



Bild 1: Timo Wernz hat den Betrieb 2004 gegründet

Bild 2: Das Team von Wernz-Elektro



Gewinner des Unternehmerpreis Elektrowerk Kategorie A

Beratung, Service und Termintreue im Fokus

Der Gewinner des Deutschen Unternehmerpreises Elektrowerk 2020 in der Kategorie A (bis 20 Mitarbeiter) ist die Wernz-Elektro GmbH aus dem hessischen Erlensee, ca. 25 km östlich von Frankfurt gelegen. Wir stellen den Betrieb und seine Erfolgsrezepte hier näher vor.

Für den Unternehmerpreis 2020 hatte sich Inhaber **Timo Wernz (Bild 1)** mit umfangreichen Unterlagen beworben. Er machte sich 2004 selbstständig und gründete seinen eigenen Betrieb. **Timo Wernz** hat kontinuierlich an der Weiterentwicklung seines Betriebs gearbeitet und es nun ganz oben aufs Siegertreppchen geschafft. Der E-Marken-Premiumbetrieb ist Mitglied der Innung für Elektro- und Informationstechnik Main-Kinzig.

Auf Umwegen

Besonders bei kleineren Unternehmen prägt die Persönlichkeit des Inhabers den Betrieb entscheidend. **Timo Wernz** blickt hier auf einen dem ersten Eindruck nach ungewöhnlichen Werdegang zurück: Er hat vielfältige Erfahrungen außerhalb des klassischen Elektrowerks gesammelt. Nach dem Abschluss der Meisterschule in Mannheim 1999 (Werner-

von-Siemens-Schule) arbeitete er zunächst rund zwei Jahre lang als Gruppenleiter Elektrotechnik bei einem privaten Fernsehsender im Großraum München. Anschließend wechselte er als Abteilungsleiter für elektrotechnische Instandhaltung im Bereich Immobilienverwaltung zu dem Technologiekonzern Leybold/Heraeus in Hanau und bildete sich dort weiter zum Betriebswirt des Handwerks.

Danach betreute er freiberuflich als stellvertretender Projektleiter den Bau von Mobilfunkstationen bei Abel Mobilfunk inklusive deren baubegleitender Abrechnung sowie Elektroplanung und führte den Betrieb eher nebenher, bis er sich schließlich vollständig dem eigenen Betrieb widmete. »Angefangen habe ich als Einzelkämpfer bei meinen Eltern im Keller«, so **Timo Wernz**. Auch eher ungewöhnlich: Seine Frau **Dr. Miriam Ott-Wernz** hat mit dem Betrieb nichts zu tun, sie ist Lehrerin.

Fokus öffentliche Auftraggeber

Die Kundenstruktur von Wernz-Elektro stellt sich grob gesprochen wie folgt dar:

- 25 % private Kunden
- 30 % gewerbliche Kunden
- 40 % öffentliche Hand
- 5 % Handel

Auch hier geht der Betrieb mit einem vergleichsweise hohen Anteil öffentlicher Auftraggeber nicht den üblichen Weg. Im Fokus steht hier jedoch nicht die Teilnahme an Ausschreibungen – das erfolgt nur punktuell je nach Auftragslage – sondern Ziel ist der Abschluss von Rahmenverträgen. Diese haben im Fall von Wernz-Elektro in der Regel eine Laufzeit von vier Jahren oder mehr und umfassen jeweils ein Volumen im höheren sechsstelligen Bereich. So betreut das Unternehmen beispielsweise alle Schulen des Wetteraukreises oder mehrere Altersheime.

Darüber hinaus ist Wernz-Elektro Partner der Allianz Handwerker Services GmbH und hat hier einen entsprechenden Rahmenvertrag abgeschlossen. »Zunächst war ich hier etwas skeptisch«, so Timo Wernz, »doch im Laufe der Zeit hat sich herausgestellt, dass der Rahmenvertrag nicht alle Tätigkeiten abdeckt, so dass wir auch darüber hinausgehende Arbeiten ausführen und abrechnen können«.

Im gewerblichen Bereich betreut Wernz-Elektro u. a. den Discounter Lidl im Rhein-Main-Gebiet. Der unbefristete Rahmenvertrag umfasst Reparaturen, Marktumbauten sowie die Beseitigung der von einem TÜV-Sachverständigen festgestellten Mängel bei rund 80 Filialen. Der Kontakt kam dabei so zustande, dass Lidl zuerst auf Timo Wernz zugekommen ist – ein Beispiel für den Erfolg der Marketingmaßnahmen inkl. der professionell gestalteten Homepage.

