

# Attraktive Tätigkeitsfelder als Basis für kompetente Mitarbeiter

**DIE ZUKUNFT DES ELEKTROHANDWERKS** Im Rahmen der ZVEH-Jahrestagung Ende Mai in Mannheim fanden u. a. Neuwahlen zum ZVEH-Präsidium statt (siehe ZVEH-Report in »de« 12.2015). Der bisherige Präsident Walter Tschischka hatte altersbedingt nicht mehr kandidiert. Zum neuen Präsidenten wurde Lothar Hellmann gewählt. Im Interview mit »de« spricht er über die Agenda seiner bis 2019 reichenden Amtszeit.



Quelle: ZVEH

## PORTRÄT

**Dipl.-Ing. Lothar Hellmann**  
Präsident des ZVEH

Präsident des Landesinnungsverbands  
Nordrhein-Westfalen

Obermeister der Elektroinnung Duisburg

Kreishandwerksmeister der Kreishandwerker-  
schaft Duisburg

Lothar Hellmann ist verheiratet und hat  
drei Kinder

Als Schwerpunkte seiner Amtszeit sieht *Lothar Hellmann* u. a. die Etablierung neuer Geschäftsfelder für das Elektrohandwerk sowie die zunehmende Digitalisierung aller Prozesse.

**»de«: Herr Hellmann, an welchen Leitlinien wollen Sie Ihre Präsidentschaft orientieren?**

L. Hellmann: Ganz generell werde ich meine Tätigkeit an den Bedürfnissen unserer Mitgliedsbetriebe orientieren, denn ein Verband ist kein Selbstzweck, sondern für seine Mit-

glieder da. Aus den Bedürfnissen der Mitglieder ergeben sich dann die Themen, die für uns im Vordergrund stehen. Dazu gehören die Herausforderungen der Energiewende, Energieeffizienz, dezentrale Energieversorgung, Digitalisierung – Wirtschaft 4.0, Gebäudeautomation sowie die Weiterentwicklung der E-Marke. Sehr wichtig für uns ist auch die Stabilisierung unserer elektrohandwerklichen Organisation, sprich die Gewinnung neuer Mitglieder, damit wir als Verband unsere Schlagkraft weiter steigern können.

Darüber hinaus steht für uns die Abgrenzung der elektrohandwerklichen Tätigkeiten auf der Agenda. Denn Elektrotechnik dringt einerseits in immer weitere Bereiche vor, in denen unsere Expertise gefragt ist. Andererseits versuchen immer mehr andere Marktteilnehmer, sich in unseren angestammten Tätigkeitsfeldern breitzumachen, und hier wollen wir ganz klar unsere Position beziehen.

**»de«: Wie soll diese Abgrenzung aussehen, wo sich doch die Technologien immer weiter vernetzen?**

L. Hellmann: Wir haben z. B. mit dem Kälteanlagenbauerhandwerk eine klare Abgrenzung: Die Einspeisung bis zum Schaltschrank ist Sache des Elektrohandwerks, die Steuerung der Kältetechnik übernimmt das Kälteanlagenbauerhandwerk.

Wenn Sie sich dagegen z. B. ein Badezimmer ansehen, dann sind hier einige Tätigkeiten auf den ersten Blick nicht eindeutig zugeordnet. Denken Sie nur an LED-Beleuchtung oder Schutzmaßnahmen. Das sind Dinge, die eindeutig in der Kernkompetenz des Elektrohandwerks liegen.

**»de«: Nach der aktuellen Konjunkturumfrage des ZVEH bewerten fast 95 % aller**

**Elektrohandwerksbetriebe ihre Geschäftslage als positiv. Die Auslastung der Betriebe ist sehr gut. Besteht angesichts dessen überhaupt die Notwendigkeit, neue Geschäftsfelder zu erschließen?**

L. Hellmann: Selbstverständlich. Natürlich sind die Auftragsbücher momentan gut gefüllt, doch das wird nicht bis in alle Ewigkeit so bleiben. Wenn wir uns nicht in neue Geschäftsfelder bewegen, dann werden wir über kurz oder lang in den klassischen Geschäftsfeldern zu teuer. Sicherlich lässt sich mit der einfachen Installation noch Geld verdienen, doch können Sie mit dieser Perspektive gute Mitarbeiter für sich gewinnen?

