



Oliver Schöll, Geschäftsführer der Schöll Heizung Lüftung Haustechnik, ist passionierter Höhlentaucher. Seinen Entdeckergeist hat er auch auf den Betrieb übertragen. Das macht den 52-Jährigen zu einem digitalen Pionier im Fachhandwerk.

# Handwerklicher Entdeckergeist zwischen Höhlen und digitalen Helfern

Ein Besuch beim SHK-Fachbetrieb Oliver Schöll in Blaustein

Auf den ersten Blick eignet sich das Büro von Fachhandwerker Oliver Schöll für eine Wette in einem Fernsehklassiker. Die formulierte Frage könnte in etwa lauten: Oliver Schöll wettet, dass Sie es nicht schaffen, mehr Monitore auf einer Bürofläche von etwa 15 Quadratmetern unterzubringen als er. Und während der Besucher in Blaustein im Alb-Donau-Kreis gerade überlegt, wie sich die prominenten TV-Gäste wohl entscheiden würden, präsentiert der Geschäftsführer der Schöll Heizung Lüftung Haustechnik und passionierte Höhlentaucher ein digitales Tool nach dem anderen, das einen staunen lässt und perfekt zum Betrieb passt. Sein Entdeckergeist macht den 52-Jährigen zu einem digitalen Pionier im Fachhandwerk.

Das Höhlentauchen ist eine besondere Variante des Tauchsports, die mit erhöhten Risiken verbunden ist. So steht es bei Wikipedia. Oliver Schöll zeigt Bilder aus Indien, klickt auf Links zu YouTube-Filmen und hält mehrmals im Jahr Vorträge zu seinen Expeditionen. Er zählt zu den Menschen, die mit Gestik, Mimik und ihrer emotionalen Art fesseln – und er zählt zu den Fachhandwerkern, die von Anfang an den Weg der Digitalisierung gehen. Seit Mitte der 90er Jahre, als er nach der Meisterprüfung in den väterlichen Betrieb einstieg, sagt der einstige Commodore C64-Fan der Zettelwirtschaft den Kampf an. „Schon damals haben wir eine Fachhandwerkersoftware genutzt, mit der wir von Schreibmaschine auf digitale Rechnung und auf digitale Karteikarten umgestellt haben. Später haben wir Module dazugekauft für das Mahnwesen und Angebote. Die Software war aber noch sehr limitiert“, erinnert sich Schöll.

Höchste Zeit also, tiefer in die Software-Welt einzutauchen. Mehrere Anbieter

reisten in das unscheinbare Büro im ebenso unscheinbaren Blaustein, stellten ihre Leistungen vor, Schöll entschied sich 2007 schließlich für Label. „Inzwischen nutze ich bei Label das komplette Grundpaket, also Adressverwaltung, Angebotswesen, Rechnungseingang und -ausgang, Finanzbuchhaltung, digitaler Rechnungseingang mit ZUGFeRD, Kundendienstmodul als mobile Lösung, sodass alle Monteur alles voll digital machen können.“ Die Reports landen auf diesem Weg im Büro und das Büro generiert daraus die Rechnung. „Zettelwirtschaft ist totaler Müll, die braucht kein Mensch“, bringt es Oliver Schöll auf den Punkt und organisiert einen Espresso.

## Pflichttool für das Fachhandwerk?

Wer Höhlentauchen geht, braucht ein starkes Team und Vertrauen in die Ausrüstung. Das gilt auch für den digitalen

Weg im Fachhandwerk. „Ich binde meine Leute in die Entscheidungen mit ein“, sagt Oliver Schöll auf seinem Drehstuhl hinter dem dunklen Holzschreibtisch und fügt hinzu: „Ich hole alle zusammen und erkläre die Vorteile, etwa der digitalen Zeiterfassung. Kontrolle über den Betrieb zu haben, geht nur über digitale Zeiterfassung und digitale Auftragsabwicklung. Dann hast du den Laden zu 98% im Griff,

**Ich binde meine Leute in die Entscheidungen mit ein.**

ohne riesigen Einsatz.“ Vor zwei Jahren setzte er erstmals auf ZUGFeRD als neueste Form der digitalen Rechnungsstellung. Ein Pflichttool für das Fachhandwerk? So klingt es, aber die Realität spricht noch eine andere Sprache. „Ich war in Stuttgart bei einer Schulung zum Projektmanagement. Dort waren 120 Betriebe, drei davon hatten auf ZUGFeRD umgestellt“, sagt Schöll und schüttelt den Kopf.

