

Gemeinsam lernen und erfolgreich sein

ANWENDER ENTWICKELN SOFTWARE MIT Das Angebot an kaufmännischer Software für das Elektrohandwerk ist vielfältig. Passend zum speziellen Profil findet eigentlich jede Betriebsgröße die passende Lösung. Da Branchensoftware immer in die Kernprozesse der Handwerksbetriebe eingreift, werden die besten Lösungen nach den Wünschen ihrer Anwender entwickelt.



AUF EINEN BLICK

BRANCHENSOFTWARE im Elektrohandwerk hat heute die Aufgabe alle Betriebsabläufe optimal miteinander zu verknüpfen und daraus die größtmögliche Effizienz zu generieren

DIE BESTEN ERGEBNISSE werden erzielt, wenn sich die Softwareentwicklung an den Bedürfnissen der Anwender orientiert und im ständigen Dialog mit ihnen steht

Ohne Branchensoftware kann ein Elektrohandwerksbetrieb heute nicht mehr professionell am Wirtschaftsleben teilnehmen. Angebote, Bestellungen und Rechnungen greifen auf Kundendaten zu und nutzen elektronische Produktkataloge. Beim Elektrofachgroßhandel als Lieferanten und Logistikpartner sind individuelle Konditionen im Online-Bestellsystem hinterlegt und lassen sich

in Sekundenschnelle ändern. Die Material- und Auftragsverwaltung wird häufig durch mobile Anwendungen noch effizienter und der elektronische Lieferschein optimiert die betriebsinternen Prozesse.

Doch wie gelingt es, diese vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten für so unterschiedliche Betriebsgrößen mit einer Softwarelösung abzudecken? Schließlich gibt es sowohl Elek-

trohandwerksbetriebe mit fünf Mitarbeitern als auch große Unternehmen mit hunderten von Mitarbeitern. Dennoch bieten Hersteller wie Hausmann & Wynen alle diesen Betrieben eine Branchenlösung an. Mit »Powerbird« wurde eine Lösung am Markt etabliert, die sämtliche Betriebsabläufe mit kaufmännischem Hintergrund abdeckt.

In einem Gespräch auf der Dortmunder Fachmesse »Elektrotechnik« am 12. September 2013 wollten wir erfahren, wie das gelingen kann. *Peter Albrecht*, Geschäftsführer bei Hausmann & Wynen, und sein Vertriebsleiter *Robert Ebert* stellten sich hierfür unseren Fragen (**Bild 1**).

Kundennähe treibt Produktentwicklung

Seit 30 Jahren entwickelt man bei Hausmann & Wynen in Monheim Kaufmännische Software für die Elektrobranche. Bei den Produkten für das Elektrohandwerk setzte man dabei von Beginn an auf Kundennähe. Die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden (Elektrohandwerkers) haben nach Aussagen der Geschäftsleitung auch heute noch mehr Einfluss auf die Produktentwicklung als der Entwicklungseifer der Programmierer. Was niemand wirklich braucht, wird folglich also auch nicht entwickelt.

Das hört sich gut an, doch ist das auch realistisch? Jeder kennt doch aus seinem Berufs- oder Privatalltag Softwarefunktionen, die unnötig bzw. umständlich sind. Bei Hausmann & Wynen will man solche Probleme von vornherein verhindern und hat dafür wirksame Instrumente und Maßnahmen entwickelt. Diese stellen sicher, dass die Produktentwicklung des Softwareunternehmens sich immer an den aktuellen Bedürfnissen der Anwender im Elektrohandwerk orientieren kann.



Bild 1: Auf der Dortmund Fachmesse Elektrotechnik traf man sich zum Gespräch, v.l.: Peter Albrecht, Robert Ebert, Roland Lüders

Beirat sammelt Ideen

Ein zentrales Element der Kundennähe ist der Anwenderbeirat. Hier werden Ideen für Programmweiterungen gesammelt. Der Anwenderbeirat spiegelt in seiner Zusammensetzung die Heterogenität und Vielfalt des Elektrohandwerks wider. Die neun Plätze im Beirat werden durch Elektrobetriebe rotierend besetzt. Aktuell sind Elektrohandwerksunternehmen in der Größenordnung von fünf bis 1400 Mitarbeitern im Anwenderbeirat für das Topprodukt von Hausmann & Wynen vertreten. Mit »Powerbird« steht eine umfassende Softwarelösung für die Elektrohandwerker zur Verfügung. Nicht alle Wünsche, die im Anwenderbeirat kumuliert werden, lassen sich umsetzen. Weitere Wünsche an die Produktentwicklung werden über den Support bei Hausmann & Wynen gesammelt.

