

Nichts fehlt im Lager

Rolf Herrmann

Gestandene Meister könnten Geschichten erzählen, wie es früher im Betrieb so lief. Aber die Zeit steht nicht still: Wer auch künftig erfolgreich sein will, muss nicht nur das Leistungsangebot, sondern auch Verwaltung, Auftragsabwicklung und Lagerwirtschaft immer wieder überdenken und modernisieren.

Wie Rolf Schwarzkopf den Werdegang seines Unternehmens schildert, erlebte seine Firma in den letzten 45 Jahren alle Höhen und Tiefen des Elektrohandwerks: Gegründet 1957, als der Wohnungsbau boomte; Handel mit Weißer und Brauner Ware aufgebaut; erst auf zehn, dann auf zwanzig Mitarbeiter gewachsen; in größere Geschäftsgebäude umgezogen; in den 70er Jahren Braune Ware ausgegliedert, Industriebetriebe als neue Kunden hinzugewonnen, neue Technologien eingeführt ...

Der Dipl.-Ing. und Elektromeister trat 1978 in die »Fußstapfen« seines Vaters und leitet heute die Elektro Schwarzkopf GmbH in Troisdorf mit rund 55 Mitarbeitern. Zum Leistungsspektrum gehören hochwertige Installationen für Industrie und Gewerbe sowie ein gut organisierter Kundendienst.

Entsprechend dem Firmenslogan »Vielfalt ist unser Programm« erhalten die Kunden von Elektro Schwarzkopf Komplettlösungen für alle Elektroprobleme. Dass man dabei mit Fachkompetenz, praktizierter Kundennähe, Qualität und Pünktlichkeit Erfolg hat, zeigt sich daran, dass ein Großteil der Aufträge von Stammkunden kommt.

Objekt mit 6500 EIB-Geräten

Drei Projekte verdeutlichen die Leistungsfähigkeit der Elektro Schwarzkopf GmbH:

- Schon früh stieg man in die Netzwerktechnik ein. Die Lufthansa mit ihrem



Um sein Unternehmen wirtschaftlich zu organisieren, suchte Elektromeister Dipl.-Ing Rolf Schwarzkopf vor vier Jahren eine Software; mit den Modulen von »HW-Elektro-Plus« konnte er sich ein durchgehendes System aufbauen

Verwaltungsgebäude und deren weltweite Cargo-Center gehörten zu den ersten Projekten. Bei den Ausführungen vor einigen Jahren waren die Monteure von Elektro Schwarzkopf in ganz Europa und sogar in China, im Iran und Syrien für die Lufthansa unterwegs.

- Bei dem bisher größten EIB-Projekt mit 4,5 Mio. € Auftragsvolumen handelt es sich um das Gebäude der Deutschen Ausgleichsbank in Bonn. 6500 EIB-Komponenten und eine Visualisierung steuern und regeln hier Beleuchtungsanlage, Sonnenschutz, Raumtemperaturregelungen und Lastmanagement. Eigene Mitarbeiter projektierten die komplette Anlage und nahmen sie in Betrieb.
- Größter Kunde ist der Katalysator-Hersteller Emitec. Elektro Schwarzkopf stieg in das Industrieunternehmen vor neun Jahren als EIB-Spezialist ein und ist dort heute für die gesamte Elektrotechnik zuständig. Die Elektrofachkräfte sind beim Anlagenbau der Fertigung tätig, installieren Datennetze mit passiven und aktiven Komponenten und betreuen als VdS-Errichter Brandschutzsysteme, Einbruchmeldeanlagen, Zutrittskontrollen, Videoüberwachungen usw.

Schulungen sichern Know-how

Den hohen Leistungsstandard verdeutlicht das nach ISO 9001 zertifizierte Qualitätsmanagement des Unterneh-

mens. Hierzu gehört die regelmäßige Weiterbildung der Mitarbeiter, wie R. Schwarzkopf erläutert: »Wir erstellen jährlich einen Schulungsplan für die Mitarbeiter, die z.B. im Kundendienst tätig sind, mit neuer Messtechnik umgehen müssen oder am PC programmieren«. Nicht ohne Stolz verweist er darauf, dass vier Mitarbeiter im Unternehmen EIB-Anlagen parametrieren können.

Die kompetente Ausführung der Installationen bewirkt, dass Nachfolgeaufträge nicht auf sich warten lassen: »Rund ein Drittel unserer Projekte planen wir selbst, das sind insbesondere die unserer Stammkunden«, betont R. Schwarzkopf. Dafür unterhält das Unternehmen eine eigene mit zwei Personen besetzte CAD-Abteilung.

Immer die selbe Ansprechperson

Kommt es zum Auftrag, sorgt der Chef selbst oder einer der drei leitenden Angestellten für die Auftragsabwicklung: »In der Regel übernimmt derjenige, der das Angebot bearbeitet, auch die Projektleitung, so dass der Kunde über das gesamte Baugeschehen hinweg mit dem selben Partner zusammenarbeitet«, so die übliche Gepflogenheit bei Elektro Schwarzkopf.

