

ZVEH-Jahrestagung in Saarbrücken

Verband wählte neue Spitze

Der neue ZVEH-Präsident heißt **Walter Tschischka**. Einstimmig wählten die Delegierten den 55-jährigen Diplom-Ingenieur aus Mannheim zum Nachfolger von **Karl Hagedorn**, der nach zwölf Jahren an der Verbandsspitze nicht erneut kandidierte.

Der neue Vorstand

Präsident: *Walter Tschischka* (FV Baden-Württemberg)

Vizepräsidenten: *Karl-Heinz Bertram* (LIV Niedersachsen/Bremen) und *Klaus-Dieter Pick* (LIV Mecklenburg-Vorpommern)

Beisitzer: *Lothar Hellmann* und *Gerd Peters* (beide FV NRW) sowie die Vorsitzenden der

Bundesfachbereiche

Elektrotechnik: *Simon Boris Estermann* (LIV Bayern)

Informationstechnik: *Werner Schmidt* (FEH Hessen)

Elektromaschinenbau: *Fritz Babinsky* (LIV Bayern)

Künftige Aufgaben

Walter Tschischka ist geschäftsführender Gesellschafter des Mannheimer Unternehmens Volz Elektrotechnik und ehrenamtlich seit über 20 Jahren in unterschiedlichen Funktionen auf Innungs-, Landes- und Bundesebene aktiv. Seit 1998 war er ZVEH-Vizepräsident und Vorsitzender des Bundesfachbereichs Elektrotechnik. Ebenfalls seit 1998 steht er der Handwerkskammer Mannheim als Präsident vor. Maßgeblich geprägt hat *Tschischka* die neuen Meister- und Ausbildungsverordnungen in den Elektro- und IT-Handwerken.

In seiner Rede auf der traditionellen Festveranstaltung nannte er einige Eckwerte für die zukünftige Ausrichtung des Verbandes: „Bislang ist es uns noch nicht ausreichend gelungen, die hohe finanzielle Bedeutung einer gebäudetechnischen Optimalösung zu vermitteln.“ Die Darstellung der gebäudesystemtechnischen Möglichkeiten und ihres Nutzens im gewerblichen Bereich, aber auch bei den Endverbrauchern, sei daher eine der wichtigsten Aufgaben.

Festredner der Jahrestagung war der saarländische Ministerpräsident *Peter Müller*. Der Politiker kritisierte die geplante Ausbildungsplatzabgabe und forderte einen konsequenten Bürokratieabbau. „Ihr Handwerk ist un-

verzichtbar für eine gute wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik. Deshalb brauchen wir vernünftige politische Rahmenbedingungen“, so *Müller*.

Kleinerer Vorstand

Deutlich reduziert hat der ZVEH nach einer Satzungsänderung die Zahl der Vorstandsmitglieder (siehe Kasten). Und auch in der ZVEH-Geschäftsstelle weht ein frischer Wind: Als Nachfolger des langjährigen Hauptgeschäftsführers *Heinz-Werner Schult* trat Rechtsanwalt *Ingolf Jakobi* seinen Dienst an. Der 47-jährige, politisch erfahrene

Wirtschaftsjurist und Markenrechtsexperte war bereits von 1993 bis 1999 als Geschäftsführer beim ZVEH tätig und leitete danach als Hauptgeschäftsführer den Deutschen Fleischer-Verband. In seiner Amtszeit wurde diese Organisation zum Dienstleistungsanbieter für die Mitgliedsorganisationen und -betriebe umstrukturiert. Mit einer für handwerkliche Organisationen neuartigen Markenstrategie gelang es *Jakobi*, die Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe deutlich zu verbessern.



I. Jakobi



Generationswechsel

Der neue ZVEH-Präsident *W. Tschischka* (li.) überreicht seinem Vorgänger *K. Hagedorn* (re.) die höchste Auszeichnung des ZVEH, den Ehrenring des Verbandes nebst Urkunde.

