

HIGH LIGHT

Das Fachmagazin der Lichtbranche

Titel: Smart City Düsseldorf_Signify_S. 52

Lichtplanung

Öffentliche Bereiche

Special

Lichtsteuerung

Forum

Zukunft im Handel

PREVIEW

Light+Building



Hüthig



EIN BLICK NACH VORN

Quo vadis, Leuchtenhandel? Die Zukunft vorherzusagen, klingt immer ein wenig nach Glaskugel. Wenn man es jedoch systematisch und mit Experten macht, kommt die Vorhersage vom dünnen Eis auf festen Boden – denn die Kombination aus Erfahrung und täglichem Erleben im Geschäftsalltag macht die Annahmen fassbarer. Im Rahmen der Messe EK Live fand ein solches Expertengespräch bei Licht & Concept statt.

Das Gespräch wurde anhand eines Fragenkatalogs strukturiert, der die Bereiche Produktsortiment und Marktanforderungen, Planung und Design, Lichtsteuerungstechnologie, Kundenerwartung und Schulungen sowie einen allgemeinen Zukunftsausblick umfasste. Die Runde war mit den abgebildeten Experten aus dem Handel selbst, der Herstellerseite und Interessenvertretung zusammengesetzt und wurde vom Gastgeber Thorsten Niebuhr sowie Markus Helle moderierend begleitet.

Die Trends im Produktsortiment bringt Jürgen Spitz von DIAL in Lüdenscheid auf den Punkt: Die Produkte werden vielfältiger und komplexer, insbesondere die steuerbaren. Damit einhergehend sieht er das Thema Tunable White nun verstärkt auch im Privatbereich Einzug halten. Alle Teilnehmer sehen steuerbare

Leuchten als Trend an, in jeweils unterschiedlicher Wertung. Steuerbares Licht kann die verschiedenen Anforderungen nach stromsparendem Licht genauso erfüllen wie nach mehr Komfort oder Umsetzung von HCL-Projekten.

Ein weiterer Trend, den Hartmut Rottke sieht, ist die zunehmende Nachfrage nach Sanierung, die ausgelöst durch die Ausphasung der Leuchtstofflampen im letzten Jahr zu beobachten ist. Da die Kunden oft die vorhandene Infrastruktur erhalten wollen, ist eine passende Planung und Auswahl an Produkte gefordert. Dazu zeigt sich Andre Ammersken von Deko-Light mit einem breiten und tiefen Programm an Leuchten gut gerüstet. Nicole Haderer von Arditi sieht die Casambi-Technologie als guten Lösungsansatz für diese Anforderungen, da damit Steuerungen einfach anwendbar gemacht werden können.



▲ Fachleute im Austausch im Bielefelder Messezentrum der EK Servicegroup: Angelika Lübke, Geschäftsführerin Elektro Lübke, Davide Colona, Handelsagentur Area d'Italia und Thorsten Niebuhr, Senior Concept Manager Licht & Concept (linkes Bild, von links); Jürgen Spitz, Prokurist DIAL (mittleres Bild) sowie Andre Ammersken, Deko-Light (rechtes Bild).

Davide Colona sieht die Qualität der LED Module und elektronischer Komponenten steigen und dadurch auch die Effizienz und die Möglichkeit, Smart Home Lösungen einfacher und erschwinglicher für ein breites Publikum zu schaffen. Er bemerkt jedoch auch ein Manko in der Umsetzung, da diese Neuerungen nicht schnell genug in den Markt kommen. Die Industrie hat nicht die Kapazität, den Handel und andere Akteure der Branche entsprechend zu schulen.

Von Handelsseite beobachtet Angelika Lübke ebenfalls den Trend zu Smart Home, während Nils Rix insgesamt zu wenig echte Neuheiten sieht. Thorsten Niebuhr ergänzt noch das Thema Nachhaltigkeit, das im Fachhandel wie in der gesamten Gesellschaft weiter an Bedeutung zunimmt.

Markenbekanntheit im Licht

Das Thema ist ein immer wiederkehrendes. Die überwiegende Zahl der Endkunden kennt wenige bis keine Marken von Leuchtenherstellern, früher waren es höchstens Osram und Philips als Lampenhersteller, die eine gewisse Wiedererkennung hatten. Einen aktuellen Markenstatus gibt man im Leuchtenbereich bei Privatkunden am ehesten noch Occhio im Luxusbereich, so Timm Rohrbach.

