

“Licht + Technik

Systemintegrator. Der Werdegang des agilen Unternehmers Jürgen Ludwig ist beeindruckend. Innerhalb weniger Jahre ist es ihm gelungen, einen hochmodernen Elektrofachbetrieb auf die Beine zu stellen. Und er will noch mehr.

Herr Ludwig, wie verlief Ihr Weg in die Elektrotechnik?

Zunächst habe ich die klassische dreieinhalbjährige Ausbildung zum Elektroinstallateur absolviert. Nach der Ausbildung wechselte ich zu einer Münchner Firma, in der ich rasch zum technischen Leiter aufstieg. Dort war ich mit meinen 10 Mitarbeitern für die Schlösser- und Seenverwaltung zuständig.

Das klingt sehr ehrgeizig?

Ich habe immer versucht, die Anforderungen, die man an mich stellte, zu 100 Prozent zu erfüllen.

Mich hat es stets gereizt, große Dinge zu tun, also deutlich mehr als ich in der kleinen Firma zu erledigen hatte. So habe ich rasch begonnen, als Freiberufler für große Münchener Unternehmen an Ausschreibungen teilzunehmen, um sie für meine Auftraggeber zu gewinnen.

Wie sah die Zusammenarbeit in der Praxis aus?

Ich hatte mit den Unternehmen vereinbart, das jeweilige Projekt von der Ausschreibung bis zur Freigabe komplett abzuwickeln. Nach zwei Jahren erfolgreicher

Arbeit, stellte ich fest, dass mich auch diese Tätigkeit nicht ausfüllte; ich wollte mehr. Komplexe Elektrotechnik im Gebäude umzusetzen, mit allen planerischen und intellektuellen Herausforderungen, das reizte mich.

Deshalb traten Sie den Weg in die Selbständigkeit an?

Noch nicht gleich. Zunächst ließ ich mich in vier Semestern zum Techniker ausbilden. Nach dem dritten Semester schließlich machte ich mich 1993 als Einzelunternehmer selbständig. Am Anfang war ich als Subunterneh-

mer für größere Betriebe tätig. Wichtig war aber immer, dass es sich um anspruchsvolle Technik handelte. Deshalb beschloss ich noch im selben Jahr, mich intensiv mit dem EIB zu beschäftigen, denn hier sah ich ein enormes Marktpotential für mein damals noch sehr kleines Unternehmen.

Diese Unternehmensphilosophie ist offensichtlich bis heute tragfähig geblieben?

Ganz sicher, die Zielrichtung haben wir beibehalten. Wir beobachten Technikrends sehr genau, möchten sie verstehen und





setzen sie, sofern wir sie als sinnvoll einschätzen, auch so rasch wie möglich um. Doch nicht nur Bustechnik steht für uns im Mittelpunkt, denn das Thema Licht, nicht zuletzt deshalb steht Licht und Technik auf unserem Firmenschild, spielt ebenfalls eine maßgebliche Rolle.

Warum?

Wir haben uns dem Thema Licht vor sechs, sieben Jahren intensiv zugewendet, weil man dem Bauherrn Bustechnik allein nur sehr schwer verkaufen kann. Licht macht Technik fühlbar. Sieht das

Wohnzimmer fade aus, dann kann auch die innovativste Technik nichts rausreißen.

Sie verfolgen eine ganzheitliche Betrachtung?

Ja, das Ganze ist mehr als die Summe der einzelnen Komponenten. Die Bauherrn oder Architekten kommen zu uns, erzählen uns wie sie selbst bzw. wie der Bauherr leben möchte. Auf Basis dieser Erkenntnisse realisieren wir von der Planung bis zur Fertigstellung die gesamte Gebäudetechnik für ihn. Dieses Konzept hat sich insbesondere in der Zusammen-

arbeit mit den Architekturbüros bezahlt gemacht. Der Architekt ist in der Regel heute unser erster Ansprechpartner.

Dass Sie mit Architekten so erfolgreich zusammenarbeiten ist durchaus ungewöhnlich. Viele Ihrer Kollegen haben damit Schwierigkeiten. Warum sind Sie gerade dort so etabliert?

Weil wir sehr fleißig sind, wir kümmern uns intensiv um unsere Architekten und führen auch mit ihnen Informationsveranstaltungen durch. Hat der Architekt erst einmal seine positiven Erfah-

rungen mit der Bustechnik gemacht, dann ergibt sich daraus ein harmonisches Miteinander zum Wohle des Bauherrn, der ein optisch und technisch maßgeschneidertes Gebäude erhält.

Harmonie mit den Architekten gibt es aber nicht immer?

Ganz klar, es gibt Probleme, die oft aus negativer Erfahrung mit der Bustechnik resultieren.

Worauf beruhen diese Negativerfahrungen?

Ursache sind häufig mangelhaft ausgeführte Anlagen. Hier →



liegen die Fehler oft schon in der Planung. Dann wird es im Einzelfall nicht ganz leicht, den Architekten oder auch den Bauherrn weiterhin oder wieder von der Bustechnik zu begeistern.

Ihnen gelingt das aber offensichtlich doch?

Ja, denn richtig geplant und ausgeführt, gibt es keine Probleme mit der Bustechnik. Im Gegenteil, in jedes moderne Gebäude gehört heute diese Technik.

Um dies zu verdeutlichen, laden wir Architekten und Bauherrn zu uns in den Showroom ein. Dann können Sie Bustechnik live erleben. Der Bauherr kann selbst schalten oder steuern und erleben, welche technischen Möglichkeiten für sein künftiges Eigenheim heute zur Verfügung stehen und welche Vorteile er hat.

