



Solche Papierberge gibt es nicht mehr, heute ist bei Diebold und Zraggen alles digital abgelegt. Foto: Watchara Panyajun/Shutterstock

DAS «STEINZEITALTER» IST PASSÉ

Das Gartenbauunternehmen Diebold und Zraggen hat auf eine neue Branchensoftware von Sorba umgestellt und so alle Abläufe digitalisiert. Die Umstellung kostete Zeit, Geld und Geduld. Sie hat sich aber mehr als gelohnt. Nicht nur die Abwicklung vom ersten Telefonat bis zur Rechnung wird vereinfacht, auch die emotionale Belastung bei der Planung hat stark abgenommen. Text: Christine Wullschleger

Ist das Gartentor offen, haut der Hund sofort ab. Er liebt seine Freiheit. Sein Frauchen aber eben nicht. Deshalb schaut sie, dass das Gartentor nie offen steht und er im Garten bleibt. Auch die Gärtner wissen es, meistens jedenfalls. Vor einigen Jahren passierte es einmal, dass das Gartentor offen blieb. Der Gärtner, der immer bei Frau Müller vorbeiging, war krank und sein Ersatz wusste nichts vom Hund und liess das Gartentor offen. Schneller als Frau Müller reagieren konnte, war der Hund auf der Strasse und im Quartier. Doch seit diesem Vorfall ist nichts mehr dergleichen passiert.

Natürlich ist diese Szene frei erfunden, aber genau so hätte durchaus vor einigen Jahren auch bei Alain Diebold, Inhaber des Gartenbauunternehmens Diebold und Zraggen in Fislisbach (AG), ein Termin bei einem Kunden ablaufen können.



«Wir reden jetzt alle vom Status quo, alles ist verknüpft und alle haben den Überblick über die einzelnen Arbeiten.»

Alain Diebold, Geschäftsführer Diebold und Zraggen

Damals wurde alles noch von Hand aufgeschrieben. Die Kundenkarten wurden physisch abgelegt, die Besonderheiten, die Vorlieben und Wünsche eines Kunden wurden irgendwo vermerkt oder blieben einzig im Kopf des Gärtners gespeichert – wie beispielsweise die Information, dass das Gartentor bei Frau Müller unbedingt geschlossen werden muss.

Später wurden die iPads eingeführt. Seit diesem Zeitpunkt wurden die Rapporte bereits mit Sorba digital ausgeführt. Man konnte die Stunden, Material und grob auch die ausgeführten Arbeiten angeben. «Wir waren damals trotzdem noch im Steinzeitalter», sagt Alain Diebold mit einem Augenzwinkern. Fehler wie jene mit dem Gartentürchen waren schnell passiert und verärgerten den Kunden.

Heute sieht das alles ganz anders aus: «Unser Ziel ist es, dass wir uns beim Kunden melden, bevor er merkt, was in seinem Garten zu tun ist», sagt Fabian Meier, stellvertretender Geschäftsführer und Abteilungsleiter Unterhalt. Erfüllen kann die Firma das mit einer neuen Branchensoftware von Sorba, die speziell auf die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst ist. Die Arbeiten werden erfasst, digitale Kundendateien erstellt, die Aufgaben können auf die Mitarbeiter verteilt werden, diese wiederum können genau rapportieren, was gemacht wurde und was nicht, danach kann die Rechnung erstellt werden und nicht ausgeführte Arbeiten können neu eingeplant werden. Auch Materialbestellungen können so vorgenommen werden. Sobald der Gärtner vor Ort die Änderungen im System speichert, sind sie für jeden ersichtlich. Im Unternehmen hat jeder Mitarbeiter ein Tablet mit einer SIM-Karte. «Uns ist es wichtig, dass die Gruppen, wenn sie unterwegs sind, mobil sind und auf das System zugreifen können», sagt Diebold. «Wir reden jetzt alle vom Status quo. Vorher war die Kommunikation schlecht. Jetzt ist alles miteinander verknüpft und alle haben den Überblick über die einzelnen Arbeiten.»

Heute wird nicht mehr von Tag zu Tag geplant, sondern die Langzeitplanung wird fokussiert. Bereits Anfang Jahr versucht Fabian Meier rund 40 000 Aufgaben für das ganze Jahr zu planen. So sieht er beispielsweise im Voraus, wenn in einem Monat 3600 Mannstunden gebraucht würden, aber eben nur 3100 vorhanden sind. Meier kann dann Arbeiten, die auch in einem anderen Monat erledigt werden können, bewusst umplanen, um einen Engpass zu vermeiden und konstant Arbeit zur Verfügung zu stellen.

