

Spezialnische: Gartenbautechnik

Rolf Herrmann

Schlechte Zeiten, schlechte Geschäfte? Nicht für den, der sich spezialisiert, mehrere Standbeine hat und eine flexible Geschäftspolitik betreibt.

Gurken, Tomaten, Salat sind gut fürs Geschäft. Das begriff Elektromeister *Johannes Evers* schon während der Aufbauphase seines 1983 gegründeten Elektroinstallationsunternehmens, spezialisierte sich also auf Gartenbautechnik und stieß damit auf das Interesse der Gärtner: *»In unserer Region gab es um die 150 Gärtnereien, die sich daran machten, mit neuen Technologien wirtschaftlicher zu produzieren. Aber kein Elektroinstallateur kümmerte sich darum.«*

J. Evers berichtet, wie er sich in die Geheimnisse von Gewächshauslüftung und -heizung und in deren Steuerung *»hineinkniete«*, dass er ausgefallene Heizanlagen selbst nachts reparieren musste, und dass sich dieser Einsatz schnell bei den Gärtnern herumsprach (**Bild 1**). *»Da ist ein Elektrofachmann, der versteht auch etwas von unserer Branche«*, zitiert er die Gärtner.

Mit Gartenbautechnik bekannt geworden

J. Evers erzählt, dass er bei einer Gartenbau-Messe in Holland, zu der ihn die Gärtner aus seiner Region mitnahmen, spezielle Klimacomputer kennen lernte, und erklärt deren Funktion: *»Diese verarbeiten alle Außendaten wie Temperatur, Helligkeit, Regen, sowie die Innentemperatur, Luftfeuchtigkeit und sogar den CO₂-Gehalt der Luft und regeln dann entsprechend Heizkessel, Gewächshausheizung, Lüftung, Energieschirm, Schattierung und Beleuchtung.«*

Da seine Gärtner sensibilisiert waren für fortschrittliche Technik, war der Elektromeister schon drei Monate nach dem Messebesuch in der Lage, den ersten Klimacomputer zu verkaufen und zu installieren.

Als weiteres Spezialgebiet folgte die Beschäftigung mit gartenbaulichen Sub-

stratanlagen. Auch hier steuern Computer die Aufbereitung und Verteilung der Nährlösung.

Die Elektro Evers Kommunikations- und Anlagenbau GmbH – so ihr heutiger Name – wurde in der Gartenbaubranche weit über die Region Papenburg/Ostfriesland hinaus bekannt und erhielt Aufträge bis in die neuen Bundesländer und nach Süddeutschland.

Stets auf mehrere Standbeine setzen

Gartenbautechnik ist aber nur eine Spezialgebiet von Elektro Evers. Da der Elektromeister ein Gespür für unbesetzte Märkte hat, deren Chancen erkennt und für sich zu nutzen versteht, galt er auch bald als kompetenter Ansprechpartner für den Schiffsbau, denn

er konnte bestimmte, dort benötigte Schaltschränke fertigen. *»Im Auftrag der Meyer Werft bauten wir für einen Luxusliner erst Elektroverteiler, später installierten wir als Subunternehmer sogar die Telefonzentralen auf mehreren solcher Ozeanriesen«*, sagt *J. Evers*.

Um Ex-geschützte Anlagen, speicherprogrammierbare Steuerungen und umfangreiche Wartungen geht es bei einem weiteren ungewöhnlichen Kunden, der Ölmühle Leer Connemann: *»Die suchten einen Servicepartner. Jetzt sind wir dort mit vier Monteuren fest etabliert.«*

Solche Spezialaufträge sind nicht der alleinige Grund für den betrieblichen Erfolg: *»So ergibt sich natürlich auch die Chance, mit dem gesamten klassischen Spektrum der Elektroinstallation mit diesen speziellen Kunden ins Geschäft zu kommen.«* Als Branchenspezialist ist



Bild 1: Elektro Evers hat sich mit Angeboten speziell für die Gartenbaubranche ein sicheres Standbein geschaffen

Rolf Herrmann, Fachjournalist, Stuttgart



Bild 2: Elektromeister Johannes Evers setzt seit 16 Jahren auf die Software von Hausmann & Wynen

Elektro Evers hier nahezu konkurrenzlos und damit gefragt.

