

Unternehmenssoftware

Mit weniger Aufwand zu besseren Geschäftszahlen

| Heft 2/2009



01 Die schnelle und sorgfältige Reinigung von Veranstaltungsorten gehört zu den Spezialitäten der Rudolf Weber Gebäudereinigung.
Bild: Rudolf Weber

Lange Jahre kämpfte ein Essener Reinigungsunternehmen mit dem fehlenden Branchenbezug seiner Unternehmenssoftware. Als nach einer Firmenübernahme eine aufwendige Erweiterung anstand, entschied sich der Gebäudedienstleister lieber für einen Systemwechsel. Ein Schritt in die richtige Richtung.

Auch wenn noch nicht alle Abteilungen umgestellt sind, profitiert die Rudolf Weber Gebäudereinigung und Gebäudedienste bereits von der einheitlichen Datenhaltung. Das Management stützt Entscheidungen auf eine breitere Informationsbasis und die Zahlen stehen deutlich schneller zur Verfügung. Zeitgleich ist der Verwaltungsaufwand in zentralen Bereichen wie Controlling oder Personalmanagement deutlich gesunken. Hinzu kommen erhebliche Einsparungen bei den IT-Betriebskosten. Da die Mitarbeiter heute mehr Zeit für strategische Planungen haben, steht das Unternehmen besser da als jemals zuvor.

Fehlende Branchenfunktionen zwangen zum Wechsel

Einige Zeit arbeitete die Rudolf Weber Gebäudereinigung mit einer Unternehmenssoftware von SAP. Gefallen fand man an dem System allerdings nicht. „Viele unserer Industriekunden arbeiten mit SAP. Deshalb haben wir uns seinerzeit für die Software entschieden, auch wenn wir dabei schmerzhaft Kompromisse eingehen mussten“, erklärt der geschäftsführende Gesellschafter Andreas Weber. Vor allem der fehlende Branchenbezug machte sich negativ bemerkbar.

„Wegen der vielen Gesetzesänderungen haben wir mehr als 2.000 Einzelanpassungen vorgenommen, die uns bei fälligen Updates mitunter erhebliche Probleme bereiteten“, erinnert sich Firmenchef Weber. Ein teurer Spaß, denn ohne eigene IT-Abteilung war der Rückgriff auf Berater unvermeidlich. Trotzdem war eine Vollintegration nicht möglich, weshalb im Vertrieb und im Lager Speziallösungen im Einsatz waren.

Als nach einer Firmenübernahme eine Ausweitung anstand, zog der Gebäudedienstleister die Notbremse und sah sich nach einer neuen Unternehmenssoftware um. Die sollte zu dem vorhandenen, von Microsoft geprägten Systemumfeld passen und offen für die unternehmensübergreifende Prozessintegration mit Kunden sein. „Um nicht erneut in die Abhängigkeit eines Anbieters zu geraten, wollten wir künftig einen großen Teil der Anpassungen selbst übernehmen“, stellt Andreas Weber klar.

Über den Gebäudereinigungsverband kam er auf den Microsoft-Partner BSS Business Solutions for Services – BGL Software GmbH, der als Vertriebspartner die Branchenlösung „BSS cleaning pro“ für Gebäudedienstleister im Portfolio hat. Als Basis dient dabei das ERP-System Microsoft Dynamics NAV. „Die Mischung stimmte: Microsoft sorgte für die notwendige Investitionssicherheit, während die BSS die Gesamtlösung auf unsere speziellen Anforderungen anpasste“, begründet Firmenchef Weber die Entscheidung vom Frühjahr 2006.

Geringer Anpassungsaufwand

Das Projekt startete im folgenden Sommer. Das Projektteam entschied sich für eine mehrstufige Einführung. Bis zum Herbst sollten zunächst alle betriebsspezifischen Anforderungen umgesetzt werden. Im letzten Jahresquartal standen dann die Mitarbeiterschulungen und ein mehrmonatiger Parallellauf mit alter und neuer Unternehmenssoftware auf dem Programm. Zum Jahreswechsel sollte der endgültige Systemwechsel folgen. Lediglich den Vertrieb und das Lager blieben in der ersten Runde außen vor.

Bei den Anpassungen gab das Projektteam als Devise die strikte Orientierung am Programmstandard aus. Statt komplexe Programmweiterungen zu entwickeln, beschränkte man sich auf viele kleinerer Änderungen. Dabei galt es beispielsweise die Reihenfolgen der Eingabemasken zu verändern, Benutzerrechte zu definieren oder das Rechnungswesen auf die Unternehmensstruktur zuzuschneiden.

„Rund 80 Prozent der heutigen Prozesse entsprechen dem Standard. Lediglich bei Kostenstellenrechnung und Geräteverwaltung waren größere Eingriffe erforderlich“, erklärt Firmenchef Weber. Während man die vorhandene Kostenstellenstruktur verfeinerte, kamen bei der Geräteverwaltung zusätzliche Funktionen hinzu, mit deren Hilfe sich etwa der Zustand der vor Ort stationierten Reinigungsgeräte dokumentieren lässt.