Aus meiner Sicht müssen wir uns neue Geschäftsfelder erschließen, um langfristig gut aufgestellt zu sein. Wenn Sie verstärkt Planungs-, Service- oder Ingenieurdienstleistungen erbringen können, so sind das in aller Regel Tätigkeiten mit adäquater Wertschöpfung. Und nur mit solch einem Angebotspektrum kann der Betrieb sich auch als attraktiver Arbeitgeber präsentieren und so gute Fachkräfte an sich binden.

**»de«: Bei der Struktur der Elektrohandwerksbetriebe ist ein Trend hin zu recht großen sowie zu vergleichsweise kleinen Betrieben festzustellen, der »Mittelbau« wird kleiner. Wird das Auswirkungen auf unsere Branche haben?**

L. Hellmann: Nach unseren Erhebungen ist die Durchschnittsgröße der Betriebe in der Vergangenheit nur leicht gesunken. Nach wie vor hat der Großteil der Betriebe fünf bis zehn Mitarbeiter. Bei den kleineren Betrieben stellen wir eine zunehmende Spezialisierung auf bestimmte Tätigkeitsfelder fest, wohingegen es auf der anderen Seite tenden-

ziell mehr größere Betriebe gibt, die das Motto »Alles aus einer Hand« leben.

**»de«: Kleinbetriebe haben in vielen Segmenten mit anderen Herausforderungen zu kämpfen als Großbetriebe. Das gilt auch für die Anforderungen an die Innungen bzw. die verbandliche Interessenvertretung. Wie stellt sich die Verbandsorganisation darauf ein?**

L. Hellmann: Wir haben eine Projektgruppe eingesetzt, die sich genau mit diesen Fragestellungen auseinandersetzt. So haben wir eine wissenschaftliche Umfrage mit der TU Darmstadt gestartet, die klären soll, welche Anforderungen die Betriebe an die Verbandsarbeit stellen.

Natürlich hat ein Betrieb mit wenigen Mitarbeitern ganz andere Anforderungen an die Verbandsarbeit als ein Großbetrieb, der vieles im eigenen Haus abdecken kann. Schon heute bieten viele Landesinnungsverbände ihren Mitgliedern eine passgenaue Beratung zu technischen oder betriebswirtschaftlichen Fragestellungen. Diese Beratungsleistung wollen wir künftig unabhängig von der Betriebsgröße anbieten, so dass jede Art von Betrieb seine entsprechende Auskunft bekommen kann.

Darüber hinaus steht unseren Betrieben über die E-Akademie auch ein breites Weiterbildungsangebot zur Verfügung – gerade zu den neuen Themen wie Energieeffizienz. Meines Wissens nach bietet die E-Akademie das größte virtuelle Schulungsangebot unserer Branche.

**»de«: Der Fachkräftemangel scheint sich zu einem Hemmschuh für die wirtschaftliche Entwicklung im Elektrohandwerk auszuwachsen. Was kann unsere Branche tun, um dem entgegenzuwirken?**

L. Hellmann: Wir haben heute schon vielfältige Aktivitäten, um neue Fachkräfte zu gewinnen, denken Sie nur an unsere E-Zubis-Kampagne. Als eine wichtige Zielgruppe sehe ich die Studienabbrecher aus technischen Studiengängen. Um diese Klientel sollten wir uns verstärkt bemühen und ihnen aufzeigen, wie sie auch im Handwerk Karriere machen können.

Ebenfalls nicht zu vernachlässigen ist die Tatsache, dass in den nächsten Jahren viele Elektrohandwerksbetriebe zur Übernahme anstehen, weil die Inhaber aus Altersgründen aufgeben und intern keinen geeigneten Nachfolger finden. Oft befinden sich in diesen Betrieben sehr kompetente Mitarbeiter, die sich bei einer Übernahme weiter beschäftigen lassen.



Quelle: Arge Medien

**Um als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben, sollte sich das Elektrohandwerk neuen, zukunftsfähigen Geschäftsfeldern widmen**

Immer wieder sollten wir darauf hinweisen, dass sich die Selbstständigkeit im Elektrohandwerk lohnen kann – wenn man entsprechendes Engagement zeigt. Nehmen Sie meinen Betrieb als Beispiel: Im Alter von 23 Jahren habe ich mit einem Monteur und drei Lehrlingen angefangen, heute sind es rund 120 Mitarbeiter.

