


**Interview zum Jahrestreffen in Rust**
**18 Jahre ELTKAUF/ELTPPOINT und Hausmann & Wynen**

IMPULSE/UNTER UNS-Redakteur Detlev Bartsch sprach am Telefon mit Reinhard Hausmann vom Dienstleistungspartner Hausmann & Wynen.

B: Herr Hausmann, in Rust zu unserem 18. Jahrestreffen war Ihr Haus durch Herrn Ebert vertreten und als Gast herzlich willkommen. Sie haben unser „Familientreffen“ im Europa-Park genutzt, um die offensichtlich guten Kontakte zu unseren Gesellschaftern zu pflegen?

H: Wir sind nun 18 Jahre als Dienstleister für ELTKAUF tätig. Über 350 Eltkäufer haben sich in dieser Zeit für unsere Software HW-Elektro<sup>plus</sup>® entschieden. Diese Anwender sind es gewohnt, sich auf dem Forum bei unserem Team aktuelle Tipps und Tricks abzuholen und so ganz nebenbei die eine oder andere Frage aus dem Tagesgeschäft zu klären.

B: Kann man dies denn nicht über Ihre Hotline abwickeln?

H: Sicher, schließlich müssen alle anderen unserer mehr als 2.000 Elektrohandwerksbetriebe ja auch auf diesem Wege informiert werden. Trotzdem ist das persönliche Gespräch noch wirkungsvoller. Und umgekehrt nutzt H&W natürlich Ihre Veranstaltung, um in ganz kurzer Zeit viele Anwender auf einmal zu treffen und hier effektiv über viele wichtige Dinge zu informieren.

B: Ich bin kein Fachmann für Branchensoftware. Trotzdem habe ich im Laufe der letzten

Jahre beobachtet, dass fast alle Softwareanbieter über das Elektrohandwerk hinaus immer mehr Branchen mit der gleichen Software ansprechen. Vermutlich sollen so - über mehr Anwender - die notwendigen Entwicklungskosten auf immer mehr Schultern verteilt werden. Hat H&W denn dies nicht nötig?

H: Selbstverständlich unterliegen auch wir den gleichen kaufmännischen Grundzwängen. Allerdings lösen wir sie anders. Wir sparen uns die Einarbeitung in andere Branchen und können in der Software alle die Dinge weglassen, die man im Elektrohandwerk nicht braucht. Das spart schon einmal erheblich an Kosten. Im Gegenzug haben wir im Laufe der Jahre durch die Konzentration auf den Elektromarkt immer mehr Spezialwissen erworben und erhalten dadurch andere Aufträge.

B.: Was kann ich mir darunter vorstellen?

H: Im Bereich der Datenaufbereitung (Data-/Eldanorm) arbeiten wir z. B. für Hersteller wie Kaiser, Hensel-GE, Cimco u. v. a. Die KTG hat von uns eine spezielle Software zur Kabeltrommelverwaltung. Sie finden Software von uns bei den Elektroplanern, und für etliche Elektrogroßhandlungen liefern wir die Internetbestellsysteme. Das sind Synergien, die H&W kaufmännisch nutzt und den Anwendern von HW-Elektro<sup>plus</sup>® direkte Vorteile im

Tagesgeschäft bringt. Das macht unseren Erfolg aus.

B: Eine abschließende Frage in die Glaskugel: Welche wirtschaftlichen Erwartungen haben Sie für die nächsten 1 bis 2 Jahre?

H: Die H&W - Konjunktur ist z. T. von der Umsatzentwicklung im Handwerk abgekoppelt. Speziell in schwierigen Zeiten müssen die Betriebe ihre Abläufe optimieren, Kosten sparen und gleichzeitig mehr aus den verbleibenden Aufträgen herausholen. Da ist natürlich eine speziell auf das Elektrohandwerk abgestimmte Software wie HW-Elektro<sup>plus</sup>® ein sicherer Weg. Im Vergleich zu den finanziellen Vorteilen fallen die Kosten der Software und der Schulung dann kaum ins Gewicht. Konkret sehen wir seit Mitte



2004, dass viele der bestehenden Anwender und auch neue Interessenten verstärkt in die Verbesserung ihrer Betriebsabläufe investieren. In diesem Sinne blicken wir sehr optimistisch in die Zukunft.

B: Dann wünsche ich Ihnen weiterhin viel Erfolg und freue mich schon jetzt, Sie und Ihr Team auf dem nächsten Forum wieder zusehen. Vielen Dank für das Gespräch.

H: Ich bedanke mich auch und bin gespannt, was die nächsten Monate für uns bringen werden.