

Elektriker - Das Schlusslicht auf der Baustelle?

Hallo,

vor kurzem hatte ich ein interessantes Gespräch mit einem Bauleiter. Dieser versteht nicht, warum der Elektriker den geringsten Stundenverrechnungssatz auf einer Baustelle erwirtschaftet.

Wenn man die verschiedenen Berufe auf einer Baustelle vergleicht und einen Dachdecker, Anlagen- und Klimatechniker, Gas-Wasser-Installateur, Maurer, Maler, Schreiner und auch Elektriker betrachtet, fällt auf, dass man für den Elektriker nicht so viel verlangen kann, wie für die anderen Handwerksberufe.

Der Bauleiter meinte, dass der Elektriker das eindeutige Schlusslicht in dieser Berufsgruppe bildet. Das Dubiose darin ist, dass ohne die Elektrik nichts funktioniert. Wie oft wartet der Heizungsmonteur darauf, dass der Elektriker eine Zuleitung für die Heizung legt. Aber warum verdient dieses wichtige Bindeglied auf der Baustelle am wenigsten, obwohl er die meiste Verantwortung trägt? Der Elektriker ist schließlich derjenige, der als erster die Baustelle betritt und als letzter verlässt. Ein Grund für diese Differenzen ist u.a., dass es wahrscheinlich ein zu großes Angebot auf dem Arbeitsmarkt an Elektrobetrieben gibt. Wie seht ihr das und was ist eure Meinung dazu?



Das sagen unsere Nutzer zu diesem heiklen Thema:

Wie kalkuliert man heute?

Als ich vor knapp 30 Jahren die Meisterausbildung abgeschlossen habe, wurde noch darauf hingewiesen, dass neben Positionen wie Mitarbeiterlöhnen, Materialkosten, Reise- und Rüstaufwendungen, auch auf den ersten Blick unbedeutende Faktoren wie Planungsaufwand, Fort- und Weiterbildungskosten, Verwaltungskosten, Maschineneinsatz und -verschleiß, die nicht zu vergessenen Aktualisierungen des Regelwerkes (VDE lässt grüßen) und der Posten für „Wagnis und Gewinn“ mit zu berücksichtigen sind. Lass ich das außen vor und rechne schon bei meinem Angebot mit lukrativen Nachträgen, kann der Basispreis für die Leistungseinheit auch schon einmal unter der Deckungslinie liegen.

Diese schlecht kalkulierten Preise entstehen im gesamten E-Handwerk. Sicher ist für den privaten Auftraggeber eine Handwerkerstunde immer Grund zu klagen und auch nicht immer bezahlbar. Aber wenn ich neben einer Werkzeugtasche für gute, fachgerechte Arbeiten weitere Aufwendungen habe, muss ich diese auch berücksichtigen und dem Kunden berechnen. Dies gibt mir aber auch die Möglichkeit, kulanter zu handeln.

Schluss mit der Niedrigpreistreiberei!

Viele unserer Kollegen verkaufen sich aber deutlich unter Wert und dieser geringe Wert wird als Basis gesehen.

Wer sich selbst und seine Mitarbeiter qualifiziert und sich nicht scheut, für eine gut ausgeführte Leistung auch eine entsprechende Vergütung zu verlangen, hat vielleicht aktuell keine Chance bei der selbst verursachten Niedrigpreistreiberei, aber kann sich bei anspruchsvollen Aufgaben gut gegen die „Billigheimer“ durchsetzen.

Statt ständig zu klagen, sollten wir doch lieber gemeinsam unser gutes Fachwissen, die Fähigkeit kreative Lösungen zu finden, eine handwerklich saubere Arbeit und alle anderen guten Eigenschaften, die ein Facharbeiter mit sich bringt, zu verkaufen. Dann kommt auch bei jedem an, dass im E-Handwerk durchaus Geld zu verdienen ist.

Ich für meinen Teil habe irgendwann bemerkt, wenn man den Kunden fair behandelt und nicht auf Grund von Fehlkalkulationen zu merkwürdigen „Sonderarbeiten“ kommen muss, gewinnt man nicht jede Ausschreibung, hat aber immer noch reichlich zu tun.

Beratung ist der Schlüssel zum Erfolg!

Hallo,

Der Lohn ist in den letzten Jahren eher gesunken als gestiegen (kein Weihnachtsgeld, kein Urlaubsgeld, Urlaub wurde von 30 auf 27 Tage reduziert).

Wir sollten unser Produkt besser anpreisen und verkaufen, sodass der Kunde versteht, warum der Aufwand nötig ist. Bei der momentanen Auftragslage muss es doch möglich sein, auf dem Markt bessere Preise zu erzielen. Man könnte versuchen, durch eine höhere Kalkulation bessere Preise zu erzielen. Wenn Sie den Auftrag dann nicht erhalten, macht das doch auch nichts. Der nächste Auftrag wartet schon! Gönnen Sie Ihrem Mitbewerber auch mal einen Auftrag, es muss doch nicht jeder Auftrag selbst ausgeführt werden.

Dann können wir unseren Mitarbeitern auch mehr bezahlen.

Der Sani verkauft locker einen besseren Wasserhahn. Das sollten wir auch schaffen können, aber wir machen lieber Dumpingpreise. Also den Kunden besser beraten, dann wird er die Notwendigkeit der Installation auch verstehen.

Gründe für das geringe Lohnniveau!

Ein weiterer Punkt ist die radikale Einführung der Arbeitnehmerüberlassung im selben Zeitraum. Es war möglich, immer preiswerter anzubieten, da das Lohnniveau nach unten gedrückt wurde. Jeder, der mitspielen wollte, war gezwungen, dasselbe Lied zu singen. Ergebnis: Unser Beruf ist bei jungen Menschen unattraktiv geworden und wir kämpfen darum leere Stellen zu besetzen.



Elektriker vs. andere Gewerke

Der Elektriker ist immer das Schlusslicht auf der Baustelle, weil er sich seiner immensen Bedeutung auf dem Bau nicht bewusst ist. Und das ist so, seit ich vor 40 Jahren meine Lehre gemacht habe.

Des Weiteren fehlt es meines Erachtens nach den meisten Elektromeistern am kaufmännischen Geschick. Während der Gas- und Wasserinstallateur seinen Kunden erst einmal die hochpreisigen Armaturen verkauft, beschränkt sich der Elektroinstallateur auf die notwendige Installation. Beratungsgespräche (Verkaufsgespräche) finden zu wenig statt.

Dabei wäre es gerade heute ein Leichtes, den Spieltrieb des Kunden durch Smart Home und viele andere technische Möglichkeiten zu befriedigen.

Nur: Erklären muss man es. Die Ausschreibung gibt es meistens nicht her.





voltimum

Mehr Diskussionen auf:
www.voltimum.de/forum