

Digitalisierung – Chance und Risiko zugleich

QUALIFIZIERUNG ALS ENTSCHEIDENDER FAKTOR Vom 6. bis zum 9.6.2017 findet die Jahrestagung des ZVEH in Hamburg statt. Im Vorfeld der Tagung stand uns ZVEH-Präsident Lothar Hellmann für ein Exklusivinterview Rede und Antwort.

Das Elektrohandwerk sieht sich aktuell mit den Auswirkungen der Digitalisierung konfrontiert – auf verschiedenen Ebenen. Dazu und zu weiteren aktuellen Fragestellungen rund um das Elektrohandwerk unterhielten wir uns mit *Lothar Hellmann* im Vorfeld der ZVEH-Jahrestagung.

»de«: **Herr Hellmann, die Digitalisierung und ihre Auswirkungen auf das Elektrohandwerk standen im Fokus der Jahrestagung 2016. Ist das Thema auch dieses Jahr wieder auf der Tagesordnung?**

L. Hellmann: Die Digitalisierung ist nach wie vor in vollem Gang und wird das Elektrohandwerk auch in den kommenden Jahren vor neue Herausforderungen stellen. Daher befassen wir uns auch auf der Jahrestagung 2017 intensiv mit dieser Thematik. Im Rahmen der Mitgliederversammlung wird es dazu einen Vortrag von Zukunftsforscher *Kai Gondlach* geben. Er referiert darüber, wie die neue Geschwindigkeit Produkte, Prozesse und Kundenverhalten verändert.

Auch auf dem E-Kongress, der Mitte September in Bonn stattfindet, wird die Digitalisierung das prägende Thema sein.

»de«: **Hersteller planen eigene Online-Shops oder bieten Contracting-Lösungen für den Endkunden an, Großhändler öffnen sich allen Gewerbetreibenden, Energieversorger bieten PV-Komplettpakete – die etablierten Gewerke- und Vertriebsgrenzen scheinen sich zu verschieben oder sogar aufzulösen. Chance oder Risiko für das Elektrohandwerk?**

L. Hellmann: Sowohl als auch. Ein Risiko ist die Digitalisierung vor allem für die Betriebe, die sich nicht rechtzeitig darauf einstellen. Eine Chance ist sie für diejenigen, die rechtzeitig die Weichen im Betrieb richtig stellen oder schon gestellt haben.

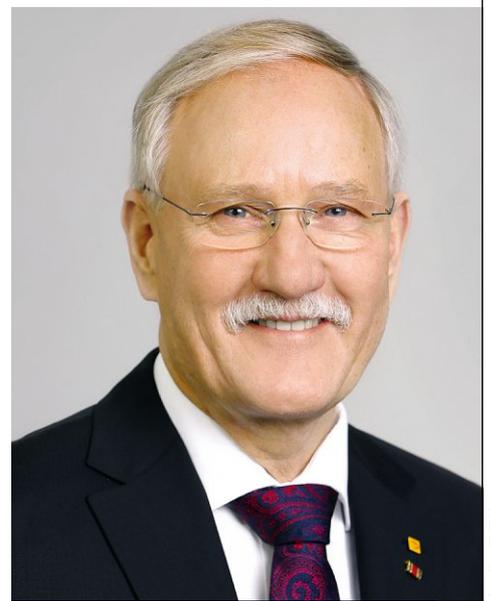
Wir sehen einen Trend dahingehend, dass viele Marktteilnehmer – außerhalb des Elektrohandwerks – in eine direkte Kundenbeziehung drängen, sei es Dienstleistung oder Informationsangebote oder anderes. Aus meiner Sicht sollten jedoch auch in Zukunft wir diejenigen sein, die beim Kunden die Dienstleistung erbringen. Und das umfasst nicht nur die Lieferung von Produkten, sondern die komplette Beratung, Installation, Inbetriebnahme und darauf aufbauende Services.

