



Smart Home - Smart Office

So wie moderne Gebäude von intelligenten Steuerungen profitieren, werden auch Elektrobetriebe effizient, wenn man die internen Prozessabläufe konsequent automatisiert. Mit durchdachter Branchensoftware zeigen sich verblüffende Parallelen zwischen 'Smart Home' und 'Smart Office'.

Text und Bilder: Hausmann & Wynen Datenverarbeitung GmbH

Spezielle Software für einen Elektrowerkstoffbetrieb bietet ganz ähnliche Vorteile wie z. B. ein Bussystem im Eigenheim. Denn 'Smart Offices' profitieren von intelligenten Abläufen und Steuerungsfunktionen, die für Effizienz und Sicherheit sorgen.

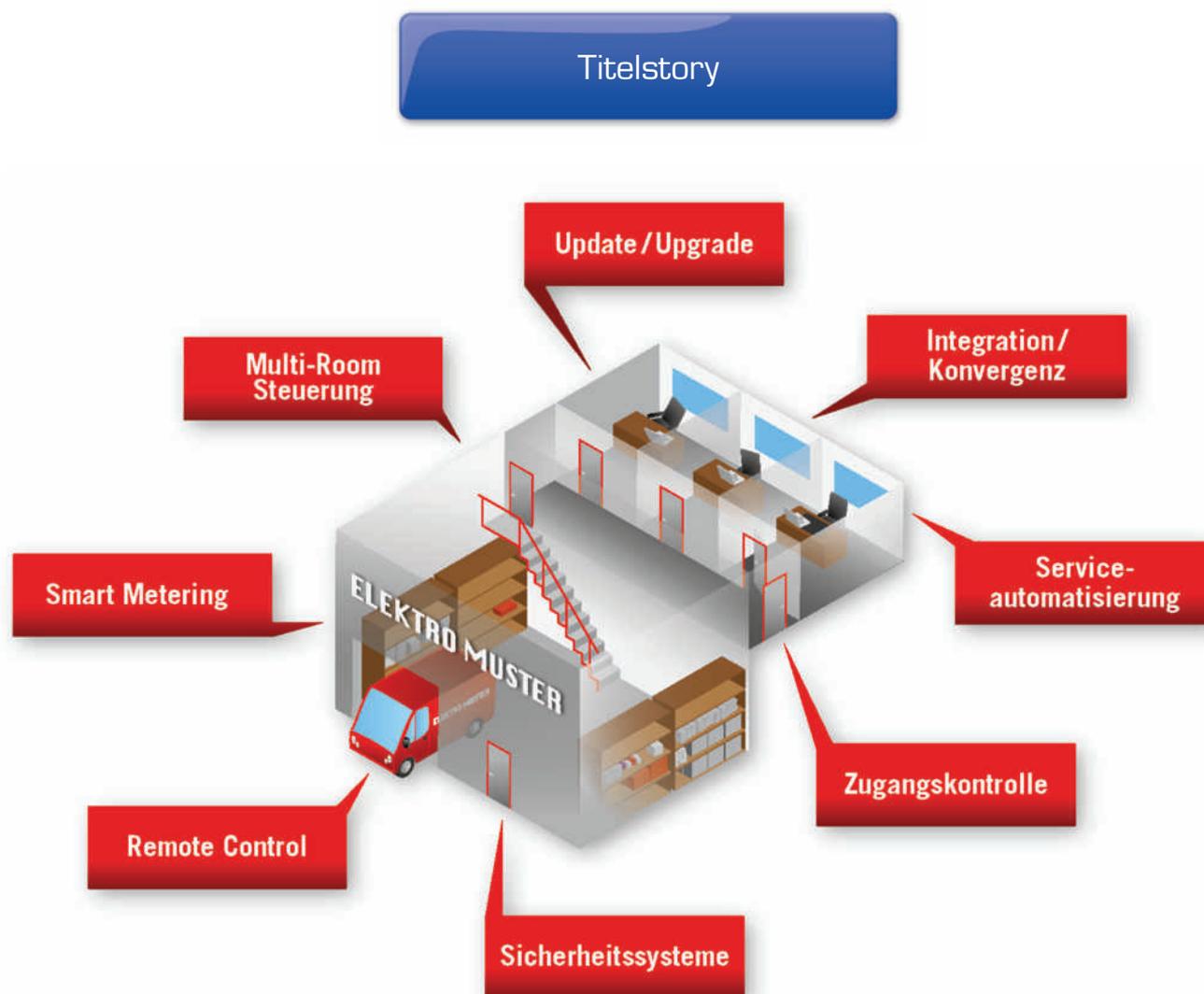
Smart Metering

Wichtig ist das Messen und Reduzieren des Verbrauchs an Energie und Ressourcen. Übertragen auf den Handwerksbetrieb sind das Arbeitsabläufe im Büro und auf der Baustelle, kundenorientierte Angebote und lukrative Aufträge. Von einzelnen Aufträgen über Montageteams bis hin zur Unternehmensstrategie lassen sich mit der Software alle Geschäftszahlen auf Knopfdruck überprüfen. Lohnt sich das Engagement im Solarbereich? Ist der Kundendienstmonteur ausgelastet? Bringen die Aufträge trotz harter Verhandlung genügend ein? Und wie steht es um die Liquidität allgemein? Fragen, deren rasche Beantwortung einen Elektrowerkstoffbetrieb viel besser reagie-

ren lässt. Nur wer eine Fehlentwicklung frühzeitig erkennt kann gegensteuern. So kann man z.B. mit schnelleren Abrechnungen oder Mahnungen an säumige Kunden verhindern, dass man die Kreditlinien der Großhändler ausreizt. Und wie beim 'Smart Home' werden die wichtigsten Abläufe und Kennziffern automatisch aufbereitet und visualisiert, um es dem Entscheider so einfach wie möglich zu machen. Eine so genannte 'Chef-Info' gibt dem Inhaber eines Elektrobetriebs z.B. Auskunft über alle wichtigen Finanzkennzahlen seines Betriebs – tagesaktuell.

