



Stefan Scheelen, erster Vorsitzender vom Team Handwerk e.V.



Interview mit Stefan Scheelen

» DAS FACHHANDWERK LÄUFT DER ENTWICKLUNG HINTERHER, STATT SIE ZU GESTALTEN «

„Wir sind stolz auf unser Handwerk“ – so die klare Botschaft des Team Handwerk, das Leistung und Qualität der Arbeit wieder in den Vordergrund bringen und vor allem in das Bewusstsein der Kunden verankern möchte.

Der Zusammenschluss selbständiger SHK-Handwerksbetriebe besteht mittlerweile seit zwei Jahren und hilft seinen Mitgliedern, sich als regionale Marke zu positionieren und zu etablieren. Neben den großen Herausforderungen, vor denen die SHK-Branche ohnehin steht, ist zudem gerade ein Veränderungsprozess im Gange. Das Team Handwerk sieht dabei ganz genau hin, hinterfragt kritisch und nimmt bewusst Stellung – seit einem Jahr regelmäßig auch immer wieder in der Si – zu aktuellen Marktgeschehnissen. Dieses Mal wieder im Interview spricht Stefan Scheelen, erster Vorsitzender vom Team-Handwerk e.V.

Si: Manche kennen Ihren Verein noch nicht. Was wollen Sie erreichen?

Stefan Scheelen: Die Initialzündung war, dass ein bekannter Onlinehändler das Fachhandwerk pauschal als Betrüger und Preistreiber dargestellt hat. Da haben sich einige Kollegen gedacht, das reicht jetzt, wir müssen etwas tun. Dann wurde Team Handwerk e.V. gegründet.

Unser Ziel ist es, dem Fachhandwerk wieder die Stellung im Markt zu geben, die es auf Grund seiner Leistungsfähigkeit einnehmen kann. Dazu sind die Leistungen des Fachhandwerks, angefangen von der Beratung, über den Einbau unter Beachtung aller Vorschriften und wenn es einmal schief geht, die Gewährleistung, herauszustellen. Das ist in den letzten 70 Jahren versäumt worden. Die Qualität und Preiswürdigkeit des Fachhandwerkers muss wieder im Vordergrund stehen.

Si: Wie wollen Sie das erreichen?

Scheelen: Über unsere Ideen möchte ich an dieser Stelle nur so viel sagen, dass wir versuchen sollten, das Fachhandwerk als regionale Marke zu etablieren. Nur so kann es nach unserer Meinung gelingen dauerhaft im Wettbewerb zu bestehen. Damit wir unsere Ideen besser umsetzen können und unsere Stimme mehr Gewicht bekommt, ist es notwendig, dass wir uns besser organisieren. Das bedeutet, dass wir als Verein weiter wachsen müssen. Da ist jedes neue Mitglied willkommen.

Si: Team Handwerk e.V. ist jetzt bald zwei Jahre alt. Was hat sich in den letzten beiden Jahren Ihrer Ansicht nach verändert?

Scheelen: Die Entwicklungen der letzten Zeit haben gezeigt, wie notwendig es ist, die Kräfte zu bündeln und die Stimme zu erheben. Wir haben es neuerdings nicht nur mit Onlinehändlern und Baumärkten, sondern auch mit Versicherungen und Investoren zu tun, die in den Markt eingestiegen sind. Diese neuen Marktteilnehmer können keine Armaturen einbauen, dafür bedarf es eines Fachhandwerkers. Sie mischen am Markt mit, weil sie Kollegen finden, die in einer abhängigen Beschäftigung ihre Zukunft sehen. Das sollte einmal bedacht und gesagt werden.

Sorgen machen mir die Verbände, die sich nicht eindeutig positionieren können oder wollen. Es sei nur darauf hingewiesen, dass Thermondo Innungsmitglied in Berlin ist.

Si: Sehen Sie eine weitere Fortsetzung dieser Entwicklungen?

Scheelen: Der Wandel ist bereits in vollem Gange. Doch wie

Team Handwerk e.V.

ist ein Zusammenschluss von selbstständigen SHK-Handwerksbetrieben und dem SHK-Fachhandwerk verbundenen Personen. Bundesweit aufgestellt ist das primäre Ziel, die handwerkliche Dienstleistung wieder in den Vordergrund zu stellen. Dem Verein „Team-Handwerk e.V.“ kann man jederzeit beitreten – unter www.team-handwerk.de.

er zu gestalten ist, ist zurzeit noch offen. Fest steht wohl, dass das Kapital die Branche entdeckt hat. Im Moment ist der Eindruck da, dass das Fachhandwerk der Entwicklung hinterherläuft. Bisher hat sich noch keines der neuen Konzepte durchsetzen können. Da ist noch einiges in Bewegung.

Si: Würden Sie sich auch eine klarere Positionierung der Fachverbände und Innungen wünschen?

Scheelen: Die Fachverbände und Innungen tun sicherlich was ihnen möglich ist. Hier sei an die Themen Wolf/Thermondo, Eon/Thermondo, oder aktuell Vaillant mit seinem Internetportal „HeizungOnline“ erinnert. Da wurde eindeutig Position bezogen und das ist gut so. Was ich allerdings beim Fachhandwerk vermisste, ist, dass es häufig nicht bereit ist über den Tellerrand zu schauen. Natürlich ist das Tagesgeschäft anstrengend. Das kann jedoch meiner Meinung nach kein Grund sein, sich nicht zu informieren und Stellung zu beziehen. Hier müssen wir die Kollegen aktivieren und sagen, wenn euch jemand ans Leder will, dann reagiert und macht was. Da wollen wir den Finger in die Wunde legen und vielleicht auch noch Salz hineinstreuen. Und ich sage allen Kollegen, es wird allerhöchste Zeit sich zu positionieren.

