

Ferne Baustellen gut im Griff

Rolf Herrmann

Die Elan Beleuchtungs- und Elektroanlagen GmbH fand ihre Marktnische und profitiert nun von interessanten Aufträgen. Die einzige Herausforderung: Häufig sind weit entfernte Baustellen zu managen. Dabei unterstützt eine spezielle Softwarelösung das erfolgreiche Elektroinstallationsunternehmen.

Beim Betreten eines modernen Kaufhauses soll die Orientierung leicht fallen. Im »Kaiser« in Freiburg im Breisgau helfen dabei Beleuchtung und Architektur. Wer von der Fußgängerzone der südbadischen Stadt das exklusive Damenmodehaus betritt, fühlt sich willkommen und findet sich schnell zurecht. Der Blick geht vom kreisrunden Innenhof zu den Waren in der Nähe und weiter zu Durchgängen, Flächen und Nischen mit weiteren lockenden Präsentationen. Dass hierbei auch die Beleuchtung eine Rolle spielt, ist den Besuchern meist nicht bewusst.

Spezialist für Lichtkonzepte

Die Lichtwirkung der Downlights, Einbauspotlights und der indirekt angestrahlten Rückwände ist beabsichtigt. Dazu *Olaf Menze*, Prokurist bei der Elan Beleuchtungs- und Elektroanlagen GmbH in Köln: »Wenn man eine Beleuchtung wie für das Modehaus Kaiser plant und realisiert, geht es nicht nur um ein harmonisches Deckenbild, sondern um Dinge wie Lichtführung und Lichtzonen, um Hervorhebungen der Warenpräsentation und um Abgrenzung der Marken, aber auch um die Wahrnehmung von Materialien und Farben.«

Elans Spezialgebiete sind individuelle, verkaufsfördernde Lichtkonzepte, z. B. die Planung der Beleuchtungsanlage des Modehauses Kaiser (rund 5000 m² Verkaufsfläche auf vier Etagen). Eine Herausforderung bei diesem Projekt: Neben der Akzentuierung der verschiedenen Warengruppen und der Designer-

shops waren auch architektonische Besonderheiten wie der große Innenhof und das Glasdach einzubeziehen. Zu den weiteren Referenzen der Fa. Elan zählen u. a.: »Eichhoff« (Damenmodegeschäft in Düsseldorf), »Windsor« (Herrenmodegeschäft in Berlin), »Sport-Scheck« in Essen und Stuttgart und das »Porsche Zentrum« in Düsseldorf.

Erfolgreich durch Erfahrung

Das Unternehmen beschäftigt heute 30 Mitarbeiter. Schon bei der Gründung des Unternehmens im Jahr 1984 wusste der Inhaber, Elektromeister *Günter Biert*, dass zum Realisieren anspruchsvoller Beleuchtungen die Koordination zwischen Architekt und Beleuchtungsspezialisten von elementarer Bedeutung ist. *O. Menze* sagt: »Wichtig sind aber auch eine optimale Lichtplanung mit Designgefühl, Kenntnisse über moderne Leuchtmittel wie die neue CDM-T-Technik und über die Produkte der Leuchtenhersteller gut Bescheid zu wissen.«

Elan will ihre Kunden umfassend bedienen und deckt deshalb ein breites Angebotsspektrum ab. Neben den klassischen Elektroinstallationsarbeiten zählen dazu auch die Kassen- und Beschallungstechnik, die EDV sowie Einbruch- und Brandmeldeanlagen.

Trotz allen Know-hows im Unternehmen ist Weiterbildung selbstver-

ständig, und so holt sich die Geschäftsleitung öfter persönliche Anregungen bzgl. moderner Beleuchtungskonzepte in Standard setzenden Kaufhäusern in London oder New York.

Wichtig für den Geschäftserfolg sei aber auch die fachliche Erfahrung. Dazu *O. Menze*: »Wir arbeiten nur mit eigenen Monteuren. Sie verstehen es, auf der Baustelle vor Ort, z. B. bei Änderung der Raumgestaltung und Möblierung, flexibel zu reagieren und sich mit Architekten, Bauherren und den anderen Gewerken abzusprechen.«

Organisation rationeller Auftragsabwicklungen

Oft stellen einschlägige Publikationen Elans Beleuchtungsprojekte vor. Nicht zuletzt wegen der Termintreue und der Qualität der Ausführung kommen Architekten und Kunden schon während der Entwurfsphase ihrer Bauprojekte auf das Elektroinstallationsunternehmen zu. Dazu *O. Menze*: »Immer mehr fragen uns nach Beleuchtungskonzepten. In steigendem Maße erhalten wir Planungsaufträge über Projekte, die dann ausgeschrieben und zum Teil von uns selbst ausgeführt werden.« Dies bedeutet, nicht nur Baustellen in ganz Deutschland und darüber hinaus zu organisieren, sondern sich auch als Spezialist dem Wettbewerb zu stellen und rationell zu wirtschaften. Deshalb



