

### ELEKTROINSTALLATION

Kabelschuhe für  
Aluminiumleiter

### INFORMATIONSTECHNIK

Wissenswerkstatt  
für ITK-Fachleute

### AUTOMATISIERUNGSTECHNIK

Ansteuerung eines  
Wechselrichters

### BETRIEBSFÜHRUNG

Die BG und der  
zweite Mann



S. 42 GEBÄUDETECHNIK

## Auswahl von Solar- Kollektoren

Vakuumröhren oder Flachkollektor?

ORGAN DES  
ZVEH



# Den Kunden maximalen Nutzen bieten

Gestartet vor 15 Jahren als »1-Mann-Bude« mit altem VW-Bus – heute ein florierender Betrieb mit 28 Mitarbeitern, der es sich leisten kann, 30 % der Aufträge abzulehnen. Wie geht das?

Gesunder Ehrgeiz und eine »Geht-nicht-gibt's-nicht«-Mentalität bildeten das »Startkapital« von Jürgen Ludwig (Bild 1). Heute ist er Geschäftsführer des Münchener Elektrohandwerksbetriebes »Licht & Technik«. Wir sind jedenfalls ziemlich beeindruckt von dem, was wir da sehen und hören und erklärt bekommen.

Den Tipp, die Jürgen Ludwig GmbH zu besuchen, gab uns Reinhard Hausmann, Geschäftsführer von Hausmann & Wynen. Wir fahren also hin und wollen uns mit J. Ludwig über die Software »powerbird« unterhalten, die seit drei Jahren in seinem Unternehmen eingesetzt wird. Aber dann kommt alles ganz anders.

## Klein und fein statt Masse

Früher arbeitete J. Ludwig als selbstständiger Projektleiter für Großprojekte, betreute Ausschreibungen und wickelte die Projekte ab. Doch dieses Geschäft, bei dem der Preiskampf alle anderen Aspekte überstrahlte, war auf Dauer nicht seine Welt. So gründete er vor rund 15 Jahren seinen eigenen Elektrobetrieb, damals als Einzelkämpfer. Begonnen hat er – wie viele andere auch – mit einer Menge an Kleinaufträgen. Doch die Entwicklung, die sein Betrieb genommen hat, ist eher ungewöhnlich. »Klein und fein, aber auf sehr hohem Niveau, das war und ist unser Anspruch«, sagt der Techniker und Elektromeister. Er hat schon sehr früh auf Bustechniken gesetzt, befasst sich seit 1993 mit KNX/EIB. Masse, Umsatz und Kabel verlegen, das genügte seinen Ansprüchen schon damals nicht. »Begonnen haben wir mit der Planung und Ausführung von hochwertigen Einfamilienhäusern, Wohnungen und exklusiven Gewerbeeinheiten. Das wurde dank der vielen Multiplikatoren dann immer mehr.«

Heute plant und errichtet man sehr viele Objekte über München hinaus, nämlich bayern- und deutschlandweit



Bild 1: J. Ludwig im Gespräch mit »de«

sowie auch in Osteuropa und sogar weltweit. Von Aufträgen in Frankreich, in Kanada und in England ist die Rede. »Das liegt daran, dass die Bauherren nicht nur eine Destination haben, sondern mehrere. Wir können die Kunden dadurch überzeugen, indem wir ihnen erklären, wie angenehm es ist, wenn das Bedienen der Technik in allen ihren Wohnbereichen und Häusern nach dem gleichen Schema funktioniert.« Heute beschäftigt er rund 28 Mitarbeiter, darunter vier technische Leiter und fünf Auszubildende. 60 % bis 70 % der auswärtigen



Bild 2: Im Showroom eingebautes Bedienpanel

Will man exklusive Licht- und Techniklösungen planen und ausführen, läuft die Auftragsabwicklung in den allermeisten Fällen über Architekten. Neben technischem Fachwissen wird hier ein hohes Maß an Zuverlässigkeit vorausgesetzt. Klar, bei einer gehobenen Klientel muss alles akkurat und perfekt sein. Dann tritt der Preis in den Hintergrund.

tätigen Techniker sind Meister, es gibt also wenige Gesellen. »Unsere Mitarbeiter sind unser größtes Kapital. Wenn wir die nicht hätten, wären wir nicht da, wo wir sind.« Bis Ende des Jahres hätte man gut zu tun; 25 bis 30 größere Projekte laufen derzeit parallel. Wachsen will man aber nicht. »Dann wird es immer schwieriger, die Qualität so hoch zu halten«, erklärt J. Ludwig.

Kleinaufträge von ausschließlich langjährigen Kunden nimmt er immer noch an, obwohl 70 % seines Umsatzes mit Licht- und Techniklösungen in exklusiven Einfamilienhäusern und Gewerbeeinheiten generiert werden. Davon entfällt rund ein Drittel auf den Bereich Licht. »Bei solchen exklusiven Objekten geht es bei 200.000 € los, und das nur für die Elektroinstallation«, sagt J. Ludwig.

