

Moderne Lösungen kennen nur eine Richtung – nach vorn'

Pletzinger Haustechnik GmbH entschied sich für die Handwerksoftware von Hausmann & Wynen

Wenn Christian Greitemann die Dinge in seinem Unternehmen anpackt, ist die Richtung klar: nach vorne. Und mit dieser Maxime hat der 42-Jährige die Einführung der „Powerbird“-Software bei Pletzinger Haustechnik GmbH aus Eslohe (NRW) auf den Weg gebracht.

Vor rund zehn Jahren hätte es schon so weit sein können, in der Kreis-Handwerkerschaft war die Software von Hausmann & Wynen bekannt. „Die digitalen Lösungen fand ich schon sehr interessant, aber ich konnte mich bei meinen Vorgängern nicht durchsetzen“, sagt Greitemann. Seit vier Jahren ist er selbst Geschäftsführer, und am Ende half auch der Zufall: Die Übernahme der Josef Schöllmann GmbH & Co. KG aus Schmallenberg vor einem Jahr brachte

auch „Powerbird“ wieder in den Fokus. Diese kaufmännische Software war als Grundprogramm dort schon vorhanden.

Wiedersehen mit der Vergangenheit ebnet den Weg in die Zukunft

Für Christian Greitemann war dieser Schritt nebenbei ein Wiedersehen mit der eigenen Vergangenheit. Bei Elektro Schöllmann hatte sein Berufsweg begonnen, mit dessen Inhaber Antonius Schöllmann ver-

Pletzinger Haustechnik GmbH

Die Firma Pletzinger Haustechnik GmbH aus dem Hochsauerlandkreis bietet alle Handwerksleistungen rund um Photovoltaik, E-Ladetechnik und Wärmepumpen an. Erweitert wird das Unternehmen durch das Euro-nics-Elektrogeschäft. Von energiesparenden Haushalts- und Küchengeräten sowie der Elektroinstallation wird dort die ganze Bandbreite vor Ort und über den Onlineshop präsentiert. Seit mehr als 20 Jahren agiert das Unternehmen als Partner regional und überregional in seinen Fachgebieten und bringt innovative Ideen und Technologien an den Kunden.



Geschäftsführer und Inhaber Christian Greitemann.

bindet ihn eine langjährige Freundschaft. Im Jahr 1996 war Greitemann bei Elektro Schöllmann als Auszubildender zum Elektroinstallateur eingestiegen, im Jahr 2001 wechselte er zu Pletzinger und führte die Firma dank zahlreicher Weiterentwicklungen weiter in der Erfolgsspur.

Und dazu kamen dann die Software-Lösungen von „Powerbird“: Christian Greitemann informierte sich in Fachzeitschriften, zapfte seine Kontakte in der Kollegenschaft und im Netzwerk an. Die Rückmeldungen: Anfangs sei es schwierig in der Umsetzung, dann aber umso erleichternder im Alltag. „Wir haben kein Programm gefunden, das mich so überzeugt hat.“

Letztlich war das wohl auch kein Wunder. Denn das alte Buchhaltungssystem bei Pletzinger hielt den neuen Herausforderungen nicht mehr Stand.

Das Unternehmen wuchs, unter anderem durch die Schöllmann-Übernahme, von 12 auf 40 Mitarbeiter. „Durch die Digitalisierung und das moderne Arbeiten konnten wir auch viele neue Mitarbeiter für uns gewinnen“, sagt Christian Greitemann.

Persönlicher Kontakt mit Hausmann & Wynen überzeugt

Also nahm der Geschäftsführer Kontakt auf zu Hausmann & Wynen. H&W-Geschäftsführer Sven Wollthan stellte vor, was möglich ist, was das Programm leisten kann. „Wichtig war ja auch: Was wollen wir? Wie können wir uns entwickeln, damit wir zufriedenstellend arbeiten“, sagt der Elektrotechnikermeister und Betriebswirt des Handwerks. Überzeugt habe ihn letztlich der persönliche Kontakt. „Man redet oder schreibt nicht mit der KI oder einem System.“

Die Software ist zugeschnitten auf Elektro und Heizung, vieles liegt schon im System vor wie Angebotstexte oder die Anbindung an Lieferanten. Ausschlaggebend war schließlich das Modul „Mobile Monteur“.