Wohnen mit Komfort und Qualität



Einen lukrativen und wachsenden Markt bietet das barrierefreie Wohnen. Ob dieser auch für das Elektrohandwerk von Interesse ist, darüber sprachen wir mit *RAIN Martina Koepp*, Geschäftsführerin der Deutschen Gesellschaft für Gerontechnik (GGT) in Iserlohn.

Der Anteil älterer Menschen in unserer Gesellschaft wächst. Diese bilden einen anspruchsvollen Kundstamm und haben sowohl an die Qualität der Produkte als auch an Dienstleistungen und Service hohe Ansprüche. Damit einher geht der sogenannte Alterswohlstand und die Bereitschaft zu investieren, um möglichst komfortabel wohnen und selbstständig leben zu können. Für Industrie, Handel und Handwerk bedeutet dies, neue Chancen zu nutzen und sich diesen attraktiven Markt zu erschließen.

Wie sieht der so genannte Wachstumsmarkt 50+ konkret aus?

M. Koepp: Bereits heute sind über 40 Mio. Menschen in Deutschland über 50 Jahre alt, jeder Fünfte ist älter als 60 Jahre. Im Jahre 2030 wird jeder Dritte Bundesbürger dieser Gruppe angehören (Bild 1). In dieser demographischen Entwicklung liegt ein enormes wirtschaftliches Potential, zumal diese Zielgruppe schon heute das höchste freiverfügbare Grundvermögen aller Altersgruppen besitzt. Fast 95 % der älteren Generation leben in ihren eigenen vier Wänden und wollen dort möglichst lange bleiben.

Wie sehen die gesetzlichen Rahmenbedingungen aus?

M. Koepp: Die gesetzlichen Rahmenbedingungen zum barrierefreien Wohnen sind so günstig wie nie zuvor und sprechen eine deutliche Sprache:

Im öffentlichen Bereich wird durch das Gesetz zur Gleichstellung behinderter Menschen (am 1. Mai 2002 in Kraft getreten) klar geregelt, dass Barrierefreiheit im gesamten öffentlichen durch Bundesrecht gestalteten Raum herzustellen ist. Entsprechende Landesgleichstellungsgesetze befinden sich in Vorbereitung oder sind bereits erlassen.

Im Bereich des privaten Wohnungsbaus finden Regelungen zum barrierefreien Wohnen ihren deutlichen Niederschlag z. B. im Rahmen der Novellierung vieler Landesbauordnungen, die dem barrierefreien Bauen spezielle Regelungen widmen.

Ist barrierefreies Wohnen auch ein Thema für das Elektrohandwerk?

M. Koepp: Barrierefrei Wohnen bedeutet in erster Linie generationenübergreifender Komfort in allen Lebenslagen. Im Bad- und WC-Bereich fällt die Umsetzung am ehesten auf, es beschränkt sich aber nicht darauf. Nehmen Sie als Beispiel eine Haus- oder Wohnungseingangstür die per Transponder-technik geöffnet wird. Ob ein uneingeschränkt bewegungsfähiger junger Mensch, beladen mit vier Einkaufstüten, oder ein Rollstuhlfahrer diese Einrichtung benutzt, macht keinen Unterschied. Man bezeichnet es nur einerseits als Komfortaspekt und andererseits als barrierefrei.

Welche Haustechnikbereiche fallen noch in dieses Geschäftsfeld?