Integration/Vernetzung

Was beim 'Smart Home' das Bussystem ist, ist bei der Software für Elektrobetriebe die Vernetzung zu Lieferanten und Kunden. Die Management-Software des Unternehmens muss die Einkaufsprozesse nicht nur digitalisieren, sondern nahtlos in die Bestellabläufe und Strukturen des Großhandels integrieren. Gute Betriebssoftware verwendet hierbei konsequent



Die 'Smart Office'-Facetten eines Elektrobetriebs.

die UGL-Schnittstellen der Großhändler, um aktuelle Preise verschiedener Anbieter vergleichen zu können. Gut ist es, wenn noch Daten mit vielen Hintergrundinformationen der Produkte hinzukommen, wie z.B. mit der Technik-DVD von Hausmann & Wynen. Dann liegen beim Erstellen eines Angebots alle wichtigen Informationen vor, um eine gute Auswahl treffen zu können. So lassen sich aus hunderttausenden Produkten schnell die passenden finden und mit Preisen hinterlegen. Auch das Anfordern von Objekt-Preisen bei größeren Projekten ist hier bereits so weit wie möglich vorbereitet und automatisiert. Dieses Maß an Vernetzung setzt sich fort, wenn es um Ausschreibungen und die damit verbundene GAEB-Schnittstelle geht. Durch den automatischen Import von Ausschreibungs-Dateien lässt sich der Aufwand für die Erstellung eines Angebots drastisch reduzieren. Mit den bereits im Programm hinterlegten Stücklisten und Bauzeiten der

einzelnen Leistungen lässt sich eine Ausschreibung schneller und effizienter planen und kalkulieren als früher. Alle wichtigen Daten liegen bereits vor.

