



Quelle: Roland Lüders

Bild 1: Julian Kröschel und Juliane Kröschel-Seitz führen gemeinsam einen innovativen Elektrohandwerksbetrieb mit familiärem Betriebsklima

Das Team gewinnt

Sieger beim Unternehmerpreis Elektrohandwerk in der Kategorie A

Das Traditionsunternehmen Elektro Kröschel aus Trier hat beim Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2022 in der Kategorie A »Kleinbetriebe mit bis zu 16 Mitarbeitern« gewonnen. Vor allem eine klare und innovative Unternehmensstrategie des Innungsbetriebes, das familiäre Betriebsklima und die sehr konsequente Digitalisierung gaben den Ausschlag für das Votum der Wettbewerbsjury (siehe hierzu auch de 21.2022, S. 70).

Der Name Kröschel steht schon seit Jahrzehnten für elektrohandwerkliche Qualität in Trier. *Julian Kröschel* führt das Unternehmen Elektro Kröschel seit 2015 in der dritten Generation. Zusammen mit seiner Frau *Juliane* (**Bild 1**) und einem jungen Team hat er den Betrieb modernisiert und fit für die Zukunft gemacht (**Bild 2**).

Dabei fährt die Chefin auch selbst mit raus auf die Baustellen. Die gelernte Bürokauffrau hat die Ausbildung zum Elektroniker für Energie und Gebäudetechnik absolviert, weil die reine Büroarbeit sie nicht wirklich zufrieden machte.

Mit insgesamt elf Mitarbeitern ist Elektro Kröschel immer auf der Suche nach neuen

Herausforderungen und entwickelt immer wieder neue zukunftsfähige Geschäftsfelder.

Julian Kröschel ist stolz auf die aktuelle Firmenentwicklung, und ihm war sein Glück anzusehen, als er den Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2022 endlich in den Händen hielt (**Bild 3**).

Alle im Team von Elektro Kröschel haben Spaß an ihrem Job, sei es nun bei der Installation von Türkommunikationsanlagen oder Wallboxen für das Laden von Elektrofahrzeugen. In beiden Marktsegmenten ist der Innungsbetrieb sehr aktiv. *J. Kröschel* beschreibt die Entwicklung so: »Wir sind voll im Aufschwung, finden neue Mitarbeiter und versuchen immer noch rechts und links über den Tellerrand zu schauen.«

Der Privatkundenanteil bei Elektro Kröschel liegt bei 85 %. Daher kommt der Kommunikation zum Kunden eine zentrale Rolle bei der Unternehmensausrichtung zu. *Julian Kröschel* erklärt dazu: »Wir versuchen die Kundenwünsche rauszubekommen und diese bestens zu erfüllen. Bei Kundendienstarbeiten versuchen wir immer auch zu reparieren und nicht immer nur neu zu installieren. Wir beraten ehrlich und umsatzunabhängig. Wenn etwas zu reparieren ist, bieten wir das gerne an, und wenn wir denken, dass die komplexe ‚tolle‘ Lösung nichts ist, dann darf es auch mal die einfache Lösung sein. Wir unterstützen unsere Kunden auch rechts und links, damit ein möglichst guter Bauablauf entsteht. Außerdem versuchen wir vorzudenken und möglichst im-

mer zu springen, damit die anderen Gewerke nicht aufgehalten werden.«

Authentisch unterwegs in den sozialen Medien

Die sozialen Medien spielen eine wichtige Rolle im täglichen Betriebsablauf. Für das Kunden- und Mitarbeitermarketing werden Posts in Facebook und Co. erstellt, die zu viel positiver Resonanz in Form von Kundenanfragen/Aufträgen und Bewerbungen geführt haben (Bild 4). Witzige Einfälle, lustige Geschichten und permanente Aktualisierungen und vor allem eine authentische Ansprache sind hier Grundlage für den Erfolg.

Dass die Mitarbeiter so überzeugt sind von ihrem Arbeitgeber, kommt nicht von ungefähr. Die interne Kommunikation erfolgt auf Augenhöhe, und alle Mitarbeiter erhalten eine Gewinnbeteiligung. Gemeinsame Ausflüge, bei denen auch die Familien der Mitarbeiter mit dabei sind, sollen eine gute Life/Work-Balance im Unternehmen fördern.