Si: Und wie sehen Sie die Zukunft des 3-stufigen Vertriebsweges?

Scheelen: Die Preistransparenz durch das Internet ist sicherlich ein Problem das nicht zu unterschätzen ist. Wollen wir die Vielfalt am Markt erhalten, dann sollten wir konsequent für den 3-stufigen Vertriebsweg eintreten. Da gehen einige bereits andere Wege. Es sei nur das Stichwort Direktvertrieb genannt. Die große Bandbreite der handwerklichen Leistungen sollte gerade bei dieser Diskussion gesehen und beachtet werden. Das ist bisher kaum geschehen. Der 3-stufige Vertriebsweg hilft sicherlich die Lieferbereitschaft und die zügige Abwicklung von Aufträgen zu gewährleisten. Das ist ein Punkt, der in den Diskussionen ein wenig untergegangen ist. Ich möchte die Industrie und den Fachgroßhandel an dieser Stelle einmal ausdrücklich einladen mit uns zu diskutieren, wie die Leistungsfähigkeit des 3-stufigen Vertriebsweges erhalten und vielleicht sogar ausgebaut werden kann.

Si: Sie positionieren sich gegen die Verschiebung des „Point of Sale“ hin zu anderen Vertriebswegen. Können Sie das einmal konkretisieren?

Scheelen: Sorgen bereiten mir die neuen Wettbewerber Internet, Baumärkte, Thermondo und neuerdings sogar Versicherungen, die sich mit viel Kapital Vorteile bei Werbung und

Marketing verschaffen. Sie stellen den Preis stark in den Vordergrund, ohne die handwerkliche Leistung und Qualität zu nennen. Der Fachhandwerker ist nur noch der Handlanger dieser Anbieter, nachdem sie von den Fachbetrieben ausgebildet wurden. Ein Spezialfall ist elements, weil hier auf dem 3-stufigen Vertriebsweg, der „Point of Sales“ auf den Großhandel mit all seinen Nachteilen verschoben wird.

Betrachten wir nur den aktuellen Fall der Zusammenarbeit von Eon und Thermondo. Investoren, wie Eon, haben viel Geld in Thermondo investiert und wollen dafür Gewinne sehen. So kann Thermondo große Summen für Werbung und Marketing ausgeben. Schon steht nicht mehr die Leistung im Vordergrund, sondern die Werbebotschaft. Den Vorteil hat der, der über das Geld verfügt. Der einzelne Fachbetrieb kann da nicht mithalten und hat das Nachsehen.

Was mir besonders zu denken gibt ist, dass es anscheinend nur wenige gibt, die wirklich an dem Thema interessiert sind oder ein klares Bekenntnis zum Fachhandwerk abgeben wollen. Da sehe ich unsere Aufgabe. Wir wollen für die Fachhandwerker, die im Tagesgeschäft kaum noch Zeit haben, die Kräfte bündeln, helfen das Fachhandwerk zu positionieren und Klartext reden. Wir sagen klar und deutlich zu den Kollegen: Seid stolz auf euer Handwerk und sagt das auch jedem.

Si: Weshalb sehen Sie die derzeitige Deregulierung der Märkte und Standards durch Freihandelsabkommen und anderes so kritisch?

Scheelen: Die Investoren beschäftigen Heerscharen von Lobbyisten, die Einfluss nehmen auf die Politik und die Deregulierungen aktiv begleiten und vorantreiben. Eine unterschätzte und kaum bekannte Gefahr für das Fachhandwerk sind die Freihandelsabkommen TTIP und CETA zwischen der EU und den USA bzw. Kanada und das Abkommen, sowie unter Federführung der Welthandelsorganisation, das TISA-Abkommen. Die Gespräche und Ergebnisse unterliegen der Geheimhaltung und finden unter Beteiligung von Lobbyisten der Verbände und großer Konzerne statt. Sie dienen dem Zweck unter dem Mäntelchen des Freihandels die Standards zu senken und Investoren auf Kosten der Allgemeinheit und des Steuerzahlers zu stärken. Man nennt das den Wettbewerb stärken, Deregulierung der Märkte, Investorenschutz und kooperative Regulation. Gemeint ist die Verteilung von unten nach oben, wie wir sie seit 20 Jahren verstärkt beobachten, weiter voranzubringen. Bisher haben, z. B. bei dem Abkommen zwischen USA, Kanada und Mexiko nur Investoren profitiert und Millionen Arbeitsplätze sind verloren gegangen. Die Auswirkungen dieser Abkommen wird das Fachhandwerk zu spüren bekommen. Eines ist jedoch schon heute klar, allein der Investorenschutz wird den Steuerzahler Milliarden kosten und das wird auch das Fachhandwerk mit bezahlen müssen.

Si: Was wünschen Sie sich für die Zukunft?

Scheelen: Das ist nicht viel. Eigentlich wünsche ich mir nur einen fairen Wettbewerb, in dem die Leistung und nicht das Kapital im Vordergrund steht. ■
www.team-handwerk.de