Multi-Room-Steuerung

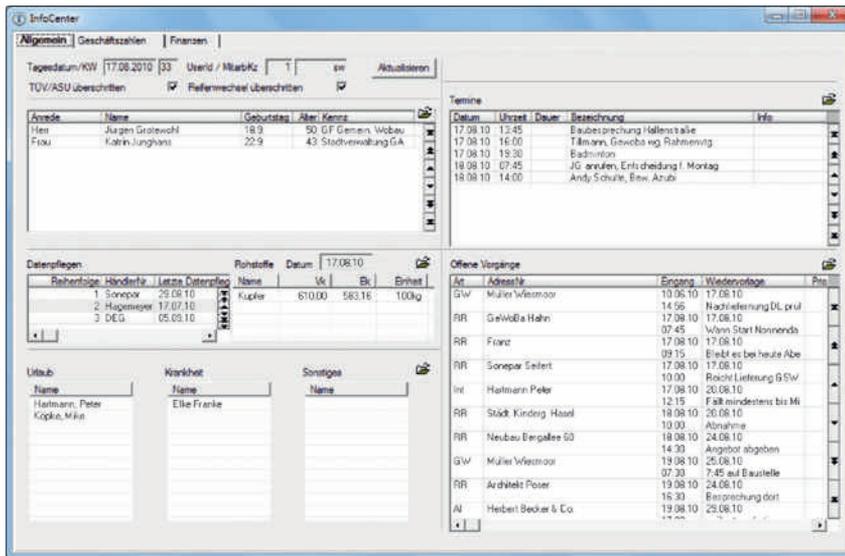
Im Musterleistungsverzeichnis MLV III von Hausmann & Wynen sind die in jeder Leistung enthaltenen Arbeitszeiten und Bauteile hinterlegt und damit schnell abrufbar. Für die Erstellung einer Verteilung vom Schaltschrank mit Komplettfeld über Klemmen und Verdrahtung bis hin zur benötigten Montagezeit, sind alle Elemente vorkalkuliert. Wird die Leistung in ein Angebot eingesetzt, kann der Gesamtaufwand mit wenigen Klicks kalkuliert werden. Aber zu einem Auftrag gehört heute nicht nur ein Angebot. Um den Überblick zu behalten, hat Powerbird von Hausmann & Wynen, bereits ein umfangreiches Dokumenten-Management integriert. Dadurch werden E-Mails und Briefe, alle Angebote, Rech-

nungen und Pläne, ja sogar Bilder zu einem Auftrag sortiert. Alle relevanten Informationen sind dem jeweiligen Auftrag zugeordnet und für jeden Mitarbeiter zu jeder Zeit zugänglich.

Remote Control

Selbst aus der Ferne können Dinge erledigt werden. So lässt sich die gesamte Software per VPN-Zugang von überall her bedienen. Gut, wenn man beim Kunden ist und das Angebot rasch aktualisieren kann, Produktbilder zeigen und Produktleistungsmerkmale vergleichen kann. So lässt sich die Frage 'was kostet das mehr?' oft schon vor Ort stichhaltig beantwortet. Aber auch die Stunden- und Materialerfassung zu einem Auftrag lassen sich direkt von der Baustelle im System erfassen. Das wiederum funktioniert natürlich auch retour: Ein dazwischen geschobener, eiliger Auftrag, eine geänderte Planung oder aktualisierte Installationsanleitungen werden den Monteuren direkt

Titelstory



Die Bedienung von powerbird ist schnell und leicht zu erlernen.

von der Zentrale auf die Baustelle geschickt. So sind alle jederzeit im Bilde, wie der Stand der Aufträge ist, wo sich ein bestimmter Monteur gerade aufhält und wer als nächstes für was eingeteilt ist.