Für die Reduktion und Fokussierung auf die notwendigen Innovationen kommt der Anwenderbeirat zweimal jährlich zu einem dreitägigen Treffen zusammen. Am Ende des Treffens wird dann darüber abgestimmt,

welche Weiterentwicklungen bei Powerbird umgesetzt werden.

Übung macht den Meister

Ein besonderer Höhepunkt in der Kundenbeziehung von Software-Anbieter und Nutzern im Tagesgeschäft sind die jährlich stattfindenden Top-Tage. Diese drei Tage sind gefüllt mit Seminaren und Diskussionen und dienen neben der Schulung neuer Programmfunktionen vor allem dem Erfahrungsaustausch. Die 200 Plätze bei den Top-Tagen sind jedes Jahr komplett ausgebucht. Jeder Teilnehmer besucht während der drei Tage sieben Intensiv-Seminare. Auch Kunden halten dabei Seminare ab und berichten über ihre Erfahrungen mit Powerbird. Darüber hinaus werden wichtige Vorschläge für Verbesserungen generiert. Die nächsten Top-Tage finden vom 19. bis 21. März 2014 in Bremen statt.

Updates persönlich präsentieren

Jedes Jahr im Herbst gehen die Hausmann & Wynen-Berater auf Tour und stellen an 30

ausgewählten Standorten neue Programmfunktionen des jährlichen Updates von Powerbird vor. Die persönlichen Präsentationen auf der Roadshow werden bei einem kostenlosen Imbiss dankend von den Elektrohandwerkern genutzt. Die Informationen aus erster Hand sind für den einzelnen Nutzer natürlich willkommener als das mühsame selbständige Einarbeiten in neue Funktionen.

Dreistufige Softwareentwicklung

Das Softwarehaus Hausmann & Wynen ist tief verwurzelt im dreistufigen Fachvertrieb. Durch eine vertikale Softwareentwicklung, die auch Projekte für den Elektrogroßhandel und die Elektroindustrie umfasst, lassen sich Prozesse zwischen Industrie, Großhandel und Handwerk optimieren. Nicht die Breite der Software-Palette zählt bei Hausmann & Wynen sondern die Prozesstiefe.

So verschmelzen beispielsweise Wareneingang, Lagerhaltung und Rechnungslegung zu einem echten geschlossenen Prozess ohne Schnittstellen und damit verbundenen Performanceverlusten.

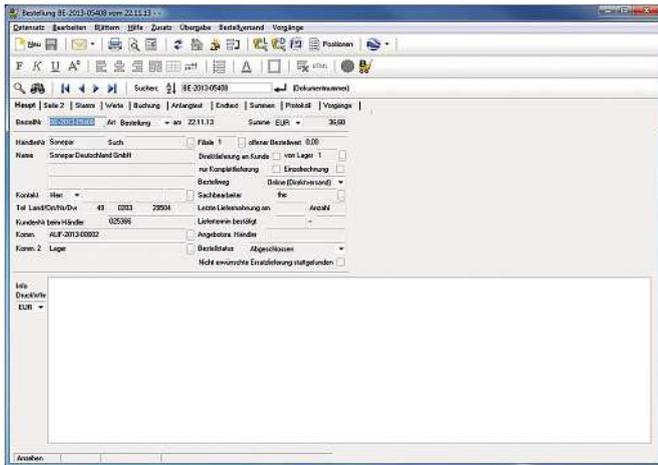


Bild 2: Über das Klicken der Weltkugel wird die Bestellung zum Großhändler verschickt



Bild 3: Mobile Anwendungen für Smartphone und Tablets erleichtern die Arbeit und verbessern die Betriebsabläufe

Zufriedene Kunden

Erst war man skeptisch bei Elektro Venn. Hausmann & Wynen bot dem renommierten Elektrohandwerksbetrieb aus Duisburg die Implementierung des elektronischen Lieferscheins an. Das erste Angebot für eine Umsetzung in seinem Unternehmen löste bei Seniorchef *Lothar Hellmann* leichte Schockwellen aus. Dennoch hielt er Rücksprache mit seiner Angebots- und Rechnungsabteilung. Dort war man begeistert und schnell war klar, dass die zu erzielenden Einsparungen durch Einsatz des elektronischen Lieferscheines die Investitionen mehr als rechtfertigten.

