



Das Team des Unternehmens strahlt Zuversicht und Begeisterung aus. Der Chef blickt mobil in die Zukunft: Hans Theisen möchte mit seinem Unternehmen weiter wachsen. Moderne Software und das richtige Team helfen ihm dabei.



# Alle Fahrzeuge stets im Blick

**Label Software.** Über 19 Jahre hinweg haben die beiden Firmengründer Ralph Lamberts und Hans Theisen eine Erfolgsgeschichte geschrieben. Ein innovatives Leistungsportfolio und der Einsatz richtungweisender Software tragen maßgeblich zum Erfolg bei.

Wer aufhört, besser zu werden, hat aufgehört, gut zu sein. Dieses Zitat des erfolgreichen Unternehmers Philip Rosenthal hatten sich die jungen Handwerker Ralph Lamberts und Hans Theisen als Philosophie zur Firmengründung im Jahr 1993 auf ihre Fahnen geschrieben. In den inzwischen 19 Jahren der Geschichte der Theisen + Lamberts Gebäudetechnik GmbH haben sich die Unternehmer stetig im Sinne Rosenthals weiterentwickelt. Aus dem Garagenbüro im Einfamilienhaus entstand ein Meisterbetrieb mit über 30 Angestellten.

„Am Anfang haben wir allgemeine Elektroarbeiten durchgeführt. Im Jahr 1999 haben wir unser Angebot mit der Aufnahme des Sanitär- und Heizungsbereiches optimiert. Drei Jahre später kam noch der Kältebereich dazu“, beschreibt Hans Theisen die stetige Erweiterung des Serviceangebots. Mit der Erweiterung der Produktpalette stieg die Zahl der Mitarbeiter und damit auch der benötigte Platz. „Im Jahr 1996 sind wir nach Köln-Nippes umgezogen. Da hatten wir ein Lager und Büro mit fünf Leuten. Zwei Jahre später haben wir mit neun Mitarbeitern auf die andere Straßenseite gewechselt. 2003 sind wir mit 16 Personen auf die andere Rheinseite gegangen“, rekapituliert Theisen die Entwicklung seines Unternehmens. Heute residiert das Unternehmen in repräsentativen Räumen

im Stadtteil Köln-Porz-Eil. „Wir sind jetzt seit Ende 2006 hier. Wichtig war uns, dass wir ein Objekt mit Innenhof haben, da die Kriminalität rund um unsere Fahrzeuge ständig zugenommen hat“, so Hans Theisen. „Die Fahrzeuge“ sind eine Flotte von neunzehn markanten Autos mit roter Schrift, die mit hohem Wiedererkennungswert kreuz und quer durch die Dommetropole fahren. Bis vor zwei Jahren war das Firmenlogo in den Farben Rot und Gelb gehalten. Damit korrespondierte es zufällig mit dem wichtigsten Kunden des Kölner Unternehmers. „Wir haben über einen Architekten im Jahr 1994 einen Um-

bau in einer Kölner Filiale eines großen Fastfood-Konzerns gemacht. Die waren mit unseren Leistungen so zufrieden, dass wir den Auftrag für den Service der gesamten Geräte und Anlagen in ganz Nordrhein-Westfalen bekommen haben“, berichtet Theisen.

Dieser umfassende Auftrag war ein wahrer Glücksfall für den Kölner „Selfmade-Man(n)“. Ob Geräteservice, Leuchtmittel, sanitäre Anlagen, Getränkeanlagen, Freezer, Flachgrills oder ein einfach tropfender Wasserhahn – gibt es Probleme oder Änderungswünsche in einer Fastfood-Filiale, dann klingelt



Für Mitarbeiter Hyseyin Dugan (links) und seine Kollegen eine typische Handbewegung - die Bedienung des Tom-Tom-Gerätes. Mit zwei Bildschirmen hat Hans Theisen (rechts) jederzeit die Fahrzeuge bestens im Blick.

das Telefon bei Hans Theisen – und das Tag und Nacht. Auch der großflächige Umbau der integrierten Fastfood-Cafés lag in der Hand von Theisen + Lamberts. „Unsere Mitarbeiter können Gewerke übergreifend arbeiten. Es gibt viele Notdienstesätze, da müssen sie über den Tellerrand schauen können“, beschreibt Hans Theisen die Anforderungen. Der Einsatz der Mitarbeiter und Fahrzeuge muss bei den zahlreichen Filialen in Nordrhein-Westfalen und der Ansiedlung in Ballungsgebieten bestens organisiert sein. Damit die Fahrzeuge nicht kostbare Zeit bei der Objektsuche verschenken und im Stau unproduktive Stunden verbringen, setzt Hans Theisen seit 2007 auf die Lösung „Fahrzeugortung/Navigation“ der Label Software Gerald Bax GmbH. Die Entwickler der kaufmännischen Software „Labelwin“ für die Haustechnikbranche haben mit dem Modul eine Schnittstelle zum Anbieter Tom-Tom geschaffen.

