Wir trafen Horst Schönfelder zum Gespräch auf dem Bad Reichenhaller Hausberg – dem Predigtstuhl,

Gipfeltreffen auf dem Predigtstuhl

ZIEMER. Horst Schönfelder, Geschäftsführer und Inhaber des Unternehmens, war einer der ersten Elektromeister auf dem Titel unseres Fachmagazins. Vor fast 20 Jahren entwarf er im Gespräch mit g+h-Chefredakteur Elmo Schwandke seine Zukunftsvisionen für das Elektrohandwerk. Wir trafen ihn auf dem Gipfel des Predigstuhls in Bad Reichenhall wieder.

Herr Schönfelder würden Sie für uns einmal die wesentlichen Eckpunkte in der Geschichte Ihres Unternehmens skizzieren?

Der Beginn meiner Laufbahn als Unternehmer war mehr oder weniger auch ein Zufall. Ursprünglich komme ich aus der Informatik. Als ich aber eines Tages erfuhr, dass die Firma Ziemer zum Verkauf stand, beendete ich mein Informatikstudium und begann sofort mit der Ausbildung zum Elektromeister. Ein Jahr später, 1992, übernahm ich die Firma mit damals zehn Mitarbeitern. Wir befanden uns zu diesem Zeitpunkt gerade im Umbruch von der Schreibmaschine zur EDV. Damals gab es im Digitalbereich eigentlich nur Auto-CAD. Ich wollte aber mehr, und als die Firma Pröpster mich fragte, ob ich ein CAD für Blitzschutzbauer erstellen könne, war parallel zum Elektrofachbetrieb, den ich jetzt führte, der Grundstein für das heutige Softwareunternehmen gelegt. Gleichzeitig arbeitete ich an der Entwicklung einer Kalkulationssoftware. Den Impuls gab ein immer härter werdender Wettbewerb unter den Elektrofachbetrieben in der Region. Die Gesundheitsreform 1992 hatte Bad Reichenhall als Kurort schwer zugesetzt. Um meine Situation zu verbessern, wollte ich für die Kalkulation einen Leistungskatalog erstellen, der mir eine genaue Orientierung darüber gab, wie mein Stundensatz, mein Materialwert und -einsatz in Relation zueinander standen. Damit konnte ich bei einer Ausschreibung genau analysieren, wie der Wettbewerber kalkuliert hat. Dies verschaffte mir eine wesentlich bessere Ausgangsbasis für meinen Betrieb.

Dieser Leistungskatalog war ursprünglich nur für Ihren Betrieb entwickelt worden?

Genau, er war nur für meinen Betrieb entwickelt worden. Dieser Leistungskatalog sprach sich aber rasch herum, und so fragte man mich, ob ich diesen auch anderen Kollegen zur Verfügung stellen könnte. Da ich keine finanziellen Ambitionen hatte, stimmte ich zu, bekam aber mit dem ZVEH und seiner Kalkulationshilfe Probleme. Diese arbeitete nur mit Pauschalen. Auch ich hatte vorher damit gearbeitet, aber keinen Erfolg gehabt. Damals hatte unser Leistungskatalog 500 Positionen, heute sind es 50.000 - ich bin meiner Sache treu geblieben.

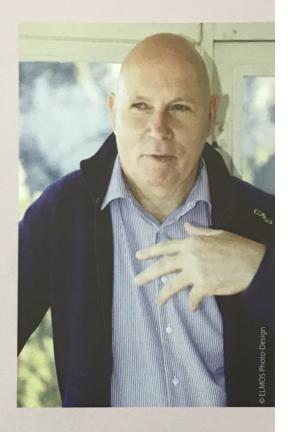
Erfolgreicher am Anfang war die Blitzschutz-CAD, die von der Mehrheit der Betriebe eingesetzt wurde. Daraufhin erfolgte die Ausgliederung des Softwarebereichs aus dem Elektrofachbetrieb und nach einiger Zeit die Rückgliederung in das Unternehmen. Weil CAD-Blitzschutz so erfolgreich war, stellte ich einen Entwickler ein, um CAD-Elektro auf den Weg zu bringen. Mithilfe dieser Programme wollten wir ganz anders auf dem Markt auftreten. Wir hatten jetzt die Möglichkeit, einen kompletten Plan zu präsentieren, wir konnten die gesamte Installation in einer Dokumentation vorlegen. Nachinstallationen waren kein Problem mehr, weil alles anhand des vorliegenden Plans mit dem Auftraggeber diskutiert werden konnte. Mit der entsprechenden Software konnte ich gezielt jeden Auftrag steuern und bekam die Möglichkeit, die Eingaben für LVs zu delegieren, um mir so genügend Freiheiten zu verschaffen und mich um das eigentliche Geschäft, die Kundengewinnung und die Betriebsführung zu kümmern. Und auch der Installateur auf der Baustelle bekam ein effizientes Kontrollinstrument und wurde in seinem Tätigkeitsbereich aufgewertet.

