

Hüthig & Pflaum Verlag
München/Heidelberg
www.online-de.de

de

Der Elektro- und Gebäudetechniker

**Sonderdruck
aus »de«
11/2005**

**Aus der Serie:
»Erfolg trotz
Rezession«**

**Erfolg mit
Bohrhammer und
Köpfchen**

**Gebauer
Elektrotechnik**



Erfolg mit Bohrhammer und Köpfchen

R. Herrmann

Viele Elektromeister klagen über die momentane wirtschaftliche Situation. Bei anderen Betrieben läuft das Geschäft gut. Ein mittelgroßer Installationsbetrieb im Bodenseekreis setzt auf gewachsene Kundenbeziehungen und hochwertige Leistungen und hat damit Erfolg.

Das Einlegen von Kabeln und Rohren in Rohbaudecken kann eine bitterkalte Angelegenheit sein. Diese Erfahrung hat *Günter Gebauer* vor wenigen Monaten mal wieder gemacht: »Heutzutage werden Gebäude aus Kostengründen in kürzester Zeit hochgezogen, so dass auch bei Dauerfrost die Baetermine eingehalten werden müssen«, erzählt er. So mussten Chef und Gesellen im letzten Winter mehrmals auf den kalten Bau ausrücken. Unglücklich über den Auftrag ist er trotzdem nicht: »Es handelt sich um einen Gewerbebau mit 6000 m² Bürofläche, den wir komplett mit der Gebäudesystemtechnik EIB ausstatten«, beschreibt er das Projekt und freut sich über seinen bisher größten Auftrag.

Große Stammkundschaft

Die Gebauer Elektrotechnik präsentiert sich mit Ladengeschäft im schön gelegenen Heiligenberg hoch über dem Bodensee. Nicht ohne Stolz erzählt der sportliche Elektromeister, wie er erfolgreich wirtschaftet, immer mehr Projekte mit hochwertiger Elektrotechnik ausstattet, aber auch zuverlässig für seine rund 1500 Stammkunden da ist. Rund 70 % seines Umsatzes entfallen auf Regiearbeiten, 30 % bringen Aufträge nach Angebot: »Wir sind für alle unsere Kunden da, legen Leitungen in einem Stall ebenso, wie wir eine Luxusvilla in Überlingen am See installieren. Dagegen können wir auf ‚Null-Prozent-Geschäfte‘ mit Bauträgern verzichten.«

Rolf Herrmann, Fachjournalist für Gebäudetechnik, Stuttgart



Bild 1: Aushängeschild im Dorf: Solche Referenzen können von den Vorteilen moderner Elektrotechnik überzeugen

Hochwertige Technik

Als *Günter Gebauer* vor elf Jahren den gut eingeführten Elektroinstallationsbetrieb mit Miele-Kundendienst von seinem Vater übernahm, setzte er auf neue Technologien wie Netzwerktechnik, Telekommunikation und Gebäudesystemtechnik sowie auf Service für technische Anlagen. Leistungsbreite, Qualität und Zuverlässigkeit öffneten ihm die Türen zu mehreren Industriebetrieben, deren anspruchsvolle Technik die Gebauer Elektrotechnik jetzt als Betriebselektriker betreut.

Parallel dazu arbeitete er sich und später noch zwei weitere Mitarbeiter bei Schulungen und ersten Erfahrungen in die Gebäudesystemtechnik mit EIB ein. Schon 1986 erwarb er das Zertifikat. Die Mühen haben sich gelohnt, wie *Gebauer* sagt: »Unser hochwertiges Leistungsangebot bringt uns zusätzliche, zahlungskräftige Kunden. Bauherren und Architekten empfehlen uns inzwischen als kompetenten Fachbetrieb weiter.«

Heute beschäftigt *Günter Gebauer* einen Meister, sechs Gesellen und drei Auszubildende.

