

Die Artisten von Geldern

Mit der richtigen Software zum Erfolg

*Claudia Jesse,
Label Software Gerald Bax GmbH,
Bielefeld*

Im Betriebsalltag wird viel Arbeitszeit für unproduktive Tätigkeiten vergeudet. Hier ruht oft ein großes Potenzial. Hans-Gerhard Neyenhuys, Geschäftsführer der Firma Neyenhuys GmbH, hat dies frühzeitig erkannt. Mit seinem Betrieb für Elektro-, Sanitär- und Heizungstechnik machte er sich aktiv auf den Weg in Richtung optimale Abläufe. Die eingesetzte Branchensoftware, die in gleicher Weise bei Kältefachbetrieben eingesetzt werden kann, spielt dabei eine wichtige Rolle im Unternehmen und ist auch einer der maßgeblichen Erfolgsfaktoren.

Es ist kein Geheimnis mehr, dass schlecht organisierte Abstimmungsprozesse, Prozessschleifen und Suchprozesse in den administrativen Bereichen eines Unternehmens ein beachtliches Verbesserungspotenzial bergen. Eine Studie des Fraunhofer Instituts hat gezeigt, dass bis zu 30 % der Arbeitszeit mit unproduktiven Tätigkeiten vertan wird. Dabei sind viele Arbeitsabläufe standardisierbar und können von einer professionellen Software übernommen werden.

Die Firma Neyenhuys (www.neyenhuys.de) aus Geldern an der holländischen Grenze hat das Potenzial ihres Betriebes erkannt. Deshalb haben sie sich 2006 ent-

schieden, das Qualifizierungsprogramm „Uptodate-Offensive“ der Gebrüder Steffen zu durchlaufen. Die Inhalte des Programms reichen von Unternehmensphilosophie über moderne Organisation bis hin zum Kundendienst und guter Öffentlichkeitsarbeit. Hans-Gerhard und Nadja Neyenhuys sind damit in einen mehrjährigen Prozess eingetreten, in dem über 50 Jahre Firmengeschichte neu strukturiert werden.

Über 50 Jahre Firmengeschichte

1958 hat sich der Vater, Matthias Neyenhuys, in dem kleinen Ort Walbeck, unweit des heutigen Firmensitzes, selbstständig gemacht.

„Ich war immer mit dabei. Mein Spielplatz war die Baustelle. Entweder hat mein Vater mich mitgenommen, oder seine Angestellten“, erinnert sich Hans-Gerhard Neyenhuys. So war es auch nicht verwunderlich, dass er 1986 seine Lehre zum Elektroinstallateur begonnen hat. 1991 beendete er die Meisterschule und übernahm die Firma seines Vaters.

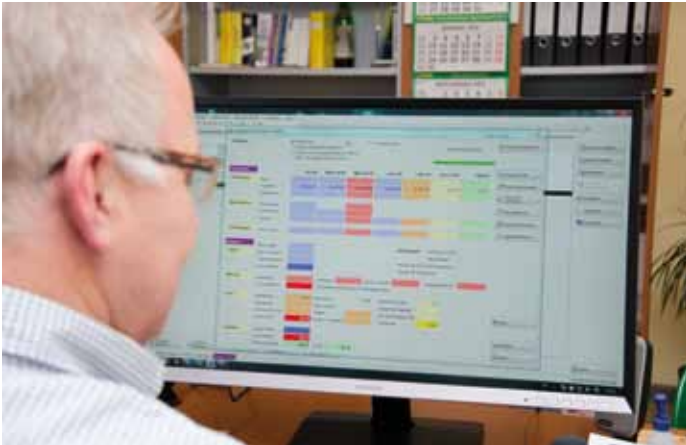
Im Jahr 2007 zog das Unternehmen in das kleine Städtchen Geldern um. 2008 feierte die Firma 50-jähriges Jubiläum. Zu diesem Anlass wurde ein neues Logo entwickelt, das zwei Artisten in roter Farbe zeigt. Symbolisch stehen die beiden Artisten für das Unternehmen. Denn Geschäftsführer Hans-Gerhard Neyenhuys, seine Frau Nadja und die 27 Mitarbeiter versuchen in artistischer Manier, die Kundenwünsche umzusetzen. „Wenn sich andere einmal gedreht haben, haben wir uns schon zweimal gedreht“, sagt der Inhaber.