17 Angestellte im Elektrobereich und weitere im Softwarebereich, das war anfänglich keine einfache Konstellation, zumal ich auf zwei Hochzeiten tanzte. Sukzessive wuchs letztlich aber das Softwareunternehmen kontinuierlich weiter, wenn auch zunächst nur sehr langsam.

Wer oder was hat dann letztlich zum Durchbruch geführt?

Zwei Menschen, die an meine Vision glaubten und erkannt hatten, dass ich sehr viel Herzblut in mein kleines Softwareunternehmen steckte. Einmal war es Walter Punke von der Uni Elektro, der es mir ermöglichte, auf der Hausmesse auszustellen, und die zweite Person war Elmo Schwandke, der zu diesem Zeitpunkt beim Vogel Verlag in Würzburg tätig war und gerade seine neue Zeitschrift g+h auf dem Markt positionierte.

Beiden bin ich bis heute sehr dankbar für ihr Engagement. Die ersten Verkäufe meines Programms tätigte ich in Hessen und im Rheinland. Damit war der Startschuss gegeben. Aus dem Umsatz generierte ich die nötigen finanziellen Mittel, um mir meinen Traum zu erfüllen – eine kaufmännische Lösung auf den Markt zu bringen. Dabei ging es darum, Prozesse darzustellen, ein Controlling einzurichten und Abläufe zu automatisieren. Ich kannte es ja aus eigener Erfahrung, wenn ich Samstag/ Sonntag im Büro verbrachte und mich mit Projektabläufen und Management beschäftigte. Mit der kaufmännischen Lösung sollte dies so vereinfacht werden, dass es während der Woche automatisiert und digitalisiert abläuft. Material- und Zeiterfassung, Reglearbeiten: Alle Abläufe sollten jetzt digital darstellbar sein. Um dieses Projekt erfolg-



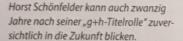
In unsere Software fließen mehr als 25 Jahre Berufserfahrung ein.

reich zu realisieren, stellte ich einen zweiten Programmierer ein.

Sie sind damals in einen bereits gut besetzten Markt eingestiegen. Woher nahmen Sie den Mut?

Im Grunde haben Sie recht. Der Grund, warum ich es dennoch geschafft habe, war die DOS-Welt. Die DOS-Welt ging genau zu diesem Zeitpunkt in der Windows-Welt auf. Und exakt dies war meine Chance, in der Branche Fuß zu fassen, denn alle anderen hatten DOS-Versionen. Mit meiner kaufmännischen Lösung trat ich sofort in die Windows-Welt ein. An der Windows-Welt sind damals einige Wettbewerber gescheitert. Hinzu kam, dass ich mich immer darauf konzentriert habe, Software ausschließlich für die Elektrobranche zu entwickeln; dies hat sich bis heute als Erfolgsfaktor erwiesen - eine praxis- und prozessorientierte Softwareentwicklung. Heute bieten wir 14 Softwareprodukte (SCC) als Einzel- und Gesamtlösung an. Für das Elektrohandwerk (CAD, CALC, Control, QM), den Elektromaschinenbau (Control, QM) und für den Blitzschutzbereich (CAD, CALC, Control, QM), ganz gleich, um welche Unternehmens- >

Gebäudetechnik und Handwerk Visionen für das Elektrohandwerk Sicherheits Faseroptische Lichtsysteme Der neue EU-Führerschein





Auch die Unternehmensnachfolge scheint bereits eingeleitet. Horst Schönfelder zusammen mit seinem Sohn Thomas, der im Unternehmen als Teamleiter arbeitet.

größe es sich handelt. Um persönliche Risiken abzufedern, habe ich 2007 die Bereiche Elektrotechnik und Software getrennt. So kam es zur Aufspaltung des Unternehmens nach Geschäftsbereichen in Ziemer Elektrotechnik & EDV-Systeme und Ziemer GmbH Elektrotechnik & Softwareentwicklung. Von diesem Zeit-

Wir machen 100 Prozent Elektro und sind immer noch selbst ein Elektrofachbetrieb.

punkt an ging es weiter bergauf: 2014 erfolgte die Zertifizierung nach Qualitätsmanagement DIN EN ISO 9001:2008, 2016 der Umzug in unser Firmengebäude hier in Piding. Den vorläufigen Abschluss bildete im letzten Jahr die Gründung der Ziemer Elektrotechnik &



Ziemer steht nicht nur für Software, ein Elektrofachbetrieb ist integraler Bestandteil.