Seit wann können Sie Ihren Kunden die Technik in eigenen Räumen vorführen?

Vor einem Jahr haben wir diese Räumlichkeiten bezogen, die für uns einen weiteren Schritt in Richtung Wachstum einleiten sollen; aber auch vorher konnten wir unseren Kunden Bustechnik und Licht in Funktion präsentieren. Das war für den Erfolg des Unternehmens schon immer ein mit entscheidender Gesichtspunkt.

Sie sind auch Gira-Systemintegrator. Wie schaut Ihre Tätigkeit in der Praxis aus?

Hinter dem Thema Systemintegrator steckt vielmehr, als man eigentlich vermuten könnte. Zunächst haben wir diese Tätigkeit bereits vor Einführung des Begriffs „Gira-Systemintegrator“ ausgeübt. Jetzt gab es aber einen

Schalthersteller, der unter dem Motto „Wir sind für Dich da, wir helfen Dir“, die Systemintegration auf ein ganz anderes Niveau gebracht hat.

Deshalb sind Sie auch Gira Aktivpartner geworden?

Ja auch; über die Gira Aktivpartner hat sich sehr schnell ein Kreis von Kollegen gebildet, in dem man sich austauscht. Da steht der Wettbewerb plötzlich im Hintergrund. Habe ich eine Frage, kann ich einen Kollegen anrufen und ihn um Auskunft oder Hilfe bitten und umgekehrt. Dieser Austausch von Erfahrung und die gegenseitige Unterstützung muss man anderswo lange suchen.

Hinzu kommt die Unterstützung auf einer ganz anderen Ebene. Habe ich beispielsweise ein Pro-

jekt in Österreich, kann ich einen Kollegen anrufen und ihn fragen, ob er das für mich durchführen kann. Dieses Netzwerk gibt mir einen großen Rückhalt und sehr viel Sicherheit bei unternehmerischen Entscheidungen.

Sie bieten Ihre Dienstleistungen aber auch anderen Elektrofachbetrieben an. In welcher Form erfolgt die Zusammenarbeit?

In der Regel rufen die Kollegen bei mir an und sagen, dass Sie einen Kunden haben, der Bustechnik in seinem Haus wünscht und ganz bestimmte Ansprüche hat. Oft treffen wir uns dann mit dem Kollegen und dem Bauherrn hier in unserem Haus. Kommt es zum Auftrag, übernehmen wir die Planung und Programmierung – je nachdem, welche Form der Hilfestellung gewünscht wird.

BERATUNG

KNX ja oder nein?

Jürgen Ludwig empfiehlt Bauherrn Bustechnik beispielsweise dann, wenn eine Einzelraumregelung gewünscht wird. Für den Bus sprechen natürlich auch Wünsche nach einer Zentralsteuerung für Rollläden und Jalousien. Ein dritter Aspekt ist die Sicherheitstechnik. Sollen die Zustände der Fenster und Türen überwacht und die Außenhaut im Auge behalten werden, ist moderne Bustechnik die erste Wahl.



Jetzt haben Sie im Großraum München den Vorteil, dass die Klientel, für Bustechnik recht groß ist. Was würden Sie Kollegen aus ländlichen Regionen empfehlen, um mit Bustechnik erfolgreich zu sein? Sollen sie sich selbst mit der Technik beschäftigen oder auf Systemintegratoren wie Sie setzen?

Das ist eine schwierige Frage. In den Grundzügen sollte sich jeder gestandene Elektromeister in der Bustechnik auskennen. Kleinere Betriebe in der Region werden sicherlich Schwierigkeiten haben, der Entwicklung der Technik wirklich zu folgen. Sie können sich al-



Präsentationsräume und Büros spiegeln kompromisslose die Moderne wider. Das Unternehmen Jürgen Ludwigs wächst schneller als der Markt und der Inhaber hat Schwierigkeiten, qualifiziertes Personal zu finden, um den steigenden Kundenanfragen nachzukommen zu können.

High-End-Bereich der Einstieg, um Kunden zu begeistern.

Sie sind Revox-Partner, was bedeutet Ihnen diese Kooperation?

Sie bedeutet für unseren Kunden, dass wir sein Haus vollständig ausstatten können. Neben Basistechnik und Licht bekommt er zusätzlich eine bedienfreundliche Multimedialösung, die die Oberflächen von Gira nutzt. Außerdem haben wir durch den gemeinsamen Auftritt von Gira und Revox einen Marketingeffekt.

Was heißt es für Sie, Unternehmer zu sein?

Einfach selbst bestimmen zu können, womit ich mich auseinandersetzen möchte.

Herr Ludwig, wir bedanken uns ganz herzlich für das Gespräch mit Ihnen. ←

www.licht-technik.biz

lein schon aufgrund der Personalkapazität nicht so intensiv mit der KNX-Welt auseinandersetzen. Hinzu kommt die fehlende Routine, weil eben Bustechnik-Aufträge dort oft die Ausnahme sind. Letztlich entscheidet die Auftragslage darüber, ob es gelingt,

sich diesen attraktiven Markt selbst zu erschließen.

Arbeiten Sie bei KNX nur mit einem Hersteller zusammen?

Nein, wir stellen die Anlage nach unseren Vorstellungen zusammen. Tendenziell arbeiten wir, das

ist kein Geheimnis, gern mit Gira zusammen, weil der Service und die Produktvielfalt stimmen.

Welche Rolle spielen Visualisierungslösungen für Sie?

Eine sehr große. Darauf sind wir auch sehr stolz. Für uns ist das im

MOELLER ELECTRIC BONN/599981741 - Jalousie/ (Index: 0) 230 x 162 mm