Zahlen, die die Zukunft bedeuten: das Controlling

Die Organisation im Betrieb ist auch ein wichtiger Grundstein der „Uptodate-Offensive“. Das Motto ist klar: Mit einer guten Software lässt sich vieles leichter umsetzen. „Im Betrieb der Gebrüder Steffen haben wir die Software „Labelwin“ zum ersten Mal gesehen. Von den reibungslosen Abläufen und dem durchdachten Ineinandergreifen der einzelnen Module waren wir sofort begeistert“, erzählt Hans-Gerhard Neyenhuys. „Der Kontakt zu Label war schnell hergestellt: Im März 2010 war der Label-Partner Bunte & Klein bei uns im Haus und hat uns das Programm im Detail gezeigt. Im April 2010 wurde es bei uns installiert. Seitdem



Die Firma Neyenhuys ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Heute sind in der Firma 27 Mitarbeiter beschäftigt und 15 Autos zählen zum Fuhrpark. Das Logo mit den beiden roten Artisten entstand zum 50-jährigen Firmenjubiläum im Jahr 2008. Sie wollten keinen tropfenden Wasserhahn oder silberne Rohre, sondern ein Bild, das ihre Philosophie transportiert: schnell, wendig, stark – wie Artisten eben.



Hans-Gerhard Neyenhuis lässt sich die Projekte von der Software „Labelwin“ auswerten. Wie hoch sind die Gesamtkosten? Wie hoch ist der Anteil der Material- und Lohnkosten? Und, vor allem: Liegt das Projekt noch im finanziellen Rahmen? Der Geschäftsführer braucht diese Zahlen, um seinen Betrieb erfolgreich führen zu können.



Die beiden Büromitarbeiterinnen Anna Holla und Maren Engh planen den Tag: Auf dem rechten Bildschirm gibt der Kalender eine Übersicht der Monteure, Autos und Termine. Der linke Bildschirm wirft eine tagesaktuelle Auswertung samt offener Aufgaben, Rechnungseingangsbuch und -ausgangsbuch, offener Kundendienst-aufträge oder Aufträge, die noch „in Arbeit“ sind, aus.

deckt die Software bei uns mindestens 80 % der alltäglichen Arbeiten ab: Informations-, Daten- und Dokumentenverwaltung, die Überwachung von Zahlungseingängen und -ausgängen, Rechnungen schreiben, Mahnen, Angebote erstellen, Projekte überwachen, Auswertungen erstellen, Kundendienstaufträge anlegen, Zeiterfassung oder die Artikelverwaltung“, ergänzt Nadja Neyenhuis.

Digitalisierung von Projekten

Für den Geschäftsführer ist vor allem die Kontrolle von Projekten eine echte Entlastung und war damals ein wichtiges Argument für „Labelwin“. Die Projektverwaltung in der Software ist einem Ordner nachempfunden, wie er im Regal für die Papierablage genutzt wird. Dieser Projektordner kann als digitaler Sammelbehälter für verschiedene Vorgänge verstanden werden. Alle dem jeweiligen Projekt zugehörigen Dokumente werden dort abgelegt: Briefe, Zeichnungen, Fotos, Rechnungen, E-Mails und anderes. Auch Arbeitszeiten der Monteure, Materialverbrauch sowie projektbezogene Ein- und Ausgaben werden zu einem Projekt gebucht.