Kompetente Beratung

Natürlich ist die Situation am Bodensee günstig für das Geschäft: Auf dem Lande kommen die Leute noch eher zu ihrem Elektriker, das mittelständische

Gewerbe ist auf fachmännischen Service angewiesen und in der Ferienregion mit Hotels und den bevorzugten Wohnlagen am See wird hochwertige Gebäudetechnik verstärkt nachgefragt. Die Gebauer Elektrotechnik kann hierzu nicht nur die richtigen Leistungen bieten, sondern der Meister weiß auch, wie man die Kundschaft gut berät: »Wenn in dem Gebäude z.B. Rollläden und Dachfenster elektrisch betrieben werden, die Besitzer viel auf Reisen sind und auch von Ferne ihr Haus kontrollieren möchten und meine Empfehlungen für sinnvolle Funktionen, wie z.B. eine Anwesenheits-Simulation, auf offene Ohren stößt, ist dies ein Fall für den EIB«, so seine Strategie.

Auch die Mittel sind wichtig: »Zur Besprechung können wir dank CAD-Programm den Kunden informative und ansprechende Pläne vorlegen. Das verdeutlicht unsere Kompetenz und schafft Vertrauen.« Positiv kommen auch professionell ausgearbeitete Angebote an,

AUS DEM ERFOLGSREZEPT:

- Pflege des großen gewachsenen Kundenstamms
- Service rund um die Uhr für anspruchsvolle Industrieanlagen
- Kompetenz für hochwertige Elektroinstallationen mit neuen Technologien
- Optimale Abwicklung bei Kalkulation und Projektkontrolle mittels EDV.

die Gebauer mit Hilfe von automatisch generierten Materiallisten und seiner Branchensoftware »HW-Elektroplus« mit Musterleistungsverzeichnis MLV III erstellt.

Referenzen überzeugen

In der Regel plant und projiziert *Günter Gebauer* nach Auftrag der Architekten oder Bauherren die Elektroinstallationen und erstellt das Leistungsverzeichnis: »Natürlich müssen wir auch mit Gegenangeboten rechnen, haben aber schon mal den Fuß in der Tür zum Auftrag«, beschreibt er. Bei der Auftragsvergabe entscheidet aber nicht nur der Preis, sondern auch Kompetenz und Erfahrung. Ein Beispiel gibt das gegenwärtig im Rohbau befindliche Gewerbeobjekt. Für die EIB-Funktionen in den Büros wie Beleuchtung, Jalousie und Raumtemperatur ist ein Gebäudemanagementsystem eingeplant, das die Bedienung über eine Visualisierung am Bildschirmarbeitsplatz ermöglicht.

Ein Aushängeschild der Gebauer Elektrotechnik in Heiligenberg ist das Dorfgemeinschaftshaus »Sennhof am Schloß«. In dem Mehrzweckgebäude mit eindrucksvoller Glasfassade werden Beleuchtungsszenen, Raumtemperatur, Jalousien, Dachfenster, RWA, Lüftungsanlage sowie die Funktionen des Medienraumes über Bustechnik geregelt und gesteuert (Bild 1).

Durch solche Referenzen lassen sich auch Bauherren großer Objekte von den

Vorteilen der Technik überzeugen, z. B. der Bauträger eines Behindertenheimes. Von ihm kommt der jüngste Auftrag.

Zeit für die Familie

Wie *Günter Gebauer* so über Aufträge und Technik berichtet, hat man den Eindruck, dass er gerne mit Kunden redet und draußen auf den Baustellen ist. Doch heute am Freitag ist »Bürotag«, wie er sagt. Denn an den unumgänglichen Aufgaben wie Kalkulation, Auftragskontrolle, Auftragsabrechnung, Materialdisposition usw. kommt auch der technikbegeisterte Meister nicht vorbei – obwohl ihm seine Ehefrau *Andrea* einen guten Teil wie Finanzbuchhaltung, Lohnbuchhaltung, Rechnungswesen, Annahme von Kleinaufträgen usw. abnimmt (Bild 2).