Auch die leitenden Monteure bleiben für ihre Baustelle von Anfang bis Ende zuständig. Die Besetzung der Arbeitsgruppe richtet sich nach fachlicher Anforderung und Umfang der anfallenden

Rolf Herrmann, Fachjournalist, Stuttgart

Arbeiten. Zur Übersicht des Personaleinsatzes auf den Baustellen und der Auslastung bei den Mitarbeitern bedient sich die Elektro Schwarzkopf GmbH eines ausgeklügelten Personalmanagements.

Neue Software rationalisiert Auftragsabwicklung

Wie R. Schwarzkopf erläutert, gehört zur Betriebsorganisation auch ein großes Materiallager, das »mit einer Verfügbarkeit von rund 95 % eine schnelle Versorgung von Baustellen und des Kundendienstes gewährleistet«.

Nicht zuletzt wegen der Warenwirtschaft, aber auch für die Auftragsabwicklung machte sich die Schwarzkopf GmbH vor vier Jahren auf die Suche nach einer dafür geeigneten Branchensoftware. Es sollte ein System sein, mit dem sich Angebote und Aufträge, Bestellungen und Rechnungen bis hin zu Nachkalkulationen wirtschaftlich bearbeiten lassen.



»Elektro Schwarzkopf unterhält eines der größten und bestens sortierten Ersatzteillager mit Stiebel-Eltron-Produkten.«

DAS ERFOLGSREZEP VON ELEKTRO SCHWARZKOPF

- Hochwertiges Leistungsangebot durch neue Technologien, Komplettlösungen und ein gut organisierter Kundendienst
- Kompetente Mitarbeiter, u.a. durch regelmäßige Weiterbildung nach Plan
- Der Kunde hat vom Angebot über die Auftragsausführung bis zur Inbetriebnahme immer den selben Ansprechpartner
- Eine effektive, durchgängige Branchensoftware ermöglicht die wirtschaftliche und Kosten sparende Abwicklung von Angeboten, Aufträgen, Bestellungen und Nachkalkulationen sowie im Rechnungswesen und bei der Lagerverwaltung



Während 45 Jahren kontinuierlich gewachsen, ist die Elektro Schwarzkopf GmbH auch heute mit einem hochwertigen Leistungsangebot und durchdachter Organisation erfolgreich

Bei der Suche – die Schwarzkopf GmbH hatte schon einige Systeme der Betriebsorganisation, von Olivetti über Nixdorf bis zur PC-Software auf DOS-Basis, durchgemacht und war entsprechend kritisch – entschied man sich für die Branchensoftware »HW-Elektro-plus®« von Hausmann & Wynen, Monheim:

»Deren Durchgängigkeit vom Angebot über Auftrags- und Rechnungswesen, Verknüpfungen mit den Materialein- und -ausgängen bis hin zur Nachkalkulation überzeugte uns«, erklärt R. Schwarzkopf und weist auch gleich auf deren Nutzen hin: »Hatten wir früher einen umständlichen Papierkrieg mit Doppelbuchungen zu bewältigen, können wir mit ‚HW-Elektroplus®‘ heute z.B. ein ‚Angebot‘ per Mausklick in einen ‚Auftrag‘ umwandeln, der uns wiederum die Bestellliste generiert. Es lassen sich Lieferfristen und EK-Preise kontrollieren, und schließlich kann man die Rechnung und Nachkalkulation erstellen, ohne mehrmals den selben Artikel eingeben zu müssen.«

Warenerfassung über Barcodeleser

Auch im Lager klappt die Kontrolle: Aus den Warenein- und -ausgängen lässt sich erkennen, auf welche Baustelle oder in welches Kundendienstfahrzeug das Material gebracht wurde und ob es schon abgerechnet ist. Damit der Warenfluss noch rationeller wird, entschied man sich vor kurzem sogar für die automatische Erfassung über Barcode mittels mobilem Scanner.

Im Kundendienst hilft das entsprechende Modul u.a. bei der Verwaltung der unterschiedlichen Bereiche wie Werkskundendienst, Sicherheitstechnik, Datenetze und allgemeine Elektroinstallation und bei der schnellen Abrechnung.

Vertrauen in langfristige Investition

Bei der Elektro Schwarzkopf GmbH arbeiten heute 15 Mitarbeiter mit »HW-Elektroplus®«. So nach und nach damit vertraut geworden, erübrigt sich schon fast die Frage an R. Schwarzkopf nach der Einarbeitung, der die Software auch in dieser Hinsicht lobt: »Mit ein Entscheidungskriterium für die langfristige Investition war deren verständliche, leicht erlernbare Struktur und unser Vertrauen in die weitere Entwicklung der Software.«