Olaf Menze erklärt einem Kunden die auf seine Wünsche abgestimmte Planung der Lichtführung und Lichtzonen

Quelle: Haas

Rolf Herrmann, Fachjournalist, Stuttgart

passte Elan vor einem halben Jahr die gesamte Unternehmensorganisation an die Branchenlösung »HW-Elektro-Plus« an.

Schnelle Einarbeitung

Als O. Menze einem Kollegen von der Unzufriedenheit mit der alten Software erzählte, machte ihn jener Kollege auf die modulare Branchenlösung von Hausmann & Wynen aufmerksam. Elan entschied sich dann nach intensiver Beratung kurzfristig für »HW-Elektro-Plus: »*Mich überzeugte z.B. sofort die Artikelverwaltung mit der tollen Suchfunktion mittels Suchbaumlogik, die Offene-Posten-Verwaltung, aber auch die Möglichkeiten der Bestellabwicklungen.*« Intensive Schulungen halfen beim schnellen Einstieg. Inzwischen sind alle in der Verwaltung tätigen Mitarbeiter entsprechend ihrer Aufgabenbereiche damit vertraut – »*trotz Auslastung durch große Aufträge*«, sagt O. Menze.

Ständige Lieferkontrolle

O. Menze findet die transparente Kalkulation von »HW-Elektro-Plus« wichtig: »*So lassen sich am Endpreis noch Korrekturen vornehmen.*« Ihm gefällt auch, dass seine Mitarbeiter neben dem üblichen Artikelstamm vom Großhandel die Leuchten der einzelnen Hersteller als Excel-Datei einlesen können.

Wichtig sind für ihn auch die Bestellabwicklung und die Lieferüberwachung. Denn bisher haperte es dabei immer wieder an der Kommunikation: »*Während wir in der Firma von einer schnellen Lieferung ausgingen, warteten unsere Monteure vor Ort auf die Ware.*«



Bei dem von ELAN entworfenen Konzept für Leysieffer im Flughafen Köln-Bonn wurden die Leuchten sondergefertigt.

Inzwischen läuft es besser, denn die Kontrolle der Lieferungen erfolgt täglich. Dazu faxen die Monteure die Lieferscheine sofort in die Firma. Dort werden die Daten schließlich in die Software eingetragen.

Sonderwünsche programmiert

»*Die Angebots- und Rechnungserstellung und die Auftragsabwicklung sind wirklich gut durchdacht*«, so O. Menzes bisherige Erfahrungen mit »HW-Elektro-Plus«. Was bei der Standardversion nicht ganz den Anforderungen von Elan entsprach, nämlich der Waren-

fluss vom Lieferanten direkt auf die Baustelle, programmierte Hausmann & Wynen speziell nach Elans Wünschen. O. Menze sagt bzgl. der Zusammenarbeit: »*Was unsere Sonderwünsche betrifft, gibt es einen regen Austausch zu beiderseitigem Nutzen. Loben kann ich auch die Hotline. Bei Einarbeitungsproblemen loggten sich deren Leute von der Ferne direkt auf unserem PC ein und wiesen uns z.B. auf Bedienfehler hin.*«

www.Elan-gmbh.de

Quelle: de 21/2003

DAS ERFOLGSREZEPT DER ELAN BELEUCHTUNGS- UND ELEKTROANLAGEN GMBH

- Spezialisierung auf die Markt-nische »verkaufsfördernde Licht-konzept«, die auch als Tür-öffner für die gesamte klas-sische Elektroinstallation dient
- Hohes Know-how für »Licht-planung mit Designgefühl« und aktuelle Marktkenntnisse
- Kommunikation mit Architek-ten, Bauherren und anderen Branchen im Ladenbau; Installa-tion in ganz Deutschland durch eigene, erfahrene Monteure
- Wirtschaftliche und termin-gerechte Auftragsabwicklung auch ferner Baustellen, indem mit Hilfe der Software »HW-Elektro-Plus« immer aktuelle Daten über Bestellung, Liefere-rung, Abrechnung etc. vorliegen



Attraktives und kundenleitendes Beleuchtungskonzept im Modehaus »C. J. Schmidt« in Husum – geplant und ausgeführt durch Elan

Quelle: Elan