Darüber hinaus bietet die Projektverwaltung eine umfangreiche Auswertungsfunktion. Beim Aufruf eines Projektes erscheint im Kopf der Maske zunächst eine Schnellauswertung, die den Planerlös, die Kosten, die Erlöse und den Ertrag gegenüberstellt. Per Knopfdruck ist ein Wechsel in die Detailansicht möglich, die einen sehr differenzierten Blick auf das einzelne Projekt ermöglicht. Dort werden dann die bisherigen Materialkosten angezeigt, Lohnkosten, die

gesamten Ausgangs- und Eingangszahlungen, also der aktuelle Stand des Projekts. „Als Geschäftsführer finde ich genau an dieser Stelle die Zahlen und Fakten, die ich brauche, um meinen Betrieb zu führen. Für mich ist das Wichtigste, den Überblick der Projekte zu behalten. Mit „Labelwin“ habe ich dafür das richtige Werkzeug gefunden. Das Programm zieht sich alle Daten, die projektbezogen eingegeben wurden, also Lohn- und Materialkosten, Bestellungen oder Anzahlungen, und wertet sie aus. Ich kann also jederzeit den aktuellen Stand eines Projektes aufrufen und sofort sehen, ob das Projekt im Rahmen ist, oder ob es finanziell aus dem Ruder läuft“, sagt der Inhaber.

Buchhaltung und Kundendienst – sinnvoll miteinander verknüpft

Nadja Neyenhuis ist 1996 in den Betrieb eingestiegen und seitdem verantwortlich für die Lohn- und Finanzbuchhaltung. „Dass die Software eine integrierte Schnittstelle zur DATEV hat, war für mich immer wichtig – und ist es immer noch. Früher musste ich jede Rechnung zweimal einbuchen: einmal in unsere Software und noch einmal separat für unseren Steuerberater. Das hat richtig viel Zeit gekostet. Heute kann ich dem Steuerberater per Knopfdruck alle Rechnungen im passendem Format übergeben“, sagt die 46-Jährige.

Was Nadja Neyenhuis in die Finanzbuchhaltung eingibt, erscheint automatisch auch an anderen Stellen des Programms. Wenn ein Kunde beispielsweise die offenen Rechnungen noch nicht beglichen hat, wird das in seinen digitalen Adressdaten hinterlegt.

Ruft dieser Kunde an, öffnet sich automatisch die Maske „Customer-Relationship-Management“, kurz CRM, und zeigt alle Vorgänge zu diesem Kunden. In Rot ist dann auf den ersten Blick zu sehen, welche Summe noch aussteht.

Um auf die Bedürfnisse der Kunden optimal eingehen zu können, ist es notwendig, den Kunden zu „kennen“. „Kennen“ meint, alles zu wissen, was mit diesem Kunden gelaufen ist. „Oft kommt es vor, dass ein Kunde anruft und nach einem ganz speziellen Ersatzteil fragt. Eines, das vor Jahren eingebaut wurde und jetzt kaputt gegangen ist. Dann muss ich nicht ins Archiv laufen und die Ordner durchsuchen. Sondern ich habe alles, vom Angebot bis zum Auftrag, von der Rechnung bis zur Lieferantenbestellung auf meinem Bildschirm. Ich kann dem Kunden binnen Sekunden eine Antwort geben. Unsere Kunden staunen, weil sie nicht so schnell mit einer Antwort rechnen“, sagt Nadja Neyenhuis.

Unproduktive Arbeiten?

Die Firma Neyenhuis ist auf dem besten Weg, unproduktive Arbeiten zu minimieren. Das Qualifizierungsprogramm mit den Gebrüder Steffen läuft weiter. Mittlerweile sind Prozesse sehr gut aufeinander abgestimmt und standardisierte Arbeiten werden von der Software „Labelwin“ übernommen. „Sie unterstützt genau an den Stellen, an denen oft viel Zeit verloren geht. Von den 30 % des Fraunhofer Instituts sind wir weit entfernt“, ist sich das Unternehmerpaar einig. „Das Programm ist wirklich ein Gewinn für unser Unternehmen und erspart uns eine Menge Arbeit, Zeit und Stress.“