Bild: Ziemer GmbH

## Kaufmännische Software

# Digitalisierung im Elektrohandwerk

**Ein Erfolgsfaktor für Elektrounternehmen ist eine gute Büroorganisation. Hierbei werden die Prozesse im Unternehmen zunehmend digitalisiert. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die verwendete Software speziell auf die Belange des Betriebes zugeschnitten ist.**

Auf der Light + Building, der Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik, haben im März viele Aussteller ihr Unternehmen und neue innovative Produktideen vorgestellt. Mit zahllosen Messehighlights versuchten sie die Aufmerksamkeit der Besucher zu gewinnen und versprachen einfache Lösungen für nahezu jedes Problem. Im Bereich der kaufmännischen Software wird dabei häufig mit neuen Funktionalitäten aufgetrumpft, die sich bei genauerem Hinsehen oder Austesten als kurzsichtiger Ansatz oder isolierte Lösung entpuppen. Auf die digitale Anbindung wird dabei ein besonderes Augenmerk gelegt, und die Möglichkeiten sind vielschichtig:

- zum Großhandel (Artikelimport, Preisanfragen, Import von Lieferschein und Rechnung, Austausch von Ausschreibungen (GAEB, Zugang zu Online-Shop etc.)
- zur Bank (Import / Export von Überweisungen)
- zum Steuerberater (DATEV)
- zum Kunden (Email, PDF)
- zum Planer (Ausschreibung, GAEB)
- zur Ausschreibungsplattform (MAREON)
- zur Zeiterfassung
- zur Mobilen Auftrags- und Projektabwicklung
- zur Terminverwaltung (z.B. Google, Outlook)
- zu anderen Programmen (z.B. CAD) u.v.a.m.

Aber, welche Funktionalität braucht ein Unternehmen, welcher konkrete Nutzen kann umgesetzt werden, welche realistischen Vorteile und Einsparungspotentiale können sich einstellen und eine Investition rechtfertigen? Der individuelle Bedarf bestimmt die Lö-

sung. Dies kann eine gute Orientierung im unübersichtlichen Angebot der Funktionalitäten sein. Die Entscheidung für ein neues ERP-System sollte am Ende eines unternehmensbezogenen individuellen Entscheidungsprozesses liegen. Nachhaltige Zeit- sowie Kosteneinsparungspotentiale liegen vor allem in der Festlegung von effizienten Ablaufstrukturen und Unternehmensabläufen und in der Möglichkeit diese in einem kaufmännischen Programm abzubilden. Die Kernprobleme im Elektrohandwerk sind seit Jahren hinreichend bekannt:

- immer aufwendigere Dokumentations- und Verwaltungstätigkeit
- Fachkräftemangel
- fehlende oder ungenaue betriebliche Ablaufstrukturen
- geringe Gewinnmarge
- eine niedrige Eigenkapitalquote
- unzureichende Produktivität
- falscher/kein Einsatz der bestehenden betrieblichen Mittel (u.a. ERP-Programm)

Die nachfolgenden 10 Fragen sollen dabei helfen einen Überblick zur aktuellen Situation in einem Unternehmen zu erhalten und bestehende Abläufe und aktuelle Probleme realistisch einzuordnen. Dies ist eine gute Grundlage, um ein Anforderungsprofil für ein ERP-Programm zu erstellen, und eine sinnvolle und nachhaltige Investitions-Entscheidung vorzubereiten.

- Individualität – Unterstützt und versteht die Software die jeweilige Branche?
- Anpassung – Bildet die Software die betrieblichen Abläufe ab?
- Großhandel – Unterstützt die Software B2B im Unternehmen?
- Effizienz – Wie viel Zeit (produktiv – unproduktiv) wird für das Kerngeschäft verwendet?
- Service – Ist die Erreichbarkeit für die Kunden gegeben?
- Aktualität – Ist der Artikelstamm, Leistungskatalog aktuell?
- Zeitgestaltung – Werden die Preise am Telefon verhandelt? Wird per Fax bestellt? Werden Lieferscheine und Lieferantenrechnungen manuell erfasst?
- Materialwirtschaft – Sind Arbeitsabläufe für die digitale Zukunft festgelegt ?
- Controlling – Ist der Überblick über die Kennzahlen sichergestellt?
- Lager – Wie werden Lagerentnahmen dokumentiert? Werden die Entnahmen der Projekten zugeordnet und verrechnet?

Eine Softwarelösung sollte die Betriebsabläufe darstellen und die erforderlichen Kennzahlen für den Unternehmer auswerten sowie überwachen. Diese Anforderungen der Zukunft werden ERP-Systeme, die speziell für eine Branche entwickelt werden und Lösungen für ein Unternehmen bieten, leichter erfüllen als Systeme, die mehrere Branchen abwickeln. ■

Autor | Walter Berger,
Ziemer GmbH
www.ziemer.de