Immer wichtiger: kompetente Mitarbeiter

Trotz der ziemlich ungewöhnlichen Entwicklung blieb Elektro Evers ein bodenständiger Handwerksbetrieb, in dem pünktliche Auftragsausführung und Kundennähe sowie -betreuung zum Selbstverständnis gehören.

Die Qualität gewährleisten 20 kompetente Mitarbeiter, von denen die Hälfte bei *J. Evers* lernte. Auf das Team, das sich in besonderem Maße mit dem

Betrieb identifiziert, kann er sich voll verlassen. Auch durch den guten Teamgeist im Unternehmen kann er einen 24-h-Kundendienst anbieten, wie dies die Gärtnereien oder die Industrie benötigen.

Organisationssoftware seit 16 Jahren

J. Evers (**Bild 2**) setzte von Anfang an auf eine gute innerbetriebliche Organisation – ein weiterer Grund für das erfolgreiche Wachsen des Unternehmens. Zwar schrieb er anfangs noch die Rechnungen von Hand, doch bald

liebäugelte er mit einem Computer: »*Ein aufwändiges Wagnis, die Artikel waren noch von Hand einzugeben.*«

1987 lernte er eine Software kennen, die nicht nur Fakturierung und Buchführung konnte, sondern auch die Pflege von Artikeldaten. Dieses Programm von Hausmann & Wynen nutzt der Elektromeister bis heute.

Saubere Kalkulation

J. Evers bevorzugt das direkte Kalkulieren am Rechner. Für die Preisermittlung sind die gebräuchlichen Datenbankartikel vorselektiert, und er lädt seine Einkaufspreise wegen der Aktualität direkt von den Internetseiten seines Großhändlers herunter. »*Eine bestimmte Besonderheit des Programms ist jedoch in hohem Maße Gewinn bringend*«, sagt der Elektromeister und erklärt: »*Mit HW-Elektro-Plus erkenne ich in einem Leistungsverzeichnis sofort, welche einzelnen Artikel unter den mehreren hundert anderen Leistungen für den Auftrag entscheidend sein können.*« Er meint damit die Artikel, bei denen es sich wegen einer hohen Stückzahl oder einer entsprechend hohen Spanne empfiehlt, individuelle Preise nachzufragen, um die Chancen für Auftrag und Gewinn zu erhöhen. Für *J. Evers* scheint sich dies schon gelohnt zu haben: »*Diese Funktion ist einfach Gold wert.*«

Übrigens liest er GAEB-Ausschreibungen über die Schnittstelle automatisch ein, bearbeitet sie direkt am PC und schickt sie als GAEB-Datei wieder zurück. Er empfindet die streng auf Rentabilität ausgerichtete Kalkulation der Software als überlebenswichtig: »*Sie sorgt für Übersichtlichkeit, wenn es gilt, mal mit dem Preis 3% oder 5% runterzugehen.*« Und sie würde ihn »*vor Irrtümern bewahren*«, wie der Elektromeister erklärt.

EIN ERFOLGSREZEPT

- Spezialisierung im Bereich Gartenbautechnik, z.B. mit der Installation von Klimacomputern
- keine Scheu vor ungewöhnlichen Aufträgen als weitere Standbeine
- Kundendienst mit speziellem Know-how und 24-h-Bereitschaft
- hochmotivierte Mitarbeiter bearbeiten die Aufträge
- schnelle Abwicklung von Kleinaufträgen
- Sicherheit bei Kalkulation und Angebot mit geeigneter Software



Quelle: de 1/2004