

„Qualität setzt sich durch“

Meerbuscher Sanitär- und Heizungsbetrieb setzt „Powerbird“-Software ein

Kunden erwarten heute innovative, effiziente sowie optisch attraktive Lösungen für ihre Sanitär-, Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage – und dies meist preisgünstig hinzu. Ein guter Überblick und ein direkter Draht zum Großhandel sind hierbei von Vorteil. Gefragt ist in diesem Zusammenhang eine leistungsstarke Branchen-Software, mit der Haustechnik-Betriebe schnell und exakt arbeiten können. Der Unternehmensablauf im Heizungs- und Sanitärbetrieb Gawlik Ibisevic GbR (GAIB) aus Meerbusch zeigt, wie es funktionieren kann.



Christoph Gawlik (rechts) und Mirzet Ibisevic haben 2009 ihren Sanitär- und Heizungsbetrieb GAIB als Zwei-Mann-Unternehmen gegründet. Der Betrieb beschäftigt heute zwölf festangestellte Mitarbeiter.

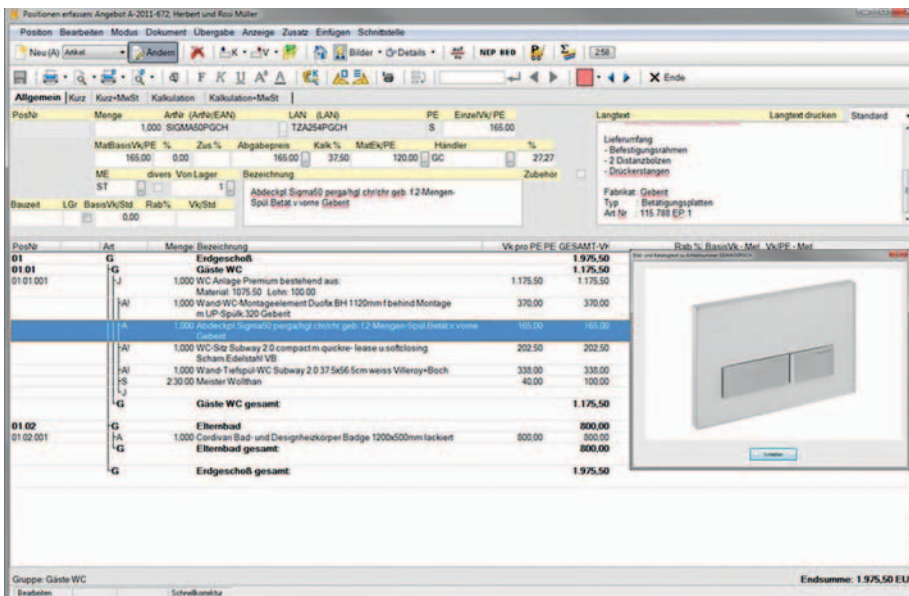
Christoph Gawlik und Mirzet Ibisevic haben 2009 ihren Sanitär- und Heizungsbetrieb GAIB als Zwei-Mann-Unternehmen gegründet. Mittlerweile ist der Betrieb gewachsen und beschäftigt zwölf festangestellte Mitarbeiter – Tendenz steigend. Schwerpunkte im Tagesgeschäft sind Bad- und Heizungssanierungen sowie größere Neubau-Projekte. Das Erfolgskonzept bringt Gawlik auf den Punkt: „Es geht nicht nur darum, günstig zu kaufen oder zu verkaufen. Die Qualität muss stimmen“. Und dieser Anspruch überzeugt auch die Kunden von GAIB. „Das Unternehmen hat in den vergangenen Jahren schon viele Stammkunden gewonnen, gerade weil wir die eigene Leistung nicht unter Wert verkaufen.“

Hoher Qualitätsanspruch

Mit dem Anspruch, hohe Qualität zu bieten, achtet der Sanitär- und Heizungsbetrieb neben den eingesetzten Materialien auch auf den Arbeitsablauf im Unternehmen. Dazu erklärt Mirzet Ibisevic: „Wir arbeiten immer mit der neusten Technik, nicht nur beim Kunden, sondern auch im Büro.“ Den Weg zur passenden Software fand das Unternehmen über den Ratschlag eines befreundeten Handwerkskollegen, der bereits seit Jahren erfolgreich mit der professionellen Branchen-Software „Powerbird“ arbeitete. Neben der Vielfältigkeit des eingesetzten Programms war die einfache Bedienbarkeit ein wichtiges Kriterium der damaligen Jungunternehmer. „Anfänglich hatten wir mit der Arbeit im Büro ja so gut wie keine Erfahrung. Deswegen musste die Software schnell zu lernen und einfach zu bedienen sein“, resümiert Gawlik.

