



Branchen-Software: Powerbird in der Haustechnik

Kunden erwarten heute innovative, effiziente und optisch attraktive Lösungen für Ihre Sanitär-, Bad- und Heizungsanlagen – natürlich so günstig wie möglich. Da sind ein guter Überblick und ein direkter Draht zum Großhandel gefragt. Mit einer leistungsstarken Branchen-Software arbeiten Haustechnik-Betriebe schneller und exakter. Wie das funktioniert, zeigt die Erfolgsgeschichte des Heizungs- und Sanitärbetriebs GAIB aus Meerbusch.

Text und Bilder: Hausmann & Wynen Datenverarbeitung GmbH

Christoph Gawlik und Mirzet Ibisevic haben 2009 ihren Heizungs- und Sanitärbetrieb GAIB als Zwei-Mann-Unternehmen gegründet. Mittlerweile ist der Betrieb gewachsen und beschäftigt außer den Inhabern selbst sieben festangestellte Mitarbeiter – Tendenz steigend. Schwerpunkte im Tagesgeschäft sind Bad- und Heizungssanierungen sowie größere Neubau-Projekte. Das Erfolgsrezept bringt Gawlik auf den Punkt: „Es geht nicht nur darum, günstig zu kaufen oder zu verkaufen. Die Qualität muss stimmen!“ Dieser Anspruch überzeugt auch die Kunden von GAIB. So hat das junge Unternehmen schon viele Stammkunden gewonnen, gerade weil man die eigene Leistung nicht unter Wert verkauft hat. Zusätzlich hebt sein Partner Ibisevic die Neugier auf technische Innovationen hervor: „Wir arbeiten immer mit der neusten Technik, nicht nur beim Kunden, sondern auch im Büro.“ Ibisevic testet neue Rohrleitungssysteme und Werkzeuge, sobald sie auf dem Markt sind. Der Vorteil liegt in kürzeren Montagezeiten und vereinfachter Lagerfüh-

rung. Diese Innovations-Begeisterung hat inzwischen zu einer Sonderstellung beim bevorzugten Großhändler geführt. „Der Großhändler hat extra alles auf uns umgestellt, weil wir zu den Ersten gehörten, die mit dem neuen System angefangen haben“, erzählt Ibisevic stolz.

Hoher Qualitätsanspruch

Der eigene Anspruch, den Kunden immer beste Qualität zu bieten, war auch ausschlaggebend bei der Wahl ihrer Branchen-Software. Bereits zwei Wochen vor dem offiziellen Start des Unternehmens entschieden sich die Partner deshalb für Powerbird. Den Ausschlag gab damals der Rat eines befreundeten Elektrohandwerkers, der seit Jahren schon erfolgreich mit dem Programm arbeitete. Wichtigstes Kriterium der beiden Jungunternehmer war die einfache Bedienung. „Wir hatten mit der Arbeit im Büro so gut wie



Der Heizungs- und Sanitärbetrieb GAIB wurde 2009 als Zwei-Mann-Unternehmen gegründet. Mittlerweile ist der Betrieb gewachsen und beschäftigt außer den Inhabern selbst sieben festangestellte Mitarbeiter.



Guter Service ist für die Haustechniker von GAIB ein wichtiges Thema, denn nur zufriedene Kunden sind gute Kunden. Denselben Anspruch stellen sie auch bei ihrer Branchen-Software.

keine Erfahrung. Deswegen musste die Software schnell zu lernen und einfach zu bedienen sein“, berichtet Gawlik.

Modulare Branchensoftware

Dem jungen und stetig wachsenden Unternehmen ist der Spagat zwischen wirtschaftlicher Kalkulation und hohem Qualitätsanspruch gelungen. Die Inhaber sind sich einig: Wächst das Unternehmen, muss auch seine Software mitwachsen können. Ein modularer Aufbau der Branchen-Software ist dafür optimal, denn sobald neue Funktionen benötigt werden, können sie Modul für Modul eingebunden werden. Bei GAIB war dies nach der anfänglichen Einzelplatzlizenz zunächst die Ausweitung auf mehrere Rechner. Doch die beiden denken schon Richtung Zukunft: „Wenn wir weiterhin so viel zu tun haben, dann brauchen wir noch mehr Funktionen. Mit drei zusätzlichen Monteuren sollten wir bald über die Mitarbeiterplanung und den Terminkalender nachdenken“, erklärt Gawlik. Ein Arbeiten ohne Branchen-Software können sich beide nicht mehr vorstellen. „Wir hatten fast 400 Rechnungen im ersten Halbjahr“, sagt Ibisevic und fährt fort: „Ohne die Software wüssten wir gar nicht, wie wir das schaffen sollen.“ Und Gawlik betont, dass er nicht nur im Büro sitzen könne: „Die Software verschafft mir die nötige Zeit, um auch selbst beim Kunden vor Ort zu sein.“

