

BUNDESBERUFSGRUPPENOBMANN MARTIN KARALL ÜBER ZUSTAND UND ZUKUNFT DER KEL

„Sehe Chancen für den KEL“

Bundesberufsgruppenobmann Martin Karall ist überzeugt, dass mit „Kommunikation“ und „Elektroniker“ beim Kommunikationselektroniker schon im Namen etwas Zukunftsträchtiges steckt und sich die Berufsgruppe in den letzten Jahren ein gutes Standing bei den Kunden erarbeitet hat. Nun gelte es, am Ball zu bleiben, um das sich bietende Potenzial in den verschiedenen Betätigungsfeldern entsprechend nutzen zu können.

TEXT: Wolfgang Schalko | FOTOS: W. Schalko, Grafik: KEL | INFO: www.kel.at

Von den Wurzeln der KEL als klassische Reparaturbetriebe ist heute nicht mehr allzuviel übrig. Die Berufsgruppe hat sich ein modernes Gesicht verpasst und ist in zukunftssträchtigen Bereichen tätig, betont Martin Karall, der daher mit Optimismus nach vorne blickt.

Wie entwickelt sich die Berufsgruppe?
Die Zahl der Mitgliedsbetriebe ist ziemlich stabil und liegt österreichweit derzeit bei ca. 1.040-1.050, allerdings ändert sich die Ausrichtung bzw die Art der Betriebe.

Was bedeutet das genau?
Noch vor einigen Jahren gab es einen relevanten Anteil an Reparaturbetrieben, die inzwischen jedoch eher die Ausnahme sind, dh es verlagert sich zB sehr viel in die professionelle Audio-Video-Technik.

Hat das auch Auswirkungen auf die Betriebsgröße?

Dazu haben wir leider keine genauen Daten, aber Betriebe, die sich mit Konferenzraumausstattung, Beschallungsanlagen, etc beschäftigen, verfügen in der Regel über mehrere Angestellte. Im Installationsbereich braucht man eine gewisse Mannstärke, gerade um auch etwas umfangreichere Projekte umsetzen zu können, wo es Bauzeitpläne uÄ einzuhalten gilt. Dh man arbeitet entweder vernetzt miteinander und jeder Betrieb konzentriert sich auf seinen Schwerpunkt, oder man tendiert zu einer Betriebsgröße mit mehr Mitarbeitern.

Woher kommt das dafür notwendige Know-how? Schulungen? Lehrlinge?

Wie alle technischen Branchen haben wir derzeit unbestritten einen Fachkräftemangel und Personal ist nur schwer zu finden. Es aber auch ein gewisser Aufschwung in der Lehrlingsausbildung zu bemerken – zumindest in Wien, wo wir seit über vier Jahren wieder eine Berufsschulklasse haben und es eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem WAFF (Anm.:

Wiener ArbeitnehmerInnen Förderungsfonds) gibt. Daneben gibt es natürlich betriebsinterne Weiterbildungsmaßnahmen, herstellerspezifische Kurse sowie Kurse, die wir als Berufsgruppe bzw über die Kooperation mit der e-Marke anbieten.

Wurden die Rahmenbedingungen für die Lehrlingsausbildung in den letzten Jahren besser?

Die Rahmenbedingungen sind gleich geblieben, allerdings ist es zB bei der Kooperation mit dem WAFF so, dass der Lehrling keinen Dienstvertrag mit dem Lehrbetrieb hat, weil es sich um ein Fördermodell zwischen dem

Der KEL muss sich mit M2M, 5G, Breitband usw beschäftigen – sonst wird's ein anderer tun.

Martin Karall

WAFF und dem AMS handelt, das auf Leute über 20 Jahre für eine Ausbildung im 2. Bildungsweg abzielt. Der Ausbildungsvertrag des Lehrbetriebs mit dem WAFF kann jederzeit beendet werden. Das macht es gerade für uns KEL mit einer eher kleinen Unternehmensstruktur deutlich einfacher, Lehrlinge auszubilden. In den Bundesländern gibt es so ein Modell allerdings nicht.

Wie entwickeln sich die „normalen“ Lehrlinge?

Unterschiedlich – in Salzburg beispielsweise funktioniert die Lehrausbildung sehr gut, da haben wir kontinuierlich ein bis zwei Berufsschulklassen, auch in Tirol ist die Situation sehr stabil und in der



Martin Karall ortet für die KEL in Zukunft viele potenzielle Betätigungsfelder – für die man sich entsprechend rüsten müsse.

