

April 2015

5,90 €

K 2593



Elektro Wirtschaft

Das Organ des Bundesverbandes des Elektro-Großhandels (VEG) e.V.

Argus Rauchmelder
Die nächste Generation



Q-Label zertifiziert

merten

by Schneider Electric

- TITEL**
Erbstattssteuerreform
- SPECIAL: KNX**
Die Welt des intelligenten Gebäudes
- E-PORTRAIT**
PaechElektro - Unsere Energie für Ihr Lächeln

„Unsere Energie für Ihr Lächeln“

Im Interview sprach die ElektroWirtschaft mit Andreas Stoye, Inhaber und Geschäftsführer des Elektrohandwerkbetriebs PaechElektro, über die Entwicklung, Herausforderungen und Ziele des Berliner Familienunternehmens.

Für die langfristige Entwicklung und den aussichtsreichen Fortbestand eines Handwerksunternehmens sind bestimmte Anforderungen zentral: sich den aktuellen Marktentwicklungen anzupassen, zukunftssträchtige Geschäftsfelder zu generieren und seinen Kundenstamm nicht nur stetig zu pflegen, sondern idealerweise auch auszubauen. Handelt es sich dabei auch noch um ein heranwachsendes Familienunternehmen, kommen Faktoren wie die Bewahrung von Traditionen und ein erfolgreicher Generationswechsel hinzu. Die Historie des Berliner Elektrohandwerkbetriebs PaechElektro ist aber eine Konstellation von besonders bemerkenswerter Dimension: Gegründet wurde das Unternehmen 1977 in Berlin-Oberschöneweide. Das liegt

im Bezirk Trepow-Köpenick am nördlichen Ufer der Spree und fiel nach Beendigung des zweiten Weltkriegs unter sowjetische Kontrolle. Wie überall in den sowjetisch besetzten Gebie-

ten wurden auch in Oberschöneweide zunächst alle nicht zerstörten Produktionsmittel demontiert und in die Sowjetunion gebracht. Enteignungen und die Umwandlung in Volkseigene Betriebe

folgten. Diese Zeit hat das Unternehmen nicht in Gänze kennenlernen müssen, wohl aber noch ihr Firmengründer Jürgen Paech.

Was folgte nach der Wende?

Mit dem späteren Mauerfall gab es 1989 sicherlich das geschichtsträchtigste Ereignis in der jüngeren Vergangenheit unseres Landes. Für einen Handwerksbetrieb wie PaechElektro hatte es aber wahrscheinlich die Dimension eines Urknalls. Wohin geht die Reise eines kleinen Familienunternehmens an der Schwelle einer völlig veränderten Wirtschaftssituation stehend? Langanhaltende Orientierungslosigkeit aufgrund der zu der Zeit komplett unbekanntes Marktsituation und der

Andreas Stoye

»Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und mein Berufswunsch stand schon lange fest. Schon immer wollte ich Elektriker werden.«

fremd erscheinenden Möglichkeiten in einem vereinten Deutschland konnte man sich keinesfalls leisten. Es gab eigentlich nur zwei Möglichkeiten: den Betrieb an die einschneidende Situation anzupassen und entsprechend aufzustellen oder die seit über zehn Jahren aufgebauten Strukturen buchstäblich „in die Spree zu werfen“. Man entschied sich für ersteren Weg und ist heute mit angebotenen Leistungen



Fotos: PaechElektro

im Bereich der Gebäudetechnik und Elektromobilität sehr zukunftsorientiert und innovativ im Raum Berlin etabliert.


Generationswechsel

Heute wird das Familienunternehmen mit inzwischen 17 Mitarbeitern von Andreas Stoye geführt, Stiefsohn des Firmengründers Jürgen Paech. Der Einstieg in den Betrieb des gelernten Elektrikers begann schon sehr früh. „Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht und mein Berufswunsch stand schon lange fest. Schon immer wollte ich Elektriker werden. Es war dann eher ein Zufall, dass mein Stiefvater eine eigene Elektrofirma besaß. Nach der Ausbildung in einem VEB-Betrieb der DDR habe ich im Unternehmen von Jürgen Paech nach fünf Jahren meine Meisterausbildung gemacht. So konnte ich dann die Firma im Jahr 2008 ohne Schwierigkeiten übernehmen, erklärt Andreas Stoye. Dennoch hatte die Übergabe zwei

