

Jederzeit wissen wie die Firma läuft

Betriebsorganisation als Grundlage für Erfolg

Rolf Herrmann

Erfolg macht Spaß! Oder ist es der Spaß an der Arbeit, der zum Erfolg führt? Für die Schwarz GmbH, Elektro- und Sicherheitstechnik, könnte beides zutreffen. Der Handwerksbetrieb ist durch glückliche Entscheidungen gewachsen, verfügt über motivierte Mitarbeiter und bietet hochwertige Leistungen mit modernen Technologien an. Bei der Betriebsorganisation nutzt man eine kaufmännische Software mit Anwendungen speziell für die Elektrobranche.



Bild 1: Das neue Firmengebäude ist schon fast wieder zu klein

Weinkenner wussten es schon immer: Baden wird von der Sonne verwöhnt. Von der reichen Sonnenernte profitiert auch die Schwarz GmbH in Berghaupten bei Ofenbürg. Einen großen Teil des Umsatzes – »rund die Hälfte bei 10% Arbeitseinsatz«, wie Michael Schwarz überschlägt – macht der Elektroinstallationsbetrieb mit dem Vertrieb und der Installation von Photovoltaikanlagen. Das Unternehmen hat es sich sogar zur Gewohnheit gemacht, 20kW- bis 30kW-Solarmodule auf Vorrat einzukaufen: »Somit sind wir auch lieferfähig bei Materialverknappung, was bei dem Boom vorkommt, und haben einen Vorsprung vor dem Wettbewerb«, rechtfertigt der Elektromeister und Geschäftsführer den nicht unerheblichen Kapitaleinsatz. Und das ohne Risiko: »Bisher konnten wir immer mehr verkaufen, als wir geordert hatten.«

Die Schwarz GmbH Elektro- und Sicherheitstechnik beschäftigt heute 25 Mitarbeiter und ist auf allen Gebieten der Elektroinstallation aktiv, besonders im Bereich der Gebäudesystemtechnik mit EIB, der Sicherheitstechnik mit Einbruchmeldeanlagen und Videoüberwachung, der Daten- und Telekommunikationstechnik und erneuerbaren Energien. Selbst Blockheizkraftwerke

hat das junge Unternehmen schon installiert. Zum Kundenkreis gehören Industrie- und Gewerbebetriebe, Landwirte und viele Privatkunden.

Dass er einmal ein solch stolzes Unternehmen vorstellen kann, hat sich M. Schwarz bei der Gründung vor zehn Jahren allerdings nicht gedacht. Scheinbar führten ihn Zufälle in die Selbstständigkeit, wie er erzählt: »Zuerst wollte ich nur nebenberuflich mal ein Gebäude installieren, aber schnell boten sich weitere Aufträge an, dadurch benötigte ich Personal, dann musste ich in die Infrastruktur investieren, mein Bruder Frank ist als Teilhaber eingestiegen, weitere Kundschaft wiederum kam durch die Betriebsaufgabe eines Kollegen, und jetzt ist unsere neu erstellte Firmenhalle mit 450m² schon wieder zu klein«, lässt er Revue passieren.

Über sein Erfolgsrezept sagt er nur so viel: schnell und pünktlich Aufträge ausführen und die Kunden rundum zufrieden stellen: »Viele haben uns weiterempfohlen und so hatten wir bisher meistens zu viel Arbeit als zu wenig«, bescheidet er sich. Nicht zuletzt war es die Freude am erfolgreichen Wirtschaften, die den Elektroinstallationsbetrieb vorwärts brachte.

Kompetente Techniker

Motivierend für Chefs und Mitarbeiter wirken z.B. die neuen Technologien für

die Elektroinstallation. Besonders an der Gebäude-Installation mit EIB-Technik haben sie großes Interesse gefunden: »Wir haben fünf Meister, die alle fit sind in der neuen Technik, um die Busanlagen projektieren und programmieren zu können«, weist er auf die Kompetenz des Unternehmens hin. Diese wird u.a. durch die Zertifizierung nach ISO 9001 untermauert. In Vorbereitung ist die VdS-Zulassung für Einbruchmeldeanlagen.

Zum Geschäft mit den Sonnenstrahlen kam die Schwarz GmbH durch Schwarzwaldbauern, die ihre großflächigen Hausdächer für eine zusätzliche Stromernte nutzen wollen. Denn immerhin kommen infolge des von der Bundesregierung geförderten EEG Einspeisegesetzes gegenwärtig 54,5 Cent pro erzeugter kWh in die Kasse: »Auf Grund der guten Sonnenausbeute amortisieren sich die Anlagen in wenigen Jahren und werfen hinterher gute Gewinne ab«, erklärt Schwarz, warum die Nachfrage so hoch ist.