Konsequent digital

Bei Elektro Kröschel setzt man voll und ganz auf digitale Abläufe und Prozesse. So sind in dem kleinen Betrieb insgesamt sieben Lizenzen des Mobilten Monteurs von Powerbird im Einsatz. Julian Kröschel erläutert: »Wir arbeiten (fast) überall digital und können unsere Kunden auch so immer auf dem neuesten Stand halten. Wenn gewünscht, erstellen wir auch gerne die Rapporte tagesweise und versenden diese direkt per E-Mail.«

Absolut begeistert sind J. Kröschel und sein Team von der Planungssoftware Jetplan, welche die jüngste der digitalen Anwendungen im Unternehmen darstellt. Die Lösung hilft dem traditionsreichen Betrieb, mit professioneller Planung mehr lukrative Aufträge zu gewinnen.



Quelle: Mein Schäfer

Bild 2: Julian Kröschel ist stolz auf die Auszeichnung und freut sich über die Anerkennung für seine engagierte Tätigkeit in Job und Ehrenamt

Das Thema Installationsplanung sieht der junge Chef pragmatisch. Früher wurden Installationen bei ihm entweder ohne Planzeichnung ausgeführt oder nach einer Skizze. In seltenen Fällen hat er sich an sein CAD-Programm gesetzt und gezeichnet. »Bei unserer Teamqualifikation und Projektstruktur könnten wir viele Projekte auch heute noch ganz ohne Installationsplan abwickeln.«

Auf die Frage, warum er überhaupt nach einer neuen Planungssoftware gesucht hat, gibt er eine unerwartete Antwort: »Ich habe nach einer Planungslösung gesucht, die mir hilft, lukrative Kunden zu gewinnen«, erinnert sich Elektromeister Kröschel. »Die Marktlage erlaubt es ja allen Betrieben um mich herum, Aufträge abzulehnen. Wenn ich die lukrativsten Aufträge haben will, muss ich trotz hoher Nachfrage mehr bieten als die anderen.«

Früher hat J. Kröschel auf detaillierte Angebote gesetzt, um einen professionellen ersten

Eindruck beim Kunden zu hinterlassen. »Mir ist die Kostentransparenz gegenüber meinem Auftraggeber sehr wichtig. Aber wenn ich 50 Seiten Angebot ausarbeite, was kann der Kunde damit machen? Er schaut sich auf der letzten Seite den Preis an und im schlimmsten Fall holt er sich damit von einem anderen Betrieb ein einfach gestricktes Vergleichsangebot.«

Julian Kröschel erläutert seine Vorgehensweise weiter: »Wenn ich nicht über den Preis gewinnen will, geht es nur über Vertrauen. Die Kunden kommen generell mit einer Grundskepsis zum Handwerker. Die muss ich abbauen und zwar schneller oder besser als meine Mitbewerber. Wenn ich den Kunden zum Planungsgespräch einlade und mit ihm seinen Bedarf ermittle, ist das die ideale Situation dafür. Ich habe also nach einem Planungstool gesucht, das ich mit ins Kundengespräch nehmen kann.«

Nach einer Testphase der Jetplan-App war klar, dass er mit dieser Lösung sein Ziel erreichen kann. »Gemessen an der Anzahl der Planungsfunktionen hätte ich mich sicher für ein anderes Programm entschieden«, erinnert er sich.

Die Software »Jetplan« ist deutlich reduzierter als eine klassische CAD-Anwendung und fokussiert sich auf die schnelle Platzierung der Betriebsmittel im Grundriss. Sein Interesse geweckt hat das Bedienkonzept der App: »Ich logge mich über den Webbrowser ein und lade einen Grundriss hoch. Dann ziehe ich die Plansymbole per Drag and Drop aus der Bibliothek auf den Grundriss. Das geht so einfach, dass ich direkt im Kundengespräch den Plan editieren kann.«

Eine Vereinfachung bringt dabei die automatische Erkennung von Rahmenkombina-

Deutscher Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2022

Die Fachzeitschrift »de« hat 2022 erneut den Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk vergeben. Die Preisverleihung fand am 3.10.2022 im Rahmen der Messe Light + Building in Frankfurt statt.

Der nächste Unternehmerpreis Elektrohandwerk wird im März 2024 verliehen. Bewerbungen sind ab Sommer 2023 möglich.