Hinter Oliver Schöll türmen sich noch Ordner in den Regalen. Relikte aus ver-

gangenen Zeiten. Seine beiden Söhne wollen später den Betrieb übernehmen. Ihr Vater organisiert für sie schon jetzt ein digitales Spielfeld, in dem Schnittstellen für nahtlose Vernetzung und schnelle Abläufe sorgen. Mit dem Wachstum des Betriebs bietet sich dem Digital-Pionier die Chance, noch mehr am, statt nur im Unternehmen zu arbeiten. Die Mannschaft besteht inzwischen aus neun Leuten, darunter Schölls Frau und seine Söhne. Mit einem Klick öffnet der 52-Jährige das Tool immersight, einen 3D-Showroom. Die Bilder, die er mit einer 360-Grad-Kamera im Badezimmer eines Kunden gemacht hat, tauchen in 3D auf dem Bildschirm auf. Über das Tool erhält er sämtliche Maße, kann seine Mitarbeiter oder auch die ELEMENTS-Ausstellung seines Großhandelspartners klowa KG in Ulm perfekt auf das Projekt vorbereiten.

Apropos klowa: Das G.U.T.-Haus begleitet ihn nicht nur mit klassischen Großhandelsservices, sondern mit Digital-Coach Simon Kupke auch auf seiner digitalen Expedition. „Simon hat immer ein offenes Ohr, ist mit Leidenschaft dabei und sagt, wenn was nicht passt. Im Zusammenspiel mit der Agentur ID haben wir etwa meine Webseite persönlich und einladend gestaltet. Wir wollten uns damit abheben, das ist gelungen“, sagt Oliver Schöll. Seine Endkunden finden auf der Webseite Bilder der Firma, der Mitarbeiter und können Tools wie den 3D-Badplaner, den Budgetkalkulator und den Heizungsplaner nutzen. „Die Webseite ist schon jetzt wichtig und wird noch wichtiger.“

### Nahtlose Verknüpfung von Fachhandwerkersoftware

Wenn Oliver Schöll auf Schnittstellen zu sprechen kommt, erinnert das an einen Song einer bekannten deutschen Band. OMD, UGL, UGS und IDS für die nahtlose Verknüpfung zwischen seiner Fachhandwerkersoftware und der Service-Plattform G.U.T. ONLINE PLUS. Open Masterdata ermöglicht ihm eine reibungslose Datenversorgung mit Produktstammdaten. Damit bekommen Betriebe aus Millionen von Artikel genau jene, die aktuell benötigt werden, sozusagen „on demand“. „Ich habe immer die richtige Kalkulati-



Das Team von Schöll besteht aktuell aus neun Mitarbeitern, darunter Schölls Frau und seine Söhne.

on für meine Projekte. Mit diesem Service der G.U.T.-Gruppe bin ich auf der sicheren Seite“, sagt er.

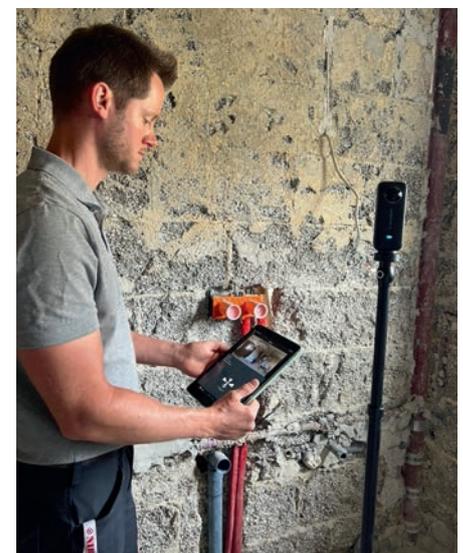
Die digitale Entdeckungstour führt Oliver Schöll zu immer neuen „Schätzen“. Jüngstes Beispiel: elements a. „Das ist ein richtig geiles Tool“, sagt er. Das Projektentwicklungstool ermöglicht unter anderem den digitalen Austausch mit der Ausstellung. Schöll schickt seine Kunden in die Ausstellung, die Badverkäufer beraten, erstellen das Angebot und übermitteln das Paket über elements a in den Betrieb. Damit sind alle auf einem Stand und können nahtlos und fehlerfrei arbeiten. Auch die integrierten Kalkulatoren auf seiner Webseite funktionieren damit noch genauer. „Der Stundenverrechnungssatz und die Abschläge sind hinterlegt und mein Kunde bekommt gleich eine viel bessere Vorstellung von den Kosten.“

Oliver Schöll führt seinen Besucher in sein Lager. Er steht vor der Entscheidung, ein neues zu bauen. Wenn es so kommt, erleichtern auch hier digitale Tools die Arbeit. Auf die Bedeutung der Digitalisierung angesprochen, sagt er: „Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben. Du kannst viel schneller arbeiten, vergisst weniger und generierst deutlich mehr Aufträge. Die Leute wissen, was sie wollen – und wenn

Du schnell bist, bekommst Du viele Aufträge, die Du sonst nicht bekommst, wenn Du Dir mit der Angebotserstellung lange Zeit lässt.“ Oliver Schöll hat alles auf dem Handy und im Büro mit seinen fünf Monitoren. Wetten, dass die Expedition Digitalisierung im Betrieb Schöll Heizung Lüftung Haustechnik erfolgreich weitergeht? ◀

Bilder: GC Gruppe / Schöll

[www.schoell-heizungsbau.de](http://www.schoell-heizungsbau.de)



Digitale Tools werden auch auf der Baustelle genutzt.