

Zeit für lukrative Geschäfte

Rolf Herrmann

Kann man mit innovativen Leistungen seine Elektrofirma erfolgreich führen, trotz wirtschaftlich schwieriger Zeit? Ja, denn damit lassen sich jene Kunden gewinnen, die andere nicht bedienen können. Aber auch eine Zeit und Kosten sparende Betriebsorganisation spielt eine Rolle: So hat man den Kopf frei fürs Wichtige, für die Realisierung der Kundenwünsche.



Quelle: Sommer

Bild 1: Elektromeister Holger Sommer am Schreibtisch; durch eine gute Büroorganisation findet er mehr Zeit für Kunden und Weiterbildung

Für manchen sind pfiffige Installationslösungen Berufung, nicht nur Beruf. Beispielsweise für Elektromeister *Holger Sommer* (Bild 1). Er erzählt von dem Ehepaar, das ihn fragte, ob sich die Außenbeleuchtung nicht aus der Ferne einschalten ließe. *H. Sommer* realisierte die Steuerung per Handy über ein so genanntes Teleswitchgerät – Powernet-EIB von Busch-Jaeger war in ihrem Haus bereits installiert.

Und bei einem Museum, in dem keine Schalter an der Wand gewünscht waren, entschied er sich für den EIB. Weil sich damit das Licht in den Ausstellungsräumen mit einer Infrarot-Fernsteuerung ein- und ausschalten lässt.

Know-how schafft Chancen

Das Leistungsangebot von Elektro-Sommer, Vienenburg, reicht von der normalen Hausinstallation über Datenetze und Bussysteme bis hin zu SPS-Dienstleistungen. *H. Sommer* berichtet, dass ihn zwar bei derzeit vier Monteuren und drei Lehrlingen die Organisation von Aufträgen, deren Abwicklung und die nötige Büroarbeit fordert, ihm aber trotzdem noch Zeit bleibt, sich mit innovativen Technologien zu beschäftigen. Er findet, dass hochwertige Elektroinstallationen lukrativer fürs Geschäft sind: »Die Elektroanlage lässt sich mit einem Bussystem komfortabel bedienen und ist auch flexibel bei künftigen Änderungen. Und wenn der Kunde erst mal die Vielseitigkeit des Systems begreift, kommt er mit immer neuen Wünschen zu uns.«

Rolf Herrmann, Fachjournalist, Stuttgart

Vor seiner Selbstständigkeit war *H. Sommer* in der Industrie beschäftigt. Hier lernte er nicht nur den Umgang mit »Bits & Bytes«, sondern erlangte auch die für ihn heute unentbehrlichen Kenntnisse in der MSR-Technik. »Dadurch konnte ich schon bald ein großes Industrieunternehmen als Kunde hinzugewinnen«, schildert er die erfolgreiche Existenzgründung vor knapp einem Jahrzehnt. In jenem Industrieunternehmen führt Elektro-Sommer inzwischen alle anfallenden Elektroarbeiten durch und wartet auch die Fertigungsanlagen.

Weiterbildung lohnt sich

Vor fünf Jahren nutzte *H. Sommer* das Seminarangebot seines Großhändlers, um das EIB-Zertifikat zu erwerben. Bei seiner ersten EIB-Referenzanlage übte er komplexe Busanwendungen, wie zentrale Steuer- und Überwachungsfunktionen, das Regeln von Leuchten und Raumtemperaturen über Präsenzwächter, das Zu- oder Auffahren von Jalousien je nach Tageszeit und Sonnenstand oder bei Windalarm.

Seitdem realisierte er mehrere EIB-Projekte und ist inzwischen mit der ETS (EIB Tool Software) so fit, dass er EIB-Dienstleistungen anbieten kann.

Während er konventionellen, verdrahteten EIB selbst parametrieren, können mit Powernet-EIB auch seine Mitarbeiter umgehen: »Zum Lernen haben wir extra einen Übungsplatz installiert«, erklärt er und erwähnt, dass dort gemeinsam Produkte und deren Anwendungen besprochen und Programmierkenntnisse geübt werden. An der Ausbildung eigener Lehrlinge liegt ihm viel:

»Auch wenn es erst mal etwas kostet, später zahlen sich gute Mitarbeiter aus«, sagt der Elektromeister.

Aufmerksam zu Kunden

Auch Elektro-Sommer muss sich dem Wettbewerb stellen. Das bedeutet für den Inhaber kompetente Kundenberatung, schneller Kundendienst, professionelle Angebote, pünktliche Auftragsausführung und eine moderne Betriebsorganisation.