»de«: **Eine Auswirkung der Digitalisierung: Produkte und deren Preise sind heute für den Kunden via Internet recht transparent. Wie soll man damit umgehen?**

L. Hellmann: In der Tat kann heute jeder Kunde für nahezu alle Produkte im Internet Preise sehen und die Produkte auch online bestellen. Doch wie bereits erwähnt: Wir bieten eben nicht nur den reinen Produktverkauf, sondern die komplette Dienstleistung drum herum. Dieser Vorteil für den Kunden muss natürlich auch eingepreist werden. Denn um diese Dienstleistungen komplett erbringen zu können, muss ich zum Beispiel meine Mitarbeiter entsprechend weiterbilden.

Wir müssen davon wegkommen, Beratung als kostenlosen Service anzubieten und den Kunden umfassend zu informieren – und dann kauft er anderswo. Beratung als Teil unseres umfangreichen Serviceangebots hat ihren Wert und ihren Preis, und das sollten wir dem Kunden auch transparent machen. Wir erbringen eine Komplettleistung, diese Kompetenz soll sich auch im Angebot widerspiegeln.

»de«: **Das Thema Fachkräftemangel ist nach wie vor präsent, die Auslastung vieler Betriebe ist weiterhin sehr hoch. Was können die Betriebe dagegen tun?**



Quelle: ZVEH



PORTRÄT

Dipl.-Ing. Lothar Hellmann
Präsident des ZVEH

Präsident des Landesinnungsverbands
Nordrhein-Westfalen

Obermeister der Elektroinnung Duisburg

Mitglied im Präsidium des ZDH

Lothar Hellmann ist verheiratet und hat drei Kinder

L. Hellmann: Von 2014 auf 2015 stieg die Anzahl der neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge im Elektrohandwerk um 4,7 %, und von 2015 auf 2016 nochmals um 3,2 %. Das zeigt, dass wir hier im Elektrohandwerk auf einem guten Weg sind und unsere Anstrengungen hin zu einer attraktiveren Ausgestaltung unserer Ausbildungsberufe Früchte tragen. An guten Fachkräften herrscht zwar weiterhin ein gewisser Mangel, doch ich sehe uns hier für die Zukunft gut aufgestellt.



Quelle: Jan Voosen

ZVEH-Präsident Lothar Hellmann (re.) im Gespräch mit »de«-Chefredakteur Andreas Stöcklhuber (li.)

»de«: Von Seiten der EU wurde eine erneute Initiative gestartet, um den Meistervorbehalt auszuhebeln. Rechnen Sie damit, dass sich die EU hier eines Tages durchsetzen wird?

L. Hellmann: Seit vielen Jahren versucht die EU, unseren Meistervorbehalt auszuhebeln. Der jetzige Vorstoß will eine so genannte »Dienstleistungskarte« einführen, die in anderen Ländern schon als Qualifizierung anerkannt wird und die quasi ein Ersatz für unseren Meisterbrief werden könnte. Die Bundeskanzlerin hat jedoch erst vor kurzem noch einmal klar herausgestellt, dass sie sich auf EU-Ebene dafür einsetzen wird, dass die derzeit gültige und aus meiner Sicht absolut richtige deutsche Regelung erhalten bleibt.

Ob der Angriff der EU auf unseren Meisterbrief erfolgreich sein wird oder nicht, lässt sich aus heutiger Sicht nicht endgültig sagen. Wir werden jedenfalls von verbandlicher Seite alles in unserer Macht stehende tun, um diese unselige Entwicklung zu verhindern. Wir setzen weiterhin auf Qualität und eine entsprechende Qualifikation als Voraussetzung für die Ausübung unserer Berufe.

»de«: In einigen Bundesländern startet nun das so genannte Berufsabitur, eine Kombination aus Lehre und Hochschulreife. Ist das schon eine erste Antwort auf einen evtl. wegfallenden Meistervorbehalt?

L. Hellmann: Nein, so sollten Sie das nicht sehen. Es geht hier um etwas ganz anderes. Häufig haben die Eltern einen erheblichen Einfluss auf die Berufswahl der Jugendlichen, und bei vielen herrscht die Meinung

»Hauptsache Abitur« vor – was aber am Ende des Tages auch dazu führt, dass eine Reihe von jungen Menschen ein Studium beginnt, es aber nicht zu Ende führt.