Steiermark gibt es ebenfalls eine Berufsschulklasse. In Niederösterreich war die Zahl zuletzt rückläufig, weshalb man dort mehrere Jahre in einer Klasse zusammenfasst, und vom Burgenland oder Kärnten strahlen die Lehrlinge ohnehin eher in die Nachbarbundesländer aus.

Von welcher Größenordnung pro Jahr spricht man da in Summe?
Aktuell von 30-50 Lehrlingen.

Welche Zahl bräuchte die Branche in Hinblick auf den Fachkräftemangel?

Man muss das relativieren, denn zB ist der Schwund in Niederösterreich schlicht dem Umstand geschuldet, dass am Flughafen, wo früher KEL ausgebildet wurden, dieses Lehrangebot eingestellt wurde. In Salzburg wiederum bildet die Fa. Skidata den Lehrberuf KEL aus und füllt pro Jahr fast alleine eine gesamte Klasse, allerdings bleiben die überwiegend im Unternehmen und stehen somit nicht am Berufsmarkt

zur Verfügung. Unsere Branche würde sicher 30-50 „richtige“ Kommunikationselektroniker pro Jahr vertragen.

Was sind typischerweise die Betätigungsfelder des KEL – heute und in fünf bis zehn Jahren?

Meine Glaskugel ist momentan leider beim Service (lacht) – aber ich bin mir ziemlich sicher, was wir dann nicht mehr machen werden. Das Reparaturservice als der klassische Bereich, wo wir herkommen, gibts noch und wird es auch in zehn oder 20 Jahren geben – aber als überschaubare Nische mit ein paar spezialisierten Betrieben. Daneben wird es weiter Betriebe geben müssen, die das Hersteller- bzw Garantieservice übernehmen, weil praktisch kein großer Hersteller mehr lokale Werkstätten hat. Einen großen Teil unserer Mitgliedsbetriebe beschäftigt momentan noch der Antennenbau, aber auch dieses Feld sehe ich mittelfristig schwinden. Denn durch Streamingdienste wie Netflix, Amazon & Co ist IPTV heute gang und gäbe, außerdem ist gerade für die junge Zielgruppe unter 30 der Fernseher im Wohnzimmer nur noch Second Screen – und Handy oder Tablet der First Screen, für den man jedoch keinen Antennenempfang benötigt. In Form von speziellen Anlagen in Hotels, Seniorenheimen, etc wird es für den Antennen- bzw SAT-Empfang noch eine Nische geben, aber gerade in den letzten ein, zwei Jahren hat man gesehen, wie das Geschäft ohne große technologische Sprünge und Umstellungen seitens ORF/ORS geschwunden ist.

Andererseits ist aktuell 5G das große Thema, auch wenn es bis zum flächendeckenden Roll-out in Österreich noch einige Jahre dauern wird, und selbst bei 5G Broadcast, wo man einen Start 2023 oder 2024 anvisiert, wird es in irgendeiner Form Antennen und damit ein Tätigkeitsfeld für den KEL geben. Gerade in der



Die Betätigungsfelder des KEL im Überblick – das Spektrum ist breit gefächert.

Breitbandtechnik sehe ich in Zukunft sogar sehr große Tätigkeitsfelder, speziell bei der Indoor-Verteilung und FTTH (Anm.: Fiber to the home = Glasfaser bis zur Wohnung), was ein noch ein viel größeres Thema werden wird als es jetzt schon ist. Kabelgebundene Übertragung wird auf lange Sicht definitiv nicht von irgendeiner Funklösung abgelöst werden, weil dafür gar nicht die erforderlichen Bandbreiten und Frequenzen zur Verfügung stehen – somit kann sich der KEL mit Glasfaserverteilung, Anschlusspunkten, etc um die hausinterne Breitbandinfrastruktur kümmern. Ich sehe das bei 5G so ähnlich kommen wie beim Strom heute, wo das EVU die Leitung bis zur Grundstücksgrenze legt, aber der Eigentümer selbst für die Verkabelung im Haus, Steckdosen, etc verantwortlich ist. Bei 5G braucht es dafür jemanden, der HF- und Netzwerktechnik beherrscht, spricht den KEL. Da spielt natürlich auch das Thema M2M mit.