Exakte Abrechnungskalkulation

Vor allem bei der Angebotserstellung fühlen sich die Inhaber von GAIB von Anfang an stark entlastet. Kunden würden heute

Angebote innerhalb kurzer Zeit erwarten, sind sich beide einig. Deshalb sei es wichtig, schnell professionelle Angebote zu erstellen, die Hand und Fuß haben. Am besten mit Alternativpositionen, die höherwertige Optionen schmackhaft machen. Noch wichtiger ist ihnen natürlich die stichhaltige Kalkulation, bei der nichts vergessen wird. Wenn die Angebote mit der Branchen-Software erstellt werden, hat der Inhaber mehr Optionen und gleichzeitig höhere Sicherheit. Hat der Kunde noch Änderungswünsche, können Ibisevic und Gawlik schnell und einfach darauf eingehen und in Minuten ein neues Angebot an den Kunden senden, direkt aus der Software heraus. Und auch bei bereits erteilten Aufträgen fühlen sich die Haustechniker bestens unterstützt. „Ich kann die Stunden direkt zuordnen und erzeuge später einfach aus dem Auftrag heraus eine korrekte Rechnung“, fasst Ibisevic zusammen. Für die beiden ist exakte Kalkulation und Abrechnung ein Muss. „Das schafft Vertrauen bei Kunden und die nötige Sicherheit bei uns“, erklärt Gawlik. Durch eine direkte Schnittstelle zum Großhandel arbeitet das Unternehmen immer mit tagesaktuellen Kosten und Materialpreisen.

Schnittstelle zum Großhandel

Das Meerbuscher Heizungsbau-Unternehmen nutzt dazu seit über einem Jahr die UGL-Schnittstelle in Powerbird. Darüber werden Auftragsdaten zwischen dem Betrieb und dem Großhändler ausgetauscht, von Preisen und Verfügbarkeiten bis hin zu Rechnungen und Lieferscheinen. GAIB greift so ganz bequem vom Computer aus auf die vom Großhandel bereitgestellten

Daten zu. Das spart viel Zeit und vor allem Aufwand, weiß Ibisevic: „Früher musste man jede einzelne Position eingeben und sie noch mal kalkulieren. Heute laden wir uns alle Angebotspositionen über UGL ins System.“ Das bedeutet einen enormen Zeitgewinn bei der Angebotskalkulation. So sind selbst aufwendige Ausschreibungen viel schneller zu bewältigen.

Guter Support

Guter Service ist für die Haustechniker von GAIB ein wichtiges Thema, denn nur zufriedene Kunden sind gute Kunden. Denselben Anspruch stellten sie auch bei ihrer Branchen-Software. Sie wollten schnelle und kompetente Hilfe zu moderaten Kosten. Als besonders praktisch hat sich dabei die Funktion der Fernwartung erwiesen. Dabei greift der Service des Software-Herstellers Hausmann Wynen direkt auf die Rechner von GAIB zu und zeigt dem Anwender auf dessen Bildschirm, wie das Problem gelöst wird. Das geht schnell und spart die Kosten für den Besuch eines Servicetechnikers vor Ort.

Qualität setzt sich durch

In den vergangenen zwei Jahren ist der Betrieb von GAIB permanent gewachsen, obwohl man eigentlich gegen den Branchentrend arbeitet. „Es wird überall zu stark auf den Preis geguckt und nicht mehr auf die Qualität“, sagt Gawlik. Ibisevic aber ist überzeugt: „Am Ende setzt sich ordentliche Arbeit immer durch.“ ■