Umstellung dauerte eineinhalb Jahre

2016 haben Fabian Meier und Alain Diebold langsam angefangen, die Branchensoftware im Unternehmen umzustellen. «Der Grund dafür ist ziemlich einfach und logisch: Wir brauchten ein System, das uns einige planerische Arbeiten abnahm. Sonst hätten wir mit Einsätzen bei 650 Dauerkunden und 250 Einzelkunden und mit bis zu 120 Terminen pro Woche nicht mehr

handeln können», sagt Diebold und ergänzt: «Wir hätten auch nicht mehr weiter wachsen können.» Für Fabian Meier kam ein weiterer Faktor hinzu: «Wir waren am Anschlag, hatten vieles im Kopf abgespeichert, zu viel. Das hat mich belastet, ich konnte zu Hause manchmal nicht richtig abschalten», sagt er. Heute, mit der neuen Branchensoftware, sehe das anders aus. «Ich habe den Kopf frei für das, was ich machen muss und weiss, alle wichtigen Daten und Fakten sind im System und nicht mehr in meinem Kopf abgespeichert. Die emotionale Entlastung ist nicht zu unterschätzen.» Zudem ist mit dem neuen System auch das Risikomanagement gewährleistet: Sollte mal jemand wegen Krankheit ausfallen, kann man bei Fragen aufs System zurückgreifen und muss den Patienten nicht beim Auskurieren der Krankheit zu Hause stören.

Rund eineinhalb Jahre brauchte das Unternehmen für die Einführung der neuen Branchensoftware. In dieser Zeit wurde der Tag X für die definitive Umstellung zweimal verschoben, diverse Kinderkrankheiten wurden ausgemerzt, die Mitarbeiter geschult und zwei Gruppen testeten das System während drei Monaten. Bereits vor der Anschaffung wurde das Team informiert, um abschätzen zu können, ob es diese grosse Umstellung überhaupt mitmachen will. Der Tenor war positiv. Die definitive Umstellung wurde schliesslich im Juni dieses Jahres vorgenommen und mittlerweile ist das neue System nicht mehr aus dem Alltag bei Diebold und Zraggen wegzudenken.



«Vorher waren wir am Anschlag. Heute habe ich den Kopf frei für das, was ich machen muss.»

Fabian Meier, Abteilungsleiter Unterhalt

Rund 20000 Franken hat die Firma für die neue Branchensoftware ausgegeben. «Der Hauptkostenanteil fällt aber intern an», sagt Diebold. «Für uns hat sich die Umstellung mehr als gelohnt, wir sind effizienter, haben mehr Zeit für den Kunden und können wieder wachsen», sagt Diebold. «Zudem macht die Planung jetzt einfach mehr Spass, weil wir den Überblick haben», ergänzt Meier. «Heute sind unsere Mitarbeiter ihre eigenen Chefs und wir müssen nicht mehr alle Arbeiten delegieren. Das fördert auch die Motivation», sagt Diebold.

Zum heutigen Zeitpunkt sind alle Abteilungen vom Gartenbau bis zur Buchhaltung komplett mit Sorba vernetzt. Dadurch wurden Schnittstellen erheblich minimiert und der Datenfluss stark optimiert. So ist es heute möglich, Zahlen oder Kennzahlen durch alle Bereiche übergreifend innert kürzester Zeit zur Verfügung zu haben. Die Software könnte noch weiter ausgebaut werden. Beispielsweise könnte sie mit GPS ausgestattet werden, das jeweils genau aufzeichnet, wann und wie lange ein Mitarbeiter bei welchem Kunden ist. Das ist aber bei Diebold und Zraggen momentan noch kein Thema.

Informationen | Eine Übersicht in Form einer grossen Tabelle mit verschiedenen Branchensoftware-Anbietern finden Sie in der g'plus-Ausgabe 20/2018.

Link | Alle Produkte und Möglichkeiten von Sorba finden Sie auf www.sorba.ch.



EINER FÜR ALLES.

FUSO CANTER MIT WERKSKIPPER VON SCATTOLINI.

Robustheit, ein günstiger Anschaffungspreis und ein geringer Treibstoffverbrauch zeichnen den vielseitig einsetzbaren 3,5-Tonnen-Kleinlaster aus. Jetzt erhältlich mit Werkskipper für die Modelle mit Standard- oder Comfort-Einzelkabine. Dank flächendeckendem Händlernetz finden Sie Ihren FUSO Partner auch in Ihrer Nähe.

www.fuso-trucks.ch



Ab **CHF 31900.-***
Auch mit 2,9%-Leasing
erhältlich. Jetzt sofort
verfügbar – solange Vorrat.

*FUSO Canter 3S13 mit Werkskipper von Scattolini. Barkaufpreis netto: ab CHF 31 900.- exkl. MwSt. Aktuell auch mit 2,9%-Leasing erhältlich. Werksgarantie auf das Fahrzeug bis 5 Jahre oder 150 000 km – es gilt das zuerst Erreichte. Die Garantie gilt für das Fahrzeug ohne Aufbau und ab Erstzulassung. Ein Angebot der Mercedes-Benz Financial Services Schweiz AG. Vollkaskoversicherung ist obligatorisch. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls diese zu einer Überschuldung des Leasingnehmers führen kann. Angebot gültig, solange der Vorrat reicht.

Anzeige



Exklusiv bei Ihrem Mercedes-Benz Truck-Händler.