**»de«: Einerseits nehmen die Anforderungen im Elektrohandwerk aufgrund des technischen Fortschritts zu, andererseits nimmt die Ausbildungsfähigkeit bei einem Teil der Bewerber ab. Könnte eine Lösung darin liegen, für einfache Tätigkeiten eine verkürzte Ausbildung anzubieten?**



Quelle: Jan Voosen

**Lothar Hellmann: »Die Digitalisierung ist eine große Herausforderung und Chance für das Elektrohandwerk«**

L. Hellmann: Davon halte ich offen gesagt nichts. Wir wollen bewusst keinen »kleinen Gesellenbrief«, denn der würde mehr Probleme schaffen, als er löst. So würden wir unsere klassische Ausbildung degradieren. Denn elektrische Sicherheit ist nicht teilbar.

Auch unter betrieblichen Gesichtspunkten wäre das schwierig. Denn nicht immer haben Sie genügend Aufträge mit einfachen Tätigkeiten, um einen Mitarbeiter mit geringer Qualifizierung beschäftigen zu können. Und auch bei einer vermeintlichen Routinetätigkeit treten vor Ort auf der Baustelle immer wieder unvorhergesehene Probleme auf, die sich aber nur mit entsprechendem Know-how lösen lassen. Hat der Mitarbeiter das nicht, stehen Sie als Unternehmer in der vollen Verantwortung.

Im Fall der Fälle sehe ich den Einsatz von Leiharbeitern oder spezialisierten Subunternehmern als die deutlich sinnvollere Variante.

**»de«: Seit rund 20 Jahren befasst sich unsere Branche mit dem Thema Smart Home – eine lange Zeit davon nahezu unter Ausschluss der Öffentlichkeit. Doch kaum zeigen die »Großen« das Thema ein- oder zweimal auf der IFA, schon findet es breite Resonanz in den Publikumsmedien. Haben wir Nachholbedarf in Sachen Marketing?**

L. Hellmann: Nein, wir haben das Marketing auch in der Vergangenheit nicht vergessen. Doch Sie müssen sehen, dass große Player, z. B. aus den Bereichen Energieversorgung, Telekommunikation oder Unterhaltungselektronik, ganz andere Marketingbudgets zur Verfügung haben. Auch wir haben über die Arge Medien schon vielfältige Marketing-



Quelle: Arge Medien

**Der Kunde will Nutzen und Mehrwert:** Hier kann das Elektrohandwerk mit seiner Kundennähe punkten

aktivitäten rund um Smart Home entwickelt. Doch unser Budget ist naturgemäß begrenzt. Denn letztlich finanzieren wir solche Maßnahmen aus den Beiträgen unserer Mitglieder, und damit müssen wir sorgsam umgehen.

Dennoch bin ich über die Marketingmaßnahmen von Branchenfremden nicht unglücklich. Denn die größere Aufmerksamkeit des Endkunden hilft natürlich auch uns im Elektrohandwerk. Im Bereich Smart Home ist das Elektrohandwerk der einzige Anbieter, der Energietechnik und Informationstechnik miteinander verknüpfen kann. Wir grenzen uns ganz klar ab von den Plug&Play-Lösungen, und insofern sehe ich aus dieser Richtung Stand heute auch keine wirkliche Gefahr für die von uns besetzten Segmente.

Wir haben inzwischen eine Fachbetriebs-Datenbank eingerichtet, in der der Endkunde gezielt nach Smart-Home-Betrieben suchen kann. Hier geht uns Qualität vor Quantität: Wer sich hier listen lassen will, muss nachweisen, dass er mindestens fünf Smart-Home-Projekte erfolgreich abgeschlossen hat.

