

Mit dem E-Check aus der Krise

Mehr Ertrag durch flexiblere Installation

Ein hoher Arbeitsstundenanteil mag dem Unternehmer zwar das Gefühl geben, viel geleistet zu haben. Jedoch schreckt das häufig die Kunden ab und gibt Anlass zur Kritik. Die Alternative zum „stundenlangen Strippenzieher“ liegt in einem veränderten Selbstverständnis als Problemlöser für die Zielgruppe und damit in der Umstellung der Installationsgewohnheiten.

Veränderte Anforderungen

Der erfolgreiche Elektrofachmann setzt heute auf Produkte, deren Nutzen leicht zu vermitteln ist und die sich mit weniger Arbeitsaufwand sowie gewinnbringender installieren lassen. Die so gewonnene Zeit kann sinnvoller für die Ansprache neuer Kunden und damit für die Zukunftssicherung des Unternehmens genutzt werden.

Auch die Zeiten, in denen das „Schlitzeklopfen und Strippenziehen“ den Hauptanteil der Arbeit eines Elektroinstallateurs ausmachten, sind vorbei. Komplexe Techniken sind hinzugekommen. Die Ansprüche der Kunden sind gestiegen. Diese Änderungen spiegeln sich auch im Wandel des Berufsbildes wider. Anstelle des universellen Elektroinstallateurs benötigt man heute den spezialisierten Fachmann für diese anspruchsvolleren Aufgaben. Ein Kenntnisstand und Arbeitstechniken, die vor über 10 Jahren erworben wurden, reichen heute nicht mehr aus, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Deshalb gewinnt die eigene Weiterbildung des Unternehmers eines Elektrofachbetriebs und die Qualifizierung seiner Mitarbeiter zunehmende Bedeutung, um den Anschluss nicht zu verlieren.

Fünf Schritte zu mehr Erfolg

Es sind vor allem fünf Elemente, die den Unternehmenserfolg in einem harten Wettbewerb beeinflussen. Diese beinhalten jedoch auch viel Zündstoff und verlangen ein konsequentes Umdenken.

1. Montagezeit optimieren

Kunden klagen häufig über zu hohe Montagekosten. Wer kennt nicht besonders die Kunden, die genau auf die Uhr schauen und nachprüfen: Wann ist der Handwerker gekommen, wie oft hat er Zigarettenpause eingelegt, wann ist er gegangen. Oft weicht die Zeitrechnung des Kunden von den in Rechnung gestellten Stunden ab und bietet daher jede

Menge Streitpotential – selbst wenn der berechnete Montageaufwand tatsächlich angefallen ist. Auch wenn der Unternehmer auf den strittigen Arbeitszeitanteil verzichtet – der Kunde ist zunächst verärgert. Obwohl der Auftrag ordnungsgemäß erledigt wurde, können solche Umstände häufig zu Negativwerbung führen. Diese wird erfahrungsgemäß 10 mal häufiger im Bekanntenkreis weitergegeben als die Bestätigung der Zufriedenheit mit guter Arbeit. Eine reduzierter Zeitaufwand für die Installation wirkt sich daher oftmals positiv und unmittelbar auf die Kundenzufriedenheit aus.

Mittlerweile gibt es viele Produkte, mit denen sich die Montagezeiten reduzieren lassen. Durch den konsequenten Einsatz neuer Techniken oder vorgefertigter Einheiten auf Baustellen oder beim Privatkunden können dadurch teilweise Zeiteinsparungen von 30 bis 40 % bei der Installation erreicht werden (Bilder 1 und 2).

2. Materialeinsatz anteilig erhöhen

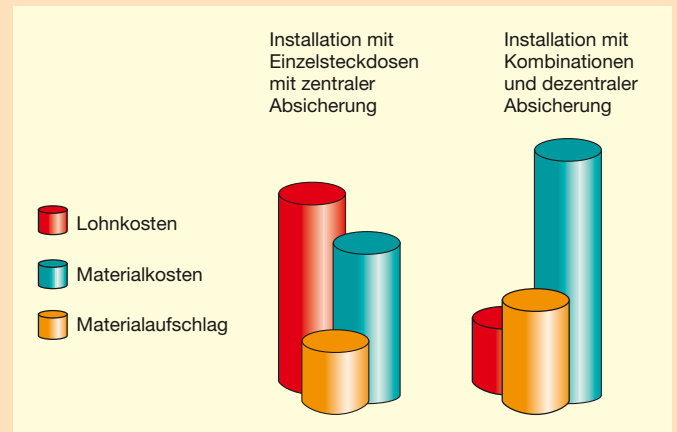
Materialkosten finden meist eine bessere Akzeptanz beim Kunden. Er sieht hierbei einen direkten Gegenwert, der häufig noch mit zusätzlichen Vorteilen für ihn verbunden ist. Wenn dem Kunden zudem erläutert wird, was man installiert hat, schafft das Vertrauen, sorgt für Transparenz und weniger Widerstand, wenn die Rechnung kommt.

