

## Branchensoftware für das Elektrohandwerk

**Sind die Anforderungen der verschiedenen Handwerke so ähnlich, dass man getrost eine Softwarelösung wählen kann, die für alle Gewerke passt? Oder besitzt das Elektrohandwerk derart spezielle Eigenheiten, dass eine eigens darauf abgestimmte Lösung Vorteile bringt?**

### Verfechter der Spezialisierung

Für die Fa. Hausmann Wynen in Monheim am Rhein gibt es zu diesen Fragen eine klare Antwort: Seit 24 Jahren schon entwickelt das Unternehmen Software ausschließlich für den Elektrobereich und schickt als Verfechter der Spezialisierung seine Branchensoftware Powerbird, den Nachfolger von HW-Elektroplus, ins Rennen.

Die Gründe für eine solche spezielle Software sind vielfältig: Da ist im Elektrohandwerk zum einen der ungewöhnlich langwierige und oftmals mit vielen Rückschlägen gespickte Werdegang vom Beginn der Ausbildung bis zur erfolgreichen eigenen Unternehmensführung. Werkzeuge und Fahrzeug sind bei der Firmengründung schnell gekauft. Doch dann zeigt sich schon schnell der Unterschied zwischen der Theorie zur Unternehmensführung aus den Meisterseminaren und der oft knallharten Realität in der Arbeit mit Kunden, Mitarbeitern und Lieferanten. Was hilft es etwa, wenn in der Schule ausführlich die notwendigen Aufschläge in der Kalkulation für jede einzelne Positionsart gepaukt werden, im Vergabegespräch der Auftraggeber aber nur die Frage stellt, „Titel 5 – 2000 Euro runter?“ Mitunter zahlt man nicht nur Lehrgeld, bis man herausfordernde Verhandlungen und den gesamten Betrieb richtig im Griff hat.

Und in welcher anderen Branche gibt es schon über 100000 verschiedene komplexe Produkte, die oftmals noch zu umfangreichen Stücklisten mit Lohnanteilen verknüpft werden müssen? Welcher andere Betrieb muss tagtäglich bei der Mitarbeiterplanung die Anforderung von größeren Projekten, von Einzelaufträgen und dem Kundendienst bei

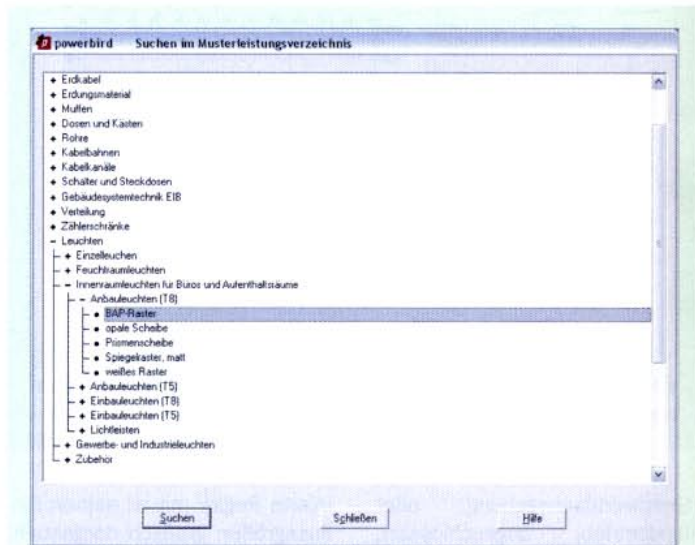
gleichzeitigen Unwägbarkeiten in der kurzfristigen Warenbelieferung managen? Und wer bekommt dann auch noch von seinen verschiedenen Großhandlungen für jedes einzelne Produkt einen anderen, häufig wechselnden Tagespreis? Wo gibt es Gewerke, die bei Baustellen von Anfang bis Ende, vom Aufstellen des Baustromverteilers bis zur Montage der Spiegelraster involviert sind und über eine derart lange Zeit den Überblick behalten müssen? Und das in einem Umfeld, in dem die Margen traditionell nicht beliebig hoch sind. Fakt ist: Die Anforderungen an den Elektrohandwerker sind höchst komplex. Nun stellt sich die Frage, welchen Mehrwert eine spezialisierte Branchensoftware liefern kann, um diesen hohen Anforderungen zu begegnen?

