

Die „richtige“ Software im Praxistest

Kaufmännische Software-Lösung für Handwerksbetriebe

Wer sich als Handwerker in seinem Betrieb für eine Software entscheidet, geht in der Regel so etwas wie eine Ehe ein. Man ist lieber bereit, mit einigen Macken des „Partners“ zu leben, als im wahrsten Sinne des Wortes einen Neustart zu wagen. Was erleben Handwerker, wenn Sie sich dennoch zu einem Wechsel der Software entschieden haben? Und was waren die Beweggründe hierfür? Ein Kälteanlagenbauer aus Leverkusen blickt zurück.

Die KAROW & BLANK Kälte- und Klimaanlage GmbH (www.karow-blank.de) ist seit über 35 Jahren im Bereich der Planung und Installation von Kältetechnik und Klimaanlage tätig. Das in Leverkusen ansässige Handwerksunternehmen wurde für seine Leistungen bereits mehrfach ausgezeichnet. Der Geschäftsführende Gesellschafter Michael Blank äußert sich hier zu Fragen der internen Organisation und Finanzbuchhaltung eines wachsenden Handwerksunternehmens, das für diese vielfältigen Anwendungen eine möglichst optimale Software-Lösung benötigt und während des laufenden Geschäfts eine Umstellung auf die Software „Labelwin“ der Firma Label Software Gerald Bax GmbH (www.labelwin.de) vorgenommen hat.

Herr Blank, was waren die wesentlichen Gründe für den Wechsel der Software vor knapp sechs Jahren?



Der Geschäftsführende Gesellschafter der KAROW & BLANK Kälte- und Klimaanlage GmbH, Michael Blank

Blank: Ich habe mich gedanklich mit einer neuen Software beschäftigt, weil uns unsere alte Software keine vernünftige Schnittstelle mit der Finanzbuchhaltung anbot. Eigentlich war bereits die Entscheidung für eine andere Software, ebenfalls spezialisiert auf Handwerksbetriebe, gefallen. Diese hätte ebenfalls eine klare Schnittstelle zwischen Handwerkssoftware und Finanzbuchhaltung ermöglicht. Bei weiterer Recherche bin ich dann allerdings auf die Firma Label Software gestoßen. Nach einer Programmpräsentation der Software-Lösung Labelwin habe ich mich kurzfristig umentschieden. Labelwin bildet die Arbeitsprozesse strukturell genauso ab, wie sie bei uns im Unternehmen tatsächlich „manuell“ ablaufen. Es war mir klar, dass gerade weil Labelwin die Arbeitsprozesse so abbildet, wie sie bei uns waren, die Einarbeitung einfach und die Akzeptanz bei den Mitarbeitern sehr hoch sein musste. Das zeigte sich dann auch in der Umsetzungsphase.

Wie war der erste Kontakt?

Blank: Bei meiner Recherche in Fachzeitschriften bin ich auf Labelwin von Label Software gestoßen. Es lief geradezu idealtypisch ab: Ich konnte kurzfristig einen Termin zur Programmvorführung vereinbaren. Die Software wurde in allen Einzelheiten demonstriert, auf meine Fragen und Wünsche wurden mir passende Lösungen angeboten.

Haben Sie schon einen längeren Leidensweg hinter sich oder war dies der erste Softwarewechsel?

Blank: Das war mein dritter Softwarewechsel. Doch dieses Mal lief es relativ schmerzfrei. Wir haben im Dezember 2007 mit der

Installation begonnen und waren zwei Monate später wieder im Vollbetrieb.

Wurden Daten aus Ihrer vorherigen Software übernommen? Wenn Ja, war dies aus heutiger Sicht sinnvoll oder musste viel nachgearbeitet werden?

Blank: Zu Beginn liefen bei uns noch beide Programme parallel. Die Angebote, die wir noch mit der anderen Software im Jahr 2007 angelegt hatten, haben wir im Auftragsfall dann in Label integriert. 2008 haben wir bereits ausschließlich mit Labelwin gearbeitet. Neue Angebote und Projekte haben wir dort bereits bearbeitet. Wir hatten den Jahreswechsel 2007/2008 als Umstellungstermin fixiert. Wirklich übernommen haben wir dabei die Adressdaten und konnten den Termin dann gut einhalten.

Wie beurteilen Sie den Wechsel aus heutiger Sicht?

Blank: Den Wechsel sehe ich immer noch sehr positiv, es war die richtige Entscheidung. Die Software bereitet die Daten sehr transparent auf und zeigt sie übersichtlich. Damit bin ich sehr zufrieden. Ich kann auf Daten zugreifen, auf die ich vorher nicht zugreifen konnte. Ich kann relativ gut einen Projektstand erkennen: Wie ist kalkuliert worden? Wie sind wir mit den Stunden ausgekommen? Wie präzise war die Materialvorkalkulation? Das ist alles sehr transparent. Wichtig für mein Controlling ist zum Beispiel die Auswertung der halbfertigen Arbeiten. Diese sind mit Label einfach abzugrenzen und zeigen mir, wie in den aktuellen Projekten die Abrechnungsstände sind und wo wir gegebenenfalls tätig werden müssen – und das auf Knopfdruck.