Diese neuen Betätigungsfelder lassen sich aber nicht mehr so exakt abgrenzen. Die althergebrachten Berufsabgrenzungen werden mehr und mehr ineinander

verschmelzen. Man arbeitet gewerkeübergreifend und es wird da in Zukunft ein Zusammen und ein Miteinander geben müssen. Man wird also die Tätigkeitsbereiche nicht mehr genau zuordnen können, und genau daher muss der KEL hier seine Kompetenzen erweitern und sich mit M2M, 5G, Breitband usw beschäftigen – sonst wird's ein anderer tun. Und auch wenn vieles heute vermeintlich Plug & Play ist, brauchen diese Geräte Firmware-Updates, Sicherheitseinstellungen etc – hier ist der KEL sattelfest und kann seine Dienstleistungen anbieten.

Ist der KEL sattelfest oder sollte er es schleunigst werden?

Sehr viele sind hier tatsächlich schon sattelfest und für die übrigen bieten wir zB auch heuer wieder eine Schulungsrunde an, wo ua über die Vernetzung von Haushaltsgeräten, Heim- und Unterhaltungselektronik referiert wird. Aber es muss dem Konsumenten ebenfalls klar werden, dass es heute nicht mehr damit getan ist, ein elektronisches Gerät zu kaufen, anzustecken und es dann zehn Jahre verwenden zu können – vernetzte Geräte werden



BENQ LH770

Laserprojektor für höchste Ansprüche

Der BenQ LH770 mit BlueCore DLP-Lasertechnologie wurde entwickelt, um den höchsten Anforderungen hinsichtlich Effizienz und Komfort im Unternehmen gerecht zu werden. Hochflexibel im Einsatz, überzeugt der Full HD-Projektor mit einer brillanten Darstellung feinsten Farbnuancen und vielfältigen Anschlussmöglichkeiten.

Mehr entdecken auf Business-Display.BenQ.com

BenQ Deutschland GmbH, Niederlassung Österreich
Wehlstraße 27b / Stg. 2 / Top 5 • 1200 Wien



allein aus Sicherheitsgründen in Zukunft regelmäßige Updates verlangen. Da sehe ich schon Chancen für den KEL.

Und im professionellen AV-Bereich?

Da die Technik voranschreitet, brauchen Objekte wie Seminar- oder Konferenzräume Wartungsverträge. Wenn Veranstalter oder Hotels diese nicht ohnehin von sich aus verlangen, muss der KEL munter werden und zu allen Systemen solche Verträge verkaufen. Ein Konferenzraum braucht genauso wie ein Auto regelmäßiges Service – wenn man die Technik präventiv am Laufen hält und das dem Kunden erklärt, wird er auch bereit sein, für diese Services etwas zu bezahlen. Oder wenn man die kleinen Besprechungsräume – sog Huddle Rooms – hernimmt, dann braucht es auch da jemanden, der die Technik konfiguriert und serviert. Ein anderes Beispiel sind Raumreservierungssysteme, die immer mehr an Bedeutung gewinnen, weil das Teuerste im Konferenzraumbereich heute die „No-Shows“ sind, dh Räume, die gebucht aber dann nicht verwendet werden – auch hier kann der KEL mit verschiedensten Lösungen unterstützen. Das klingt vielleicht technisch komplex, aber wer Outlook oder ein ähnliches eMail-Programm und einen Firmenkalender verwendet, kann damit im Prinzip auch ein einfaches Raumreservierungssystem erstellen.

Dh der KEL sollte weniger Berührungspunkte haben und zugleich die Selbstvermarktung forcieren?

Das ist korrekt und viele unserer Mitgliedsbetriebe sind bereits offener geworden. Aktives Herangehen an den Kunden ist die Zukunft – sei es im Internetauftritt, mit Marketingmaßnahmen oder Kooperationen. Und man darf heute nicht davor zurückschrecken, zB mit einer großen Elektrotechnikfirma zusammenzuarbeiten – denn die ist oft näher am Kunden dran als der KEL, beherrscht dessen Spezialgebiet aber selbst nicht bzw kennt die Möglichkeiten nicht – so kann das funktionieren. Auch mein Unternehmen arbeitet mit vielen Elektrotechnikfirmen zusammen, wo wir genau diese Nischenprodukte liefern.

Welche großen Herausforderungen bestehen für den KEL und welche Rahmenbedingungen sollten Politik und Wirtschaft schaffen?

Wir sind zB gerade dran, dass so ein Fördermodell wie in Oberösterreich und der Steiermark, wo Reparaturen mit einem gewissen Betrag pro Haushalt und Jahr gefördert werden, einheitlich österreichweit angeboten werden kann.