Seiten – eine menschliche und eine geschäftliche. „Geschäftlich gab es gar keine Probleme. Ich hatte ja schon 19 Jahre im Betrieb gearbeitet und mir als Meister Kontakte zu Herstellern, Kunden und Mitarbeitern aufgebaut. Das hat sich durch meine Übernahme der Geschäftsleitung nicht verändert. Nur die Verantwortung ist gewachsen. Menschlich gesehen war der Übergang allerdings schon etwas schwieriger. Hier gab es einen gewissen Generationskonflikt. Ich wollte schon vor der Geschäftsübernahme viel verändern und investieren. Jede Entscheidung musste ich erkämpfen, diskutieren und verteidigen. Das hat viel Kraft gekostet und hätte die Übernahme fast zum Scheitern bringen können“, konstatiert Andreas Stoye rückblickend. Diese Ausführungen des heutigen Inhabers zeigen die Zerbrechlichkeit, die die Situation eines Generationswechsels mitbringen kann.

Lernprozess

Zu einem Veränderungsprozess zählt auch ein gewisses Risiko hinsichtlich unternehmerischer Entscheidungen. Andreas Stoye: „Aus mangelnder Erfahrung habe ich auch mal die ein oder andere Fehlentscheidung getroffen. Man muss aber auch seine eigenen



Unternehmen

Name und Sitz
PaechElektro, Berlin-Karow (Norden von Berlin)

Gründungsdatum
01.11.1977 in
Berlin-Oberschöneide

Unternehmenszweck
Elektrodienstleistung mit System

Jahresumsatz
ca. 1 Million Euro

Anzahl Mitarbeiter
17

Anzahl Standorte
1

Erfahrungen machen, um daraus lernen zu können. Ein Kind weiß leider erst nach Berühren der heißen Ofenklappe, dass man sich daran auch verbrennen kann. Aus heutiger Sicht ist alles gut gegangen und mein Stiefvater wäre heute sicherlich auch mit der Unternehmensentwicklung zufrieden.“

Hohe Identifikation

Andreas Stoye identifizierte sich schon vor dem Wechsel des Staffelstabes sehr mit dem Unternehmen – so als wäre es sein eigenes. Für ihn war und ist es ein Arbeiten an einem konkreten Ziel. „Ich kann mich noch an ein Gespräch mit meiner damaligen Freundin über meine Zukunftsvorstellungen als damals 18-jähriger erinnern. Ich erzählte ihr: `Nach abgeschlossener Berufsausbildung mache ich meinen Elektromeister und irgendwann übernehme ich die Firma meines Stiefvaters´.“ Genauso ist es dann gekommen. Geradliniger kann man seine Ziele wohl kaum beschreiben und der Geschäftsführer arbeitet stetig weiter an den Visionen seines „Projektes PaechElektro“. Dazu zählen auch Optimierungen auf sämtlichen Geschäftsebenen. „Heute spreche ich mehr mit meinen Kollegen und Mitarbeitern und lasse sie mehr an meinen Entscheidungen teilhaben. Um neue Mitarbeiter zu gewinnen, haben wir mit der Ausbildung des eigenen Nachwuchses begonnen. Wir sind dabei, ein Qualitätsmanagement einzuführen, weil ich mir mehr Klarheit für meine Mitarbeiter im Büro und auf der Baustelle wünschte. Erste Erfolge sehen wir schon. Auch meine Frau, die als Prokuristin im Unterneh-



Zur Person



Frage 1: Ihr Name?

Frage 2: Ihr erlernter Beruf?

Frage 3: Ihre derzeitige Aufgabe im Unternehmen?

Frage 4: Wollten Sie immer schon in die E-Branche?

Frage 5: Haben Sie ein berufliches oder geschäftliches Vorbild?

Frage 6: Unternehmensnachfolge und Generationenübergang – Chance oder Risiko?

Frage 7: Ihr bestes Erlebnis im Unternehmen?

Frage 8: Was erwarten Sie von der Zukunft?

