

Digitale Werkzeuge optimal für den Unternehmenserfolg nutzen

Der Chef ist der Chef, aber die Mitarbeiter sind das Unternehmen. Mit dieser Philosophie führen Thomas Lanisnik und Norbert Kossmann ihre Fachfirma für Elektroinstallation in Moers (**Bild 1**). Und damit führen sie Ihr Unternehmen sicht- und spürbar zum Erfolg, auch gerade wenn es um neue digitale Wege im Handwerk geht.

Es mag an dieser unglaublichen Dynamik liegen, die in jedem Winkel und jedem Ablauf dieses Unternehmens spürbar ist. »Dazu trägt vor allem der direkte und intensive Austausch mit den Mitarbeitern bei« sagt Elektromeister Rainer Kossmann. Allen Mitarbeitern sind zum Beispiel Deckungsbeiträge und der Wert der Arbeitsstunden bekannt. Und beim »Zahlen, Daten, Fakten-Frühstück« wird detailliert auch über Unternehmenszahlen kommuniziert.

Mitarbeiter am Gewinn beteiligt

Schließlich wird das Team auch am Gewinn beteiligt. Da möchte schon jeder Mitarbeiter wissen, was dabei rumkommt, wenn durch das eigene Engagement und die eigene Arbeit unter anderem Krankenhäuser technisch aufgerüstet werden oder Ladestationen für Elektroautos entstehen.

Das Ergebnis: Alle ziehen an einem Strang. Weil sich das vor allem in der Region rund um Moers arbeitende Team aus Empfehlungen und Eigen-Anwerbungen rekrutiert, kommt Verstärkung und Ergänzung sogar



Bild 1: Firmengründer Thomas Lanisnik (links) und Norbert Kossmann

Quelle: Elektro Kossmann



Bild 2: Firmensitz von Elektro Kossmann in Moers

»wie von selbst dazu«, sagt Elektrotechniker Thomas Lanisnik.

In der Welt der Smart-Home-Anwendungen

Und wie sind die beiden Inhaber auf diese ungewöhnliche Firmenphilosophie gekommen? Vielleicht, weil der Betrieb 2002 ganz klein in einer Garage entstanden und seitdem stetig weitergewachsen ist.

Seit dem Umzug vor fünf Jahren in die neuen Betriebsräume macht Elektro Kossmann auf nunmehr rund 2000m² seinen Kunden die ganze Welt der Elektrotechnik und Smart-Home-Anwendungen erlebbar (Bild 2).

Renommierete Preise und Auszeichnungen in jüngster Zeit (Elmar, 1A Arbeitgeber) bestätigen Norbert Kossmann und Thomas La-

nisnik auf ihrem Weg. Aber in der Firmengeschichte findet sich neben den klassischen Eckpunkten auch immer wieder das Wort Mitarbeiter – sei es bei der Einrichtung von Schulungsräumen für eine »ständige Qualifizierung« oder bei der Einführung der Gewinnbeteiligung im Jahr 2013. Das zeigt diesen immensen Zusammenhalt und das gemeinsame Interesse des gesamten Teams (Bild 3).

Umstellung war gut vorbereitet

Das dürfte auch ein Grund für die ungewöhnlich schnelle Umstellung auf die Branchensoftware »Powerbird« gewesen sein. »Bei Elektro Kossmann war alles bestens für die Umstellung vorbereitet. Hinzu kamen noch die top-motivierten Mitarbeiter, die allesamt tatkräftig an einem Strang gezogen haben«, so



Bild 3: Die hochwertige und moderne Ausstattung dient auch der ständigen Weiterbildung

Ergebnisse auf einen Blick

Vorher:

- Manuelle Zeiterfassung und Zettelwirtschaft
- Späte und unflexible Abrechnung
- Anwesenheit im Betrieb nötig
- Doppelarbeit passierte regelmäßig
- Zeitraubende Kalkulation mit Hilfsprogrammen Excel/Word
- Manuelle Eingabe der Daten per Mail und Webshop
- Zeitaufwändige Kontrolle Lieferscheine und Rechnungen

Nachher:

- Mobiles Arbeiten, elektronische Prozesse
- Abwicklung schneller und transparenter
- Durchgängig aus einer Software
- Daten werden automatisch verknüpft und gebucht
- Rechnungen gehen am selben Tag raus
- Wiedervorlagefunktion, Informationen gehen nicht verloren
- Alle Monteure mobil tätig
- Drei Kundendiensttechniker mobil unterwegs
- Zeit für produktivere Aufgaben gewonnen

Sven Wollthan, Geschäftsführer des Softwareunternehmens Hausmann Wynen. Dabei hatten die Hausmann-Wynen-Experten anfangs einen ganz schön dicken Brocken vor sich:

Die alte Kalkulationssoftware reichte bei weitem nicht mehr aus: Die Insellösung musste durch Hilfsprogramme, Word- und Excel-Dateien zeitraubend gestützt werden. Eingaben mit der Hand, keine Abstimmung untereinander, Doppel- und sogar Dreifacharbeit, nichts lief wirklich automatisch.

Entscheidung für ein überzeugendes Paket

Die beiden Chefs hatten das schon lange satt. In den Köpfen waren die Prozesse schon durchdacht, aber es fehlte noch die passende Software. Und dann kam »Powerbird« und konnte bei einer Hand voll Mitbewerber durch seine Leistungstärke und Bedienerfreundlichkeit überzeugen. »Wir wollten alle Prozesse über eine einzige Software transparent abbilden. Mit einer modernen Oberfläche, die das Arbeiten im Netzwerk, mobiles Arbeiten und elektronische, automatisierte Einkaufsprozesse perfekt vereint«, sagt Firmenchef Norbert Kossmann.