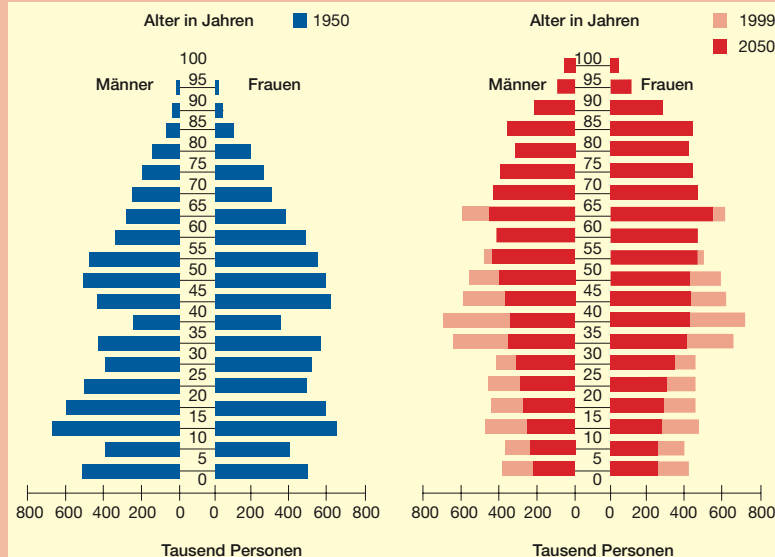
M. Koepp: Betrachtet man unter dem Gesichtspunkt Bequemlichkeit speziell das Wohnumfeld, so bieten sich für das Elektrohandwerk im Hinblick auf elektrotechnische Installationen und Gebäudeausrüstung, Bedienungs- und Meldeelemente, Kommunikationstechnik, Sicherheits- und Gefahrenmeldetechnik, Beleuchtungstechnik, Fördertechnik, Aufzüge und Umfeldsteuerung reichlich Betätigungsfelder sowohl hinsichtlich der Produkte (Bilder 2 bis 6), als auch bei den Dienstleistungen.

Für wen ist barrierefreies Wohnen geeignet, und wie groß ist diese Zielgruppe?

M. Koepp: Eigentlich für alle. Betrachtet man die Gruppe der immer älter werdenden Menschen genauer, so ergibt sich folgendes Bild: Um 1900 waren etwa 5 % der Bevölkerung in Deutschland über 60 Jahre alt. Im Jahr 2000 betrug dieser Bevölkerungsanteil schon 23,6 %. Der Anteil der über 60-Jährigen wird auch weiterhin ansteigen. Das Statistische Bundesamt prognostiziert für das Jahr 2030 einen Anstieg dieser Bevölkerungsgruppe auf 34,9 %, dann werden das etwa 25 Mio. Menschen sein – also jeder Dritte.



P. Müller



1 Die Alterspyramide, welche kaum noch eine Pyramidenform aufweist, verdeutlicht den demografischen Wandel

durch zunehmende Beeinträchtigungen des Gesundheitszustands.

Erfordert die Zielgruppe spezielle Marketingstrategien?

M. Koepp: Bleiben wir auch hier bei der Generation 55+. Diese Gruppe hebt sich hervor durch einen steigenden Technologiebedarf, wachsende Kaufkraft, steigenden materiellen Anspruch und hohe gesellschaftliche Durchsetzungsfähigkeit. Sie wollen nicht als „Alte“ oder Senioren angesprochen werden. Demzufolge wollen sie keine „Seniorenprodukte“. Sie erwarten einen klaren Nutzen, wollen beim Kauf beraten werden, benötigen für die Kaufentscheidung mehr Zeit und haben ihre eigene Produktphilosophie.

Welche Kaufkraft hat der Wachstumsmarkt 50+?

M. Koepp: Vor dem Hintergrund des immer höher werdenden Modernisierungsbedarfs und gleichzeitig einem geringeren Volumen des Neubauschäfts sind verschiedene Parameter zu betrachten. In dem Bevölkerungsanteil der Gruppe 55+ besitzen 62,3 % eine Immobilie. Gleichzeitig befinden sich rund 80 % der Haushalte

dieses Bevölkerungsanteils in einer guten bis sehr guten finanziellen Situation. Das Nettoeinkommen eines solchen Haushalts beträgt z. B. in NRW durchschnittlich 2 550 Euro. Abzüglich der durchschnittlichen Fixkosten für Wohnen, regelmäßige Aufwendungen usw. verbleibt ein verfügbares Einkommen pro Haushalt in Höhe von durchschnittlich ca. 710 Euro pro Person!