Was den Wunsch an die Politik betrifft: Das duale Ausbildungssystem, mit dem

wir uns ja auch international gerne rühmen, hat sich bürokratisch und förder technisch in den letzten Jahren eher in die falsche Richtung entwickelt. Hier sollte man wieder Absatz- bzw Fördermöglichkeiten für Betriebe schaffen, ev auch abhängig von der Betriebsgröße bzw mit Lehrausbildungspflicht für größere Betriebe. Und parallel dazu das Bewusstsein in der Bevölkerung schaffen, dass Facharbeiter etwas wert sind und in Zukunft benötigt werden. Damit sollte schon in den Grundschulen begonnen werden – Programmierkurse im Kindergarten würden übers Ziel schießen, aber wenn in Richtung Kommunikationstechnologie, IT und Technik von Kind auf ein bisschen etwas mitgelernt würde, wäre eine Überleitung in eine Lehre oder andere technische Ausbildung sicher einfacher. Und Facharbeiter rangieren bei den Verdienstmöglichkeiten heute ja ganz oben, wobei es enorm wichtig ist, immer up-to-date zu bleiben – Stichwort lebenslanges Lernen.

Wie sieht es da mit Angeboten aus?

In unserem Bundesausschuss wurde beschlossen, die Meisterprüfung zu modularisieren. Denn durch die europäische Harmonisierung – EQR und NQR – wurde der Meister ja in den Rang eines Akademikers (Anm.: Bachelor-Niveau) gehoben. Mit österreichweit einheitlichen Meisterkursen, wo in Webinaren und Fernlehrgängen kombiniert mit einigen Präsenzterminen die Lerninhalte raum- und zeitunabhängig vermittelt werden, hoffen wir mehr Interessenten zur Meisterprüfung führen zu können. Damit wollen wir im nächsten Jahr starten. Beim Vorbereitungskurs gibt es auch eine Zusammenarbeit mit AVIXA (Anm.: „Audiovisual and Integrated Experience Association“ – die ehem. InfoComm International), die als Veranstalter der ISE in Amsterdam oder der InfoComm in Amerika natürlich auch die Industrie im Rücken hat. Und bei der professionellen AV-Technik zeigen die Umsatzzahlen europaweit ein zweistelliges Wachstum – und damit ein Betätigungsfeld des KEL, denn diese Zahlen lügen nicht.

Der KEL soll Zukunft hochwertige Dienstleistung verkaufen – was fällt alles in diesen Rahmen?

Wie bereits angesprochen Wartungs- und Dienstleistungsverträge. Bei M2M werden



Lebenslanges Lernen ist und bleibt aus Karalls Sicht das Um und Auf.

Fernwartung und Updates – im Sinne präventiver Überwachung – ebenso ein zentrales Thema sein wie in der professionellen AV-Technik oder bei der Kopfstelle. Eine andere Möglichkeit sind Kooperationen, etwa indem eine spezialisierte Firma Stundenpakete für das Programmieren von Mediensteuerungen verkauft. Sehr oft gibt es auch Möglichkeiten, sich in Nischen zu positionieren, wie etwa Evakuierungsanlagen, überwachte Mikrofonstellen und ähnliche Spezialthemen. Oder im Bereich Smart Home: Dort ist zwar das Preisgefüge mit den zig DIY- und Online-Produkten ins Wanken geraten, aber gerade die Konsumenten, die sich selbst etwas zusammengestoppelt haben, sind selten wirklich zufrieden – hier besteht also ebenfalls Servicebedarf, für den der KEL natürlich der richtige Ansprechpartner sein kann.

Es wird generell von der reinen Hardware-Dienstleistung mehr zu Software-Fernwartung und Service gehen, wo selbstverständlich das Qualitätsniveau stimmen muss, es aber auch darum geht, vernünftige Stundensätze zu verlangen und sämtliche Leistungen korrekt zu kalkulieren. Mit billig, billig werden wir nicht überleben können. Im Audiobereich beispielsweise werden Inhalte fast nicht mehr physisch, sondern hauptsächlich über Streaming verkauft. So ähnlich sehe ich das auch beim KEL, dh unsere Dienstleistung wird irgendwann nur mehr virtuell stattfinden und man muss dafür gar nicht mehr beim Kunden sein. Denn heute will der Kunde ja nicht einen Termin in 14 Tagen, sondern sofort eine Lösung. Vieles ist hier schon aus der Ferne machbar – was allerdings auch Know-how braucht und in diese Richtung müssen wir uns weiterbilden. Hier ist jeder Unternehmer selbst in der Verantwortung, sich und sein Personal dahingehend auszubilden – wobei es natürlich nur dann möglich ist, in die Mitarbeiter zu investieren, wenn entsprechende Stundensätze kalkuliert werden. Hier besteht in Österreich noch ein großer Nachholbedarf. ■

PANASONIC

Bei Foto am Drücker

Die BILD hat zum 200. Mal den Titel „Volks-Produkt“ vergeben und dabei die LUMIX GX80K zur „Volks-Kamera“ gekürt.