Empfehlungen durch den Großhandel und anderer »Powerbird«-Anwender kamen hin-

zu. Wirklich überzeugt werden musste dann niemand mehr im Team. »Die Schulungen waren zwar unglaublich intensiv, aber produktiv«, erinnert sich Thomas Lanisnik. »Da rauchten uns schon mal die Köpfe«.

Ziel war eine schnelle und möglichst reibungslose Umstellung auf die neue Softwarelösung – und das gelang Elektro Kossmann auch: Statt Zettelwirtschaft werden die Prozesse jetzt mobil erfasst und begleitet, hilfreich vor allem für die 20 Kollegen im Außendienst. Sowohl die Monteure als auch die drei Kundendiensttechniker sind fast ausschließlich mit der mobilen App von »Powerbird« tätig. Statt Mail und Nachkalkulation passiert jetzt vieles schon vor Ort auf Knopfdruck, Doppelarbeiten und das fehleranfällige Übersetzen der Kundendienstzettel entfallen komplett, und die Rechnungen gehen häufig noch am selben Tag raus. Das steigert die Liquidität und gleichzeitig auch die Produktivität.

So unglaublich schnell wie das Moerser Unternehmen hatten bisher nur wenige Betriebe die Umstellung auf »Powerbird« vollzogen, resümierte der Geschäftsführer von Hausmann Wynen. Nach nur vier Wochen war die Umstellung der umfangreich gebuchten Modulpalette bis hin zum mobilen Arbeiten per App so gut wie komplett beendet. »Die Firma Kossmann war zu diesem Zeitpunkt schon so weit wie andere Kunden mit vergleichbarem Umfang nach knapp drei bis sechs Monaten«, stellte Sven Wollthan beeindruckt fest.

Nach kurzer Zeit ein positives Gefühl

Die Umstellung brachte schon nach kurzer Zeit ein positives Gefühl im gesamten Kossmann-Team: »Unfassbar, wie schnell wir in vielen Prozessen geworden sind.« Ob Preis-anfrage auf Knopfdruck, automatische Verknüpfung von Bestellung und Wareneingang oder transparentes Festhalten der Prozesse – die neue Software entfaltet darin ihre ganze Kraft (Bild 4).

Der Leitspruch »Wir stehen für Service« hat dadurch bei dem Moerser Elektrofachbetrieb wieder richtig an Raum gewonnen. Denn es bleibt einfach mehr Zeit für andere produktive Aufgaben im Unternehmensalltag. Für die Kunden in erster Linie, aber auch für die Mitarbeiter – denn die sind das Unternehmen bei Elektro Kossmann (Bild 5).

Autorin:

Sarah Kremer,
Hausmann & Wynen Datenverarbeitung
GmbH, Monheim



Bild 4: Nach der Softwareumstellung macht die tägliche Arbeit an den Projekten wieder Spaß

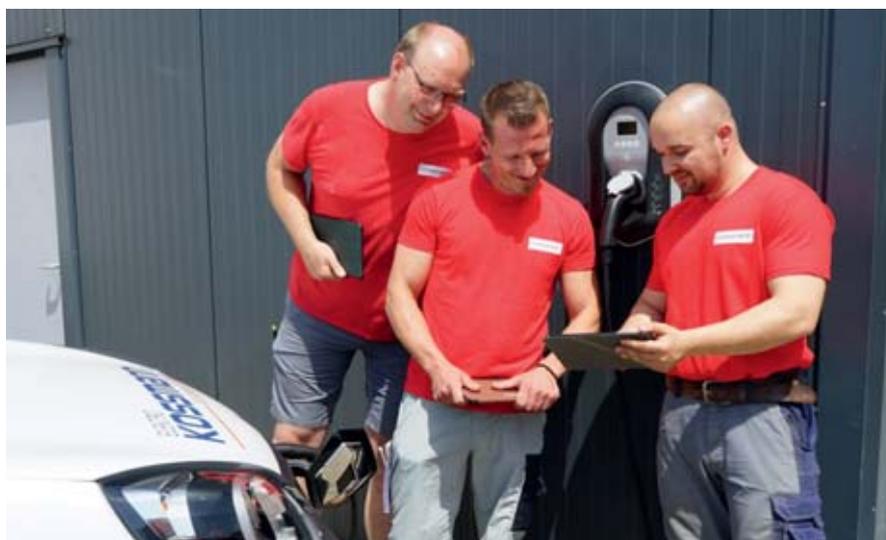


Bild 5: Durchgängige digitale Lösungen binden alle Mitarbeiter voll integriert mit ein

Deutscher Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2022

Erfolgreiche Elektrohandwerksunternehmer haben seit dem 1.7.2021 die Chance, sich für den Deutschen Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2022 bewerben.

Unter www.elektro.net/upe können Bewerbungsunterlagen angefordert werden. Dies kann auch direkt per E-Mail an redaktion@elektro.net oder per Telefon: (089) 2183-8981 erfolgen.

Bewerbungsschluss ist der 30.11.2021.

Der Deutsche Unternehmerpreis Elektrohandwerk 2022 wird unterstützt von

