



alle Quellen: Powerbird

Optimierte Betriebsabläufe fürs Elektroh Handwerk

Wer heute die Prozesse des Betriebsalltags nicht optimiert und vorhandene Ressourcen besser nutzt, hat es im immer härter werdenden Wettbewerb nicht einfach. Powerbird, die Branchensoftware speziell für Elektro- und Haustechnik-Betriebe von Hausmann Wynen, unterstützt seine Nutzer bei allen Betriebsabläufen zuverlässig.

Seit 30 Jahren profitieren Handwerksbetriebe von den ausgereiften Funktionen und der intuitiven Bedienung von Powerbird. Inzwischen sind es mehr als 3500 zufriedene Kunden, die auf die kontinuierliche Entwicklungsarbeit der Softwareschmiede vertrauen. Das mag auch daran liegen, dass sich die Module der Software flexibel auf die jeweiligen Bedürfnisse und unterschiedlichen Herangehensweisen der einzelnen Betriebe zuschneiden lassen. Schon die Grundausstattung zeichnet sich durch intelligente Features aus: Kalkulieren, Angebote und Rechnungen schreiben muss jeder Betrieb täglich.

Orientierung an den Bedürfnissen des Monteures

Der Artikel-Finder spricht auch die Sprache der Monteure auf der Baustelle und erkennt Produkte wie »Strapse«, »Bulleneiner« und »Nippel« im Artikelstamm. Über Datenorm, Eldanorm und UGL-/IDS-Schnittstellen werden darüber hinaus die verschiedenen Großhändler nach den tagesaktuellen Preisen und den besten Konditionen durchforstet, so dass der Installateur die Produkte beim günstigsten Anbieter bestellen kann. Ein weiterer wichtiger Bestandteil einer guten Kalkulation ist auch die richtige Einschätzung der Arbeitsleistung. Hier

werden Anwender vom Musterleistungsverzeichnis MLV III unterstützt. Das Tool beinhaltet über 85.000 präzise formulierte Leistungen für anfallende Arbeiten im Elektroh Handwerk sowie die Schnittstelle zu TGP-Leistungen für den Bereich Haustechnik. Zudem werden Bauzeiten, Einkaufskonditionen, Verrechnungssätze und Lohngruppen automatisch erfasst, so dass es auch in diesen Bereichen nicht mehr zu gewinnreduzierenden Fehleinschätzungen kommen kann.

Für viele Installationsbetriebe bedeuten öffentliche Ausschreibungen noch immer eine gewisse Hürde, da sie sehr

arbeitsintensiv sein können. Aber nicht mit Powerbird, denn die Software preist GAEB-Dateien automatisch aus. »Ist eine GAEB-Position einmal bearbeitet, werden die Daten bei allen folgenden Angeboten selbstständig übernommen. Das gilt auch für Stücklisten und Bauzeiten bei der Detailkalkulation«, erklärt Geschäftsführer Peter Albrecht die Funktion. Auf diese Weise verwandeln sich die öffentlichen Ausschreibungen für Powerbird-Anwender mit wenigen Klicks in wettbewerbsfähige, transparente Angebote.

Eine wichtige Anwendung für den nötigen Überblick ist das Tool »Chef-Info«. Hier kann sich der Inhaber schnell und unkompliziert über generierte Gewinne, die Liquidität und den Kontostand seines Unternehmens informieren.

Digitales Archiv

Wohin mit all den vielen Vorgängen eines Projekts? Im zertifizierten digitalen Archiv von Powerbird wird jede E-Mail, jedes Fax, die Bauzeichnungen und Bilder sowie Angebote, Bestellungen, Aufträge und Nachkalkulationen direkt aus dem System heraus manipulations- und revisionssicher gespeichert. Ein paar schnelle Klicks und das Programm zeigt sämtliche Vorgänge eines Projekts an. Und das alles, ohne sich durch Papierberge zu wühlen. Für den Unternehmer ist dies ein unschätzbare Vorteil bei Kunden-Nachfragen, Folgeaufträgen oder Betriebsprüfungen.

