

# Sicherheitstechnik lebt von hoher Verfügbarkeit

Wie Seeberger Sicherheits- und Elektrotechnik in Schlierbach die Materialbeschaffung organisiert **VON LEONHARD FROMM**

Zu 70 Prozent aus Kirchen und Museen, 20 Prozent Privatkunden mit erhöhtem Sicherheitsbedarf sowie zehn Prozent Unternehmen speist sich die Klientel, die Seeberger Sicherheits- und Elektrotechnik seit gut 30 Jahren mit Alarmanlagen, Videokameras und sämtlichen Elektroinstallationen ausstattet. Das Unternehmen zog 2019 in einen 1,6 Millionen Euro teuren Neubau - vor allem auch, weil Inhaber Rolf Seeberger in Logistik und Arbeitsvorbereitung effektiver werden wollte.

2004 hatte Seeberger den auf Sicherheitstechnik spezialisierten Betrieb mit 500 Wartungsverträgen übernommen. Seither wächst der Acht-Mann-Betrieb um jährlich 15 Prozent. Mit dem Umzug innerhalb Schlierbachs (bei Stuttgart) verdop-



Viele Komponenten: Blick ins Lager bei der Firma Seeberger.

Fotos: Seeberger

**Betriebsvermögen richtig investieren.**

www.si-am.de/handwerk

**SIGNAL IDUNA**  
gut zu wissen

pelt sich die Fläche des Lagers. Parallel erfolgte die Umstellung auf ein digitales Bestellwesen, das alle Mitarbeiter auf ihrem Handy haben.

„Das große Lager bei gleich viel Ware hat die Transparenz erhöht. ‚Leichen‘ haben wir so jetzt keine mehr über Jahre im Bestand“, sagt Seeberger. Und Fehlbestellungen, die er zurückgeben kann, ohne einen Anteil für den Logistikaufwand bezahlen zu müssen, sind dank der Systematik sofort identifiziert. Die App, die frühere Papierlisten ersetzt, halbiert zudem Vergesslichkeit und Fehlerquote.

Rund 30 Komponenten wie Magnetkontakte, Bewegungsmelder oder Sirenen aus dem Bereich Sicherheit sowie 50 Produkte wie Schalter,

die Seebergers als Notration immer in solchen Stückzahlen im Lager, dass sie damit knapp vier Wochen arbeiten könnten. Geschätzte Bestandskosten: 50.000 Euro.

Dieser Basisbestand bildet aber nur zehn Prozent dessen ab, was üblicherweise verbaut wird. Das sind auftragsbezogen weitere 30 Komponenten für Sicherheit und 100 für Elektro. Entsprechend gehen im Rahmen von Wartungsverträgen täglich Bestellungen im Wert von 300 Euro

im Schnitt raus und werden binnen 24 Stunden von den drei Großhändlern in der Region geliefert.

„Vor Jahren haben wir den Hersteller von Sicherheitstechnik gewechselt, weil der in China produzierte und teils nur verzögert und fehlerhaft geliefert hat“, sagt Seeberger, der sich in Notfällen per Expressdienst binnen Stunden beliefern lässt oder dem dann befreundete Elektriker aus der Nähe mit Komponenten aushelfen, was allenfalls fünfmal im Jahr der

Fall sei. Nun stammt seine Sicherheitstechnik aus deutscher Produktion.

Mit den Herstellern werden sämtliche Bestellungen nur einmal im Monat abgerechnet und per drei Prozent Skonto sofort bezahlt, um die Buchhaltung aller Beteiligten schlank und übersichtlich zu halten. „Auf der Basis der bestellten Mengen redet man dann schon hin und wieder mit deren Außendienst über bessere Konditionen“, verrät der Seniorchef. Denn immerhin: Die Materialkosten sind mit 50 Prozent noch vor den Löhnen der größte Posten bei den Ausgaben.