Welche Merkmale kennzeichnen die Zielgruppe?

M. Koepp: Von einer einzelnen Zielgruppe kann man eigentlich nicht sprechen. Man muss mindestens zwei Phasen unterscheiden. Die aktive Phase bis Ende 70 ist gekennzeichnet durch reisen, konsumieren, Sport treiben und die Pflege sozialer Kontakte. Die passive Phase ab Anfang 80 ist geprägt

Gibt es Qualifizierungsmöglichkeiten für diesen Tätigkeitsbereich?

M. Koepp: Gemeinsam mit dem ZVEH wird die GGT eine modulare Weiterbildungsmaßnahme anbieten. In der Schulung können sich Elektrofachbetriebe über Planungsempfehlungen und Normen, Wohnraumgestaltung und -anpassung, Alterskrankheiten und altersspezifische Einschränkungen, Kostenträger und Finanzierung,



② Die Herdüberwachung der Fa. Scanvest Ring ermöglicht eine Unterbrechung der Stromzufuhr zum Herd. Dieses kann entweder durch Überhitzung der Herdplatte ausgelöst werden oder durch eine vorherige Zeiteinstellung.



③ Bei eingeschränkter Mobilität der Bewohner kann das Schalten des Lichts durch einen Bewegungsmelder sehr vorteilhaft sein



④ Ein neben dem Bett angeordneter „Schlafschalter“ gestattet das Ausschalten der Beleuchtung und stellt außerdem die Heizung auf Nachtabenkung



⑤ Einfacheres Abziehen des Steckers durch einen Auswurfmechanismus an der Steckdose



⑥ Für ältere Menschen ist es vorteilhaft, wenn bei Betätigung der Türglocken neben der akustischen auch eine optische Meldung erfolgt

Kundengewinnung und -bindung, Wege der Unternehmenspräsentation, Ansprache der neuen Zielgruppe, das Beratungs- und Verkaufsgespräch, Akquisition bei Trägern von Pflegeheimen, Seniorenwohnanlagen und Wohnungsbaugesellschaften umfassend informieren. Die Weiterbildung schließt mit einem betriebs- und personenbezogenen Zertifikat ab.

Wo kann man weiterführende Informationen zu dem Thema erhalten?

M. Koepp: Die GGT steht jederzeit für Auskünfte zur Verfügung. Selbstverständlich sind alle Interessenten ganz herzlich eingeladen, unser über 1 000 Quadratmeter großes Forum in Iserlohn zur umfassenden Information und Beratung zu nutzen. Hier präsentieren mehr als 60 Aussteller ihre Exponate und Dienstleistungen. Gerne empfangen wir nach Absprache auch Innungen zur Beratung vor Ort.

Was verbirgt sich hinter der GGT Deutsche Gesellschaft für Gerontechnik?

M. Koepp: Die GGT nimmt eine Vermittlerrolle zwischen Industrie, Handel, Handwerk, Konsument und

Wissenschaft ein. Im Einzelnen zählen vor allem dazu die Arbeit am Produkt, die Qualifizierung, die Marktforschung sowie die Öffentlichkeitsarbeit. Bei der Arbeit am Produkt beschäftigt sich die GGT vor allem mit der Produktentwicklung, Erprobung, Optimierung und Auszeichnung mit dem Qualitätssiegel „Komfort und Qualität“. Das Forum „Wohnen ohne Grenzen“ habe ich bereits erwähnt. Jährlich nutzen ca. 10 000 Konsumenten und Multiplikatoren diese Dauerausstellung zur Beratung und umfassenden Information. Unsere „Marktforschung“ befragt auftragsbezogen ein Verbraucherpanel von 650 Konsumenten der Generation 50+ sowie ein gleichstarkes Referenzpanel im Alter zwischen 16 und 49 Jahren. Nicht zuletzt präsentieren wir bei zahlreichen Messen und Ausstellungen wie der „Altenpflege“ in Hannover, der „Rehacare“ in Düsseldorf, der „SHK“ in Essen sowie der „light + building“ in Frankfurt Wohnraumkonzepte, Produkte und Dienstleistungen.