H. Sommer nimmt sich Zeit für Beratungsgespräche: »Meist plane ich die Projekte zusammen mit dem Kunden direkt am PC. Das kann schon mal zwei oder drei Stunden gehen.« Anhand einer CAD-Planungssoftware diskutiert er mit dem Bauherren die Elektroinstallation. Nebenbei zeigt er Muster alternativer Schalterprogramme oder präsentiert technische Funktionen für mehr Komfort und Sicherheit. Der Aufwand lohnt sich seiner Meinung nach: »Meist liegt die Auftragssumme über dem Angebot.«

Weniger Zeit im Büro

H. Sommer meint, dass sich die Zeit für die Beratung bei der Auftragsabwicklung auszahlt. Er sagt, dass nach dem Kundengespräch gleich die Pläne fertig sind und dass das CAD-Programm fertige Materiallisten generiert, die sein Kalkulationsprogramm HW-Elektroplus® übernimmt – »problemlos«, wie er betont. »Damit stehen die Materiallisten bei der Erstellung von Angeboten, für Materialbestellungen und für die Nachkalkulation zur Verfügung«, erklärt er. Bei dieser Funktion greife das CAD-



Quelle: Sommer

Bild 2: Die Terminverwaltung von HW-Elektro^{plus}® ermöglicht ein schnelles und übersichtliches Umdisponieren und eine genaue Kapazitätsplanung

Programm auf die Daten des Musterleistungsverzeichnisses MLV III® von Hausmann & Wynen, Monheim, zu.

Er äußert, dass er möglichst wenig Zeit in den Büroalltag stecken will, weil er alles alleine macht, die Angebote, die Arbeitsorganisation, die Rechnungen. »Selbst Rechnungen und andere Belege gehen mittels der Datev-Schnittstelle zur Kosten sparenden Buchung an den Steuerberater, schiebt er hinterher.

Professionelle Angebote

H. Sommer gibt zu, dass es etwas gedauert hat, das für seine täglichen Büroaufgaben richtige »Werkzeug« zu finden. »Bei meiner Suche stieß ich auf die

Branchensoftware HW-Elektro^{plus}®. Es war vor allem die übersichtliche Bedienung, die mir gefiel. Sie erschien mir gut verständlich, und ich konnte sofort loslegen«, begründet er seine Wahl und erwähnt auch die kompetente Vor-Ort-Beratung durch die Mitarbeiter der Softwarefirma.

Er bemerkt, dass er gleich das Zusatzmodul Musterleistungsverzeichnis mitbestellt hat und sagt: »Es erspart mir viel Zeit bei der Kalkulation, weil es schon komplette Leistungen mit Ausschreibungstext, Bauzeiten und Stücklisten mit Großhandelsnummern enthält. So ist in vergleichsweise kurzer Zeit das Angebot fertig und der Kunde ist angenehm überrascht, wenn er schnell ein professionelles Angebot bekommt.«

Transparente Kalkulation

H. Sommer erzählt, dass er bei Ausschreibungen i. d. R. vom Architekten oder Planer eine Datei per Diskette oder E-Mail erhält, die er mittels GAEB einliest und zügig bearbeitet. Wie kürzlich, als er auf diesem Wege eine umfangreiche Elektroinstallation für einen Hotelumbau kalkuliert: »Bei den großen Massen sind die zu erbringenden Leistungen genau zu beurteilen. Gut, dass ich mit der MLV die Preise projekt- und situationsbezogen exakt kalkulieren kann.« Schließlich erhielt er den Auftrag im Wert von 400 000 €. »Ohne transparente Kal-

kulation wäre das sicher nicht möglich gewesen«, meint er.

Die Angebotsdaten dienen in seinem Betrieb gleichzeitig der Auftragsabwicklung und der Nachkalkulation. Arbeitszeiten, Materialverbrauch und Aufwanddaten, als Exceldatei, lassen sich – direkt vom Laptop eingelesen – laufend in die Projektverwaltung eintragen. »Somit habe ich beim Baufortschritt einen Überblick über Kosten und erbrachte Leistungen«, sagt er.

Nichts bleibt liegen

H. Sommer nutzt auch die »Terminverwaltung« für die Rationalisierung seiner Betriebsabläufe (Bild 2). Für einen schnellen Überblick bei der Mitarbeiter-einteilung sorgen seiner Meinung nach Querverweise zu Kundendienstaufträgen, zu Projekten und zum Kundenstamm.

Und mit der »Offenen Posten Verwaltung« kontrolliert er »zeitnah«, wie er sagt, die Liquidität seines Unternehmens und erinnert säumige Zahler an ihre Zahlungsverpflichtungen.

Mit dem »Kundendienstmodul« erstellt er täglich Rechnungen: »Kleinaufträge rechne ich noch vor Feierabend ab. Mittels vorhandenen Auftragsformulars und Suchbaum mit voreingestellten, alltäglich verwendeten Artikeln geht das ganz schnell.«

Dem Elektromeister bleibt noch Zeit für Familie und Hobby. Als ehemaliger Rennfahrer und Motorradfan dreht er ganz gerne seine Runden; mit Frau oder Tochter oder alleine, »so zum Aus-toben«, wie er es formuliert.

Quelle: de 17/2003



DAS ERFOLGSREZEP VON HOLGER SOMMER:

- Die Integration besonderer innovativer Leistungsangebote in seiner Angebotspalette hebt ihn vom Wettbewerb ab.
- Die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter ist ihm wichtig und erhält ihm einen Kompetenzvorsprung am Markt.
- Er selbst nimmt sich die notwendige Zeit, um sich in neue innovative Techniken einzuarbeiten.
- Eine komfortable und leistungsfähige Branchensoftware verschafft ihm trotz fehlender Büroangestellten die notwendige Zeit, um Know-how zu schaffen und zu erhalten.