

Probleme gemeinsam lösen und effektiver arbeiten

SOFTWAREANBIETER UND ANWENDER ARBEITEN ZUSAMMEN Das Angebot an Softwarelösungen für das Handwerk ist gerade im kaufmännischen Bereich sehr vielfältig. Lösungen, die gemeinsam mit den Anwendern wachsen und sich nah an der Praxis entwickeln, sind die beste Wahl.



AUF EINEN BLICK

SONDERLÖSUNGEN WIE ZWEISPRACHIGKEIT stellen Programmierer und Anwender von Branchensoftware vor neue Herausforderungen, bringen aber bei gelungener Umsetzung große Vorteile

GENERATIONSWECHSEL IM ELEKTROHANDWERK werden häufig von einem Entwicklungssprung bei der softwaregestützten Betriebsorganisation begleitet

Die jährlichen stattfindenden Toptage des Softwarehauses Hausmann & Wynen sind für die Anwender der Branchensoftware Powerbird ein wichtiger Termin im Jahreskalender. Elektrohandwerksunternehmer (innen) und ihre Mitarbeiter(innen) berichten von ihren Erfahrungen und tauschen sich untereinander aus. Auf den Schulungen der Toptage werden die neuesten Features von Powerbird erläutert und der Anwenderbeirat erhält neue Vorschläge für die weitere Programmentwicklung. Für die Macher und Supportmitarbeiter von Powerbird bieten die

Toptage eine gute Möglichkeit, direkte Informationen von den Anwendern zu erhalten und den Erfahrungsaustausch zu führen.

Die Redaktion »de – das elektrohandwerk« nutzt die Toptage regelmäßig, um sich mit Anwendern aus dem Elektrohandwerk über ihre Erfahrungen mit der Handwerkssoftware Powerbird zu unterhalten.

So konnten wir u.a. ein Gespräch mit Yves Klinkenberg führen. Der Geschäftsführer von Bastin Elektrotechnik aus dem belgischen Kelmis hatte einiges Interessantes zu berichten.

Zweisprachiges System

In Belgien leben 71000 deutschsprachige Einwohner, vor allem in der Grenzregion zu Deutschland, wo sich auch die Firma Bastin Elektrotechnik angesiedelt hat. Da man viele Kunden in Deutschland bedient und auch einen Großteil des Materials von dort bezieht, macht eine deutsche Branchenlösung für das Elektrohandwerk durchaus Sinn. Doch Deutsch als alleinige Geschäfts- und Kundensprache reicht bei Bastin Elektrotechnik nicht aus, um die gesamte Geschäftstätigkeit umfänglich abzudecken. 40% des Umsatzes wird mit belgischen Kunden gemacht und daher musste ein zweisprachiges System etabliert werden (**Bild 1**). Es existieren quasi zwei Unternehmen in einer Firma. Diese Besonderheit lässt sich mit der Branchenlösung Powerbird beherrschen.

Auf den Rechnern des Elektrohandwerksunternehmens existieren zweisprachige Screens. Belgische Artikel werden durch die Mitarbeiter manuell in das System eingepflegt. Das Material wird ansonsten von deutschen Elektrofachgroßhändlern eingespielt.



Bild 1: Yves Klinkenberg führt sein Unternehmen Bastin Elektrotechnik in den belgischen Amtssprachen Deutsch und Französisch



Bild 2: Der Mobile Monteur unterstützt die Arbeitsorganisation und Abrechnung auf Französisch und Deutsch



Bild 3: Neben Zukunftsmärkten stehen für Stefan Lültsdorf (vorne rechts) vor allem saubere und effiziente Prozesse im Fokus (hier im Gespräch mit Sven Wollthan, Geschäftsführer von Hausmann & Wynen und »de«-Redakteur Roland Lüderts)

Das Team von *Yves Klinkenberg* arbeitet in einem Gebiet, das sich bis zur Hauptstadt Brüssel erstreckt. Die insgesamt zwölf Mitarbeiter des Unternehmens sind natürlich viel unterwegs und nutzen den Mobilien Monteur von Powerbird für die Organisation ihrer Arbeit (**Bild 2**).

Aufträge werden über das System erteilt und abgerechnet. Bevor ein Mitarbeiter wieder in der Zentrale ist, kann so die Rechnung schon längst geschrieben und versendet werden. Kommt eine Rechnung vom Großhändler, vergleicht Powerbird den Angebotspreis mit dem Rechnungspreis. Zuvor wird definiert, wie hoch die Differenzen sein dürfen. Rechnungen des Großhandels werden auf diese Art und Weise automatisiert bezahlt. »Diese Funktion spart uns viel Zeit und ggf. auch viel Geld!«, sagt *Yves Klinkenberg*.

