



ANZEIGE

# Zwei Generationen, ein Ziel

Seit 17 Jahren führen Wolfgang Sohnrey und sein Sohn Udo gemeinsam die W. S. Elektro GmbH. Sie sind nicht immer einer Meinung, ziehen aber konsequent an einem Strang.

Mit diesem Teamgeist führen sie das Unternehmen seit Jahren erfolgreich und sind ein spannendes Beispiel für einen gleitenden und reibungslosen Generationenwechsel.

Als Wolfgang Sohnrey sich zur Selbstständigkeit entschloss, brachte er als Startkapital 36 Jahre Berufserfahrung im Elektrohandwerk und viele Jahre Gespür für die Anforderungen industrieller Großkunden mit. Ein Jahr später stieg der Junior als gelernter Radio- und Fernstechnikermeister mit ein und belebte damit die Schwachstromsparte des jungen Unternehmens. Heute sind am Firmensitz in Ginsheim 15 fest angestellte Mitarbeiter in den Bereichen Industrie, Wohnungsbau und Sanierung tätig. Bei Bedarf wächst das Team durch Leihkräfte auch schon einmal auf die doppelte Größe.



Viele Anregungen im Umgang mit Powerbird hat sich Udo Sohnrey auf den TopTagen von Hausmann & Wynen geholt. Hier bekam er interessante Anregungen, speziell auch von Kollegen, und war froh, diese innerbetrieblich diskutieren und das Ergebnis dann gemeinsam umsetzen zu können.

Mit Überblick und Flexibilität erfolgreich bleiben „Bei unseren großen gewerblichen Kunden aus dem Logistikbereich und der Automobilzulieferindustrie verursachen technische Störungen sofort enorme Kosten. Da sind wir als Dienstleister fachlich und organisatorisch voll gefordert. Unsere Auftraggeber schätzen aber auch unsere Vorgehensweise, wenn wir im Nachteinsatz schon einmal gewerkeübergreifende pragmatische Lösungen einbringen und die Produktion nach kurzer Zeit wieder läuft. Da ist meine langjährige praktische Erfahrung von großem Vorteil“, so Wolfgang Sohnrey, wenn er über sein Hauptauf-

gabengebiet im Unternehmen spricht. „Ganz andere Anforderungen stellen systematische Sanierungsarbeiten und die laufende Betreuung für große Wohnungsbauunternehmen. Da ist neben der effizienten Arbeit die gute Dokumentation wichtig. Das erleichtert uns und unseren Kunden die Arbeit, spart Kosten und Nerven“, ergänzt sein Sohn, Udo Sohnrey.

Diese Aufgabenvielfalt ist ab einer bestimmten Betriebsgröße nur noch mit entsprechend spezialisierter Software zu meistern. Auch bei Sohnrey stieß die anfangs angeschaffte Standardlösung an ihre Grenzen. Aber mit Software wollte sich der Senior nicht mehr beschäftigen. Viele Unternehmen in vergleichbarer Lage schieben das Thema dann so lange hinaus, bis der Generationenwechsel wirklich vollzogen ist. Nicht so bei der W.S. Elektro.

Die Auswahl der Branchensoftware überließ Wolfgang Sohnrey seinem Sohn. Als die Vorauswahl auf Powerbird von Hausmann & Wynen hinauslief, war er am Schluss mit von der Partie. Allerdings hatte sich Sohn Udo die Einführung einfacher vorgestellt. Zwar war die Handhabung der Grundfunktionen einfach zu erlernen, aber je mehr er sich mit der Software auseinandersetzte, desto klarer wurde ihm, dass eine ganze Reihe von Abläufen im Betrieb generell in Frage gestellt werden sollten. Zum Beispiel wurde Zug um Zug der gesamte Bestellablauf umgestellt. Am Anfang die Bestellungen einmal richtig erfasst, erspart man sich heute den Aufwand für viele andere Abläufe. Beim Wareneingang werden die Materialien automatisch den richtigen Baustellen zugeordnet, die Rechnungseingangskontrolle erfolgt automatisch und auch, wenn der Ordner mit allen wichtigen Papieren beim Steuerberater ist, kann man für eine dringend notwendige Nachbestellung sofort klären, zu welchem Preis man ein Produkt bereits beschafft hat. Bei über 1.000 Bestellungen pro Jahr ist das schon eine große Zeitersparnis.

Aber müssen dafür nicht alle Mitarbeiter konsequent die Software benutzen? „Nein“, sagen Vater und Sohn, und die Praxis gibt ihnen recht. Für die Bestellung des Vaters wurde ein eigener kleiner Nummernkreis reserviert und Blankoformulare ausgedruckt. Die notwendige Nacherfassung lohnt sich auf jeden Fall. „Und bei telefonischen Bestellungen arbeitet die Zeit ohnehin für uns“, erläutert der Junior, „immer mehr Großhandlungen übermitteln bei telefonischen Bestellungen eine elektronische Auftragsdatei für unsere Software zurück. Und als wir für unsere Wohnungsbauunternehmen dann die Liegenschaftsverwaltung von Powerbird eingeführt haben, konnten wir sogar noch gemeinsam interessante Anregungen mit einbringen“, erzählt er begeistert. ■

[www.powerbird.de](http://www.powerbird.de)