### Mehrwert auf Knopfdruck

Es beginnt bei der Einspielung der Artikeldaten verschiedener Großhandlungen. Die einzelnen Datenfelder richtig zugeordnet und eingelesen, ist der spätere Preisvergleich auf Knopfdruck ein Leichtes. Individuell abgestimmte Schnellsuchseiten führen zum einfachen Auffinden der Artikel. Das spart viel Zeit und vermeidet Fehler.

Auf Tastendruck kann darüber hinaus dem Kunden in einem Beratungsgespräch der Aufpreis genannt werden, wenn dieser in seinem gesamten Haus statt Standardschaltern die ansprechendere Alternative aus dem Colorprogramm installiert haben möchte. Ist der Alternativpreis in Sekunden zur Hand, ist der Elektrobetrieb natürlich flexibler und „angebotsfreudiger“ als wenn der gleiche Vorgang großen Aufwand bedeutet.

In Vergabegesprächen geht der Elektromeister mit Auswertungen



**Suchen im Musterleistungsverzeichnis** Foto: Hausmann Wynen

in der Hand, in denen er auf einen Blick übersehen kann, in welchem Titel welche Lohn- und Materialgruppen mit welchen Spannen kalkuliert sind, inklusive der Fremdleistungen. Somit kann er flexibel und souverän verhandeln.

Sehr praktisch ist auch die Funktion „automatische Preis- und Bestandsanfrage“ beim Großhandel. Rückantworten werden automatisch in einen Preisspiegel für die Objektkalkulation umgewandelt. Oder man sieht sofort, bei welchem Großhandel ein eventuell fehlendes Teil bestellt werden muss, damit es noch pünktlich angeliefert wird.

### Zugeschnitten auf individuelle Bedürfnisse

Eines ist natürlich ein klarer Vorteil auf Seiten der speziellen Software: Der Elektrohandwerker bekommt exakt die Funktionen, die er branchenspezifisch benötigt. So hat er Übersichtlichkeit, leichte Bedienbarkeit und gleichzeitig eine überlegene Funktionstiefe für die Problemstellungen des Elektrohandwerks.

Wenn der Funktionsumfang der Software – inklusive nach Bedarf wählbaren Modulen – dann auch noch auf die individuellen Bedürfnisse, Geschäftsmodelle und Kundenstrukturen des Betriebs zugeschnitten werden kann, wird die spezialisierte Software zu einem klaren Wettbewerbsvorteil.

Ein Argument, dass mindestens

genauso stark für eine Spezialisierung spricht, ist der Zugriff auf eine umfang- und detailreiche Datenbasis. Das Musterverzeichnis MLV III von Powerbird bzw. HW-Elektroplus etwa bietet mehr als 50000 ausführliche Bauleistungen mit Langtexten, Stücklisten und Bauzeiten, bei denen die Stücklisten für die marktgängigen Hersteller mitgeliefert werden (Bild 1). Die EDV-Nummern der wichtigsten Elektrogroßhandlungen ermöglichen aktuelle Preisvergleiche. Damit lassen sich hochwertige und Gewinn bringende eigene Angebote schnell und sicher erstellen oder aber fremde Ausschreibungen analysieren und clever ausfüllen.

In die gleiche Richtung geht die Technik-DVD für die Elektroinstallation. Daten von fast 100 wichtigen Herstellern sind auf ihr gebündelt – inklusive Bedienungs- und Montageanleitungen und der Möglichkeit des direkten Sprunges in den Herstellerkatalog.

### Fazit

Passend ausgewählt und eingesetzt, unterstützt die richtige und gezielt auf das Elektrohandwerk abgestimmte Software die erfolgreiche Unternehmensführung. Damit ist sie mehr als nur ein Hilfsmittel, sondern für viele Unternehmer eine der wichtigsten Investitionen zum Geldverdienen im Betrieb. Die ausführliche und individuelle Beratung vor Ort ist in diesem Zusammenhang natürlich unverzichtbar. ■