3. Gewinnanteil erhöhen

Eine für den Unternehmer lebenswichtige Aufgabe ist es, Gewinne zu erzielen. Das sollte jedoch nicht nur über „stundenlanges Strippenziehen“ und somit Verrechnen hoher Stundenverrechnungssätze, sondern vorrangig durch den Einsatz neuer Techniken und innovativer Produkte erfolgen. Durch die damit zu erzielende höhere Spanne erhält der clevere Unternehmer in kürzerer Zeit mehr Gewinn und zudem zufriedener Kunden (Bild 2).

1 Der Einsatz anschlussfertig vorkonfektionierter Steckdosenkombinationen mit integrierter Absicherung reduziert den Installationsaufwand enorm

Fotos: Mennekkes



2 In kürzerer Zeit mehr Gewinn durch den Einsatz zeitsparender Technik

4. Installation durch Markenprodukte aufwerten

Mit einer nicht nur technisch einwandfreien, sondern auch optisch ansprechenden Installation steigert der Elektromeister auch sein Image. Deshalb ist es zu empfehlen, professionelle Produkte einzusetzen, die den Wert der eigenen Arbeit unterstreichen. Wo immer es möglich ist, sollten vorgefertigte Lösungen genutzt werden sowie Markenprodukte, mit denen man sich identifizieren kann. Auf diese Weise erreicht man, dass auch das eigene Unternehmen aus Sicht der Kunden zur Marke wird.

5. Mehr Akzeptanz beim Kunden erreichen

Mehr Akzeptanz beim Kunden ist die logische Folge, wenn man ebenfals die vorgenannten Punkte konsequent umsetzt. Die Kunden werden zufriedener sein und das Unternehmen weiter empfehlen. Wenn dieser Punkt erreicht ist, hat sich das Unternehmen als Marke beim Kunden etabliert.

Beispiel Neuinstallation

Wie man Arbeitszeit und Lohnkosten reduziert sowie gleichzeitig den Ertrag und die Kundenzufriedenheit steigert, zeigt das folgende Beispiel: Im Rahmen einer Neuinstallation einer Schreinerei wurden 10 Steckdosenkombinationen, 3 Steckdosenleisten und 2 Deltaboxen mit insgesamt 22 CEE- und 36 Schuko-Steckdosen installiert. Der ausfüh-

rende Installateur kalkulierte zunächst Einzelsteckdosen mit zentraler Absicherung und dann Kombinationen mit integrierter, arbeitsplatznaher Absicherung. Dabei erwies sich die Variante mit Kombinationen als deutlich vorteilhafter – sowohl für den Installateur als auch für den Kunden:

- Reduzierung der verlegten Leitungslänge um 85 %
- Senkung des Bedarfs an Montagerohr um 50 %
- Verringerung der Anzahl der zu montierenden und anzuschließenden Geräte und Sicherungselemente auf ein Drittel
- Anstelle von 12 Mann-Tagen Erledigung des Auftrags in 4,5 Mann-Tagen.

Durch den Einsatz von Kombinationen wird der Installateur auch flexibler bei der Preisgestaltung seiner Angebote. Im Vergleich zur Kalkulation auf Basis von Einzel-Steckvorrichtungen kann er bei Zugrundelegen gleicher Preise nun das Doppelte an Projektüberschuss erzielen. Weiterhin könnte der Unternehmer seinen Kunden einen Preisvorteil im Angebot von mehr als 15 % im Vergleich zum Angebot mit konventionellen Einzelsteckdosen gewähren, ohne an Gewinn einzubüßen.

Bei jeder Kombination kann der Installateur gut eine Stunde Zeit sparen. Weiterhin reduziert sich der Verlegeaufwand für die Zuleitungen drastisch. Statt zwei, drei oder mehr Zuleitungen pro Arbeitsplatz ist nur noch eine erforderlich.