Bei Einzelbestellungen ab einem Wert von 5.000 Euro fragt der Seniorchef schon auch mal Sonderkonditionen bei seinen drei Großhändlern an oder holt weitere Angebote bei anderen Anbietern ein. Der Schlierbacher, dessen Sohn Jens als Elektromeister seit 2014 im Betrieb mitarbeitet: „Gelegentlich kommen auch die Lieferanten mit Rabatt- und Sonderaktionen auf uns zu.“ Online bestellt der Württemberger dagegen fast nie. Der

dadurch mehr Informationen. Seeberger: „Das mache ich lieber per Telefon oder E-Mail, wo mich ein konkreter Mensch bedient.“

Noch spürt Seeberger vom Materialmangel am Bau nichts. Das liege aber wohl daran, dass er Schalter und Sicherungen nur dutzendweise bestellt. Große Betriebe, die für Großbaustellen alles hundertfach bräuchten, hätten da schon eher Schwierigkeiten. Bei PV-Anlagen und Speichern, die er nur selten und ergänzend installiert, bekommt der 61-Jährige den Mangel aber bereits

mit. „Viele Hersteller sind wohl ausverkauft“, so sein Eindruck. Mancher Speicher habe aktuell Lieferzeiten von zwölf Monaten. Seebergers Kritik: „Da ist auch viel politisch gemacht.“ Soll heißen: Förderprogramme, Steuererleichterungen und Prämien sorgten künstlich für Zyklen, die eine komplexe Wertschöpfungskette immer wieder stresste.

„Unser Marktgebiet reicht von Zwiefalten bis Bad Mergentheim und von Calw bis Heilbronn“, steckt der Chef seinen Radius ab, in dem 80 Prozent auf Installation und ein Fünftel auf Wartung entfallen. Sicherheitstechnik und allgemeine Elektroins-



”

*Das große Lager bei gleich viel Ware hat die Transparenz erhöht. ‚Leichen‘ haben wir so jetzt keine mehr im Bestand.“*

**Rolf Seeberger**  
Firmenchef

tallation tragen je zur Hälfte zum Umsatz bei. Dabei reicht das typische Auftragsvolumen von 3.000 bis 20.000 Euro. Als zertifizierter Betrieb wird er von Kripo, Versicherern oder Wachdiensten empfohlen, bei Kirchen auch von Architekten.

Zu 60 Prozent ist für den Betrieb sein Geschäft langfristig planbar, weil bei den aktuell 750 Wartungsverträgen je nach Mandat Funktionsprüfungen quartalsweise, halbjährlich oder jährlich anstehen. Entsprechend werden die Routen geplant und entlang dieser Strecken sind Neukunden grundsätzlich attraktiv. Sehr viel Arbeit erfolgt aber spontan und unplanbar, weil etwa irgendwo der Strom ausfiel, ein Kabel beschädigt oder eine Kamera abgerissen wurde.

## Sechs Tipps zur Intralogistik

**Verfügbarkeit:** Komponenten des täglichen Bedarfs sind in der Menge vorrätig, so dass der Bestand für mehrere Wochen reicht.

**Zuständigkeit:** Es ist klar geregelt, wer die Verfügbarkeit verantwortet, meist der Einkauf bzw. der Inhaber, der den Einhaltung der Regeln kontrolliert.

**Transparenz:** Jede Komponente hat ihren klar definierten Lagerplatz, auf den sie kommt, sobald sie das Betriebsgelände erreicht.

**Bestellwesen:** Definiert ist auch, wer Komponenten einräumen, wer welche entnehmen darf und wer, wann, wie nachbestellt, was fehlt.

**Bezahlung:** Um die Buchhaltung schlank und transparent zu halten, werden sämtliche Bestellungen zentral und möglichst digital erfasst und einmal im Monat wird mit dem Lieferanten abgerechnet.

**Innovationen:** Einmal jährlich wird der Status geprüft und hinterfragt,

**Gut fürs Geschäft. Gut für Sie.**

www.si-am.de/handwerk

**SIGNAL IDUNA**