Aufträge aus diesem gehobenen Kundenkreis bekommt das Unternehmen fast ausschließlich über Empfehlungen – Objekte solcher Art laufen nicht über Ausschreibungen. Schritt für Schritt hat sich der Betrieb v.a. bei den Architekten das entsprechende Image erarbeitet. »Anfangs haben wir sehr wenig Kontakt zu den Kunden. Unser Ansprechpartner ist der Architekt oder der Innenarchitekt, der auf uns zukommt und von uns entsprechend des Hauskubus ein kundenindividuelles Konzept erwartet.« Bei Licht & Technik entwickelt man dann dieses Konzept, führt die Planung durch und sehr häufig auch Ausschreibungen. Wie es heißt, bleibt die Ausführung aber überwiegend im eigenen Unternehmen. »Bei der Ausführung müssen wir aus Kapazitätsgründen 30 % der Aufträge ablehnen«, sagt J. Ludwig und führt uns durch die 1000m<sup>2</sup> große Etage. Ein Großteil nehmen der Bürotrakt und das Lager ein, rund 150m<sup>2</sup> der Showroom. Zusätzlich gibt es noch eine externe Schlosserei. »Weil wir viele Leuchten und Lichtlösungen selber bauen, um entweder kurzfristig reagieren oder



**Bild 3:** Im Showroom sind in loftartiger Atmosphäre die Bereiche Wohnen, Kochen und Essen, Wellness und Arbeiten in ihrer Verknüpfung ausgestellt



Sonderlösungen umsetzen zu können«, erklärt der 40-Jährige und dass zu seinem Tätigkeitsbereich Licht und Sicherheitstechnik ebenso gehören wie Multiroom-Anlagen. »Wir sind Revox-Partner«, sagt der Techniker und angesprochen auf das dahinter stehende Bussystem: »KNX ist schon unsere Welt, vor allem wegen dessen Mächtigkeit aufgrund der vielen dahinter stehenden Hersteller«, sagt er, führt uns in den modern möblierten Showroom und zeigt uns einige Bedienpanels (Bild 2). »Wir sind einer der 20 Gira-Showroom-Partner. Und wir haben zwei Mitarbeiter im Haus, die nichts anderes tun als programmieren.«

»Unser großer Vorteil ist, dass wir planen und ausführen. Von den Dingen, die wir planen, wissen wir, dass sie funktionieren. Weil wir sie mindestens schon einmal vorher ausprobiert haben«, ergänzt J. Ludwig.

## MEHR INFOS

### Fachbeiträge zum Thema

- Vom Heimkino zum Homeserver: »de« 8/2008, S. 54
- Visualisierung von Gebäudeautomationsanlagen: »de« 22/2007, S. 42
- Einsatz von Multiroom-Systemen: »de« 10/2007, S. 46

### Kurzmeldungen zum Thema

- Gebäudesystemtechnik meets Multimedia: »de« 5/2008, S. 6
- Showroom demonstriert das Zusammenspiel von Multimedia und Gebäudetechnik: »de« 7/2006, S. 16

homepage des Handwerkers  
• [www.licht-technik.biz](http://www.licht-technik.biz)



## 150m<sup>2</sup> zum Sehen und Staunen

Viele der Konzepte, die J. Ludwig realisiert, lassen sich interessierten Kunden bzw. Architekten nicht aus dem Katalog erklären. Um seine Ideen »begreifbar« zu machen, hat er einen Showroom eingerichtet. In einer loftartigen Atmosphäre sind die Bereiche Wohnen, Kochen und Essen, Wellness und Arbeiten in ihrer Verknüpfung ausgestellt (Bild 3). Die einzelnen Zonen sind so aufeinander abgestimmt, dass der Kunde das Gefühl bekommt, so könne es theoretisch auch bei ihm zu Hause aussehen.

J. Ludwig zum Ziel des Showrooms: »Der Kunde soll zehn Minuten hier sitzen, dann begeistert aufspringen und fragen, wo er das eben Gezeigte kaufen kann.« Laut seiner Auskunft funktioniert das auch so, z. B., wenn er die Möglichkeiten seiner Multiroom-Anlage von Revox vorführt.

Obwohl J. Ludwig bei der Gebäudesystemtechnik auf KNX setzt, tritt diese im Showroom nicht in den Vordergrund. »Unsere Kunden wollen nicht lange vor dem Lichtschalter stehen und überlegen, wo sie denn drücken müssen, bevor sie auf einen Taster drücken.« Die KNX-typischen Mehrfach-

Tastensensoren mit winziger bzw. ganz ohne Beschriftung empfiehlt er seinen Kunden nur für die abgesetzte bzw. übergeordnete Bedienung. Aber nicht, um im Raum Licht anzuschalten. Direkt neben der Tür maximal ein 2-fach-Taster, das muss genügen. Damit ruft der Kunde die Lichtszenen ab, die er voreingestellt hat.

Als Bedienoberfläche der Zukunft sieht J. Ludwig das Mobiltelefon, z. B. das iPhone von Apple. Seine Vision ist, dass sich das iPhone beim Betreten der Wohnung automatisch ins hausinterne WLAN einloggt und dann dem Nutzer die zugehörige Bedienoberfläche zur Steuerung des Hauses präsentiert.

Neben dem Showroom befindet sich ein überraschend umfangreiches Lager. Das sei aber aufgrund der anspruchsvollen Kundenstruktur so erforderlich, erläutert J. Ludwig. So liegen z. B. ständig zwei Gira-Homeserver auf Lager. Falls bei einem Kunden mal etwas ausfallen sollte, könne man – unabhängig von Öffnungszeiten und Verfügbarkeiten des Großhändlers – sofort reagieren.

Christiane Decker, Andreas Stöckhuber,  
beide Redaktion »de«