Aktive Werbung

Von alleine läuft das Geschäft mit der Photovoltaik aber auch nicht. Da muss man schon selber aktiv werden. Die erste Anlage, das war vor fünf Jahren, durfte die Schwarz GmbH nur montieren und anschließen. Geliefert hatte sie die landwirtschaftliche Einkaufsgenossenschaft: »Das war für uns Anlass, offensiv mit

Information und Schulungen über die Photovoltaik um eigene Kunden zu werben«, erzählt er. Eine herausragende Werbeaktion war zum Beispiel eine Ausstellung in den Räumen der örtlichen Sparkasse. Passanten erlebten live, wie der umweltfreundliche Strom je nach Intensität der Sonnenstrahlen ins Netz geht: »Wer wollte, konnte sich vom Geldinstitut sogleich die Rendite aus Kreditzins und Einspeisevergütung ausrechnen lassen«, freut sich Michael Schwarz über die clevere Idee. Bisher hat die Schwarz GmbH rund 40 Photovoltaikanlagen auf Privathäusern, Bauernhöfen und Gewerbebauten mit annähernd 400kW Gesamtleistung installiert.

Komplette Leistung

Wie in allen Bereichen der Elektroinstallation müssen auch Photovoltaikanlagen geplant und angeboten, installiert und abgerechnet werden: »Bei der Projektierung helfen uns Programme, die dem Kunden auch die Amortisation ausrechnen«, erklärt Michael Schwarz. Mit Hilfe seiner Branchensoftware »HW-Elektroplus« von Hausmann und Wynen kann er dann schnell einen Kostenvoranschlag erstellen: »Dabei nutze ich vor allem das Musterleistungsverzeichnis MLV III(r) in Verbindung mit der Möglichkeit, zusätzliche Jumbos anzulegen.« Jumbos, das sind, so Schwarz, einmal selbst erstellte Komplettleistungen, die sich kopieren und leicht dem aktuellen Projekt anpassen lassen – ideal für Photovoltaikanlagen: »Die Leistung mit Positionen wie Solarmodule, Unterkonstruktion, Wechselrichter, Zählerplatz, Kabel usw. ähnelt sich eigentlich immer.«

Automatische Kontrolle

Auch an seiner kaufmännischen Software ist M. Schwarz nicht nur »ganz zufällig« mal hängen geblieben: »Weil mir deren Handling gut gefallen hat.« Unzufrieden mit dem damaligen Programm, begann die Schwarz GmbH vor vier Jahren mit den Softwaremodulen für Kalkulation, Angebotserstellung, Auftragsabwicklung und Rechnungswesen den Betrieb umfassend zu organisieren. Heute kontrolliert das Unternehmen mit HW-Elektroplus auch Bestellungen, Wareneingänge, Lieferantenrechnungen, Lagerhaltung mit auftragsbezogenen Materialentnahmen, Auftragsabwicklung mit Aufmaß und offene Rechnungen durch ein automatisches Mahnwesen: »Wir können Preise



Bild 2: Die größte von der Schwarz GmbH ausgeführten Photovoltaikanlagen hat 20kW Spitzenleistung

schnell vergleichen, sehen auf einen Blick, ob die Sonderkonditionen auch eingehalten sind, haben den Materialfluss besser in den Griff, minimieren Materialverluste und reduzieren Wartezeiten bei den Geldeingängen«, zählt er einige Vorteile auf. Oder anders gesagt, »Ich weiß jederzeit, wie es im Unternehmen läuft. Das ist heutzutage überlebensnotwendig.«

Technische Infos

An sieben Arbeitsplätzen können alle mit Organisationsaufgaben betrauten Personen ihren Bereich bearbeiten. Selbst der Steuerberater hat Zugriff: Durch das Modul »HW-Fibu« lassen sich inzwischen auch Finanz- und Lohnbuchhaltung direkt im Betrieb ohne nochmalige Eingaben der Daten vornehmen. Ma-

nuelle Übergaben an andere Programme sind nicht mehr nötig.

Überzeugt ist Schwarz von der neuen Technik-DVD: »Damit stehen auf einem einzigen Medium alle Lieferantenkataloge der Elektrobranche mit Bildern, Preisen und den technischen Beschreibungen schnell zur Verfügung, ein enormer Zeitgewinn z. B. bei der Kundenberatung.« Ihm fehlen nur noch die Komponenten der Photovoltaik. Aber was noch nicht ist, kann noch werden. Denn der Elektromeister nutzt nicht nur die Vorteile seiner Branchensoftware, sondern bringt im Anwenderbeirat des Softwareanbieters auch seine Erfahrungen aus der Praxis ein und trägt somit zur ständigen Aktualisierung des Systems bei.



Bild 3: Sieben Arbeitsplätze wurden inzwischen mit HW-Elektroplus ausgerüstet. Michael Schwarz (stehend) und Mitarbeiter Michael Fakler (sitzend).