Eine ausgesprochen nützliche Investition sei die Reportingsoftware „JetReports“: Ein optionales Modul zur Tabellenkalkulation Excel, das – einmal eingerichtet – selbstständig auf aktuelle Geschäftszahlen aus der Softwareinstallation zugreift. Damit konnte das laufende Berichtswesen des Dienstleisters erheblich beschleunigt werden.

Seit Anfang 2007 ist Die Branchenlösung in fast allen Unternehmensbereichen des Dienstleisters im Einsatz. Mit den Projekt-ergebnissen ist Firmenchef Weber sehr zufrieden: „Wir haben unsere Prozesse gestrafft und wichtige Formulare vereinfacht. Im Alltagsgeschäft sind wir dadurch deutlich schneller.“ Das wirkt sich vor allem auf das Personalwesen aus. Betreute ein Personalmitarbeiter früher zwischen 200 und 300 Mitarbeiter, liegt der Schnitt heute bei 450. „Trotz des starken Wachstums werden wir in der Verwaltung noch lange Zeit mit dem gleichen Mitarbeiterstamm auskommen“, freut sich Andreas Weber.

Mindestens ebenso wichtig ist für ihn die verbesserte Controllingqualität. Hier wirkt die Softwarelösung in zweierlei Hinsicht: Zum einen profitiert der Gebäudereiniger von einem detaillierten Einblick in die Geschäftssituation, was insbesondere der Integration zu verdanken ist. „Controlling, Liquiditätsplanung und Onlinebanking arbeiten mit den gleichen Daten. Das wirkt sich beispielsweise auf die Liquiditätsanalyse aus. Jetzt können wir nicht nur stichtagsbezogene Werte ermitteln, sondern auch künftige Kassenbestände planen. Den Spielraum hatten wir früher nicht“, erklärt Firmenchef Weber. Die flexiblen Zeitreihenvergleiche und Detailsichten hätten sogar die Hausbank und den Wirtschaftsprüfer überzeugt.

Das Schöne dabei: Der Aufwand für das Controlling ist sogar gesunken. Neben der soliden Datenbasis von Dynamics NAV hat vor allem die komfortable Verknüpfung zu Microsoft Excel daran einen großen Anteil. „Excel und Dynamics NAV haben uns mindestens zwei Jahre vorangebracht. Heute reichen wenige Handgriffe, um unsere Führungskräfte mit Berichten zu einzelnen Kostenstellen oder den laufenden Personalaufwand zu informieren“, unterstreicht Andreas Weber. Das Controlling sei so vom Tagesgeschäft weitgehend entlastet. Die eingesparte Zeit investiert das Unternehmen verstärkt in strategische Planungen und Analysen.

Die Projektrentabilität hat man zwar nicht berechnet, doch schätzt Andreas Weber, dass die Investitionskosten spätestens nach zwei Jahren eingespielt sind. So überrascht es kaum, dass die Wunschliste für den weiteren Systemausbau lang ist. Ganz oben steht die noch fehlende Einbindung von Vertrieb und Lager. Zudem soll ein Dokumentenmanagementsystem künftig die gesetzlichen Archivierungsvorschriften wahren. Und auch das Controlling wird weiter vereinfacht: Statt wie bisher monatliche Reports an die Führungskräfte zu verteilen, sollen sich diese die aktuellen Zahlen künftig aus dem Intranet abrufen.

MarCom Media Relations | markus.targiel@holzmannverlag.de

Weitere Bilder

Bild 2 von 2



02 Die neue Softwarelösung hat den Dienstleister voran gebracht. Heute reichen wenige Klicks, um die Führungskräfte zu informieren.
Bild: rationell reinigen

DIENSTLEISTERPROFIL

Rudolf Weber Gebäudereinigung und Gebäudedienste

Der 1934 gegründete Familienbetrieb wird in der dritten Generation geführt. Mit Stammsitz in Essen sowie Niederlassungen in Duisburg und Bochum sorgt das Unternehmen im Ruhrgebiet und dem angrenzenden Rheinland für Sauberkeit. In der Kundenkartei fallen neben namhaften Industriebetrieben viele bekannte Veranstaltungsorte wie etwa Messehallen oder Fußballstadien auf. Andreas Weber: „Anders als bei Büroräumen ist bei Veranstaltungsorten ein Nachreinigen wegen der Folgeveranstaltungen kaum möglich. Die Arbeit muss also zuverlässig verrichtet werden.“ Bei solchen Ausschreibungen kann Andreas Weber seine Trümpfe ausspielen: Sein Unternehmen ist zertifiziert, es wird nach Tarif bezahlt, die Fluktuation ist ausgesprochen niedrig.

Noch ein Pluspunkt: Der Dienstleister Rudolf Weber ist immer ein Kind des Ruhrgebiets geblieben. „Bei uns sind die Führungskräfte greifbar. Die Entfernung zum Kunden beträgt nur wenige Kilometer. Das ist für viele Betriebe wichtig“, betont Andreas Weber. Um attraktive Angebote unterbreiten zu können, setzt er auf Rationalisierung und schlanke Strukturen. Von den rund 1.400 Mitarbeitern entfallen lediglich 30 auf die Verwaltung. Der Jahresumsatz lag zuletzt bei rund 20 Millionen Euro.