**»de«: Eine aktuelle Studie spricht von 1 Mio. Smart Homes bis 2018. Halten Sie das für realistisch?**

L. Hellmann: Der Markt teilt sich aus meiner Sicht in drei Segmente auf: Am unteren Ende befinden sich die erwähnten Plug&Play-Lösungen, von denen das Elektrohandwerk aus meiner Sicht die Finger lassen sollte. Darüber befindet sich der mittlere Bereich, in dem sich verschiedene, meist herstellereigenspezifische Bussysteme tummeln. Dieses deutlich im

Wachstum befindliche Segment gehört ganz klar in die Hände des Elektrohandwerks. Die Spitze bilden Systeme wie KNX, mit denen wir schon viele Jahre Erfahrung haben.

Zählen Sie diese Segmente zusammen, dürfte die Anzahl von 1 Mio. bis 2018 durchaus realistisch sein.

**»de«: Die Zahl von 1 Mio. hat auch die Bundesregierung prognostiziert, und zwar für die Anzahl der Elektroautos bis 2020. Ist diese Prognose noch zu halten?**

L. Hellmann: Im Neubau weisen wir die Kunden darauf hin, den Zählerplatz und die Verkabelung gleich für Elektromobilität vorzurüsten. Doch nach wie vor hat die Elektromobilität ein Akzeptanzproblem in der Bevölkerung, u.a. aufgrund der vermeintlich ungenügenden Reichweite und des hohen Preises der E-Autos. Ein Grund ist sicherlich auch, dass unsere heimische Autoindustrie das Thema jahrelang verzögert hat.

Doch inzwischen haben die deutschen Hersteller aufgeholt und bieten nun verstärkt Elektrofahrzeuge an. Insofern erwarte ich für die kommenden Jahre eine deutliche Belebung des Marktes.

**»de«: Die Digitalisierung aller Prozesse schreitet immer weiter voran, im industriellen Umfeld spricht man von »Industrie 4.0«. Gibt es auch »Elektrohandwerk 4.0«?**

L. Hellmann: Wenn man die Historie unseres vergleichsweise jungen Gewerks betrachtet, können Sie ebenfalls vier Phasen identifizieren:

- 1) Die beginnende Elektrifizierung Ende des 19. Jahrhunderts.
- 2) Die Verbreitung elektrischer Haushaltsgeräte im Zuge des Wirtschaftswunders nach dem zweiten Weltkrieg.
- 3) Das Aufkommen von EIB und anderen Steuerungen, etwa um 1990.
- 4) Aktuell das Zusammenwachsen von KNX und IP bzw. die Digitalisierung.

Doch generell greifen mir Begriffe wie Industrie 4.0 oder Handwerk 4.0 zu kurz. Aus meiner Sicht sollten wir von Wirtschaft 4.0 oder Gesellschaft 4.0 sprechen, denn die Digitalisierung geht viel tiefer. Und selbstverständlich kann sich das Elektrohandwerk dieser Entwicklung nicht entziehen bzw. ist schon mitten drin. Etwa im Bereich des Bestellwesens sind die Prozesse schon vollkommen digitalisiert.

**»de«: Die Digitalisierung geht doch viel weiter?**

L. Hellmann: Das ist korrekt, gerade im Bereich der Planung sehe ich noch ein erhebliches Potenzial – Stichwort Building Information Modeling, kurz BIM (*Anm. der Redaktion: siehe dazu auch den Fachbeitrag »Gebäudeplanung im Umbruch« in »de« 11.2015, S. 59*). Voraussetzung für eine durchgängige Planung ist aber, dass für alle Produkte auch die entsprechenden Planungsdaten zur Verfügung stehen. Hier gibt es auf Seiten der Hersteller noch Nachholbedarf.

Unter dem Stichwort Service 4.0 sollten wir möglichst unsere ganze Leistung – Beratung, Planung, Installation, Wartung usw. – in ein Paket packen. Denn wir haben heute im Zeitalter der Digitalisierung einen großen Wettbewerb und hohe Transparenz. Der Kunde möchte Nutzen und Mehrwert, nicht eine Stückliste von Hardware-Komponenten. Reine Produktpreise sind für den Endkunden zwar vergleichbar, doch die Dienstleistungen, die wir erbringen, spielen eine immer größere Rolle – und u.a. hier zeigt sich die Fachkompetenz, die das Elektrohandwerk unvergleichlich macht. Und unsere Fähigkeit, Lösungen aus einer Hand anzubieten, ist ein Alleinstellungsmerkmal.

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



**AUTOR**

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