Frage 9: Wenn Sie einem Außerirdischen die Elektrobranche in drei Sätzen erklären sollten, was würden Sie ihm antworten?

Frage 10: Was wollten Sie immer schon mal machen?

Zu Frage 1: Andreas Stoye

Zu Frage 2: Elektromonteur 1988, Elektromeister 1993

Zu Frage 3: Inhaber und Geschäftsführer von PaechElektro

Zu Frage 4: Ich habe mein Hobby zum Beruf gemacht!

Zu Frage 5: Ich sehe mich viel unter den Kollegen in meiner Branche, aber auch in anderen Betrieben um und nehme überall etwas für mich mit. Die Welt bietet so viele Lösungen, die ich versuche für mich anzuwenden, wenn ich davon überzeugt bin, das es mich und mein Unternehmen besser macht. Somit habe ich sehr viele Vorbilder.

Zu Frage 6: Chance und Risiko! Für mich war die Unternehmensnachfolge nicht einfach, aber sie hat es einfacher gemacht. Ein Risiko besteht im Scheitern der Unternehmensnachfolge, wenn sie zum Beispiel einer Partei zu lange dauert, oder nicht gut vorbereitet wurde. Für eine Unternehmensnachfolge sollte man Zeit einplanen. Fünf Jahre halte ich für erforderlich, damit der neue Unternehmer ohne Risiko das Unternehmen weiter erfolgreich führen kann.

Zu Frage 7: In meiner Unternehmensführung gab es Höhen und Tiefen. Das schönste Erlebnis ist, wenn alle Mitarbeiter meines Teams gemeinsam Zeit miteinander verbringen und dabei Spaß haben. Das war nicht immer

so! Aber jetzt kann ich mich auf unser Familien-Firmen-Fest bei mir freuen. Und meine Mitarbeiter tun es auch!

Zu Frage 8: In der Vergangenheit habe ich viel in mein Unternehmen investiert. Neben Geld auch viel Zeit! So wie im Frühjahr auf dem Feld. Jetzt kommt der Sommer und alles sieht schön aus und blüht auf. Und noch ein paar Jahre später kommt der Herbst, wo ich die Früchte meiner Arbeiten ernten kann. PaechElektro entwickelt sich zu einem führenden Unternehmen und zu einer starken Marke in Berlin.

Zu Frage 9: Wir sind es, die es hegen und pflegen und den immer weiter steigenden Ansprüchen anpassen und erweitern. Ohne das Elektrohandwerk geht nichts! Die Welt würde zusammenbrechen, wenn wir mit dir gehen würden! Das waren jetzt 4 Sätze!

Zu Frage 10: Ich wünsche mir ein kleines Schloß, welches ich dezent mit moderner Technik ausstatten kann. Solch ein Auftrag würde mich wirklich reizen. Als System-Integrator durfte ich an solchen Projekten mit einem kleinen Teil zu Umsetzung beitragen. Aber gerne würde ich von der Planung mit dem Bauherren bis zum Fertigstellung solch ein Projekt umsetzen.

men arbeitet, hilft mir häufig in meinen Entscheidungen – eine Bereicherung für das Unternehmen und mein Leben“, so Andreas Stoye.

Dabei gibt es auch gewisse Verpflichtungen, die bei PaechElektro für die Zukunft bewahrt werden sollen. „Vor allem ein gutes Miteinander mit allen Mitarbeitern. Das ist eine Tradition, die

zwischenzeitlich verloren gegangen ist. Die Tradition, ein Familienunternehmen zu sein, möchte ich in jedem Falle fortsetzen und auch zeigen. Deshalb veranstalten wir beispielweise einmal im Jahr ein Familienfest für alle Mitarbeiter auf unserem Firmengrundstück. Man hat gemeinsam Spaß und wächst zusammen“.