Steigende Anforderungen – modulare Software

Und auch darin waren sich die beiden Inhaber einig: Es sollte nur eine Branchensoftware eingesetzt werden, die mit den steigenden Anforderungen des Betriebes mitwachsen kann. „Dafür ist der modulare



Neben der Vielfältigkeit des eingesetzten Programms war die einfache Bedienbarkeit ein wichtiges Kriterium der damaligen Jungunternehmer, die sich für die Software „Powerbird“ entschieden haben.

Aufbau von „Powerbird“ optimal, denn sobald neue Funktionen benötigt werden, können diese Modul für Modul hinzugefügt werden – je nach Bedarf“, betont Gawlik.

Bei GAIB war das nach der anfänglichen Einzelplatzlizenz zunächst die Ausweitung auf mehrere Rechner. Und da der Betrieb stetig weitergewach-

sen ist, kamen mit den Jahren noch weitere Module dazu, wie z. B. Kundendienst, Wartung, Terminverwaltung, Datev und einige mehr. „Wenn wir weiterhin so viel zu tun haben, brauchen wir in Zukunft noch mehrere Funktionen“, erläutert Gawlik. Ein Arbeiten ohne spezielle EDV-Unterstützung können sich die beiden heutzutage nicht mehr vorstellen. „Ohne die Software wüssten wir gar nicht, wie wir das alles schaffen sollen“, sagt Ibisevic und Gawlik hebt hervor, dass er nicht nur im Büro sitzen könne: „Die Software verschafft mir die nötige Zeit, um auch selbst beim Kunden vor Ort zu sein.“

Es geht nicht nur darum,
günstig zu kaufen oder zu verkaufen.
Die Qualität muss stimmen.

Flexible Abrechnungskalkulation

Vor allem bei der Angebotserstellung fühlten sich die Inhaber von GAIB von Anfang an stark entlastet: „Kunden erwarten heutzutage innerhalb kürzester Zeit aussagekräftige und transparente Angebote. Daher ist uns wichtig, schnell professionelle Angebote er-

stellen zu können, die Hand und Fuß haben. Am besten mit Alternativoptionen, die höherwertige Optionen schmackhaft machen“, sagt Gawlik. Ebenso wichtig sei aber auch die stichhaltige Kalkulation, bei der nichts vergessen wird.

Bei möglichen Änderungswünschen des Kunden, können Ibisevic und Gawlik schnell und einfach darauf eingehen und in kurzer Zeit ein neues Angebot aus der Soft-

Kunden erwarten
heutzutage innerhalb kürzester Zeit
aussagekräftige und
transparente Angebote.

ware heraus an den Kunden senden. Und auch bei bereits erteilten Aufträgen fühlen sich die Haustechniker gut unterstützt. „Ich kann die Stunden direkt zuordnen und erzeuge später einfach aus dem Auftrag heraus eine korrekte Rechnung“, fasst Ibisevic einen Punkt der Abrechnung zusammen. Für die beiden ist exakte Kalkulation und Abrechnung ein Muss. „Das schafft Vertrauen bei den Kunden und die nötige Sicherheit bei uns“, erklärt Gawlik.

Schnittstelle zum Großhandel und Support

Durch eine direkte UGL-Schnittstelle zum Großhandel arbeitet das Unternehmen immer mit tagesaktuellen Kosten und Materialpreisen. Über die Schnittstelle werden Auftragsdaten zwischen dem Betrieb und dem Großhändler ausgetauscht, von Preisen und Verfügbarkeiten bis hin



Das Unternehmen GAIB hat anfänglich mit einer Einzelplatzlizenz gestartet. Da der Betrieb stetig weitergewachsen ist, kamen mit den Jahren neben der Ausweitung auf mehrere Rechner noch weitere Module dazu, wie z. B. Kundendienst, Wartung, und Datev.

zu Rechnungen und Lieferscheinen. Das Meerbuscher Handwerksunternehmen kann so direkt vom PC aus auf die vom Großhandel bereitgestellten Daten zugreifen. „Das spart viel Zeit und vor allem Aufwand, da nicht jede Position einzeln eingegeben und neu kalkuliert werden muss. So

sind selbst aufwendige Ausschreibungen viel schneller zu bewältigen“, resümiert Gawlik.

