hier ist ein großes Auftragspotential vorhanden, das es zu nutzen gilt. In nächster Zeit werden vor allem die Gebiete Sicherheit, Energieeinsparung und Komfort gemeinsam durch die E-Check-Partner beworben.

Fazit der Ausführungen war, die E-Handwerke sind prädestiniert, um auch in Zukunft zu bestehen. Wesentliche Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass gemeinsam gehandelt wird, z. B. bilden von Kooperationen und Arbeitsgemeinschaften, um Aufträge aus einer Hand anbieten zu können.

Heiße Themen

Durch das neue Gewährleistungsrecht (gültig ab 1.1.2002) haben sich gravierende Änderungen ergeben (siehe auch Beitrag in diesem Heft auf Seite 177):

- Gewährleistungsfrist beträgt zwei Jahre (nicht zu verwech-



1 *K. Pick*, Landesinnungsmeister, forderte die Mitgliedsunternehmen auf, intensiver als bisher neue Märkte zu erschließen



2 *G. Köhler*, Sprecher der ArGe Medien, forderte in seiner Festrede dazu auf, die Chancen des E-Checks noch stärker zu nutzen



3 Eine besondere Freude war es zu zusehen, mit welcher Begeisterung die Lehrlinge praktische Aufgaben in den Workshops lösten

seln mit Garantiefrist, diese wird freiwillig durch den Hersteller gewährt).

- In den ersten sechs Monaten erfolgte Reklamationen gelten als Mängel zum Zeitpunkt der Übergabe. Dem Kunden darf nichts in Rechnung gestellt werden. Der Hersteller (bzw. Lieferant) muss hierfür Regress leisten.
- Ab dem siebenten Monat muss der Kunde beweisen, dass der Fehler schon bei Geräteübergabe vorlag.

Die Industrie bietet dem Handwerk für die Beseitigung von Reklamationen Pauschalpreise und die Erstattung der Ersatzteilkosten an. Der ZVEH warnt seine Mitgliedsbetriebe entsprechende Servicevereinbarung anzunehmen, da sich hierdurch Nachteile ergeben. Mit dem neuen Tariftreuegesetz sollen ab 1.4.2002 die am Arbeitsort geltenden Tarife verbindlich werden. Das heißt, führt ein Unternehmen aus Mecklenburg-Vorpommern einen Auftrag in Hamburg aus, so sind die Mitarbeiter nach den Tarifen in Hamburg zu entlohnen. Nachteilig wirkt sich das Gesetz insbesondere auf die Unternehmen in Ostdeutschland aus. Deshalb wird es von den Unternehmen in Ostdeutschland abgelehnt. Dr. Rühle (Wirtschaftsministerium) teilte in seinen Grußworten mit, dass die Regierung von Mecklenburg-Vorpommern diese Gesetz ebenfalls ablehnt, da es nur der Abschottung regionaler Märkte dient.

Fachschulung

Immer mehr Funktionen des täglichen Lebens in Privathaushalten und in den Betrieben werden elektronisch gesteuert oder laufen automatisch ab. Die hohen Anforderungen des Verbrauchers an Komfort und Sicherheit, die Verpflichtung zum Energieeinsparen und der verstärkte Einsatz regenerativer Energien haben vielfältige technologische Entwicklungen in Gang gesetzt. Der Kunde wünscht sich einen kompetenten Ansprechpartner und verlangt umfassende Dienstleistungen aus einer Hand. Kompetenz ist das Ergebnis einer soliden Ausbildung, Erfahrung und lebenslanger Weiterbildung.

Mit der 12. Fachschulung für Gebäudetechnik bot der LIV seinen Mitgliedern sowie deren Mitarbeitern und Lehrlingen wiederum die Möglichkeit, ihr Wissen zu festigen und zu erweitern. Erfreulich war, dass auch in diesem Jahr von dieser ausgezeichneten Weiterbildungsmaßnahme reger Gebrauch gemacht wurde (Bild 3).

Lobend sprach sich auch Herr *Mennekes* (Sprecher des ZVEI) in seinen Grußworten über diese Veranstaltung aus. Er forderte alle Elektrofachkräfte auf, jede Weiterbildungsmaßnahme zu nutzen. Sein provokativer Slogan zur Nord Elektro lautet:

Wer nicht zur Nord Elektro rennt, hat die Zukunft schon verpennt.

H. Elster