



Modulare Software entlastet Baustelle und Büro

Gebr. Hartmann Heizung-Lüftung-Abwärme GmbH in Mönchengladbach nutzt eine kaufmännische Software, die sich laufend an die individuellen Gegebenheiten anpassen lässt

Von der Sanierung, Instandsetzung und Qualifizierung von Heizungs- und Wärmeverteilungsanlagen bis hin zur Planung und Erstellung von Sanitäreinrichtungen für Industrie, Kommunen, Krankenhäuser und Altenheime: In dieser Spannweite erstreckt sich das Betätigungsfeld der Firma Gebr. Hartmann Heizung-Lüftung-Abwärme GmbH aus Mönchengladbach. Um diesem großen Angebot gerecht werden zu können, ist das Unternehmen modern organisiert.

Hoher Qualitätsanspruch

Der Betrieb hat 18 Mitarbeiter und wickelt unter der Leitung von Volker Schüpfer ein großes Auftragsvolumen ab. Diese Vielfalt ist ab einer bestimmten Betriebsgröße quasi nur noch mit einer spezialisierten Software zu meistern.

Die bisher im Unternehmen Gebr. Hartmann eingesetzte Software stieß nach einigen Jahren an ihre Grenzen: Fehlende Funktionalitäten, keine Transparenz in den Abläufen, keine durchgängigen Prozesse und keine Weiterentwicklung. Das erschwerte nicht nur den Arbeitsalltag, sondern machte auch viele zeitraubende manuelle Abläufe erforderlich. „Und das bei dem großen Fachkräftemangel. Deswegen brauchten wir eine neue, branchenspezifische Software, die alle kaufmännischen Prozesse effizient abdeckt und durch automatisierte Abläufe eine erhebliche Erleichterung im gesamten Betriebsablauf bringen sollte“, formulierte Volker Schüpfer seine Wünsche an die neue Software.

Wichtiges Kriterium war neben der einfachen Bedienung auch ein modularer Aufbau. „Wächst ein Unternehmen, muss auch die Software mitwachsen können. Ich wollte ja nicht in ein paar Jahren wieder eine neue Softwarelösung kaufen müssen“, erläutert der Inhaber.

Auf der Messe SHK Essen im Jahr 2012 entdeckte er das Programm „Powerbird“ von Hausmann & Wynen. „Mir wurde schnell klar, wie viel Zeit und Aufwand ich damit sparen konnte“, erzählt er zurückblickend. Dabei habe ihn nicht nur die Leistungsstärke und Funktionsvielfalt dieser Software überzeugt. Vielmehr auch die Möglichkeit, die Software je nach Betriebsgröße und Bedürfnissen anpassen zu können.

Aber auch die langjährige Erfahrung des Softwareherstellers in dieser Branche spielte bei seiner Entscheidung eine Rolle. „Das schafft Vertrauen und zeigt, dass dort viel Wert auf eine praxisnahe und zukunftsorientierte Weiterentwicklung gelegt wird“, so Schüpfer.

Im ersten Schritt konzentrierte sich das Unternehmen auf die wesentlichsten Module für den Start sowie eine B2B-Großhandelsanbindung. „Ich wollte auf jeden Fall direkt die Möglichkeit der digitalen Kommunikation zum Großhändler nutzen können“, erklärt der Inhaber. Nach und nach wurde das Programm dann um weitere Module, z. B. die „Mobile Zeiterfassung“, „Mobiler Kundendienst“ und das revisionssichere Archiv erweitert.

Vor der Einführung von „Powerbird“ wurde z. B. für jeden Eingangsbeleg eine Rechnungskontrolle durchgeführt und/oder Lieferscheine auf die jeweiligen Baustellen gebucht. Nur so war die Grundlage für eine Nachkalkulation geschaffen. Das erfolgt heute über die UGL-Schnittstellen vollautomatisch. „Wir müssen nur noch dann eingreifen, wenn die Software eine Abweichung meldet“, erläutert Volker Schüpfer. Als komfortabel bewertet er auch, dass ein als fehlerfrei geprüfter Beleg sofort vorkontiert in die OP-Verwaltung (offene Posten) überführt wird.



Seit der Firmengründung 1906 steht der Name Gebr. Hartmann für Professionalität und guten Service.

Mit den Vernetzungen innerhalb der Software spürt Schüpfer zusätzliche Entlastungen. So sorgen Automatismen dafür, dass Daten und Belege ohne weitere zusätzliche Schritte direkt auch in anderen Bereichen, z. B. im reversionssicheren Archiv, abgelegt werden. Die Bezahlung läuft dann komplett elektronisch über das integrierte Onlinebanking.