Kontinuierliche Weiterentwicklung

Auch dem Siegeszug mobiler Technologien haben die Entwickler bei Hausmann Wynen Rechnung getragen. Seit einiger Zeit reicht es nicht mehr, überall und jederzeit auf dem Handy erreichbar zu sein oder mehrmals täglich die E-Mails auf dem PC zu checken. Da ist es nur logisch die vielfältigen Möglichkeiten der mobilen Kommunikation und Prozessoptimierung auch geschäftlich zu nutzen. »Der kontinuierliche Ausbau mobiler Anwendungen steht bei unserer Entwicklungsarbeit ganz oben auf der To-do-Liste. Zudem war es auch ein klarer Wunsch unserer Anwender, durch die Nutzung der mobilen Möglichkeiten den Aufwand im Betriebsalltag zu reduzieren und so viel Zeit und Geld zu sparen«, berichtet Albrecht. Schon im letzten Jahr gab es mit der »Mobilen Zeiterfassung« die erste Unterstützung der Monheimer Softwareschmiede in

diesem Bereich. Ist die App einmal auf dem Smartphone oder Tablet installiert, kann der Monteur ohne Zettelwirtschaft seine Stunden schnell und problemlos mobil erfassen. Mit einem Blick sieht er zudem seinen Tagesplan mit allen anstehenden Aufträgen und kann so seine Ressourcen optimal einteilen.

Echtzeitübertragung

Auch im Büro geht keine Zeit mehr verloren. Die Daten der Monteure werden während des ganzen Tages in Echtzeit übertragen. So wissen die Mitarbeiter im Betrieb sofort, wie viele Stunden für welches Projekt erfasst wurden, können Abrechnungen zeitnah erstellen und so in vielen Fällen die Liquidität verbessern. Gerät ein Monteur durch größeren Arbeitsaufwand oder auch einen Stau in der Rushhour in Verzug, kann der Projektleiter schnell reagieren und die Kunden entsprechend informieren beziehungsweise einen Kollegen einsetzen, der gerade etwas Leerlauf hat.

»Das sorgt nicht nur für Kundenzufriedenheit, sondern auch für bares Geld. Denn die Abrechnungen von Projekten, die zeitintensiver sind als veranschlagt, können sofort entsprechend angepasst werden«, sagt Peter Albrecht. Und ganz nebenbei kann direkt von der Baustelle eine durchgängige Auftragsdokumentation entstehen, die automatisch im Hauptsystem hinterlegt wird. Denn Mitarbeiter können mit ihrem Smartphone gemachte Fotos direkt den jeweiligen Projekten zuordnen. So kann der Projektleiter bei Problemen oder der Projekt- und Auftragszuweisung schnell und flexibel reagieren.

Papierlose Verwaltung

Schnelle und unkomplizierte Aktionen, die diese Anwendung ermöglicht, freuen nicht nur den Kunden und den Chef, alle Mitarbeiter im Betrieb profitieren. Keiner muss nach einem anstrengenden Arbeitstag noch schnell im Büro vorbei, um Stundenzettel abzugeben, auf die die Kollegen am Schreibtisch schon warten. Auch abzuarbeitende Papierberge oder nicht auffindbare Unterlagen gehören der Vergangenheit an.

Dank der integrierten Stempelfunktion genügt bei der Ankunft beim Kunden ein Touch auf dem Smartphone und die Zeit läuft, bis sie beim Verlassen des Kunden wieder gestoppt wird. Die Daten werden automatisch auf dem Stundenkonto des Monteurs erfasst und

auch für die Abrechnung des jeweiligen Auftrags gebucht. Da all dies in Echtzeit geschieht, ist auch das Büro immer up-to-date, die Buchhaltung muss nicht in den Abendstunden oder gar am Wochenende arbeiten; unleserliche Stundenzettel gehören der Vergangenheit an. Und abgesehen von der Lebensqualität aller Beteiligten, sorgt die straffe, papierlose Organisation für den nötigen Überblick.