Dass die spiegellose Systemkamera als Volks-Kamera bestens qualifiziert ist, zeigen zahlreiche Testsiege bei renommierten Fachzeitschriften. Ihre umfangreichen Features machen sie zum perfekten Modell für Foto-Einsteiger und Fortgeschrittene. Die GX80K ist nun mit einem 12-32 mm Weitwinkelzoom-Objektiv zum attraktiven Aktions-Preis von 444 Euro erhältlich. Bei der Volks-Kamera-Aktion stellt Panasonic dem Fachhandel sowohl Flyer und Aufsteller als auch Poster sowie Kartonaufkleber zur Verfügung.

Mit der LUMIX GX880 präsentierte Panasonic eine aktualisierte Version seiner kompaktesten DSLM-Systemkamera im Micro FourThirds System. Die GX880 ist das neue Einstiegsmodell der GX-Reihe im handlichen Kompaktformat mit erweiterter Funktionalität und unverändert

bewährter Technologie für hohe Bildqualität und Bedienkomfort mit praxisgerechten Funktionen. Der hochklappbare Monitor erlaubt eine komfortable Bildkontrolle bei Selfie-Aufnahmen. Eine Reihe attraktiver Optionen wie der vielseitige 4K Fotomodus erweitern die Gestaltungsmöglichkeiten. Die LUMIX GX880 ist in Silber-Schwarz für 449 Euro (UVP) inkl 12-32mm Zoom erhältlich.

Panasonic kündigte außerdem die Entwicklung der LUMIX S1H an, einer neuen spiegellosen Vollformatkamera, die speziell für Videoaufnahmen konzipiert ist und als weltweit erste digitale Wechselobjektiv-Systemkamera Videoaufnahmen in 6K/24p ermöglicht. Als erste Vollformat-DSLM soll sie auch eine Videoaufzeichnung mit 10-Bit 60p 4K/C4K erlauben und über V-Log/V-Gamut für Aufnahmen eines besonders großen



SKY

Mehr Flexibilität

Mit der neuen Sky Q Mini Box und der erweiterten Verfügbarkeit der Sky Q App ermöglicht Sky seinen 1,5 Mio Q Kunden ihr Sky Programm auf noch mehr Geräten zu genießen. Sky Q Mini ist eine Android IP Box, die per HDMI mit dem TV-Gerät und via LAN/WLAN mit dem Internet verbunden wird (dh ohne SAT- oder Kabelanschluss) und sowohl die bewährte Sky Q Bedienoberfläche als auch viele Funktionalitäten des Sky Q Receivers umfasst. Lineare Sky und Free TV Sender, Filme und Serien auf Abruf, Apps wie die ARD und ZDF Mediatheken sowie Features wie Restart, Fortsetzen, Serien-Autoplay, Kids Mode und Sprachsteuerung sind vom Start weg verfügbar, Apps wie Netflix und Spotify sollen bald folgen. Mit Sky Q Mini sowie der Sky Q App, Sky Go und der Sky Kids App können Kunden ihr Sky Programm auf bis zu drei Geräten gleichzeitig sehen. Die Sky Q Mini Box kann auf sky.at um 49 Euro bestellt werden. Die Sky Q App wird ab Sommer auch auf LG Smart TVs und der PlayStation 4 kostenlos verfügbar sein.



ILLUMINATION PRESENTS

THE SECRET LIFE OF

PETS 2



FRIENDS


Niedliche Kinderleuchten mit nützlichen Eigenschaften

DIE NEUEN VARTA "THE SECRET LIFE OF PETS 2" LEUCHTEN

Die neuen VARTA Kinderleuchten zu den erfolgreichen "The Secret Life of Pets 2" Filmcharakteren erobern jetzt die Kinderzimmer. Als sichere und zuverlässige Begleiter helfen sie beim Einschlafen und mildern die Angst vor der Dunkelheit.


VARTA

In service for you

www.varta-consumer.at