Mitarbeiter gewinnen und binden

All dies funktioniert natürlich nur, wenn man auch die passenden Mitarbeiter hat (Bild 2). Und hier unternimmt die Wernz-Elektro einiges, um sich als attraktiver Arbeitgeber zu positionieren. Neben sozialen Aktivitäten wie einem Sommerfest und einer Weihnachtsfeier gibt es auch ganz konkrete Unterstützung für die Mitarbeiter in Form einer eigenen Betriebsrente. Je nach Betriebszugehörigkeit bezahlt der Betrieb dabei zwischen 25€ und 100€ monatlich in eine private Altersvorsorge der Mitarbeiter ein. So wird eine lange Betriebszugehörigkeit belohnt – je länger der Mitarbeiter im Unternehmen tätig ist, desto höher fällt der Zuschuss aus.

Aktuell beschäftigt der Betrieb drei Auszubildende, jeweils einen pro Lehrjahr. Eine höhere Quote strebt Timo Wernz nicht an, ob-



Bild 3: Energielieferant für lange Arbeitstage

wohl er viele Bewerbungen erhält: »Jeder Auszubildende benötigt auch die entsprechende Betreuung durch einen Monteur, und die ist nur gewährleistet, wenn dafür auch die erforderliche Zeit zur Verfügung steht.« Der Erfolg zeigt sich an den Prüfungsergebnissen: 2018 wurde ein kaufmännischer Azubi Bester der Kreishandwerkskammer und ein Azubi für Energie- und Gebäudetechnik Zweiter.

Neben der Erstausbildung investiert der Betrieb auch regelmäßig in die Weiterbildung der Mitarbeiter. Um dies strukturiert anzugehen, hat der Inhaber die »Wernz Akademie« geschaffen (www.wernz-akademie.de). Bisher nur für eigene Mitarbeiter verfügbar, werden die Lehrgänge künftig auch den Mitarbeitern der anderen Innungsbetriebe angeboten. Das Schulungskonzept setzt dabei auf »leicht verdauliche« Informationsblöcke. Ein Lehrgang dauert nicht einen ganzen Tag, sondern in der Regel rund zwei Stunden. Die Vorträge finden dabei in Kooperation mit der Industrie statt.

Trotz der vergleichsweise kleinen Betriebsgröße hat Timo Wernz einen Stellvertreter mit



Bild 4: Bei einer Modelleisenbahnausstellung fährt ein Waggon als Werbeträger

der Perspektive Geschäftsführer. Das schafft ihm die nötigen Freiräume, um seinen Betrieb weiter zu entwickeln. Außerdem engagiert er sich verbandspolitisch in der Elektroinnung Main-Kinzig (die im vergangenen Jahr ihr 100-jähriges Bestehen feierte), unter anderem als Beauftragter für Öffentlichkeitsarbeit sowie im Gesellenprüfungsausschuss. Außerdem ist er als ehrenamtlicher Richter beim Arbeitsgericht Offenbach tätig.

Immer im Blick

»Wernz kennt jeder« – so lautet der Anspruch des Inhabers, was die Wirksamkeit der Marketingmaßnahmen betrifft (Bild 3). Er arbeitet viel mit Baustellenwerbung und unterstützt u. a. verschiedene Vereine sowie Kindergärten. Und es gibt ein außergewöhnliches Werbemittel: Einmal pro Jahr findet in der Nachbarnstadt Rodgau, in der Wernz-Elektro eine eigenständige Niederlassung unterhält, eine Modelleisenbahnausstellung statt. Hier trägt ein Modelleisenbahn-Waggon das Logo von Wernz-Elektro (Bild 4). Auf Facebook und Instagram ist man ebenfalls aktiv.

Projekte für die Zukunft hat Timo Wernz auch noch einige. Im Fokus steht dabei nicht unbedingt das quantitative Wachstum des Betriebs, sondern das qualitative. So will der Inhaber in einigen Jahren je einen technischen und kaufmännischen Geschäftsführer im eigenen Betrieb ausbilden, um die Nachfolge zu sichern – und so die Voraussetzungen zu schaffen für sein persönliches Ziel: Sich rechtzeitig und selbstbestimmt aus dem Betrieb zurückziehen und den Nachfolgern ein gesundes Unternehmen zu übergeben.

Deutscher Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2020

Die Fachzeitschrift »de« vergibt in diesem Jahr erneut den Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk. Erfolgreiche Unternehmen konnten sich in drei Kategorien bewerben:

- Betriebe mit bis zu 20 Mitarbeitern
- Betriebe mit 21 bis 40 Mitarbeitern
- Betriebe mit mehr als 40 Mitarbeitern

Die Jury hat am 4. und 5.2.2020 die Gewinner ermittelt und übergab die Preise am 1.10.2020 im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung in München.



Autor:
Dipl.-Ing. Andreas Stöcklhuber,
Redaktion »de«