Wiedererkennungswert schaffen

Dass der Berliner Geschäftsführer deutlich spürbar für sein Unternehmen lebt, zeigt sich dann auch in der konsequenten Umsetzung der Corporate Identity. Überall findet man die symbolkräftige Farbe Rot. „Persönlich setze ich diesen Weg sehr geradlinig um und

Kollegen sprechen mich sehr oft darauf an, weil es auffällt. Angefangen mit roten Schuhen, einer rotschwarzen Jacke, einer roten Handyhülle, einer roten Uhr über eine Brille in rot schaffe ich für mich und meine Firma einen hohen Wiedererkennungswert. Passend dazu haben wir uns als Team eine Unternehmensphilosophie erarbeitet. Hierzu zählen besonders Schlagworte wie Leistungsbereitschaft, Vertrauen, Verbindlichkeit, Wertschätzung, Entwicklungsmöglichkeit, Sicherheit, Mut und Leidenschaft. Begleitet wird das Ganze von unserem Slogan 'Unsere Energie für Ihr Lächeln', beschreibt Stoye.

Andreas Stoye

»Als 1989 die Wende kam, war ich gerade bei der Armee. Als ich dann in den Betrieb zurückkehrte, mussten wir uns der Marktwirtschaft stellen.«

Umzug nach Karow

So hat sich PaechElektro seit 1977 von einem kleinen Handwerksbetrieb bis heute zu einer Marke entwickelt. „Als 1989 die Wende kam, war ich gerade bei der Armee. Als ich dann in den Betrieb zurückkehrte, mussten wir uns der Marktwirtschaft stellen. Wir haben uns dem Markt geöffnet und mussten ein ganz neues Einzugsgebiet erschließen. Demnach musste man auch seine Dienstleistungen entwickeln und etwas Besonderes anbieten.“, schildert Stoye den Entwicklungsprozess bei PaechElektro. „In den Achtziger Jahren haben wir noch im dunkel und grau wirkenden Stadtbezirk Oberschöneweide die umliegenden Häuser betreut. Es war uns aber nach der Wende klar, dass wir einen neuen Standort brauchen, um uns weiterentwickeln zu können. Wir suchten ein Grundstück, auf dem man gleichzeitig Gewerbe betreiben und wohnen kann“, so Stoye. Der ideale

Standort fand sich 1999 in Berlin Karow – ebenfalls mit Tradition behaftet, schließlich ist der heutige Inhaber in dem Stadtteil aufgewachsen.

Innovativ aufgestellt

„Ziel war es, Gewerbe und Wohnbereich mit unseren Dienstleistungen als 'lebendes' Musterhaus zu entwickeln. Hier zeigen wir heute KNX-Gebäudetechnik, LED-Beleuchtungstechnik, Multiroom-Beschallung, Türkommunikation, moderne Telekommunikationsanlagen und vieles mehr. Alles, was ein modernes Haus heute benötigt, können wir mit einer Lösung abdecken“, beschreibt Stoye das heutige Dienstleistungsangebot. Paech-

Elektro ist also am Puls der Zeit, auch weil seit 2012 noch der Geschäftszweig Elektromobilität dazu genommen wurde. „Neuem gegenüber bin ich sehr aufgeschlossen und den Spruch 'das haben wir doch schon immer so gemacht' kann ich partout nicht ausstehen. Ohne Veränderungen bleibt man in seiner Entwicklung stehen“.

Geschäftszweig Elektromobilität

Obwohl sich der Markt für Elektromobilität noch eher langsam entwickelt, ist

man bei PaechElektro hier sehr aktiv. „Wir beschäftigen uns mit Elektromobilität im privaten und halb-öffentlichen Bereich. Unsere Kernkompetenz liegt in der fachgerechten Installation der Ladeinfrastruktur und der Vernetzung mit der Gebäudetechnik. Ich schaue mir ganz genau die Entwicklungen an und werde mich auch weiterhin schulen lassen“, erläutert der Geschäftsführer das zusätzliche Standbein. Natürlich zählen zum eigenen Firmenfuhrpark auch E-Fahrzeuge wie zum Beispiel ein Renault Zoe. Der ausbaufähige Geschäftszweig des strombetriebenen Fahrens (etwa vier Prozent des Jahresumsatzes) ist aber durchaus von gewichtiger Bedeutung – nicht nur für die innovative Außendarstellung – weil sich so „neue Kundenkontakte generieren lassen“. „Aus diesem Markt können für uns auch wichtige Folgegeschäfte entstehen. Ich sehe das als Türöffner für die Erweiterung unseres Kundenkreises mit stärkerer Kaufkraft. Dazu zählt auch die Kontaktpflege zu den Herstellern. Wir sind in der Elektroinnung sehr aktiv und ich selbst leite hier den Arbeitskreis Elektromobilität in Berlin“, beschreibt Stoye die Motivation für diesen noch jungen Zukunftsmarkt.