Vielen Dank für das informative Gespräch. ■



① Der neue Vorstand (v.l.n.r.): K.-H. Melzer, W. Hupe (Landesinnungsmeister), W. Mauritz, B. Schulze, Dr. G. Böhme

Verbandstage des LIV Sachsen-Anhalt in Halle

Neue Märkte erschließen

Die Situation bei den Unternehmen ist weiterhin dramatisch. Insolvenzen häufen sich, mit Umsatz, Beschäftigten und Lehrlingen geht es noch immer bergab. Ursachen dafür sind vor allem schlechte Rahmenbedingungen, erdrückende Steuerlasten, zu hohe Lohnnebenkosten und eine blühende Schwarzarbeit.

Mitgliederversammlung

In seiner Festrede versuchte der Präsident des ZVEH, Karl Hagedorn, die Innungsmitglieder zu motivieren. Trotz ungünstiger Bedingungen sollte man den Blick nach vorn richten und u. a. die durch den ZVEH geschaffenen Möglichkeiten nutzen:

- Mit den neuen Meister- und Ausbildungsverordnungen hat sich das mögliche Tätigkeitsspektrum erheblich ausgeweitet. Jeder Betrieb ist nun in der Lage, sich ein individuelles Arbeitsgebiet mit Blick auf neue Märkte und Kundenwünsche einzurichten.
- Das Elektrohandwerk muss sich seiner Stärke bewusst werden und die Rolle des Systemintegrators für die Gebäudetechnik übernehmen. Hierbei ist rasches Handeln notwendig, denn andere Gewerke stehen schon bereit, um diese Funktion zu übernehmen.
- Der Wachstumsmarkt „Wohnkomfort und Sicherheit“ bietet große Möglichkeiten. Um diesen zu erschließen gilt es, entsprechende Weiterbildungsmaßnahmen zu nutzen [1].

Außerordentlich wichtig beim Beschaffen von Aufträgen ist es, die Wünsche seiner Kunden sehr genau zu kennen, so **Walter Mennekes** in seinem Grußwort. Hier besteht noch ein großer Nachholbedarf für das Elektrohandwerk.

Vorstandswahlen

Die Wahl des neuen Vorstands (Bild ①) brachte einige Veränderungen, da **Ulrich Ehrh**, Landesinnungsmeister, (Bild ②) und **Hans-Werner Steinmetz**, Schatzmeister, aus Alters-



② Verabschiedung des Landesinnungsmeisters U. Ehrh nach erfolgreicher achtjähriger Tätigkeit durch den LIV-Geschäftsführer N. Urban

gründen nicht mehr zur Verfügung standen.

Der **ep** wünscht dem Vorstand viel Erfolg bei seiner unter den zurzeit herrschenden Bedingungen besonders schwierigen Arbeit.

Die Grußworte der Vertreter aus der Industrie und den Verbänden waren zu einem großen Teil von herzlichen Dankesworten für den aus seinem Ehrenamt scheidenden Landesinnungsmeister geprägt. **U. Ehrh** war in den letzten acht Jahren Vorsitzender des LIV Sachsen-Anhalt und ist seit über dreißig Jahren Obermeister der Innung Eisleben. Als Vertreter des Handwerks in den Gremien der BGFE hat er sich sehr engagiert und wird als „Erfinder“ des Unternehmermodells angesehen. Das Unternehmermodell ermöglicht den Handwerksbetrieben, auf eine kostspielige Beratung durch Arbeitsschutzkräfte zu verzichten.

Literatur

[1] Wohnen mit Komfort und Qualität. Elektropaktiker, Berlin 58(2004) 7, S. 538-540. ■