

Team Handwerk e.V.

Sprachrohr für Fachhandwerks-Dienstleistungen

Das „Team Handwerk e.V., Verein für das Fachhandwerk, soll Sprachrohr für die Verdeutlichung der Leistungen des Fachhandwerks werden. Ein Initiator für die Gründung des Vereins ist Stefan Scheelen, seines Zeichens Fachhandwerker. In einem Schreiben erläutert er die Hintergründe aber auch die Ziele des Vereins.

„Wir sind fest davon überzeugt, dass sich das Fachhandwerk gemeinschaftlich positionieren muss, um den Negativtrend entgegen zu wirken. Die Werbung der inzwischen bekannten Online-Verkaufs-Shops, die uns Fachhandwerker öffentlich in ein schlechtes Licht rücken, ist für uns als Initiatoren des Team Handwerk e.V., nur noch der Tropfen, der das Fass zum Überlaufen brachte.

Machen wir uns nichts vor, der Industrie bei denen es nur um Umsatzzahlen geht, ist es völlig egal, wer deren Produkte verbaut und die EU fördert mit ihrer Politik den Weg zu den so genannten „Englischen Verhältnissen“. Wir halten das ganz klar für den falschen Weg. Man muss sich das mal vor Augen führen. Im Ausland zucken die Leute zusammen, wenn ein Deutscher Installateur und Heizungsbauermeister vor denen steht. Unser Ansehen hat da noch richtig Gewicht und wir stehen fast auf einer Stufe mit einem Ingenieur. Jeder von uns, der mal im europäischen Ausland im

Urlaub ist, braucht sich doch nur mal die Installationen dort anschauen. In den Hotels, wenn nicht gerade von Deutschen gebaut, ist jeder Wasseranschluss stümperhaft. Unsere Qualität der Arbeit kommt aber nicht von ungefähr. Das System hier zu Lande (erst die Lehre, dann Geselle, dann Meister und im Anschluss die Selbstständigkeit) ist ein Garant für die hochwertige Arbeit, die wir an den Tag legen. Auch das System des dreistufigen Vertriebsweges, hat sich über Jahrzehnte bewährt und ist eine Säule unseres Erfolges.

In ganz Europa werden wir für unser Know-how und der hochwertigen Qualität der Arbeit beneidet. Im eigenen Land fehlt es aber an der Wertschätzung. Kunden die beim Psychologen, Anwalt oder Steuerberater 120 EUR/Std. für ein Beratungsgespräch zahlen, halten unsere Dienstleistung für wertlos. Mischkalkulation ist für viele ein Fremdwort und ein Stundenlohn von 40 EUR übertrieben.

Auch nicht schön: Es gibt in Düsseldorf ein Pilotprojekt, wo ein Fachhändler in seiner Badausstellung den Direktverkauf forciert. Dies soll potenziellen Kunden die Möglichkeit geben, Produkte direkt beziehen zu können um zu verhindern, dass sonst der Umsatz beim Onlinehändler landet. Das ist kein Alleingang, sondern mit den Innungsbetrieben vor Ort so besprochen. Z.Zt. wechseln sich ca. 30 Installateure täglich ab, die so die Fachausstellung vom Großhandel nutzen um Kunden direkt ansprechen zu können. So kann es passieren, dass ein Installateur an einem Montag den Verkauf einer Handbrause

verbuchen darf und am Folgetag ein anderer Installateur ein ganzes Badezimmer verkauft. Wahrscheinlich gleicht sich das alles über ein Jahr aus. Es ist zu hören, dass offensichtlich auch die Mehrzahl zufrieden ist. Wenn das Schule macht, werden sich sicherlich auch noch 100 Installateure mehr finden, die in der Fachausstellung des Großhändlers verkaufen werden. Ohne zu wissen, ob es einen besseren Weg gibt, halten wir dieses Modell für falsch. Der Fachgroßhändler hat verständlicher Weise starkes Interesse daran, weil dieser, im Gegensatz zum einzelnen Installateur, jeden Tag im Jahr so zusätzlichen Umsatz generiert. Ob das für die Installateure aber noch sinnvoll ist, wenn 100 Installateure mehr in das Projekt drängen, ist fraglich. Egal wie man das sieht, hier wird der Weg dann auch für den Fachhandel immer kürzer, bis man auf die Dienste des Fachhandwerkers ganz verzichtet.

Lang ist her ...

Handwerk hat goldenen Boden? Sind wir ehrlich, wenn es Messing ist, sind wir zufrieden. Wir sind der Meinung, dass sich die Einstellung und die Wertschätzung zu unserem Handwerk wieder bessern müssen. Es ist ja auch kein Zufall, dass wir unter Facharbeitermangel leiden, wenn unser Fachhandwerk in der Öffentlichkeit so wenig Wertschätzung erfährt. Wer will heute denn noch Installateur- oder Heizungsbauer (Versorgungstechniker) werden, wenn man öffentlich als Betrüger dargestellt wird. Es ist ja auch kein Wunder, wenn wir



von allen Seiten auf das Produkt reduziert werden. Der Weg ist klar. Medien machen Meinung. Wenn es uns gelingt, bundesweit die Mehrleistungen, unsere Dienstleistung und die Preisgestaltung in die Köpfe der Bevölkerung zu bekommen, wird es auch ein Umdenken geben. Denn der potenzielle Kunde, dessen Anspruchsdenken stetig steigt, hat auch kein Interesse an einer Installationsqualität wie sie im Ausland üblich ist.

Unsere Vorgehensweise ist ungewöhnlich und doch die einzige Möglichkeit, um zu verhindern, dass wir zum Einbauhelfer degradiert werden. Dieser schleichende Prozess ist keine Zukunftsmusik. Wir sind gut beraten, uns im Jetzt aufzustellen um unsere Zukunft zu sichern. Jedem Fachhandwerker muss klar sein, dass wir den einzelnen Fachhandel und/oder Industrie weniger brauchen, wie die eben uns.

Deshalb sind wir auch zuversichtlich, dass uns die gesamte Branche bei dem finanziellen Kraftakt einer bundesweite Kampagne, hilfreich sein wird (muss).

Mehr Informationen per Mail: info@team-handwerk.de