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

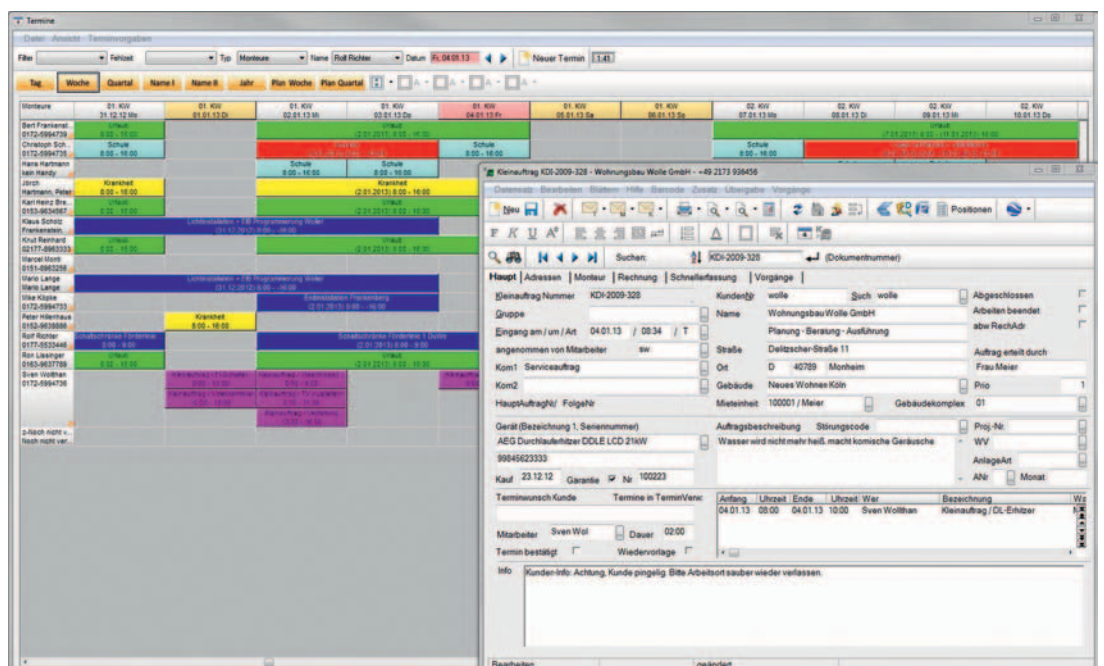
der eingesetzten Branchen-Software. Sie wollen schnelle und kompetente Hilfe zu „moderaten“ Kosten. Die Funktion der Fernwartung habe sich hierbei als praktisch erwiesen. „Der Service des Software Herstellers Hausmann Wynen greift direkt auf unsere Rechner zu und zeigt dem Anwender auf dessen Bildschirm, wie das Problem gelöst wird. Das geht schnell und spart die Kosten für den Besuch eines Servicetechnikers vor Ort“, so beschreiben die Unternehmer den Support.

Preis- und Leistungsverhältnis

In den vergangenen 6 Jahren ist der Betrieb von GAIB permanent gewachsen, obwohl man eigentlich gegen den Branchentrend arbeitet. „Es wird überall zu stark auf den Preis geguckt; die Qualität der Leistung ist dabei fast nebensächlich“, sagt Gawlik. Ibisevic aber ist überzeugt: „Am Ende wird sich Qualität aber immer durchsetzen.“ Und die starke Auftragslage zeige, dass die Kunden von GAIB das auch so sehen.

Bilder: Hausmann & Wynen Datenverarbeitung GmbH, Monheim

www.powerbird.de



Die Terminverwaltung bietet einen klaren Überblick über die Auftragsituation.