

Ohne Investitionen werden die Zeiten nicht besser

Wettbewerbsvorsprung sichern

Argumentieren Sie bei Ihren Kunden manchmal auch mit verallgemeinernden Beispielen, um sie von Ihrem Konzept und der Notwendigkeit einer Investition zu überzeugen? Das ist eigentlich nur erforderlich, wenn Sie eine Innovation anbieten können, die sich vom Standard abhebt. Sind Sie bei Ihrer Unternehmensplanung auch für die Abstraktion offen? Versetzt an den Anfang des 20. Jahrhunderts wäre dann folgende Situation denkbar: Sie besitzen ein kleines Transportunternehmen mit einigen Pferdekutschen. Der Konkurrenzkampf ist groß, die erzielbaren Margen sind klein.

Die Lage verschärft sich, weil die ersten Konkurrenten sich pferdelose Kutschen namens Lastkraftwagen zugelegt haben und Ware schneller und günstiger transportieren. Eine Ihrer Pferdekutschen ist in einem desolaten Zustand und muss dringend ersetzt werden. Sie informieren sich bei den Pferdekutschen-Händlern, lassen sich die Kutschen vorführen, machen die eine oder andere Probefahrt und vergleichen die Preise. Dann besucht Sie ein Lkw-Händler und möchte Ihnen sein Produkt schmackhaft machen. Belauschen wir doch einfach mal das Gespräch.

Herr Elkawe: „Ich weiß wie schwierig die Lage im gnadenlosen Konkurrenzkampf der Transportunternehmer ist. Gerade deshalb ist es notwendig, in neue Techniken zu investieren, damit Sie Zeit und Geld sparen können.“ „Mag sein, aber Ihre Motorkutsche ist mir viel zu teuer. Eine neue Pferdekutsche ist billiger und reicht mir auch.“ Aus unzähligen Verkaufsgesprächen kennt Herr Elkawe die Einsprüche. „Natürlich sind die Investitionskosten für einen Lkw deutlich höher, als für eine Pferdekutsche. Mit unserem Lkw sind Sie aber viel schneller am Lieferort. Bereits nach kurzer Zeit wird sich die Investition rechnen, wodurch Ihr Unternehmen wettbewerbsfähiger wird.“ „Kann schon sein, ich möchte trotzdem nicht so viel Geld ausgeben. Da nehme ich lieber in Kauf, mit meiner Pferdekutsche ein paar Stunden länger unterwegs zu sein.“

An dieser Stelle klinken wir uns schmunzelnd wieder aus. Denn wir wissen, wie überlebensnotwendig die Anschaffung des Lkw ist – trotz der höheren Investition. Wie steht es aber mit dem

Dipl.-Ing. Martin Holzschuh
ist Geschäftsführer der
mh-software GmbH, Karlsruhe
www.mh-software.de



eigenen Investitionsverhalten? Harter Konkurrenzkampf und schwindende Margen beuteln auch die TGA-Planungsbüros. Die Situation ist also übertragbar. Die Pferdekutschen-Geschichte lehrt, dass die Wettbewerbsfähigkeit gerade in schwierigen Zeiten nur durch sinnvolle Investitionen erhalten werden kann. Mit Flickschusterei verschlimmert sich hingegen die Lage. Wirtschaftlichkeit ist nicht durch Sparen am falschen Ende oder Aussitzen herzustellen.

Planungsbüros ohne Computer sind heute nicht mehr vorstellbar. Vor 20 Jahren war das noch anders. Aber niemand konnte es sich lange leisten, nicht in „teure“ Computer und Software zu investieren. Zugegeben, bedingt durch das wirtschaftlich günstigere Umfeld fiel die Entscheidung damals vielleicht leichter. Aber der technologische Fortschritt geht weiter. Wie bei branchentypischen Produkten und Systemen Handling, Montage- und Wartungsfreundlichkeit und Energieeffizienz kontinuierlich gesteigert werden, ist dies auch bei Planungssoftware der Fall.

Allerdings sind Steigerungspotenziale irgendwann ausgereizt und Entwicklungssprünge erforderlich. Im Bereich TGA-Planungssoftware findet mit „echten“ Computer Aided Engineering-Tools (CAE), die grafische Eingabemöglichkeiten und nahtlos integrierte Berechnungsprogramme bieten, solch ein Sprung gerade statt. Meine Prognose: In wenigen Jahren wird es kein TGA-Planungsbüro mehr geben, das ohne CAE-Werkzeuge auskommt. Meine Empfehlung: Wer bereits jetzt konsequent handelt und investiert, erarbeitet sich schon heute einen Wettbewerbsvorsprung.

Ihr

Martin Holzschuh