



Nach der Einführung der Software Labelwin, führt eine freie Journalistin ein Gespräch mit ausgewählten Kunden, um zu erfahren, wie zufrieden sie sind.

**Name** Abele Haustechnik GmbH

**Adresse** Holzhofring 22  
82362 Weilheim

 0881/93500

 info@abele.eu



**Tätigkeitsfeld** Heizung und Sanitär

**Betriebsgröße** 39 Mitarbeiter gesamt, davon  
12 im Büro an Labelplätzen

**Umsatz in %** Neubau: 0%  
Umbau: 50%  
Service/Kundendienst: 50%

**Wechsel zu  
Label Software** 03.06.2009

**Gesprächspartner** Tobias Hibler, Geschäftsführer

**Tag des  
Interviews** 05.11.2013



---

**Vor viereinhalb Jahren sind Sie zur Software Labelwin aus dem Haus Label Software gewechselt. Herr Hibler, wissen Sie noch, was damals die wesentlichen Gründe für diesen Wechsel waren?**

Wir waren mit der alten Software, *Syka-Soft* nicht mehr zufrieden. Da wir nun kein Vier-Mann-Betrieb sind, kam das Programm schnell an seine Grenzen und war unseren Anforderungen nicht mehr gewachsen. Und bei Änderungswünschen brauchten sie immer viel Zeit, um sie umzusetzen. Wir haben uns dann bei Kollegen ein bisschen umgehört und gefragt, mit welchen Programmen sie arbeiten. Ein Kollege sprach dann eine Empfehlung für Label aus, sodass wir uns danach bei einer Messe das Programm auch noch einmal detailliert erklärt haben lassen.

**Wie viele Softwarewechsel haben Sie schon mitgemacht?**

Tatsächlich nur den einen.

**Als Sie Label gesehen haben, gab es da ein Argument oder eine Funktion, die Ihnen ganz besonders gut gefallen hat? Was dann im Prinzip ausschlaggebend war für die Entscheidung zugunsten von Label?**

Es gab zwei wichtige Faktoren, die mit reingespielt haben. Uns war wichtig, dass unsere Monteure mobil sind. Deshalb war uns das Kundendienst-Mobil sehr wichtig.

Da wir auch die Lagerhaltung ändern wollten, war uns auch die Lagerverwaltung wichtig. Dank Label hat sich jetzt auch einiges in der Organisation verändert. Früher war die Lagerhaltung einfach wüst. Jeder Monteur hat sich, salopp formuliert, im Lager bedient und hat das Material dann per Hand erfasst und aufgeschrieben. Wir sind dann umgestiegen auf eine kontrollierte Lagerhaltung, sprich, parallel zum Einstieg mit Labelwin haben wir auch einen Lageristen eingestellt, der das Lager organisiert. Mittlerweile kommt kein Monteur mehr ins Lager, sondern der Lagerist richtet alles her, scannt die Ware und bucht sie auf den Arbeitsauftrag – oder auf das Projekt, je nachdem. Die Monteure haben dann eine Übersicht darüber, welches Material sie dabei haben und haken dann nur noch ab, was sie eingebaut haben und was nicht. Das hat zur Folge, dass wir nun einen genauen Überblick darüber haben, was wirklich im Lager ist. Und den Lagerwert können wir täglich abfragen.

**Haben sich noch andere Dinge verändert im Betrieb?**

Eine große und wichtige Veränderung war die zeitnahe Abrechnung von Aufträgen und Projekten. Früher hat das viel länger gedauert und wir mussten dementsprechend lange auf das Geld der Kunden warten. Jetzt sind die Rechnungen gleich am nächsten Tag draußen und wir als Betrieb müssen nicht mehr so viel zwischenfinanzieren oder bleiben gar auf den Kosten sitzen. Das ist ein riesiger Vorteil für uns.