Die Toptage sind für den Elektrohandwerksunternehmer aus Belgien ein Pflichttermin. »Powerbird hat uns geholfen noch erfolgreicher zu sein und wir nutzen jede Gelegenheit, um neue Funktionen sowie Tipps und Tricks kennenzulernen«, verrät uns *Klinkenberg*.

Generationswechsel unterstützen

Häufig wird der Generationswechsel im Handwerk dazu genutzt, um einen gewissen Modernisierungsschub im Unternehmen vorzunehmen. Prozesse können sehr oft optimiert werden und dabei kommt es nicht selten zu einem Wechsel der Branchensoftware. So geschehen ist dies auch beim Elektrohandwerkunternehmen Elektro Lültsdorf in Grevenbroich.

Elektromeister *Stefan Lültsdorf* (**Bild 3**) führt das Unternehmen heute zusammen

mit seinem Vater, der es 1986 gegründet hat. Als das Unternehmen im Februar 2017 in neue Geschäftsräume umzog, wurde auch eine moderne Lagerwirtschaft gemeinsam mit den Elektrofachgroßhändlern Sonepar und Fegime eingeführt. Die Entscheidung für die Branchensoftware Powerbird fiel in diesem Kontext.

Hausmann & Wynen kennt die Prozesse im Elektrogroßhandel sehr gut, hat dort viele Schnittstellen mit entwickelt und kann daher bei der Implementierung von Lagerwirtschaftsprozessen aus einem breiten Erfahrungsschatz schöpfen. Davon hat auch Elektro Lültsdorf profitiert. Das Unternehmen hat heute 14 Mitarbeiter, wovon sich fünf noch in Ausbildung befinden. Es wird zielgerichtet auf lukrative Zukunftsmärkte hin ausgebildet und mit einer sauberen und effizienten Unternehmensstruktur gearbeitet.

»Powerbird unterstützt uns sehr gut bei unserem Anspruch ein modernes und effizient arbeitendes Handwerksunternehmen zu sein. Alleine die Suchfunktion für Material, die das frühere Durchforsten von dicken Katalogen überflüssig macht, bringt dem Team viel Zeitersparnis«, weiß *Stefan Lültsdorf* zu berichten.

Elektro Lültsdorf ist heute u.a. auf Ladenbau und Smart Home-Projekte spezialisiert. Als Loxone-Goldpartner hat sich das Elektrohandwerksunternehmen aus Grevenbroich einen guten Namen in den Einkaufsmielen der Umgebung gemacht. Überrascht zeigte sich *Stefan Lültsdorf* von der großen Resonanz und der ausgeprägten Kommunikationskultur auf den Toptagen. Seine erste Teilnahme hat sich voll gelohnt, die neue Funktionen des aktuellen Updates konnte er sich hier aus erster Hand erläutern lassen.



Bild 4: Stephanie Klippel berichtete von ihren Erfahrungen beim Generationswechsel; sie nutzt intensiv den Erfahrungsaustausch

Wichtiger Erfahrungsaustausch

Mitten drin im Generationswechsel steckt *Stephanie Klippel* aus Saarbrücken (**Bild 4**). Ihr Vater *Axel Klippel* übernahm 1998 das Elektrohandwerksunternehmen. Frau *Klippel* hat nach dem Fachabitur Betriebswirtschaft studiert und arbeitet seit 2008 im elterlichen Betrieb. Seit 2009 arbeitet man bei Klippel & Wolf mit der Branchensoftware Powerbird. Obwohl noch nicht vollumfänglich in allen Prozessen etabliert, hat die Software zu einem erheblichen Effizienzschub im Unternehmen geführt. So wurde früher auf Basis von MS Excel kalkuliert, was jedoch regelmäßig an Grenzen stieß und damit oft zu Frust bei Mitarbeitern und Unternehmensführung führte. Mit der B2B-Schnittstelle ist Powerbird jetzt noch effektiver einzusetzen und spart jede Menge Zeit bei der Kalkulation und Angebotserstellung. Materialpreise stehen topaktuell mit den hinterlegten Rabatten zur Verfügung und können auf Knopfdruck in die Angebote übertragen werden. Auch der Einsatz des Mobilien Monteurs von Powerbird ist in dem Handwerksbetrieb mit seinen 40 Mitarbeitern geplant. Auf den Toptagen war das Unternehmen mit drei Mitarbeitern vor Ort und nutzte intensiv die Schulungsangebote. Wichtig ist für *Stephanie Klippel* aber vor allem auch der Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmern und Unternehmerinnen.



AUTOR

**Dipl.-Kommunikationswirt
Roland Lüderts**
Redaktion »de«