



# Zeit- und Ertragskiller im Elektroh Handwerk

Ziemer feiert 25 Jahre '100 % Elektro – Die digitale Lösung für das Elektroh Handwerk für den kaufmännischen und technischen Bereich'. Die Erfolgsgeschichte begann mit der Entscheidung von Horst Schönfelder, der aus der Informatik kommt, sich aus persönlichen Gründen zu verändern.

Der notwendige Meisterbrief wurde auf der Meisterschule der HWK in München mit Erfolg abgelegt und die Firma Elektro Ziemer 1992 gekauft. Dieses Abenteuer begann mit fünf Mitarbeitern und in kurzer Zeit hatte die Firma eine Größe von 17 Mitarbeitern. Die Probleme wurden dadurch aber nicht weniger. Es war zwar bereits eine moderne Businesssoftware im Einsatz, aber eine erkennbare Erleichterung für den Inhaber war nicht spürbar. Die größte Erleichterung in dieser Zeit war die Möglichkeit Artikeldaten digital mit EK/VK vom Großhandel zu bekommen und dadurch Schlussrechnungen deutlich schneller zu erstellen.

Die größten Zeitfresser:

- Angebotserstellung auf Leistung und das Ausfüllen von Leistungsverzeichnissen
- Erfassung von Material- / Zeit- / Aufmass
- Schlussrechnungen auf Aufmass

war nur manuell möglich. Die Kalkulationshilfe des ZVEH war bedingt eine Erleichterung,

mit dem Nachteil, dass man mit diesen Preisvorgaben keinen Auftrag bekam. So waren die meisten Wochenenden schon durch kalkulieren von Leistungsverzeichnissen und mit der Erstellung von Kundenrechnungen sowie aus fehlenden Aufmassen eine Schlussrechnung zu zaubern, verplant. Abgerundet wurden diese Zeitkiller durch die geforderte Dokumentation in digitaler Form, was damals mit AutoCAD sehr aufwendig erfolgte. Auffallend war die Erkenntnis, dass diese Arbeiten nur der Inhaber selbst durchführen konnte, da das Delegieren dieser Aufgaben an einen Mitarbeiter nur mit einem hohen Kostenaufwand für dessen Ausbildung möglich war. Durch die zusätzlichen Ertragskiller kam es aus finanziellen Gründen nicht infrage, einen Spezialisten einzustellen. Das Ergebnis, der erwirtschaftete Ertrag, war ganz einfach durch die bestehenden Zeit- und Ertragskiller überschaubar. Wenn der Inhaber die erbrachten Arbeitstunden im Jahr durch den Gewinn dividierte, war der Stundensatz ein Bruchteil des Mitarbeiters.

## Erster Leistungskatalog

Hier gab es nur 2 Möglichkeiten das Abenteuer zu beenden oder die Situation grundsätzlich zu verändern. Durch die jahrelange Erfahrung aus der Informatik erwachte der Ergeiz, die Zeit- und Ertragskiller durch den Einsatz effektiver Software zu eliminieren. So entwickelte Ziemer seinen ersten Leistungskatalog mit 500 Leistungen mit detaillierten Zeit- und Materialstücklisten, verknüpft mit dem Einkaufspreis des Großhändlers. Somit waren Angebote/LV schnell kalkuliert. In der anschließenden Vergleichskalkulation konnte durch Eingabe der Angebotssumme der Mitbewerber, die Kalkulationsbasis von Stundensatz und Materialaufschlag nachkalkuliert werden. Zusätzlich wurde erkannt, welche Ausschreibungen nicht dem fairen Wettbewerb unterlagen. Dieses Ergebnis war beglückend. Durch diese Information änderte sich der Erfolg in der Auftragsituation bei Ausschreibungen von 20 auf 80 Prozent. Zusätzlich verbesserte sich die Projektabwick-

lung sowie Materialbestellung, Arbeitsvorbereitung, Zeiteinteilung und es konnte endlich von Nachkalkulation auf Begleitkalkulation umgestellt werden. Mit diesem Leistungskatalog wurde der Zeit- und Ertragskiller in der Kalkulation 1993 in der Firma Ziemer schon um 50% reduziert. Heute gehören die Zeit- und Ertragskiller in der Kalkulation und Angebotserstellung der Vergangenheit an. Der Leistungskatalog (SCC-CALC) umfasst heute über 400.000 Leistungen und ist mit den Artikeldaten von mehr als 100 Großhändlern und Herstellern verknüpft. Zusätzlich wurde der Leistungskatalog umfangreich perfektioniert. Den Leistungen wurden der Artikelstückliste Bilder und den hinterlegten Arbeitszeiten zusätzlich Tätigkeitscodes hinzugefügt, mit der Möglichkeit aus der Kalkulation automatisch Bauzeitenpläne zu erstellen. Zum 25-jährigen Jubiläum der Fa. Ziemer wurden den Leistungen GAEB – Texte von Ausschreibungen aus dem gesamten Bundesgebiet zugeordnet. Somit kann der Kunde Leistungsverzeichnisse mit einem Knopfdruck kalkulieren. Diese Dienstleistung wird durch Ziemer ständig erweitert und der Kunde hat die Möglichkeit seine LV an Ziemer zu senden und diese Texte werden in den Leistungskatalog eingepflegt.