Hartmut Rottke sieht zumindest im Verhältnis von Hersteller und Planer ein Markenbewusstsein auf Produktebene, das durch Produktqualität und guten Umgang im täglichen Geschäft gepflegt wird. Markenbekanntheit schafft aber Vertrauen und gibt auch dem Endkunden eine Orientierungshilfe beim

Kauf. Wichtig für Thorsten Niebuhr ist es daher, dem Leuchtenhandel „Sichtbarkeit“ zu geben. Durch ein effektives Online-marketingkonzept will Licht & Concept den einzelnen Händler in seiner Region „bekannt“ machen. Über Facebook, einem im Vorfeld bestimmten Radius und Zielgruppe und einem kleinen Budget werden dazu monatlich in Zusammenarbeit mit der Industrie Posts platziert. Ziel ist es, Traffic auf der Webseite des Händlers zu schaffen.

Joachim Dünkelfmann vom BVT (Bundesverband Technik des Einzelhandels e.V.) beobachtet parallel ein Erstarken des stationären Handels und sieht überraschenderweise erstmals wieder rückläufige Umsätze und Markanteile des Onlinehandels. „Natürlich haben wir nach den Corona-Jahren, in denen das Shoppen am Bildschirm Sonderkonjunktur hatte, einen Normalisierungseffekt erwartet. Aber die Tatsache, dass sich der stationäre Handel derzeit besser entwickelt, als der Internetvertrieb, ist schon erstaunlich.“ Vor allem im dekorativen und Design-Bereich ist das bei Leuchten aber durchaus erklärbar, und auch Lichtwirkung kann man am Bildschirm nicht gut vermitteln. Licht und Design sind emotional – hier hat ein beratungsstarkes Fachgeschäft mit ansprechender Präsentation gewachsene Vorteile.

Planung und Projekte

Das tägliche Geschäft ist heute nicht mehr der Verkauf im Ladengeschäft, sondern die Planung, die den Fachhandel auszeichnet. Beleuchtungskonzepte folgen meist wiederkehrenden Gestaltungsprinzipien, allerdings bedarf es stets einer



▲ Hartmut Rottke ist in Karlsbad mit seiner Handelsagentur Rottke tätig und vertreibt Leuchten und Lichtlösungen an den Handel und in Projekte.



▲ Timm Rohrbach ist Geschäftsführer und Lichtplaner im Lichthaus Rohrbach in Gießen.

individuellen Anpassung an Geometrie, Materialien, Öffnungen und Nutzung, um nur die wichtigsten Aspekte zu nennen. Das präzise Verstehen dieser Gegebenheiten ist von größter Wichtigkeit. Daher setzen die Händler auf den intensiven Kontakt mit den Kunden vor Ort und planen dann Licht individuell für die einzelnen Projekte.

Nils Rix wünscht sich dafür mehr und bessere Planungsdaten vom Hersteller, insbesondere Unterstützung, die über das vorhandene lichttechnische Modellieren hinausgeht. Dem Endkunden könnten dann bessere Visualisierungen angeboten werden – andere Einrichtungsbranchen sind da voraus und bei manchen Anbietern fehlen sogar noch die lichttechnischen Grunddaten.

Unterstützung bei der Planung bedeutet auch Schulung von Planern und Mitarbeitern. Über Licht & Concept können Schulungen bei DIAL vergünstigt in Anspruch genommen werden, auch Arditi bietet für Casambi eigene Programme an, um den Handel fit mit der Technologie zu machen. Schulungen gibt es sowohl digital, als auch persönlich.

Die Beratung vor Ort und auch die klassische Bemusterung mit Leuchten im Projekt hat weiter ihren Platz in der Kundenberatung. Dazu nötig ist auch qualifiziertes Personal, merkt Joachim Dünkelfmann an. Weder die

Arbeitszeiten noch die gesellschaftliche Stellung bieten allein Anreize für junge Menschen, sich für eine Stelle im Einzelhandel zu bewerben. Wer im Lichtbereich etwas drauf hat, be-

kommt in der Industrie zudem oft ein monetär attraktiveres Angebot. Der Wettbewerb um die Fachkräfte wird auch in der Lichtbranche morgen mit dem Messer zwischen den Zähnen geführt.

Die regionale Verwurzelung, flexible Arbeitszeiten im Sinne der work-life-balance, soziale Faktoren und Wertschätzung zählen manchmal mehr als leistungsgerechte Bezahlung oder sonstige Benefits und lassen den Mitarbeiter im Unternehmen bleiben.



▲ Joachim Dünkelfmann ist als stellvertretender Geschäftsführer im BVT für die Interessen des Fachhandels tätig.



▲ Nicole Hadeler ist bei Arditi zuständig für die Casambi-Technologie.