„Wir setzen seit 2005 Labelwin für unsere gesamte kaufmännische Betriebsführung ein. Vorher hatten wir ein anderes Programm, aber das ist mit unseren steigenden Ansprüchen nicht mitgewachsen“, so Theisen. „In der Kundenzeitschrift ‚Label Aktuell‘ hatte ich einen Artikel mit der Ankündigung des neuen Moduls ‚Fahrzeugortung/Navigation‘ gelesen. Das hat mich gleich brennend interessiert. Es wurde für alle Kunden eine 14-tägige Freischaltung angeboten. Nach den zwei Wochen habe ich gleich die Vollversion für alle Fahrzeuge bestellt“, berichtet Theisen. „Für mich sieht das praktisch so aus: Ich lege in Labelwin einen Kundendienstauftrag an und sende ihn per Knopfdruck an das Tom-Tom-Gerät. Für den Monteur oder das Fahrzeug ist der Auftrag sofort danach ohne Doppelerfassung verfügbar.“ Der Monteur wählt den Auftrag aus und ändert dann den jeweiligen Status durch einfaches Antippen mit dem Finger. Hier gibt es zum Beispiel die Optionen

„Meine Mitarbeiter bekommen die Aufträge direkt aufs Tom-Tom-Gerät und können losfahren, auch nachts, wenn es erforderlich ist.“

Hans Theisen

„Auftrag angenommen“, „Auftrag begonnen“, „Pause“ oder „Auftrag beendet“. In seinem Büro sieht Theisen auf seinem Bildschirm in Labelwin jederzeit den aktuellen Status zu jedem einzelnen Auftrag. „Auf der Webseite von Tom-Tom Webfleet habe ich die Übersicht über die aktuellen Standorte meiner Fahrzeuge, die gefahrenen Routen und die aktuelle Auftragsadresse. Aus diesem Grund arbeite ich auch mit zwei Monitoren. Auf dem einen Monitor läuft Labelwin, auf dem anderen Monitor Tom-Tom Webfleet“, erklärt Theisen seine Systematik. „Die Mitarbeiter sind froh über die Navigation und vor allem auch die Staumengehung. Schließlich können sie sich in dem großen Service-Areal nicht überall auskennen“, beschreibt Hans Theisen die Reaktionen seiner Angestellten. „Die bekommen ihre Aufträge direkt aufs Tom-Tom-Gerät und können losfahren, auch nachts.“ Ein weiterer Pluspunkt neben der Routenoptimierung ist die Einsatzplanung. Hans Theisen erklärt: „Bei eingehenden Aufträgen kann ich hier im Büro optimal planen. Ich sehe sofort auf meinem Bildschirm, welcher Monteur den kürzesten Weg zum Einsatzort hat. Pro Monteur und Woche spare ich etwa eine Stunde oder sogar mehr.“ Durch die Transparenz bei Zeiten und Strecken bieten sich dem Kölner weitere Vorteile. „Wenn ich ein Angebot schreibe, dann habe ich durch die Navigation und Ortung einen großen Zeitbonus“, so Theisen. „Und für meine Nachkalkulationen gibt es umfangreiche Auswertungen. So kann ich einmal festgelegte Pauschalen korrigieren oder bestätigen und habe für den

Auftraggeber nicht nur Quasiwerte, sondern eine lückenlose Dokumentation.“ Durch den Einsatz der richtigen kaufmännischen Software im Betrieb setzt der Unternehmer viel Energie frei. Und diese nutzt er bei der großen Umrüstphase für seinen Fastfood-Kunden. Der ändert nämlich, wie das Kölner Unternehmen vor zwei Jahren, auch sein Logo.

Aber das neue „Grün“ im Logo ist nicht nur eine optische Veränderung. „Unser Kunde führt energieeffiziente Technologien in den Restaurants ein“, so Theisen. „Es wird mehr und mehr auf Energieeffizienz und Nachhaltigkeit in den Restaurants gesetzt. So wurde im Rahmen einer groß angelegten Energieinitiative das erste FCKW-freie Restaurant eröffnet, in welchem alle Kühlsysteme, Kühlräume und Klimaanlage mit natürlichen Kältemitteln betrieben werden. Dazu wird auch in effizientere Küchengeräte investiert. Um den sogenannten ‚ökologischen Fußabdruck‘ zu verkleinern, wird das Unternehmen außerdem schrittweise seine Stromversorgung zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien beziehen.“ Theisens Unternehmen ist bei der Umstellung dabei und steuert sein Know-how im Bereich der regenerativen Energien bei. Theisen lebt mit seiner Frau und zwei Kindern in Bergisch Gladbach. Dort ist es beschaulicher als in Köln und hier findet er die Zeit, sich mit den strategischen Fragen der Unternehmensführung in Ruhe auseinanderzusetzen. ■

www.theisen-lamberts.de  
www.label-software.de