Diesen Leuten wollen wir einen zusätzlichen Weg aufzeigen. Die Jugendlichen machen eine Lehre inklusive Berufsabitur. Das dauert insgesamt vier Jahre, wovon die Auszubildenden rund 2,5 Jahre im Betrieb verbringen und etwa 1,5 Jahre in speziellen Berufskollegs. Anschließend haben sie sowohl eine abgeschlossene Berufsausbildung als auch ein vollwertiges Abitur. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung hat diesen Weg abgesegnet, und demnächst starten die ersten Ausbildungsgänge in verschiedenen Bundesländern.

»de«: Zum Thema E-Marke: Vergangenes Jahr gab es ca. 7 500 E-Marken-Betriebe, wie sieht die Anzahl dieses Jahr aus? Sind Sie damit zufrieden? Wie sind die Zukunftsprognosen?

L. Hellmann: Derzeit liegen wir bei rund 8000 E-Marken-Betrieben. Diese Zahl wollen wir natürlich weiter steigern, mit dem Ziel, langfristig mehr als die Hälfte aller Innungsfachbetriebe für die neue E-Marke zu gewinnen.

Uns ist bewusst, dass wir es wohl nicht schaffen werden, 100% aller Innungsmitglieder von der E-Marke zu überzeugen. Das hat verschiedene Gründe. Jeder Betrieb ist individuell geführt, und jeder Unternehmer entscheidet für sich, welchen Weg er geht. Wir halten es nach wie vor für richtig, die E-Marke als Qualitätsmarke zu positionieren, für die sich der Betrieb bewusst entscheiden muss.

»de«: Nach wie vor hat sich die Mehrzahl der Innungsbetriebe noch nicht für einen E-Marken-Vertrag entschieden. Lässt sich diese Zustand so auf Dauer aufrechterhalten, da ja alle Werbemaßnahmen ausschließlich auf die E-Marke abgestellt sind?

L. Hellmann: Das ist aus meiner Sicht kein Widerspruch. Natürlich sind unsere Werbemaßnahmen stark auf die E-Marke abgestellt. Doch wenn wir z.B. im Rahmen unserer E-Zubis-Kampagne für die Fachkräfte der Zukunft werben, profitieren davon im Endeffekt nicht nur E-Marken-Betriebe, sondern das Elektrohandwerk als Ganzes.

Mit der Weiterentwicklung der E-Marke werden wir uns im Rahmen der Jahrestagung und des E-Kongresses im September intensiv auseinandersetzen. Dabei geht es darum, das Qualitätskonzept zu stärken, gleichzeitig aber auch die Möglichkeiten der Nicht-E-Markenbetriebe zu verbessern, an den Marketingmaßnahmen teilzuhaben. Ich kann und will hier aber dieser ergebnisoffenen Diskussion nicht vorgreifen.

»de«: E-Marken-Betriebe müssen ja alle fünf Jahre eine gewisse Anzahl an Weiterbildungspunkten nachweisen, um die E-Marke weiterhin nutzen zu können. Hierbei wird nicht nach Betriebsgröße differenziert, sind also kleine Betriebe im Nachteil bzw. macht man es größeren Betrieben zu leicht?

L. Hellmann: Jeder E-Marken-Betrieb muss innerhalb von fünf Jahren insgesamt 40 Weiterbildungspunkte nachweisen, was im Prinzip einem Tag Weiterbildung pro Jahr



Quelle: Jan Voosen

Lothar Hellmann: »Im Unterschied zu vielen anderen Marktteilnehmern erbringt das Elektrohandwerk professionelle Dienstleistungen und bietet Komplettlösungen«

entspricht. Wenn Sie zum Beispiel die zweitägige Weiterbildung zum Fachbetrieb für Elektromobilität absolvieren, haben Sie also schon genügend Punkte für zwei Jahre gesammelt.

Aus meiner Sicht kann diese Hürde jeder Betrieb nehmen – unabhängig von seiner Größe. Dennoch ist uns der Aspekt Weiterbildung sehr wichtig, da wir die E-Marke ja als Qualitätsmarke positioniert haben.

»de«: Thema Smart Home: Mitte März wurde von verschiedenen Verbänden, darunter dem ZVEH, die Wirtschaftsinitiative Smart Living gegründet. Was verbirgt sich dahinter, und wie kann der einzelne Betrieb davon profitieren?