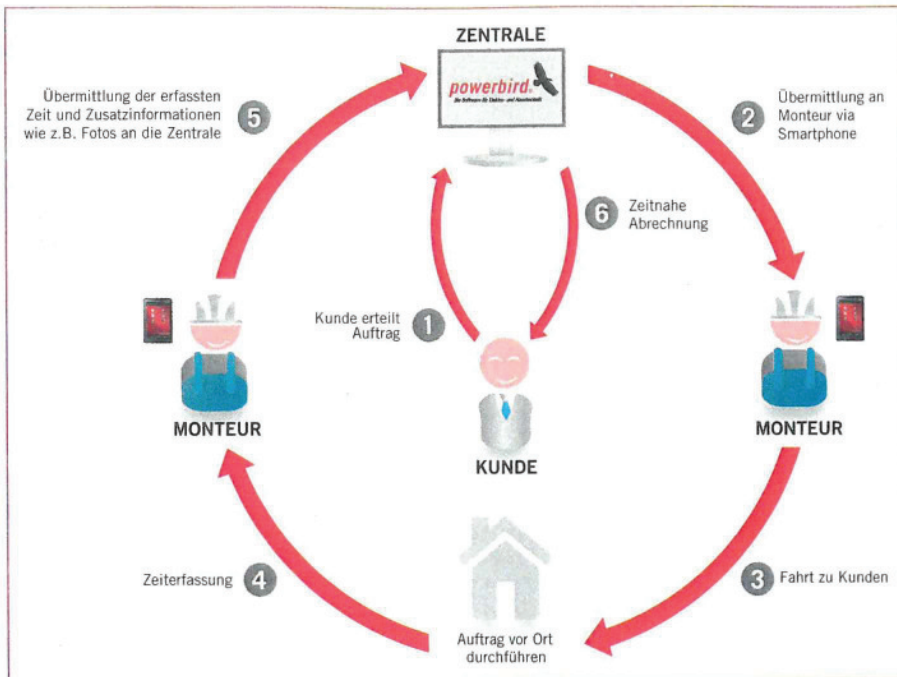
GPS-Ortung

Ein weiteres Highlight der »Mobilen Zeiterfassung« ist die GPS-Ortung. Nicht nur weil der eventuell ortsunkundige Monteur so schneller beim Kunden ist. Die Stempelorte aller Mitarbeiter werden auch in einer Karte angezeigt, so dass der Projektleiter bei Notfällen oder Störungen, die keinen Aufschub zulassen, sehen kann, welcher seiner »Männer« am schnellsten einspringen kann. Die kurzen Reaktionszeiten sorgen für Kundenbindung und sparen darüber hinaus Zeit und Anfahrtskosten.

Kundenwünsche im Focus

Mit der »Mobilen Zeiterfassung« hat Hausmann Wynen ein besonders kundenfreundliches Modul der Software Powerbird auf den Markt gebracht. »Grundsätzlich haben wir immer die Wünsche und Anforderungen unserer Kunden im Fokus«, berichtet Albrecht. »Gerade bei dieser Entwicklung haben wir von Anfang an Powerbird-Anwender mit ins Boot geholt. Das war gerade während der ersten Testphase sehr hilfreich.« Bereits seit 2012 ist die Entwicklung der »Mobilen Zeiterfassung« beim Anwenderbeirat von Hausmann Wynen im Gespräch. Seit zwölf Jahren ist diese Instanz bei Neuentwicklungen des Software-Hauses nicht mehr wegzudenken. »Nicht zuletzt wegen dieser gelebten Kundennähe haben unsere Produkte einen anwenderfreundlichen Ruf. Der Anwenderbeirat trägt Kundenwünsche, Verbesserungsvorschläge und manches Mal völlig neue Impulse an uns heran, mit denen wir unsere Software weiter optimieren können«, so der Geschäftsführer.

Die Mitglieder dieser Institution sind aktive Nutzer von Powerbird, an die die Kunden ihre Wünsche und Anregungen herantragen können. Bei den regelmäßig stattfindenden Anwenderbeiratungen wird dann diskutiert, welche Ideen für viele Anwender von Nutzen



Der Kreis schließt sich bei der mobilen Auftragsabwicklung mit Powerbird.

sind und somit auch umgesetzt werden sollten. »Da kommen schon mal 150 bis 200 Vorschläge zusammen«, weiß Peter Albrecht. »Den einen oder anderen haben wir bereits in Version 16 von Powerbird integriert«.

