



Bild 1: Die Geschäftsführer Sven Wollthan und Peter Albrecht im Gespräch mit »de«-Redakteur Roland Lüders

Seit 40 Jahren aktiv für die Digitalisierung

Kaufmännische Software gemeinsam mit dem E-Handwerk entwickeln

In diesem Jahr feiert das Softwarehaus Hausmann & Wynen sein 40-jähriges Jubiläum. Mit der kaufmännischen Software Powerbird trägt das Unternehmen seit etlichen Jahren wesentlich zur Digitalisierung von Geschäftsprozessen im Elektrohandwerk bei. Die enge Verzahnung von Produktentwicklung und Kundenwünschen ist die Grundlage für die stete Weiterentwicklung von Powerbird. Über die Entwicklung und die Zukunft der Digitalisierung der Elektrobranche sprachen wir mit der Geschäftsleitung in Monheim.

Als 1983 die beiden »Jugend forscht«-Bundessieger Reinhard Hausmann und Hartmut Wynen in einer kleinen Dachgeschosswohnung in Monheim am Rhein den Grundstein für die Entwicklung einer Softwarelösung für das Elektrohandwerk legten, konnten sie nicht ahnen, welches Ausmaß dieses Unterfangen einmal nehmen würde. Heute, 40 Jahre später, arbeiten 90 Mitarbeiter an Powerbird mit, einer der bekanntesten kaufmännischen Softwarelösungen im Elektrohandwerk.

Wir trafen uns mit den Geschäftsführern Peter Albrecht und Sven Wollthan, um über diese Entwicklung und die Zukunft der Digitalisierung in der Branche zu sprechen.

»de«: Herr Albrecht, erinnern Sie sich noch an Ihren Einstieg bei Hausmann & Wynen?

P. Albrecht: Das Unternehmen wurde 1983 im Dachgeschoss eines Juwelierladens hier in Monheim gegründet. Ich habe 1984 dort angefangen als studentische Hilfskraft zu programmieren. Reinhard Hausmann und Hartmut Wynen hatten gemeinsam bei »Jugend

forscht« mit einem Programm für die Stundenplanerstellung gewonnen. Gemeinsam wollten wir dann mehr machen und hatten dann einen ortsansässigen Elektroladen als Kunden, der seine Rechnungslegung und Lagerverwaltung am PC erledigen wollte. Mit dem Versprechen von Hausmann & Wynen, eine bessere Lösung als die schon eingeplante Standardvariante zu programmieren, wurde dann der Grundstein für die Softwareentwicklung gelegt. Die Programmierung erfolgte noch unter dem Betriebssystem DOS mit Pascal. Der Elektrogroßhändler Holzmann in Wuppertal erfuhr von dem Programm und war total begeistert. Er empfahl anderen Kunden aus dem Elektrohandwerk das Programm und so nahm das erste Rollout seinen Lauf. Nachdem der gleiche Elektrogroßhändler seinen Mitgesellschaftern bei Eltkontor ebenfalls von dem Programm berichtete, wurde dann die nächste Vertriebsstufe gezündet. Ich selbst bin dann 1989 als Gesellschafter in das Unternehmen eingestiegen und gestalte seitdem die Entwicklung mit.

»de«: Welche Meilensteine würden Sie aus heutiger Sicht für Ihr Unternehmen definieren?

P. Albrecht: Für die Entwicklung der Software war die Jahrtausendwende eine prägende Zeit. Damals wurde die Software komplett auf Basis von Windows neu geschrieben. Die Idee der objektorientierten Programmiersprache ist bis heute die gleiche geblieben. Damals wurde also bereits das Fundament für die heutige Softwarelösung gelegt. Eine Ausnahme bilden jedoch die Apps, die wir heute anbieten. Für den Mobilten Monteur beispielsweise kommt eine andere Softwareumgebung zum Einsatz. 2011 ist dann leider unser Freund und Mitgesellschafter Reinhard Hausmann verstorben. Seine Unternehmensanteile übernahmen Herr Wynen und ich zu gleichen Teilen. Als 2016 Hartmut Wynen seine Aktivitäten im Unternehmen einstellte, hat er glücklicherweise seine Anteile an Sven Wollthan verkauft, der bereits seit 2001 im Unternehmen tätig war. Dieser Übernahmeprozess wurde 2018 abgeschlossen und

seit 2016 ist Herr *Wollthan* als Geschäftsführer tätig.

»de«: **Wieviele Mitarbeiter hat Hausmann & Wymen heute?**

S. Wollthan: Wir sind inzwischen auf 90 Mitarbeiter angewachsen. Glücklicherweise ist die Dachgeschosswohnung längst Geschichte und unser Firmensitz bietet genügend Platz für dieses personelle Wachstum. Hier führen wir auch Kundens Schulungen und Workshops durch. Aktuell suchen wir weiter nach Mitarbeitern, weil das Wachstum bei den im Markt befindlichen Lizenzen einen Zuwachs in allen Unternehmensbereichen erforderlich macht. In meiner Funktion als kaufmännischer Geschäftsführer bin ich auch für das Recruiting verantwortlich. Ob Programmierung, Vertrieb oder Support – in allen Bereichen sind Fachkräfte rar und es ist ein riesen Kraftakt, hier ausreichend für neue Mitarbeiter zu sorgen. Wir bilden natürlich auch aus, um Nachwuchs aus den eigenen Reihen zu generieren. Aber auch hier wird es immer schwieriger, geeignete Kandidaten in ausreichender Zahl anzuwerben. Wir tun dies in den sozialen Medien, mit Werbung im regionalen Umfeld, auf Messen und Ausbildungstagen.