EDV-Systeme GmbH. Nach wie vor sind wir übrigens das einzige Softwarehaus, das auch noch einen Elektrofachbetrieb unterhält. Das war und ist für uns ausgesprochen wichtig, denn wir entwickeln für unsere Kunden aus einer jahrzehntelangen Erfahrung in der Praxis eines Elektrofachbetriebs heraus.

Können Sie den Durchbruch zum Erfolg an einem Datum festmachen?

Die größten Erfolge fanden sicherlich in den letzten zehn Jahren statt. Durch vielfältige innerbetriebliche Maßnahmen und die Weiterentwicklung unserer Programme sind wir kontinuierlich auf Erfolgskurs gegangen. Ich hatte aber immer schon meine "Fans", Elektrohandwerker, die gespürt haben, dass ich ihnen Werkzeuge in die Hand gebe, die maßgeblich auf dem Erfahrungsschatz eines Elektrofachbetriebs basieren. Von Kollege zu Kollege gibt es per se eine ganz andere Vertrauensbasis als zwischen einem weitgehend anonym agierenden Großunternehmen und einem lokal tätigen Handwerker. Einer unserer großen Vorteile war und ist, wie erwähnt, dass wir die Branche nie verlassen haben. Unsere neue Mobil-Lösung, die Kfz-Ortung und andere Innovationen bringen uns ebenfalls kontinuierlich voran. Ein Meilenstein war rückblickend sicherlich der Gewinn des Dekra-ITS Awards Qualitätsmanagement im Bereich Managementsystem und Prozesse im Jahr 2002; damals maßgeblich durch unseren leider verstorbenen Mitarbeiter Wolfgang Schneider vorangetrieben. Dies hat mich so begeistert, dass ich mich noch einmal auf die Schulbank setzte und meine QM-Zertifikate erwarb – bis zum Auditor bei der Dekra. Das Prozessdenken, das ich dadurch noch stärker erlernte, habe ich dann auch auf unsere kaufmännische Lösung übertragen und daraus wieder einen weiteren Geschäftszweig entwickelt.

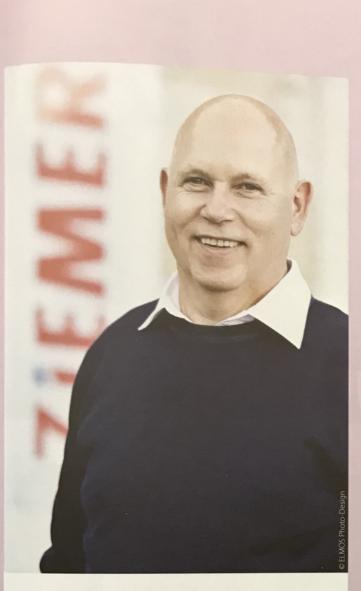
Wie weit ist die Entwicklung dieses Geschäftszweigs mittlerweile gediehen?

Ich suchte mir im ersten Schritt 16 Firmen heraus und habe sie dann persönlich betreut. Unter diesen Unternehmen befand sich eines, das bei 300.000 Minus war und mittlerweile 300.000 Plus schreibt. Rasch habe ich festgestellt, dass dieses System erfolgreich greift. Keines der von mir betreuten Unternehmen liegt heute unter 15 Prozent Gewinn in Relation zum Umsatz. Dies alles möchte ich jetzt in der neuen Software standardisieren, weil ich persönlich natürlich nicht jeden Betrieb betreuen kann. Wir leben ja bereits in der automatisierten Digitalisierung, die Systeme werden immer intelligenter, bilden selbst Workflows und überwachen sich selbst.

Würden Sie sagen, das ist Software 4.0? Bei uns steht auf der Software 41

Herr Schönfelder, wir bedanken uns für das Gespräch mit Ihnen.

www.ziemer.de



Von rational über persönlich bis emotional – das g+h-Kurzporträt nach Stichworten und Fragen.

Politik

Spannend.

Brexit

Wegweisend.

Geld

Nicht das Wichtigste im Leben.

Lieblingsreiseland Italien.

Familie

Sehr wichtig, die Basis des Erfolgs im Leben.

Kinder

Ein Segen, Spiegelbild und Lehrmeister seiner selbst.

Welche historische Person bewundern Sie am meisten? Michail Gorbatschow. Ihre Lebensphilosophie?

Mancher träumt sein Leben, andere leben ihren Traum.

In welche Zeit würden Sie gern einmal reisen? In die Zukunft.

Was schätzen Sie an anderen Menschen am meisten? Ehrlichkeit und Zuverlässig-

Der Sinn des Lebens Es bewusst zu leben.

keit.

Sie haben drei Wünsche frei...

Aufstieg auf das Matterhorn, in Little Italy in New York eine Pizza essen und mit dem Wohnmobil von Bad Reichenhall nach Thailand fahren.