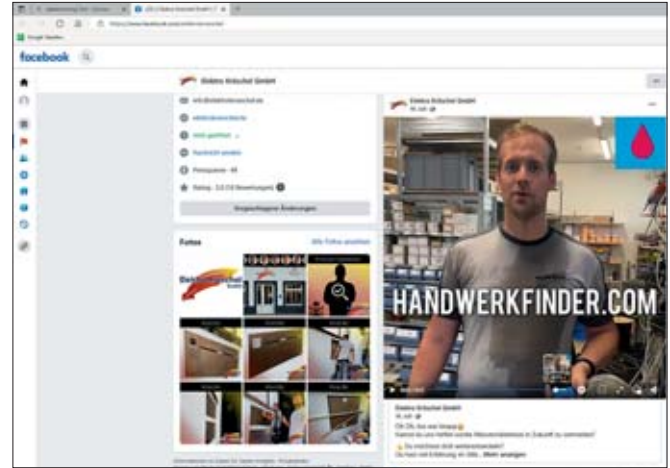
Der Deutsche Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2022 wird unterstützt von



Quelle: Elektro Kröschel



Bild 3: Das junge Team von Elektro Kröschel hat Spaß bei der Arbeit und alle ziehen an einem Strang



Quelle: Meta

Bild 4: Erfolgreich und authentisch kommuniziert Elektro Kröschel in den sozialen Medien

tionen und Installationsachsen. Zieht man eine Steckdose auf eine andere Steckdose, wird automatisch eine Rahmenkombination gebildet.

Zieht man einen Schalter dazu, wird dieser auf der gleichen Achse, aber auf die richtige Installationshöhe gesetzt. So können die üblichen Installationsbilder schnell aufgebaut werden. Häufig verwendete Rahmengruppen hat sich Kröschel als Vorlage abgespeichert.

Ein weiteres Entscheidungskriterium war die Plattformunabhängigkeit. Da Jetplan als Cloud-App im Browser läuft, kann J. Kröschel sowohl seinen PC als auch ein Tablet für die Planung verwenden.

Bei der Wahl des richtigen Bediengeräts hat der Elektromeister experimentiert: »Mein erster Versuch war mit dem Tablet auf der Baustelle. Das hat für mich nicht so gut funktioniert.«

Er hat weiter in die Idee investiert und für sein Unternehmen einen großformatigen Touchscreen angeschafft. »Jetzt öffne ich den Grundriss auf unserem 55“-Touchscreen und verschiebe die Schalter und Steckdosen mit dem Finger. Das ist viel wirksamer«, erklärt J. Kröschel. (Bild 5)

Neben dem professionellen Eindruck ergeben sich weitere Mehrwerte im Projektverlauf. »Das Planungsergebnis exportiere ich als PDF und schicke es sofort an den Kunden oder Architekten zur Freigabe.«

Damit erreicht Julian Kröschel unter anderem auch, dass die Kunden des Elektrohandwerksbetriebs sich früher Gedanken machen und die Abstimmung abgeschlossen ist, bevor die Ausführung beginnt. »Wenn der Plan freigegeben ist, exportiere ich die Stückliste und finalisiere damit das Angebot. Der Auftrag geht dann in der Regel so durch, wie geplant.«

Auch die Mitarbeiter profitieren

Für J. Kröschel hat sich die Einführung der Planungslösung bereits für seinen Akquiseprozess ausgezahlt. Für die Zukunft sieht er noch einen zusätzlichen Nutzen, den er mit Jetplan erschließen will: »Ich habe jetzt ein Level an Ausführungsdokumentation erreicht, mit dem ich geringqualifizierte Mitarbeiter umfangreichere Installationsarbeiten ausführen lassen kann.«

Das ist dem Elektromeister wichtig, denn er pflegt einen modernen Führungsstil und legt Wert darauf, seine Mitarbeiter zu entwickeln und zu binden. Dafür ist er bereit, Verantwortung abzugeben. »Wenn meine Mitarbeiter vor Ort mit dem Kunden sprechen und eine bessere Lösung für ein Problem sehen, dürfen sie diese selbstverständlich dem Kunden vorschlagen.«

Änderungen können dann mobil im Plan nachgepflegt werden. Denn nach der 2020 überarbeiteten DIN 18015-1 muss die Plandokumentation dem tatsächlichen Ausführungsstand entsprechen. Eine Verschärfung, die Kröschel gelassen sehen kann: »Das passiert bei mir ganz automatisch.«

FÜR SCHNELLESER

Elektro Kröschel überzeugte die Jury mit innovativen Konzepten, einem familiären Betriebsklima und viel Authentizität

Die Digitalisierung setzt der Innungsbetrieb konsequent um und hat dabei auch immer den Kundennutzen im Blick

Quelle: Jetplan



Bild 5: Die Installationsplanung per Cloud-App wird seit einigen Monaten bei Elektro Kröschel mit der Planungssoftware »Jetplan« umgesetzt



Autor:
Dipl.-Kommunikationswirt
Roland Lüders,
Redaktion »de«