③ Schraubenlose Anschluss-technik bei CEE-Steckdosen mit integrierten Verbindungsklemmen – bis zu 50 % Zeitersparnis bei der Installation



④ Sendereinheit des Funk-Management-Systems, montiert auf Glas

Foto: Jung

Da die Baustelle wesentlich schneller fertig ist, können mehr Aufträge mit der gleichen Anzahl an Mitarbeitern realisiert werden. Gleichzeitig verbessert sich die Wertschöpfung deutlich, da sich bei höherem Materialeinsatz – selbst bei gleichbleibendem Prozentsatz für den kalkulierten Materialaufschlag – der absolute Betrag dafür erhöht (Bild ②). Deshalb bleibt unterm Strich mehr übrig. Der Kunde profitiert ebenfalls von den folgenden Vorteilen:

- Frühere Verfügbarkeit der Anlage
- Arbeitsplatznähe Absicherung
- Zukunftssichere Installation
- Geringere Unfallgefahr, da Verlängerungskabel durch ausreichende Anzahl an Steckdosen in vielen Fällen überflüssig werden.

Chancen im Bestand nutzen

Über 30 Mio. Wohnungen sind älter als 20 Jahre, viele Installationen sind veraltet und bedürfen einer Erneuerung. Die Ansprüche haben sich jedoch gewandelt. Für diesen Bereich bietet der Markt heute viele Systeme, mit denen man im Handumdrehen innovative Lösungen schaffen kann. Hier sei exemplarisch das Funk-Management-System genannt, welches ein großes Spektrum an Sendern und Empfängern für individuelle Problemlösungen bietet.

Typisches Beispiel. In einem Schlafzimmer ist eine Aus-Schaltung für die Deckenbeleuchtung installiert. Der Kunde möchte jedoch auch vom Bett aus das Deckenlicht ein- und ausschalten.

Klassische Lösung. Dabei müsste die Anlage in eine konventionelle Wechselschaltung umgebaut werden und Schlitze gestemmt, UP-Dosen gesetzt, Leitungen gezogen und das Ganze wieder verputzt werden. Dem Materialaufwand von etwa 50 Euro steht mindestens ein Aufwand von 8 Arbeitsstunden gegenüber: Ein Riesenaufwand – die Malerkosten gar nicht in dieser Rechnung berücksichtigt.

Funk-Management-System. Eine kostengünstigere und schnellere

Lösung dieser Installationsaufgabe ist mit dem Einsatz fernbedienbarer Komponenten möglich. Deshalb empfiehlt der Elektrofachmann in diesen Fällen ein Funk-Management-System, welches zusätzlichen Nutzen wie Dimmbarkeit und Erweiterungsmöglichkeiten bietet.

Der vorhandene Aus-Schalter wird einfach gegen einen geeigneten Relais-Schalter- oder Dimmereinsatz mit Kurzhubtastenbedienung ausgetauscht. An der Stelle der zusätzlichen Bedienstelle wird ein batteriebetriebener Funk-Wand-sender platziert. Dieser kann an die Wand geschraubt oder geklebt werden – selbst auf einer Glasoberfläche ist die Montage möglich (Bild ④). Der Zeitaufwand für eine Installation mit Hilfe dieses Funk-Management-Systems beträgt nur ca. 15 Minuten bei einem Materialanteil von ca. 300 Euro.

Verglichen mit einer konventionellen Wechselschaltung bietet man dem Kunden eine Mehrwertlösung, die am Ende sogar wesentlich kostengünstiger ist als eine spartanische Wechselschaltung. Diese kann noch dazu kaum an einem Tag realisiert werden. Eine nachträgliche Erweiterung zum Beispiel auf die Bedienung der Jalousien oder Rollläden, auf Fernschaltung anderer Räume und die Programmierung von Lichtszenen oder einer Alarmlichtschaltung ist ebenfalls mit minimalem Zeitaufwand möglich.

Fazit

Die Beispiele zeigen, wie mit Ideenreichtum und neuen Produkten erfolgreicher gearbeitet werden kann. Dadurch werden die Chancen erhöht, mehr Aufträge zu erhalten. Als Elektrofachmann sollte man stets überlegen, ob es nicht auch günstigere Alternativen zu einer konventionellen Lösung gibt. Indem man den Kunden diese Alternativen aufzeigt, stellt man gleichzeitig seine Kompetenz als Fachmann unter Beweis.

H. Kiefer