### **Erste bezahlbare CAD – Systeme**

1992 war die Zeit des Betriebssystems DOS und der erste PC 486 eroberte den Markt. Die Hardware war erstmals so leistungsfähig die Software zu fordern. Dies war der Beginn des Betriebssystem Windows, diese Umstellung erforderte eine komplette Neuprogrammierung der bestehenden Software. Manches Softwarehaus hat diese Umstellung nicht überlebt oder Jahre dazu benötigt. Mit diesem Entwicklungssprung in der Hardware war es erstmals möglich, bezahlbare CAD – Systeme zu entwickeln und die Fa. Ziemer entwickelte in Kooperation mit der Fa. Technobox das erste CAD für den Bereich Blitzschutz. Dieses CAD – System war erstmals in der Lage aus der Zeichnung eine Massenermittlung und Projektierung durchzuführen und automatisch ein Angebot/Leistungsverzeichnis zu erstellen. Das wurde 1994 auf der Industriemesse in Hannover mit dem Blitzschutzhersteller Fa. Pröpster vorgestellt und nachfolgend auch durch die Fa. Dehn & Söhne

übernommen. Dieses System als vollwertiges CAD war einfach in der Bedienung und kostete nur noch einen Bruchteil des damals üblichen Marktpreises. Mit riesigem Erfolg wurde dieses CAD mit einem eigens entwickelten Leistungskatalog Blitzschutz am Markt eingeführt.

### **Business-Software nur für das Gewerk Elektro**

Dieser Erfolg war der Beginn für die Entwicklung eines CAD für das Elektrohandwerk, das 2 Jahre später vorgestellt wurde. Heute sind diese Produkte noch einfacher in der Bedienung und um die Anforderung, der Dokumentation von 1992 zu erfüllen, liegt der Einstiegspreis heute weit unter 1.000€. Natürlich sind die Anforderungen an ein CAD heute deutlich gestiegen und eine Planung und Projektierung ist Standard wie auch die Schnittstellen, Zeichnungen im DXF, DWG, PDF-Format sowie Bilder und Fotos einzulesen und diese im CAD zu bearbeiten, sowie KNX Parametrierung / Inbetriebnahme / Dokumentation zu unterstützen, automatisch Übersichtsschalt-, Geschoßstruktur-, Klemm-, Steigpläne für EVU, Verteilerbeschriftungen oder Wandansichten zu erstellen, um nur einige Punkte zu nennen. Der damals eingesetzte Hersteller der Business-Software schaffte den Umstieg auf Windows leider nicht und so fiel die Entscheidung eine eigene Business-Software nur für das Gewerk Elektro zu entwickeln. Das Ziel war eine moderne Business-Software auf Windows zu entwickeln, die im Unternehmen eine kostensenkende Prozessinnovation garantiert. Dies erforderte die Produkte CAD und CALC als Lösung zu integrieren und die Software gem. DIN ISO9001 mit den notwendigen Prozessen und deren Wechselwirkungen aufzubauen. Das hatte den erfreulichen Nebeneffekt, das die Firma Ziemer 2001 als erstes Handwerksunternehmen in Deutschland mit dem Dekra Award 2000, Benchmark im Bereich Managementsysteme und -prozesse, ausgezeichnet wurde. Im Jahr 2000 wurde die neue Business-Software mit dem Namen SCC-Control vorgestellt und in den Markt eingeführt. Heute kann mit Stolz behauptet werden, das Ziel wurde erreicht, nicht zuletzt durch das Wissen aus dem eigenen Elektrounternehmen, welches 2018 sein 50. Firmenjubiläum feiern wird. Heute wäre man froh die Pro-

bleme von früher zu haben, wie die Stabilität der Datenbanken, hohe Datenmengen der Elektroartikeln, Geschwindigkeit bei der Artikelsuche, Einspielen der Datenorm - Artikel mit über 30 Disketten oder die zu geringe Speicherkapazität. Heute ist die Anforderung an eine moderne Business-Software Mobilität und Digitalisierung, unabhängig von den Betriebssystemen Android, iOS, Windows. Die sichere Cloud, Schnittstellen zu Online Portalen, APP – Entwicklung, B2B wie digitale Dokumenten Managementsysteme (DMS), elektronische Rechnungen 'ZUGFeRD' oder Prüfbarkeit digitaler Unterlagen GDPdU wie GOPD von der Finanzbehörde sind heute Standard.

### **Unternehmenskonzept für den Elektrobereich**

Dies erfordert ein Umdenken in den Unternehmen sowie die Einführung von Prozessen und Workflows, um die Herausforderungen der Zukunft zu erfüllen. Besonders aber die Zeit- und Ertragsfresser von heute in den Griff zu bekommen, mit der Gewissheit des gläsernen Unternehmens, wird es dem Unternehmer nicht einfacher machen. Deshalb wurde bei Ziemer speziell ein Unternehmenskonzept für den Elektrobereich entwickelt, das in Zusammenarbeit mit dem Unternehmer kostengünstig die Einführung von Prozessen in der Organisation bis zur Zertifizierung gem. DIN ISO9001 ermöglicht. Dieses Konzept wird schon erfolgreich seit 2010 bei Elektrounternehmen in ganz Deutschland umgesetzt und es konnten die Zeit- und Ertragsfresser bei allen Unternehmen minimiert werden. Alleine durch eine effiziente Organisation konnten die Erträge in 2-stelliger Prozentzahl erreicht werden. Mehrere Unternehmen wurden nach DIN ISO9001 zertifiziert und konnten dadurch qualitätsbewusste Kunden und Mitarbeiter gewinnen. ■

Wir gratulieren der GD zum 10-jährigen Jubiläum und wünschen weiterhin viel Erfolg.

Autor | Horst Schönfelder,  
Gründer und Geschäftsführer,  
Ziemer Elektrotechnik &  
Softwareentwicklung  
[www.ziemer.de](http://www.ziemer.de)