„Made in Berlin“

Es ist logisch, dass unter Handwerksbetrieben eine Konkurrenzsituation herrscht. Andreas Stoye differenziert aber die heutige Marktsituation:





„Grundsätzlich sehe ich Berufskollegen nie als Konkurrenz. Sie sind für mich Marktbegleiter, mit denen ich gerne zusammenarbeite und mit denen ich mich austausche. Ich möchte mich mehr bei meinen Kunden beweisen. Für sie möchte ich gute Dienstleistungen anbieten, denn sie treffen die Entscheidung über die Umsetzung“. Gepaart wird die Kundenabwicklung mit einer typisch offenen Berliner Art. Wir beraten unsere Kunden sehr offenherzig, ehrlich und lebendig“ so Stoye.

PaechElektro ist also typisch für Berlin. Vielleicht auch geradezu ein exemplarisches Beispiel, wie sich ein Familienunternehmen mit gravierenden, politisch bedingten Umwälzungen auseinandersetzen musste. Stand heute hat man den schwierigen Spagat geschafft. Vom einfachen Elektrohand-

werksbetrieb für den Herdanschluss in der Nachbarschaft bis zum innovativen, zukunftsorientierten Unternehmen für Systemintegration, modernste Gebäudetechnik und Elektromobilität. Daher möchte man sich diesem Jahr auch für den Elmar bewerben, ein lang erklärtes Ziel von Andreas Stoye.

Die Frage, welche Schlagzeile sich Andreas Stoye in diesem Jahr für sein Unternehmen wünscht, beantwortet er genauso ehrlich und bodenständig wie das Unternehmen den Sprung in die neue Welt der Marktwirtschaft geschafft hat: „PaechElektro bringt seine Kunden weiter zum Lächeln“. An dieser Devise hat sich seit 1977 nichts geändert.



Video



ElektroWirtschaft

Das Organ des Bundesverbandes des Elektro-Großhandels (VEG) e.V.

Verlag

Fachverlag Dr. H. Arnold GmbH
44341 Dortmund, Postfach 150 120
44359 Dortmund, Siegburgstraße 5-7
Telefon (0231) 33 69-0
Telefax (0231) 33 69-20
E-Mail: info@elektrowirtschaft.de
Internet: www.elektrowirtschaft.de

Gründungsherausgeber

Dr. Helmut Arnold †

Redaktion

Dipl.-Kffr. Gudrun Arnold-Schoenen
(verantwortlich)
g.schoenen@elektrowirtschaft.de
B.Sc. Sebastian Wehner (Assistent)
redaktion@elektrowirtschaft.de
Dipl.-Kffr. Annika Schoenen
MA Lena Westhoff
Freie Mitarbeit: Peter Respondek /
Juliane Braun

VEG

Dr. Hans Henning
Judith Jakobs
E-Mail: info@veg.de
Internet: www.veg.de

Verlagsleitung und Geschäftsführung

Dipl.-Kffr. Gudrun Arnold-Schoenen

Anzeigen

Silke Triebisch, Tel.: (02 31) 33 69-37
anzeigen@elektrowirtschaft.de
Anzeigenpreisliste: Nr. 57 vom 1.1.2015
Nachdruck nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.
Auslandsbezug nur durch den Verlag.
Mit Namen gekennzeichnete Artikel stellen nicht unbedingt die Ansicht der Redaktion dar.
Die ElektroWirtschaft erscheint monatlich.
Zu beziehen durch den Verlag.
Post-Vertriebskennzeichen K 2593.
Jahres-Bezugspreis 65,- Euro einschließlich 7,0 % Mehrwertsteuer, plus 10 Euro Versandkosten (Inland).
Einzelheft: 5,90 Euro
Abbestellungen mit zweimonatiger Frist zum 1. Januar möglich.
ISSN 0013-5887

Druckerei

Lensing Druck
Auf dem Brümmer 9
44149 Dortmund