Damit sich die Büroarbeiten reibungslos in einem Zeitrahmen erledigen lassen, der noch Raum für Familie und sein Hobby Fußball lässt, setzt die Gebauer Elektrotechnik auf die speziell für das Elektroh Handwerk entwickelte Branchensoftware »HW-Elektroplus«.

Kosten im Griff

Gerne erklärt er, wie er und *Andrea Gebauer* damit arbeiten: »Nachdem die Kundendaten angelegt sind, kann man das Angebot machen, kalkulieren, einen Auftrag anlegen, daraus die Materialbestellung generieren, die laufenden Projekte verwalten und die vorhandenen Daten schließlich für die Rechnung nut-

zen.« Er ruft Menüs auf, trägt Suchbegriffe ein, wählt die Verlegart aus, ergänzt oder korrigiert Bauzeiten, schließlich erhält er eine komplette Leistungsbeschreibung. Das geht so flott, dass man als Beobachter kaum folgen kann. Besonders schätzt *Gebauer* an der Software, dass sich im MLV III Leistungen aus ähnlichen Projekten kopieren lassen: »Markieren, anklicken, einfügen, das geht sehr schnell«, stellt er fest. Leistungen, die immer wieder vorkommen, hat er als abrufbare »Jumbos« angelegt. Informative Zeichnungen oder Produktabbildungen im Angebot, die sich mit »HW-Elektroplus« einfügen lassen, helfen bei der Entscheidung des Kunden. Mit der DATEV-Schnittstelle können die Buchungssätze dem Steuerberater direkt auf Datenträger übergeben werden, was weiter Zeit und Geld spart. Nicht zuletzt geht es um eine übersichtliche Projektabwicklung mit Kostenkontrolle, welche die Software ebenfalls zur Verfügung stellt.

Motivierte Mitarbeiter

So begeistert von der Software spricht *Günter Gebauer* auch mit Kollegen. Denn als Obermeister der Elektro-Innung Bodenseekreis wird er immer wieder um Rat gefragt. Dann lobt er deren Handhabung, aber auch die fachliche Unterstützung durch den Außendienstberater von Hausmann & Wynen. Denn nachdem ihm selbst die Software von einem Kollegen empfohlen wurde, überzeugte dieser ihn darüber hinaus davon, wie erfolgreich man mit ihr arbeiten kann. Die Freude an seinem Unternehmen motiviert auch seine Mitarbeiter: »Zwar gehört zu unserem Werkzeug immer noch der Bohrhammer, aber die neuen Technologien machen unser Handwerk interessanter. Hauptsächlich die Jüngeren lernen schnell mit dem Laptop umzugehen«, stellt er fest und zieht den Schluss: »Ohne diesen tollen Mitarbeiterstamm hätten wir nicht solchen Erfolg.« ■



Bild 2: Bei der täglichen Büroarbeit lässt sich mit guter Branchensoftware Zeit gewinnen. So bleibt dem Ehepaar Gebauer mehr Privatleben



Nur für erfolgreiche Elektrounternehmer

Erfolgs- und ergebnisorientierte Elektrounternehmer schwören auf die spezielle Branchensoftware HW-Elektro^{plus}®. Nach einer kostenlosen Vorführung in Ihrem Hause wissen Sie warum!

- **Nur und speziell für das Elektrohandwerk**
- **2.000 Anwender garantieren Investitionssicherheit**
- **Verhilft zu mehr Aufträgen mit höherer Spanne**
- **Reduziert Verwaltungsaufwand auf ein Minimum**

Einfach und gut. Einfach gut.



Hausmann & Wynen

Märkte verbinden

Hausmann & Wynen
Datenverarbeitung GmbH
Delitzscher Straße 11
40789 Monheim

Tel.: 0 21 73 / 93 64 - 80
Fax: 0 21 73 / 93 64 - 86
www.HausmannWynen.de