P. Albrecht: Ich möchte hinzufügen, dass es zunehmend schwieriger wird, motivierte junge Menschen für eine Ausbildung bzw. eine Tätigkeit in einem fordernden Umfeld zu finden. Ich bin teilweise erschüttert, mit welcher Einstellung junge Menschen heute in das Berufsleben starten. Erwartungshaltung und Leistungsbereitschaft klaffen hier oft erschreckend weit auseinander.

»de«: **Mit ihren Softwareprodukten helfen Sie dem Elektrohandwerk bei der Digitalisierung. Welche Aspekte sind hierbei besonders wichtig?**

S. Wollthan: Wir haben bis heute 5000 Kunden und 15000 Arbeitsplatzlizenzen im Handwerk installiert. Damit tragen wir wesentlich zur Digitalisierung von Prozessen und Abläufen sowohl in der Elektro- als auch in der SHK-Branche bei. Die Kundenwünsche stehen dabei ganz oben auf unserer Agenda. Sie sind Maßgabe unseres Handelns. In unserem Anwenderbeirat sammeln wir jedes Jahr Ideen und Wünsche unserer Anwender, um die Softwareprodukte weiter zu verbessern. Die Branchenlösung Powerbird steht dabei im Fokus. Alleine im letzten Jahr wurden so 300 Vorschläge generiert, die es nun gilt in das nächste Update einfließen zu lassen.

Quelle: Hausmann & Wymen (alle Bilder)



Bild 2: Die Firmenzentrale von Hausmann & Wymen bietet Platz für die 90 Mitarbeiter und Anwender-Schulungen

P. Albrecht: Der Prozessgedanke steht bei unseren Produktentwicklungen immer im Mittelpunkt. Wir wollen unsere Kunden so in die Lage versetzen, weg von der Standardlösung hin zur spezialisierten und individuellen Anwendung zu gelangen. Dabei werden die Wünsche der Kunden immer vielfältiger. Vor allem geht es darum, Zeit zu sparen und mit weniger Klicks zum gleichen Ergebnis zu kommen.

»de«: **Impliziert dieser Prozessgedanke nicht auch, dass Sie als Softwareentwickler quasi als Unternehmensberatung tätig werden müssen?**

S. Wollthan: Auf jeden Fall ist das so. In der systemischen Betrachtung der Geschäftsprozesse steckt oft sehr viel Potenzial für Effizienzsteigerung und Optimierung von Betriebsabläufen. Unsere Berater vor Ort analysieren vor jeder Installation genau die Anforderungen und entwickeln zusammen mit den Kunden das bestmögliche Anwendungsszenario. Die Verschlinkung von Prozessen hat dann natürlich auch direkte Auswirkungen auf die Ressourcen vor Ort. Weniger Aufwand für Verwaltung schafft mehr Kapazitäten für produktives Arbeiten.

P. Albrecht: Gerade in Zeiten von Fachkräftemangel und vollen Auftragsbüchern helfen wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen dem Handwerk, produktiver zu sein und wirtschaftlich noch besser dazustehen.

»de«: **Gibt es hier Unterschiede zwischen den Branchen?**

P. Albrecht: Man kann ganz klar sagen, dass die Elektrobranche bei der Digitalisierung wesentlich weiter ist als die SHK-Branche. Beginnend beim Elektrogroßhandel, über die Elektroindustrie bis hin zum Elektrohandwerk sind die Prozesse schon wesentlich tiefer digitalisiert. Im Elektrobereich ist der Prozess heute von der Bestellung über die Rechnungslegung bis zur Rechnungskontrolle vollständig digitalisiert. Das ist im SHK-Bereich längst noch nicht so in der Flä-

che umgesetzt. Für den mittelständisch orientierten Großhandel haben wir mit Sitara hier eine Lösung, die dabei geholfen hat, den Prozess der Digitalisierung zu beschleunigen.

S. Wollthan: Unsere Software war schon immer in der Lage sowohl im Elektro- als auch im SHK-Handwerk eingesetzt zu werden. Mit dem Namenswechsel von HW Elektro+ zu Powerbird wurde dies auch noch deutlicher. Viele unserer Kunden sind ja auch Mischbetriebe, die beide Gewerke unter einem Dach betreiben. Powerbird kann hier ohne Einschränkung zum Einsatz kommen. Dabei reicht die Spannweite der Betriebsgröße vom Einzelkämpfer bis zum Großbetrieb. Unser größter Kunde hat alleine 250 Arbeitsplatzlizenzen im Einsatz.

»de«: **Worin sehen Sie zur Zeit die Treiber in der Produktentwicklung?**

P. Albrecht: Hier muss man eindeutig die mobilen Anwendungen benennen. Der Mobile Monteur mit all seinen Teilbereichen wie Zeiterfassung, Auftragsabwicklung und Materialverwaltung hat zum einen die Produktentwicklung der letzten Jahre dominiert und zum anderen dazu geführt, dass wir viele Neukunden überzeugen konnten.

S. Wollthan: Es gibt zahlreiche Anwendungen im Markt, die den Schritt in die mobile Lösung noch nicht gegangen sind bzw. auch nicht gehen werden. Da der Wunsch nach der Einbindung der Baustelle oder des Kundendienstes in die internen Prozesse der Handwerksbetriebe sich immer stärker in der Branche durchsetzt, entsteht hier eine große Nachfrage nach unseren Applikationen.

»de«: **Vielen Dank für das Gespräch.** ●



Autor:
Dipl.-Kommunikationswirt
Roland Lüders,
Redaktion »de«