**Wir springen nochmal ins Jahr 2009: Wie haben Sie die Umstellung erlebt?**

Es lief richtig gut. Sicher braucht es am Anfang eine gewisse Zeit, bis die Mitarbeiter damit vertraut sind, aber an und für sich ist die Umstellung ganz problemlos abgelaufen.

---

---

### **Haben Sie alte Daten mitnehmen können?**

Wir haben die Karteikarten, also die Anlagendaten, sowie die kompletten Adressen mitgenommen. Das Überspielen auf Label hat gut funktioniert und es kam zu keinem großen Datenverlust. Letzte Schönheitsmakel werden zurzeit noch von einer 450€-Kraft ausgebessert, aber die Fehler in den Adressen halten sich in Grenzen.

### **Was würden Sie denn sagen, wie lange es etwa gedauert hat, bis Sie tempomäßig wieder auf dem Stand waren wie vor dem Wechsel?**

Bis der letzte Mitarbeiter das Programm verstanden hat, brauchte es etwa drei bis vier Monate. Natürlich haben wir einige Schulungen gemacht und oft Hilfe in Anspruch genommen. Funktioniert hat es von Beginn an und der Betrieb wurde auch nicht merklich ausgebremst durch die Umstellung. Doch bis alle Schritte saßen, dauerte es so vier Monate.

### **Wie arbeiten Ihre Mitarbeiter mit dem Programm?**

Wir haben sie vorgewarnt, dass eine neue Software aufgespielt würde und dementsprechend wurde das neue Programm sofort akzeptiert. Unsere Mitarbeiter haben natürlich auch festgestellt, dass Labelwin klare Vorteile hat. Abläufe gehen schneller und wir sind effizienter geworden. Labelwin ist als Programm einfach viel ausgereifter und erleichtert den Alltag. Die Kalkulation beispielsweise, die ich sehr mag, die ist in diesem Umfang neu für uns.

### **Was genau ist neu?**

Angenommen ich schreibe ein Angebot. Unten gebe ich dann an, dass die Stunden auf Vollkosten kalkuliert werden sollen. Sobald ich dieses Angebot fertig habe, klicke ich auf die Übersicht, dann auf die Summe und habe sofort einen Überblick darüber, wie das Angebot kalkuliert ist. Ist der Gewinn genauso, wie wir uns das vorgestellt haben? Das habe ich mit einem Klick und einem Blick übersichtlich aufgelistet.

### **Hatten Sie schon Kontakt zur Label Hotline?**

Ja, hatte ich. Mehrmals sogar. Wir haben gemerkt, dass der beste Weg eine Email mit der Bitte um Rückruf ist. Manchmal ist eben besetzt und auf eine Email reagieren sie immer schnell und rufen zurück.

### **Wenn Sie Fragen haben, wenden Sie sich dann zuerst an die Hotline oder zuerst an den Vertriebspartner MCS Schwarz in München?**

Meistens wenden wir uns zuerst an MCS Schwarz. Da sie uns viele Formulare erstellt haben, wissen sie am ehesten Rat, wenn Fragen auftauchen. Die Betreuung muss ich wirklich loben. Die sind richtig gut. Vor allem der Herr Tischler, mit dem haben wir wirklich einen tollen Fang gemacht.

---

---

**Was würden Sie Label für eine Gesamtnote geben? Zwischen eins und sechs? Wenn Sie müssten... was Sie jetzt müssen.**

Ich würde Label eine Zwei geben. Gerade auch, weil Label Software als kleineres Unternehmen sehr sympathisch ist. Wenn ich anrufe, habe ich meistens die selben zwei, drei Ansprechpartner am Telefon, sodass ich meine Situation nicht immer komplett neu erklären muss. Die Hotline weiß eben meistens Bescheid. Das ist sehr angenehm.

**Ich habe mit Herrn Bax gesprochen und der würde dieses Interview gerne – nachdem ich es in eine schriftliche Form gebracht habe – auf die Internetseite stellen. Sind Sie damit einverstanden?**

Das können Sie machen, ja.

**Okay. Dann danke ich Ihnen.**

Ja, gerne.

---