Trends bei Steuerungen

Hier sind sich die Experten durchgehend einig. Derzeit spielen zwei Systeme eine marktbeherrschende Rolle für die Lichtsteuerung, so Jürgen Spitz. Im privaten Bereich ist das Casambi und im professionellen Bereich DALI, wobei auch hier Casambi professionelle Lösungen vorzeigen kann. Die gute technische Weiterentwicklung bei DALI ermöglicht inzwischen auch die Einbindung in andere Systeme, so dass etwa eine KNX-Steuerung im Privathaus per DALI das Licht steuert – hier kann der Planer gut Schnittstellen nutzen.



▲ Nils Rix, geschäftsführender Gesellschafter von Rixlicht in Schalksmühle, online zugeschaltet, plant und verkauft Licht im Sauerland.



▲ Angelika Lübke betreibt ein Leuchtenfachgeschäft in Kiel und bearbeitet Lichtkonzepte für Geschäfts- und Privatkunden.

Fotos: Florian Recknagel / Blitzgarten

Im privaten Bereich haben auch die Smart Home-Plattformen, wie z. B. Apple HomeKit, Amazon Alexa oder Google Assistant ihren Platz und müssen gegebenenfalls integriert werden. Auch für beide Systeme ist die Vielfalt der Ausgestaltung gegeben, ob nun drahtgebunden oder per Funk, im Neubau oder der Renovierung kann jeweils Steuerung eingesetzt werden. Für Angelika Lübke ist der Einsatz von Steuerungstechnologie heute essentiell.

Dem Endkunden gilt es aber weiterhin, den Nutzen von Steuerung deutlich zu machen. Nils Rix weist dazu bei sich den Preis einer Leuchte gegenüber dem Kunden standardmäßig inklusive Steuerung aus und mindert, wenn das nicht gewünscht ist. Der Komfort, den die LED bietet, ist ohne Steuerung auch nicht zu erzielen. Hier kann man, aus den vorgenannten Gründen, auch noch einiges an Potential für den Umsatz erschließen.

Blick in die Zukunft

Es wird eine weitergehende Marktbereinigung erwartet, da kleinere Marktteilnehmer oft nicht mehr mithalten können und etwa Anforderungen im Bereich Dokumentation und Regulierung, aber auch Produktentwicklung nicht mehr leisten können. Das gilt für Hersteller genauso wie für den Handel. Dazu kommt weiterhin die starke Konkurrenz von asiatischen Herstellern und Produkten. Von den Kunden wird zwar vereinzelt nach der Herkunft einer Leuchte gefragt, dies ist aber in der Masse noch nicht zusehen.

Positiv gesehen wird es in Zukunft immer weiter Impulse durch Energieeffizienz geben, die durch Weiterentwicklung bei den LEDs und der Steuerung erfolgen. Hohe Strompreise lassen

die Nachfrage nach effizienten Lösungen steigen, die dann in Neubau oder der Sanierung geplant werden. Die Nachhaltigkeit durch solche Planungen wird verstärkt nachgefragt werden – aber auch der Nachhaltigkeitsaspekt auf Produktebene wird an Bedeutung zunehmen. Die Forderung nach Reparierbarkeit durch die EU zeigt, dass das Bewusstsein auch auf regulatorischer Ebene angekommen ist.

Eine konkrete Gefahr, dass aktuell eine KI die Planung komplett übernehmen könne, sehen die Teilnehmer aufgrund des hohen Individualitätsgrades von Lichtplanungsprojekten eher nicht, aber mit einer fortschreitenden Entwicklung und auf Sicht besserer Datenbasis gilt es das zu beobachten und Erfahrungen aus anderen Branchen zu studieren. Versuche, Möblierungen und Standardaufbauten von zum Beispiel Bäckereifilialen zu machen, gibt es bereits, da hier die Projektbasis und -ausstattung zahlreich und digital vorhanden ist.

Die Vertreter des Handels betonen die positive Wirkung der Verbandsarbeit von Licht&Concept, die sich neben der betriebswirtschaftlichen Unterstützung vor allem durch den Erfahrungsaustausch mit Händlern aus anderen Regionen ergibt. So ist man auch als an sich kleineres Unternehmen in der Lage, in der Konkurrenz mit den Filialisten vor Ort zu bestehen.

Thorsten Niebuhr schließt die Runde: „Wir sehen uns weiterhin als starker Unterstützer des Leuchteneinzelhändlers. Wir sind zum einen Sprachverstärker des Handels und sind dankbar den BVT an unsere Seite zu haben, zusätzlich sorgen wir aber auch für hohe Sichtbarkeit des Leuchteneinzelhandels und stellen eine feste Verbindung zwischen Industrie bzw. Dienstleister und Handel dar.“