Inzwischen ist das Projekt im Hause Elektro Venn umgesetzt und Geschäftsführer *Thomas Hellmann* kann diese Maßnahme nur empfehlen: »Bei der Einführung einer neuen Software im Jahre 2009 haben wir sehr großen Wert auf die Flexibilität, einfaches Handling und die Nähe zur Elektroindustrie gelegt. Im Jahre 2011 haben wir nach langem Austausch und vielen Gesprächen mit den Grossisten und Hausmann & Wynen die Online-Bestellungen getestet. Dabei hat die Firma Elektro Venn eine Vorreiterrolle eingenommen.«

Den alltäglichen Umgang mit der Software beschreibt Hellmann so: »Wir gelangen in der Software Powerbird über ein Icon in den Webshop des jeweiligen Grossisten. Dort wird wie in den meisten Unternehmen zuvor bereits bekannt, die Ware ausgewählt. Anschließend wird der Warenkorb zu Powerbird übernommen. Hier hat man die Möglichkeit die Waren in ein Angebot oder einen Auftrag oder in eine Bestellung zu schieben. Das funktioniert über ein Pull-down-Menü. Sie können bei einer Bestellung die Referenzen

direkt eingeben. (Bild 2) Anschließend wird die Bestellung zum Großhändler verschickt. Am nächsten Morgen werden die Lieferscheine online abgerufen. Dieses passiert per Mausclick in der Buchhaltung und es werden Wareneingänge in Powerbird erzeugt. Mit einem Externen Lieferschein werden die Wareneingänge dann zur Belastung in die Projekte gegeben.«

Thomas Hellmann zieht ein positives Fazit: »Wir haben durch die Software eine einfache Lösung zur Nachkalkulation der Projekte gefunden. Wir setzen das System so seit drei Jahren ein und wissen zu jedem Zeitpunkt wie die Projekte laufen.«

Innovationen für effektives Arbeiten

Die Unternehmen im Elektrohandwerk sind mobil und die meisten Mitarbeiter ständig unterwegs beim Kunden. Die Kommunikation zwischen Baustelle und Büro war schon immer ein wichtiges Element des effizienten Betriebsablaufs.

Nun kommen mit Smartphones und Tablets neue Möglichkeiten des Datenabgleichs und Ablaufsteuerung hinzu. Diese Entwicklung wird auch bei Hausmann & Wynen mit entsprechenden Produkten und Projekten forciert. So ist heute mit Powerbird bereits die mobile Zeiterfassung möglich. Während der Monteur unterwegs bei den Kunden ist, erkennt man im Büro bereits, wie viele Stunden erfasst wurden.

Alle Daten werden in Echtzeit übertragen, so dass man Abrechnungen zeitnah erstellen und so die Liquidität verbessern kann. Auch schnelle Reaktionen auf veränderte Bedingungen sind jetzt möglich: Projekte, die zeitintensiver sind als veranschlagt, können

schnell identifiziert und die Abrechnung entsprechend angepasst werden. Gerät ein Monteur mit der Arbeit in Verzug, hat der Projektleiter sofort im Blick, wer vorzeitig fertig wird und den neuen Auftrag übernimmt. Die Projektzuweisung erfolgt also flexibler als zuvor. Da Mitarbeiter jetzt mit ihrem Smartphone gemachte Fotos direkt Projekten zuordnen können, hat man auch im Büro immer einen realistischen Eindruck der Situation und kann direkt agieren, statt nur zu reagieren.

Aktuell arbeitet man am Ausbau der »Mobilen Zeiterfassung«: dem »Mobilen Monteur«, einer für Tablets ausgelegten Anwendung. Hier werden die Funktionen um wichtige Features erweitert: Kundenaufträge kann man direkt hinzufügen, bearbeiten und abrechnen.

Ein besonderes Highlight: Mit einem Eingabestift unterschreibt der Kunde dann direkt vor Ort die Abnahme oder Auftragsvergabe. Projektverzögerungen auf Kunden- und Betriebsseite aufgrund von Verwaltungsaufwand gehören also bald der Vergangenheit an. Und der lästige Papierkram wird weiter reduziert (Bild 3).



AUTOR

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