Zugangskontrolle

Damit bei einem vollautomatisierten Haus nichts schief gehen kann, ist eine sichere, aber unkomplizierte Zugangskontrolle wichtig. Bei der Software entspricht dies dem Rollenkonzept. Darin wird definiert, welche Informationen welcher Mitarbeiter erfassen, ändern oder nur sehen kann, und welche nicht. Natürlich können die Monteure ihre Stunden eintragen, aber ein Zugang zur Auswertung der Profitabilität ist nicht sinnvoll. Ebenso können sie Material anfordern, aber nur der Verantwortliche kann den Einkaufspreis sehen oder die Ware bestellen. So lässt sich nicht nur die unbeabsichtigte Bestellung falscher Bauteile vermeiden, sondern gegebenenfalls auch die Manipulation von Auftragsdaten und Preisen.

Sicherheits-Systeme

So wie das Rollenkonzept sind viele Details des Systems darauf ausgerichtet, ein größtmögliches Maß an Sicherheit zu erzeugen. Das beginnt bei der Warnung, wenn in einem Projekt immer

mehr Teile oder sogar projektfremde Teile verwendet werden. Oder mit einem Hinweis bei der Kalkulation, wenn einzelne Positionen durch farbliche Markierung anzeigen, dass noch immer kein Objektpreis des Großhandels vorliegt. Und auch bei der Abrechnung gibt es einige Sicherheitsfunktionen, die dafür sorgen sollen, dass nichts übersehen wird. Diese 'Brandschutz'-Systeme sorgen dafür, dass frühzeitig Nachtragsangebote besprochen, dem Schwund Einhalt geboten oder rechtzeitig mit dem Großhändler verhandelt wird. So kann späteren Problemen mit dem Kunden vorgebeugt werden.

Service-Automatisierung

Powerbird bietet eine Menge Unterstützung, wenn es darum geht, Kunden rundum professionell zu betreuen. Das betrifft nicht nur detaillierte Angebots- und Abrechnungsunterlagen sondern auch die Terminkoordination und die gesamte Kommunikation mit dem Kunden. Undurchsichtige Angebote, nicht eingehaltene Termine oder verschleppte Reklamationen werfen kein gutes Licht auf den Betrieb. Durch die umfassenden Informationen in der Kundendatenbank lassen sich zurückliegende Einzelpreise schnell wieder auffinden, so dass Irritationen beim Kunden vermieden werden.

Und mit der systematischen Erinnerung an wichtige persönliche Termine des Kunden wirkt die Betreuung absolut serviceorientiert.

Update

Wie beim 'Smart Home' geht es auch beim 'Smart Office' darum, mit den Möglichkeiten weiter wachsen zu können. Darum sind regelmäßige Update der Software sehr wichtig. Bei Powerbird von Hausmann & Wynen bestehen sie aus zwei Teilen. Dem Software-Update selbst, das regelmäßige Verbesserungen und Ergänzungen von Funktionalitäten bringt. Und dem menschlichen Update, das z.B. aus Anwendersupport am Telefon, Fernwartung, Schulungen oder regelmäßigen Workshops besteht.

Neustart

Die Einführung einer Softwarelösung stellt für einen Elektrobetrieb immer eine Art Neustart dar. Dabei macht es Hausmann & Wynen den Anwendern so einfach wie möglich. First things first: Beratung. Und natürlich eine umfassende Inbetriebnahme vor Ort. Darum genügt bei Powerbird schon eine kurze Schulung und Einarbeitungszeit, um erfolgreich zu starten. Mit ein bis zwei Monaten Übergangszeit gelingt der Umstieg ins 'Smart Office' meist reibungslos. Die Effekte steigende Effizienz und spürbar mehr Leistungsfähigkeit in jeder Facette des Betriebs stellen sich schnell ein. Genau wie beim 'Smart Home' können sich die Nutzer eines 'Smart Office' nach kurzer Zeit schon nicht mehr vorstellen, anders zu arbeiten. ■

www.powerbird.de