L. Hellmann: Ziel der Initiative ist es, Deutschland zum Leitmarkt für Smart-Living-Anwendungen zu entwickeln. Viele Marktteilnehmer und andere Verbände haben Aktivitäten in diesem Bereich entwickelt, und die nun gestartete Initiative soll diese bündeln, um so die Effizienz zu erhöhen. Wir versprechen uns sehr viel von der Initiative, die übrigens auch aktiv vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie unterstützt wird. Wenn der Umsatz von Smart-Living-Anwendungen steigt, können wir davon alle profitieren.

Auch unser neues E-Haus, das wir zur Light + Building 2018 präsentieren werden, wird unter dem Motto »Smart Living« stehen. Das E-Haus wird auch wieder auf allen Regionalfachmessen für unsere Fachpartner zu sehen sein sowie auf der IFA in Berlin dem Endkunden die Kompetenz des Elektrohandwerks präsentieren.

»de«: Beinahe täglich scheint im Smart-Home-Markt ein neuer Anbieter aufzutau-chen, ein Überblick ist kaum mehr möglich. Wie soll sich der Betrieb hier zurechtfinden, worauf soll er setzen?

L. Hellmann: Sie können das Thema nicht auf die Frage nach den Produkten reduziert betrachten. Grundsätzlich sollte der Betrieb die Ansprüche des Kunden aufnehmen und darauf aufbauend seine Dienstleistung im Smart Home anbieten. Dazu bedient er sich dann der geeigneten Komponenten und integriert diese zu einem Gesamtsystem.

In den Plug&Play-Markt sollten wir uns nicht begeben, wir erbringen professionelle Dienstleistungen. Schon in unserem E-Haus 2016 haben wir verschiedene Systeme für die Nachrüstung gezeigt, die von langjährigen und verlässlichen Partnerherstellern stammen. Ich kann den Betrieben nur raten:

Setzen Sie auf namhafte Hersteller, die nicht nur die Produkte im Sortiment haben, sondern zum Beispiel auch entsprechende Weiterbildungsangebote für das Elektrohandwerk anbieten oder auch Haftungsübernahmevereinbarungen unterzeichnet haben, so werden Sie und die Kunden auch im Gewährleistungsfall nicht allein gelassen. Und achten Sie auf Datenhoheit und Datensicherheit – die Daten sollen beim Kunden bleiben und nicht in irgendeiner anonymen Cloud verschwinden.

»de«: Vor kurzem hat der ZVEH erreicht, dass Elektrohandwerksbetriebe vor unberechtigten Zugriffen der Soka-Bau geschützt sind. Welche Auswirkungen hatten die Forderungen der Soka-Bau auf betroffene Betriebe, und wie sieht die jetzige Vereinbarung aus?

L. Hellmann: Einige Betriebe aus dem Elektrohandwerk wurden unberechtigterweise von der Soka-Bau in Anspruch genommen. Wenn ein Betrieb im Rahmen eines Auftrags zum Beispiel Kabelbühnen montiert oder bei einer PV-Anlage Leitungen im Erdreich verlegt, hat die Soka-Bau dies als typisches Baugeschäft angesehen, auch wenn nur ein sehr kleiner Anteil der Tätigkeiten auf diesen Bereich entfiel. In solchen Fällen forderte die Soka-Bau rückwirkend für vier Jahre bis zu 20 % der Lohnsumme als Beitrag.

Durch unsere Intervention konnten mehrere Betriebe diese ungerechtfertigten Forderungen abwenden.

Stand heute konnten wir unter anderem eine Beweislastumkehr durchsetzen. Nun muss die Soka-Bau in Streitfällen nachweisen, dass ein Betrieb arbeitszeitlich überwiegend baugewerbliche Tätigkeiten verrichtet.

Wir sehen die jetzt getroffene Vereinbarung als Zwischenlösung. Derzeit arbeiten wir an einer endgültigen Vereinbarung. Unser Ziel ist eine klare Abgrenzung, wann ein Betrieb Soka-Bau-pflichtig ist und wann nicht, so dass für unsere Mitglieder hier künftig Rechtssicherheit besteht.

»de«: Herr Hellmann, vielen Dank für das Gespräch.



AUTOR

**Dipl.-Ing.
Andreas Stöcklhuber**
Redaktion »de«