Mobil aufgestellt

Anfang 2014 hat Volker Schüpfer „Powerbird“ um den „Mobilen Monteur“ erweitert. „Ich war, soweit ich das noch weiß, einer der ersten Nutzer, der die mobile Anwendung in seinem Betrieb eingeführt hat. Damals lief das System ausschließlich mit einer Onlineverbindung, was die Nutzung natürlich etwas erschwerte. Heute aber funktioniert das Ganze in großen Teilen auch im Offlinebetrieb, wenn meine Jungs z. B. im Keller beim Kunden stehen“, sagt Schüpfer. Der Betrieb nutzt mittlerweile die „Mobile Zeiterfassung“, den „Mobilen Kundendienst“ und die „Mobile Werkzeugverwaltung“.

Mit der Einführung des „Mobilen Monteurs“ konnte die Bürokratie im Unternehmen reduziert und die betrieblichen Abläufe verschlankt werden. Durch die direkte Datenübertragung ins Büro können die vom Monteur erfassten Informationen mit wenigen Klicks in eine Rechnung übernommen und die erbrachte Leistung dadurch zeitnah abgerechnet werden. Da alles digital festgehalten wird, gibt es keine verlorenen oder unleserlichen Montagezettel mehr. „Damit entfällt auch das zeitraubende dechiffrieren von manuell erfassten Handzetteln“, unterstreicht Volker Schüpfer.

Einen weiteren Vorteil sieht der Inhaber in der Möglichkeit, vor Ort Bilder mit dem Smartphone oder Tablet zu machen. Sie werden dann sofort projekt- und kundenbezogen im System abgelegt. „So haben wir auch ganz schnell die Dokumentation im Griff, ohne mühselig per WhatsApp-Nachrichten Bilder zu übermitteln und manuell auf dem Rechner zu speichern“, so Schüpfer, der bereits elf Tablets im Einsatz hat.

Auch die Zeiterfassung erledigen die Monteure von Gebr. Hartmann mittlerweile per App. Das erleichtert Schüpfer das Controlling, da die Zeiten immer tagsaktuell in die Projekte gebucht werden.

Um auch das Werkzeugmanagement sicher im Griff zu haben, nutzt das Unternehmen die „Mobile Werkzeugverwaltung“. Diese App erleichtert das Handling rund um die Werkzeuge und Geräte wie Mess- oder Kernbohrer. Ab- und Zugänge können direkt über das Smartphone oder Tablet gebucht werden. So behält Volker Schüpfer den Überblick über die Werkzeuge.

Auftragsdisposition im Griff

Da gerade eine optimierte Mitarbeiterdisposition heutzutage einen wesentlichen Bestandteil zur effektiven Ausnutzung aller Betriebsressourcen beiträgt, erweiterte Schüpfer seine Branchensoftware Anfang 2018 um das neue Modul „Disposition“. So kann seine Disponentin auf einer Landkarte den Einsatz und die Route der Monteure planen. Dabei werden alle anstehenden Aufträge und Termine für die nächsten Tage angezeigt. Störungen werden über einen Störungscode in der Karte mit hoher Priorität dargestellt. „So können diese schnell gesehen und bevor-

Die Arbeit im Anwenderbeirat

Seit 2016 ist Volker Schüpfer im Anwenderbeirat des Softwarehauses Hausmann & Wynen. Als Sprachrohr aller „Powerbird“-Anwender diskutiert ein 15-köpfiges Gremium die von Kunden eingereichten Wünsche und Verbesserungsvorschläge. „Hier gefiel mir der Ansatz, dass im Wesentlichen die Anwender von ‚Powerbird‘ die Neuerungen steuern. Die Programmwünsche werden von uns nach Wichtigkeit priorisiert und sukzessive programmiert. Ich schätze, dass auf diese Weise rund 200 Programmiererweiterungen Jahr für Jahr in die Software eingebaut werden. Aus der Praxis für die Praxis sozusagen.“

zugt behandelt werden. Das sorgt nicht nur für Kundenzufriedenheit, sondern auch für Kundenbindung“, sagt Schüpfer. „Wer heute mit der Leistung zufrieden ist, kommt auch morgen als Kunde wieder zu uns.“

„Klar, war die Einführung der mobilen Lösungen anfangs Neuland für meine Mitarbeiter und wurde erst einmal mit Skepsis aufgenommen. Diese wich dann aber nach einiger Zeit und Routine der Begeisterung. Denn auch für den Monteur ist dadurch vieles einfacher geworden“, erläutert Schüpfer. „Heute will es keiner mehr missen.“

Bilder: Gebr. Hartmann

www.gebr-hartmann.de
www.powerbird.de



Volker Schüpfer (links) mit zwei seiner Monteure. Seit der Einführung von „Powerbird“ ist die Kommunikation zwischen Baustelle und Büro einfacher geworden.