Powerbird

„Powerbird“ ist eine Handwerkersoftware für Elektro-, Haus- und Gebäudetechnikbetriebe. Sie enthält zahlreiche Module, beispielsweise Kalkulation/Angebote, Verwaltung, Finanzen (Buchhaltung, Rechnungen,...), Kunden- und Dokumentenmanagement, Zeitkonten der Mitarbeiter. Den Trend zu mobilen digitalen Lösungen greift die Handwerkersoftware mit Weiterentwicklungen auf, sagt Sven Wollthan, Geschäftsführer von Hausmann & Wynen: „Wir bieten jetzt eine Vielzahl an mobilen Funktionen, die die alltägliche Arbeit einfacher und effizienter gestalten.“ Von Zeiterfassung bis Materialanforderung – unabhängig vom Ort und der Baustelle seien Kommunikation, Vernetzung und andere zeitsparende Prozesse dadurch möglich. Der „Mobile Monteur“ vereine dies alles.



Bild: Pletzinger Haustechnik

Management-Assistentin Michele Menzebach gehörte zum kleinen Kreis derer, die an der Entscheidung für „Powerbird“ mitgearbeitet hat.

Software musste „lernen, wie wir arbeiten“

Doch bis „Powerbird“ seine volle Leistung entfalten konnte, musste einiges geleistet werden. Auch die Software habe schließlich „lernen müssen, wie wir arbeiten“. Es wurde ein Geben und Nehmen, ein Jahr liefen parallel das alte und neue System. Die Mitarbeiter wurden über regelmäßige Schulungstage an die neuen Lösungen herangeführt. „Wer Fragen hatte, konnte in die Schulung gehen.“

Natürlich habe man sich Zeit nehmen müssen für die individuellen Anpassungen. Das Unternehmen wollte alle Abläufe in einem System haben, der Geschäftsführer die komplette Firma lenken können – vom Rechnungswesen über Angebote, Aufträge, bis zu Rechnungen und Mitarbeiterstunden.

Erst wurden die Führungskräfte informiert, dann der Zeitplan gesteckt, Büro und Backoffice geschult. „Ein paar sind vorangegangen.“ So wirkte die Management-Assistentin Michele Menzebach ebenso an der Entscheidung für „Powerbird“ mit, wie der Elektrotechnikermeister Martin Daus. Mehr sollten es nicht sein. „Uns war klar: Das Programm kann das, was wir wollen. Wir wären heu-



Bild: Pletzinger Haustechnik

Der Vertriebsinnendienst „Photovoltaik“ befasst sich mit PV-Systemen und dem Service.

te noch am Entscheiden, wenn wir alle Mitarbeiter von Beginn an mitnehmen wollten.“

„Wir haben kein Abweichen vom Kurs zugelassen“

So war im März 2022 die Schöllmann-Übernahme klar, ab November 2022 begann die „Powerbird“-Installation, ab Januar 2023 starteten die Schulungen. Mit etwas Abstand hält Christian Greitemann nun fest: „Die Zeitersparnis von Auftragsende bis Rechnung ist enorm. Aber bis man dahin kommt, ist eine kleinteilige Vorbereitung erforderlich.“ Je genauer, desto besser sei der Schulungsbedarf anzupassen. „Das hat auch Nerven gekostet, das gab auch mal Stress.“

Natürlich sei es auch bei der Überzeugungsarbeit innerhalb des Unternehmens mal schwierig gewesen, „teils wurde sich mit Händen und Füßen gewehrt, aber wir haben kein Abweichen vom Kurs zugelassen“. Um ein Ziel zu erreichen ist es eben am einfachsten, wenn man einfach mal losgeht, einfach mal „voran“, wie es Christian Greitemann am liebsten hat. ◀

www.powerbird.de
www.pletzinger.de