

Schulung und Service im Fokus

# Fachwissen für nachhaltige Lösungen und gutes Licht

Der Elektrofachgroßhandel ist seit vielen Jahrzehnten ein wichtiger Partner des Elektrohandwerks im Lichtmarkt. Bildeten früher vor allem Verfügbarkeit und die Logistik die Grundlage für die Geschäftsbeziehung der beiden Marktstufen, sind heute Planungsunterstützung und Fachwissen wichtige Elemente der Partnerschaft.

Die Zukunft des technischen Lichts ist durch eine immer dynamischere Entwicklung geprägt. Hierbei stehen Fachwissen und praxistaugliche Lösungen hoch im Kurs. Bei der Elektrogroßhandels-Kooperation Fegime setzt man unter anderem auf neue Schulungs- und Servicekonzepte, um hier kompetenter Partner zu sein. Wir sprachen mit *Stefan Wiech*, Sortimentsleiter Lichttechnik bei Fegime Deutschland (Bild 1).



Quelle: Der Fotograf Andreas Kuenk

**Bild 1:** Stefan Wiech, Sortimentsleiter Lichttechnik bei Fegime Deutschland

»de«: Welches Potenzial bietet die Lichttechnik dem Elektrohandwerk?

**S. Wiech:** Angesichts der gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage konzentrieren sich viele auf Sanierungsprojekte, da der Neubausektor stagniert. Insbesondere in der Lichttechnik besteht die Möglichkeit, Energieeffizienz zu steigern und somit Kosten zum Teil auch deutlich zu reduzieren. Nicht zu vergessen ist auch das Leuchtstofflampen-Verbot. Es bieten sich viele Potenziale. Jedoch ist wichtig zu bedenken, dass dies Zeit und Geduld erfordert – nicht alle Herausforderungen werden von heute auf morgen gelöst werden können.

»de«: Welche Marktsegmente lohnt es sich aktuell zu erschließen und wie sollten E-Handwerker das am besten anpacken?

**S. Wiech:** Die bereits angesprochenen Sanierungsprojekte bieten insbesondere in Industriegebäuden spannende Möglichkeiten und versprechen Erfolg sowohl für das Handwerk als auch den Handel. Gleichzeitig ist der Office-Bereich einem kontinuierlichen Wandel unterworfen und birgt gutes Potenzial. Des Weiteren sind die Bereiche Außenbeleuchtung und nachhaltige Beleuchtung miteinander verknüpft, Stichwort Lichtverschmutzung. Das ist ebenfalls ein vielversprechendes Segment, auch wenn wir hier sehr stark im Wettbewerb mit der Direktvermarktung von Leuchtenhersteller zu den Kommunen hin sind.

»de«: Wie kann der Elektrofachgroßhandel dabei über die reine Logistik hinaus unterstützen?

**S. Wiech:** Wird unser Berufsbild heute noch ausschließlich auf die Rolle des Logistikers reduziert? Der Elektrogroßhandel hat bereits vor vielen Jahren einen tiefgreifenden Wandel durchgemacht. Speziell im Bereich der Beleuchtung fungieren wir seit Langen als kompetenter Lichtplaner, der sich insbesondere mit den relevanten Normen im Bereich der Elektrotechnik auskennt. Darüber hinaus übertragen wir das vielfältige Wissen der Hersteller auf das Elektrohandwerk, da die Vermarktung nicht immer und überall reibungslos funktioniert. Es gibt eine Vielzahl von spannenden Tools, die das Leben des Elektrohandwerkers deutlich vereinfachen und ihm einen großen Nutzen bringen.

»de«: Wie bauen Sie die Fachkompetenz Ihrer Mitarbeiter aus?

**S. Wiech:** Innerhalb des Kreises der Fegime-Gesellschafter werden vielfältige unternehmenseigene Initiativen ergriffen. Darüber hinaus engagieren wir uns aktiv in der Förderung der Fegime-Lichtexperten durch unser brandneues Schulungsprogramm zum zertifizierten Fachplaner Licht. Dieses Programm wird von dem renommierten externen Lichtplaner und Profi *Michael Immecke* geleitet

und endet mit einer Abschlussprüfung, die von der Handwerkskammer Saarland abgenommen wird.

Eine weitere Innovation, die in diesem Jahr erstmals ins Leben gerufen wurde, ist unsere »Werkstatt. Zukunft. Licht«. Hier haben wir gemeinsam mit sieben Herstellerpartnern zwei Tage investiert, um die Zukunftsthemen der Lichttechnik zu erkunden. Dieses Ereignis in Leverkusen brachte nahezu 100 leidenschaftliche Lichtbegeisterte zusammen und markiert einen bedeutenden Schritt auf unserem neuen gemeinsamen Weg.

»de«: Welche Unterstützung erhalten Sie von Seiten der Industrie?

**S. Wiech:** Aktuell zeigen unsere Licht-Lieferanten eine hohe Bereitschaft, neue und insbesondere gute Themen und Ideen anzunehmen und mit uns gemeinsam umzusetzen. Aus diesem Grund ist es für uns von großer Bedeutung, diese Partnerschaften weiterzuentwickeln und auszubauen.

»de«: Welche Rolle spielt heute im Zeitalter von Digitalisierung und Vernetzung der persönliche Kontakt zu Ihren Kunden im E-Handwerk?

**S. Wiech:** Obwohl die Digitalisierung und Vernetzung die Kommunikation erleichtern, darf aus meiner Sicht heraus der persönliche Kontakt nicht vernachlässigt werden. Es ist wichtig, eine entsprechende ausgewogene Mischung der Kommunikation zu finden, um die besten Ergebnisse gemeinsam zu erzielen. Die erneut stattfindenden Hausmesen beispielsweise leisten dazu auch wieder einen bedeutenden Beitrag. ●



**Autor:**  
Dipl.-Kommunikationswirt  
Roland Lüders,  
Redaktion „de“