„Das Kundendienstmodul und das Projektgeschäft sind ziemlich nah an der Realität.“

Wie lange hat es etwa gedauert, bis Ihr Betrieb, das Tagesgeschäft betreffend, auf dem gleichen Stand war wie vor dem Wechsel?

Blank: Wir haben die Umstellung mit einer Schulungsmaßnahme der Mitarbeiter begleitet. Die Mitarbeiter wurden an drei Tagen komplett geschult. Neben dem laufenden Betrieb haben wir diese auf verschiedene Wochen aufgeteilt. Damit begonnen haben wir schon im Dezember 2007, da unser Zeitplan vorsah, ab Januar 2008 ausschließlich mit Labelwin zu arbeiten. Wir haben an zwei weiteren Tagen noch Individualschulungen

für die Mitarbeiter angeboten, bei der arbeitsplatzbezogene Themen besprochen wurden. Hierdurch waren wir im Januar einsatzbereit. Nach zwei Monaten konnten alle Mitarbeiter mit dem System vernünftig arbeiten. Die Umstellung war relativ einfach.

Wie war die Akzeptanz der Mitarbeiter?

Blank: Die Mitarbeiter haben das neue Programm sofort akzeptiert. Der Grund dafür ist, dass das Programm nah an den tatsächlichen Arbeitsabläufen liegt. Projektakten, die wir vorher im Leitz-Ordner hatten, konnten wir ohne größere Probleme digital anlegen.

Hat sich die Organisation im Unternehmen zum Positiven verbessert?

Blank: Die interne Organisation bei uns hat sich erkennbar zum Positiven verbessert. Mit Labelwin sind viele Dinge transparenter. Hinzu kommt, dass wir „unser Label“ sukzessiv erweitert haben, sei es um spezielle Auswertungen, um die digitale Archivierung mit ELO, die Lagerverwaltung und – als aktuelles Projekt – die Einführung des Moduls „mobiler Kundendienst“.

Was gefällt Ihnen besonders bei Labelwin?

Blank: Wie am Anfang erwähnt, gefällt mir gut, dass Labelwin eine klare, gut funktionierende Schnittstelle zwischen Handwerkersoftware und Finanzbuchhaltung hat. Die Transparenz, die Einblicke in alle Daten ermöglicht, und auch die gute Verknüpfung zwischen den einzelnen Modulen. Ich kann jederzeit von fast jedem Modul auf alle Daten zugreifen, die ich zu einem Kunden hinterlegt habe. Die Auswertung von Projektständen ist sehr gut. Auch das Kundendienstmodul und das Projektgeschäft sind ziemlich nah an der Realität. So wie das aufgebaut ist, kann man damit ziemlich gut die tatsächlichen Abläufe abbilden. Also relativ intuitiv handhabbar. Dies zeigt sich auch, wenn neue Mitarbeiter eingearbeitet werden. Vieles erklärt sich einfach von selbst.

Wie beurteilen Sie die Label-Hotline?

Blank: Insgesamt gesehen ist die Hotline gut. Manchmal muss man schon etwas länger warten, aber ich würde sagen, in 98 % der Fälle wird direkt geholfen. Das ist schon eine bemerkenswerte Quote.

Branchenbuch der Kälte- und Klimatechnik 2015

Erscheinungstermin: 26. September 2014
Anzeigenschluss: 29. August 2014

www.kka-branchenbuch.de

Weitere Informationen:
Carolin Rumpff
Telefon: 05241 / 8041830
E-Mail: carolin.rumpff@bauverlag.de
Internet: www.bauverlag.de

bau|||verlag
Wir geben Ideen Raum

52 2012

CLARIANT

Eingefroren? Schluss damit!
**DANK ANTIFROGEN®-
WÄRMETRÄGERFLÜSSIGKEITEN.**

WWW.ANTIFROGEN.COM what is precious to you?

WiHA

Perfektion in Edelstahl

WIHA-THEKENTECHNIK
HAKEMANN GMBH & CO. KG
Barnstorfer Str. 31 Tel.: 04444/9636-0
D-49424 Goldenstedt Fax: 04444/9636-19
www.wiha-thekentechnik.de wiha@hakemann.de

WIHA Euro-Counter ECO
die preisgünstige Isolierglas-Kühlvitrine

- Transparentes Design
- Drop-in Gerät
- Energiesparend
- Alle Außengläser aus Isolierglas
- Warenauslage zur Kundenseite hochstellbar (MOVE-UP-Funktion)
- Längere Lebensdauer des Kälteaggregates (LONG-LIFE)
- Kein Beschlagen der Frontscheiben! (*)
- Längere Warenfrische
- Wartungsarme LED-Beleuchtung
- Frontglas aufklappbar

(*) Bei Sollwert 6°C / UT 25°C / LF 70%

Fordern Sie unseren Katalog an!