Mobile Auftragsabwicklung

Kaum auf dem Markt, hat die neue Anwendung mit den Features des »Mobilen Monteurs« jetzt schon eine innovative Erweiterung zur nahezu kompletten mobilen Auftragsabwicklung erfahren. Die neuen Funktionen sind wegen der nötigen Übersichtlichkeit ausschließlich für Tablets ausgelegt und sparen wieder etliche Arbeitsschritte ein. Sollte zum Beispiel auf der Baustelle oder beim Kunden zusätzliches Material benötigt werden, kann der Monteur dies vor Ort dem entsprechenden Projekt hinzufügen. Bei der Eingabe greift er entweder auf die Vorgaben des jeweiligen Auftrags oder eine Liste mit definierten Favoriten zurück. Mit der Kamera des Tablets können aber auch die Barcodes auf den Kartons der Artikel gescannt werden. Wie schon bei der »Mobilen Zeiterfassung«, kann auch bei der Erweiterung der jeweilige Auftrag im Powerbird-Archiv mit Bildern aus dem Tablet vervollständigt werden.

Abnahmen oder Auftragsbestätigungen können Kunden mit Hilfe eines Eingabestiftes direkt auf dem Tablet quittieren. Mit der Eingabe erscheinen alle Vorgänge sofort als optische Rück-

meldung im Powerbird-Terminkalender und werden dem jeweiligen Projekt zugeordnet. So hat der Projektleiter in Echtzeit einen Überblick über den aktuellen Stand sämtlicher laufenden und eventuell neuen Aufträge. Da auch der Monteur alle Daten eines Auftrags auf seinem Tablet hat, kann er nach Abschluss der Arbeiten sofort vor Ort eine Rechnung erstellen und per E-Mail an den Kunden senden. Steht ein Bluetooth-Drucker zur Verfügung, können den Kunden die Arbeitsscheine, Rechnungen oder Angebote selbstverständlich auch sofort auf Papier ausgedruckt und überreicht werden.

Akustische Meldung bei Auftragseingang

Um Kunden mit schnellen Reaktionszeiten zu beeindrucken beziehungsweise eventuellen Leerlaufzeiten der

Fazit

- Spezialsoftware für Elektro- und Haustechnik
- Optimale Marge bei Materialeinkauf im Großhandel
- Optimale Angebote auf einen Klick
- Intuitive Bedienung
- Kompetenter Kundenservice
- Kostenlose Beratung und Präsentation vor Ort

Mitarbeiter im Außendienst entgegen zu wirken, erhalten die Monteure über die Push-Funktion ihrer Tablets optische und akustische Meldungen von neuen Aufträgen. In Monheim ist man gedanklich aber schon wieder einen Schritt weiter. »Mobile Technologien haben noch einiges an Potenzial, das wir für Powerbird und damit für unsere Anwender nutzen werden«, so Albrecht. »Aktuell arbeitet unsere Entwicklungsabteilung an einer Anwendung zur mobilen Materialbeschaffung. In Zukunft wird der Monteur fehlendes Material über sein Tablet beim Großhandel bestellen können. Anders als bei telefonischen Bestellungen, die hinterher im Büro in das System eingegeben werden müssen, ist so der ganze Vorgang direkt dort, wo er hingehört«, ergänzt der Geschäftsführer.

Kunden und Entwickler im Team

Neben der kontinuierlichen Entwicklungsarbeit, hat Kundennähe für Hausmann Wynen oberste Priorität. Und das schon, bevor ein Kunde zum Kunden wird. Um dem Softwarewechsel seinen Schrecken zu nehmen, werden Interessenten durch die kompetenten Mitarbeiter des Softwarehauses bei einer umfassenden Demonstration live über alle möglichen Funktionen von Powerbird informiert – vor Ort oder online, ganz nach Wunsch.

Dabei wird in intensiven Gesprächen mit den Fachleuten erarbeitet, welche Anwendungen es für ihre speziellen Anforderungen gibt und welche Module zur Umsetzung sinnvoll sind. Wird man sich handelseinig werden, soweit technisch möglich, bei der Installation im Betrieb schon viele der bisherigen Daten aus der alten Software in Powerbird übernommen. Selbstverständlich erhält der neue Anwender auch eine intensive Einführung in die neue Software. Darüber hinaus werden regionale und auch individuelle Schulungen sowie die jährlich stattfindenden TopTage für Anwender angeboten. Tägliche Hilfe bekommt man über die Hotline bei seinem persönlichen Ansprechpartner – so sieht ein Umstieg à la Hausmann Wynen aus.

psc



PETER ALBRECHT,
Geschäftsführer Hausmann & Wynen Datenverarbeitung GmbH, Monheim.