

» Vom Start weg digital

SecFire GmbH setzt auf esoffice und eine mobile Datenerfassung im Außendienst



Der von der Covid19-Pandemie ausgehende Lockdown zeigte vielen Unternehmen der Errichterbranche noch einmal deutlich, wie wenig sie in den letzten Jahren für die Digitalisierung getan haben. Nicht nur fehlte es an den technischen Voraussetzungen, ein mobiles, standortübergreifendes Arbeiten überhaupt zu ermöglichen, sondern häufig mangelt es auch an den sogenannten „weichen Faktoren“, wie eine agile Unternehmenskultur, die dynamisches Arbeiten sowie neue Formen übergreifender Zusammenarbeit fördert. Welche Voraussetzungen heutzutage notwendig sind, um auch als kleineres Unternehmen im wettbewerbsumkämpften Errichtermarkt zu bestehen, dafür ist die neu gegründete SecFire GmbH aus Wittstock (Brandenburg) ein gutes Beispiel.

„Um eine durchgängige Digitalisierung realisieren zu können, braucht es die richtige Software und auch die richtige IT-Infrastruktur – heute arbeiten wir zu 99 Prozent digital.“

Nach 14 Jahren im Großkundengeschäft bei führenden Unternehmen der Brandmelde- und Sicherheitstechnik, kennt Christian Michalski die Branche recht genau. Ende 2019 wagte er den Schritt

in die Selbstständigkeit und gründete mit der SecFire GmbH sein erstes eigenes Unternehmen. Bereits zwei Monate später kaufte er mit einem Partner die Kuckelkorn Sicherheitstechnik in Berlin hinzu. Neben Privatimmobilien stehen seitdem vor allem mittlere und große Businesskunden im Fokus, die hochwertige internationale Brandmelde- und Sicherheitstechnik von Marken wie bspw. Lenel oder Genetec benötigen. „Unser tägliches Ziel ist, im Raum Nordostdeutschland als zuverlässiger und professioneller Serviceprovider aufzutreten, der von der Planung über die Installation bis hin zum Service alles für seine Kunden übernimmt“, erklärt Christian Michalski, Geschäftsführer der SecFire GmbH. „Gleichzeitig gehören zu einem guten Service auch zufriedene Mitarbeiter. Um diese zu entlasten und damit sie einen guten Job machen können, ist Digitalisierung das Nonplusultra.“

■ Digitalisierung als wichtigstes Element der Wachstumsstrategie
Obwohl die SecFire GmbH aktuell lediglich über acht festangestellte Mitarbeiter verfügt, schafft sie es immer wieder komplexe mehrmonatige Projekte für Großkunden zu realisieren. „Ähnlich wie die großen Errichterbetriebe setzen auch wir auf minimalistische Strukturen – sprich, was wir nicht selbst schaffen können, erledigen Nachunternehmer

für uns“, sagt Christian Michalski. So übernimmt SecFire als Generalunternehmer die gesamte Bauleitung, die Anlagenprogrammierung sowie die zentralen Installationen, während für die Feldinstallationen Nachunternehmer eingesetzt werden. „Digitalisierung ist das wichtigste Element in dieser Wachstumsstrategie“, betont Christian Michalski. „Wir haben nur in Wittstock und Berlin feste Standorte, aber überall Techniker und Nachunternehmer sitzen, die irgendwie zusammenarbeiten müssen. Damit die Leute auch da sind, wenn man sie braucht, benötigt es durchgängige digitale Prozesse und eine transparente, dezentrale Kommunikation.“

■ Digitalisierungsprojekt mit es2000
So entschied sich das Start-up bereits Anfang 2020, also schon unmittelbar nach der Gründung, für esoffice, eine ganzheitliche ERP-Software des Osna-brücker Branchenspezialisten es2000. „Ich wusste, um eine durchgängige Digitalisierung realisieren zu können, braucht es die richtige Software und auch die richtige IT-Infrastruktur – heute arbeiten wir zu 99 Prozent digital.“ esoffice kannte Christian Michalski bereits aus seiner früheren Tätigkeit, zuletzt als Niederlassungsleiter bei einer bekannten Errichterfirma in Berlin. „Wir haben dort die Vollversion genutzt. Für mich war immer klar: Sollte ich mich einmal selbstständig machen, dann nur mit esoffice. Ich habe danach auch kein besseres Programm mehr für den deutschen Markt gefunden.“

Der Hauptgrund für seine Entscheidung sei das Service- und Wartungsmanagement sowie das Servicecall-Auftragsmanagement der Lösung gewesen. „es2000 hat genau verstanden, was ein Errichter benötigt“, so Christian Michalski. „Die täglichen Routinen bauen nahtlos aufeinander auf und greifen in sich als geschlossenes System. Darüber hinaus können wir für jeden Kunden jetzt einen individuellen Report generieren und schauen, wie lukrativ dieser Kunde eigentlich ist.“

Die gesammelten Kundendaten können dann für die Planung eingesetzt werden, und die Planung kann wiederum verknüpft werden mit den digitalen Arbeitsberichten. „Die Freiheiten, die sich

mir hier in Sachen Kalkulation bieten, habe ich so noch bei keinem anderen Programm gesehen. Bei unserer rasanten Unternehmensentwicklung und den immer größer werdenden Projekten muss auch die ERP-Software in der Lage sein, dies vollständig abzubilden. Und das kann esoffice.“

■ Virtuelle Serverinstallation in Zeiten von Corona

Im Hintergrund nutzt das Unternehmen TeamDrive, einen Clouddienst, der jedem Techniker ein Netzlaufwerk zur Verfügung stellt. Alles, was in der Cloud liegt, ist verschlüsselt und die Daten liegen sicher in einem deutschen Rechenzentrum. Heikle Daten wie bspw. Pläne unterliegen einem Verschlüsselungssystem und sind nur über Zugriffsrechte erreichbar. So sieht jeder Techniker nur das, was er tatsächlich benötigt. Unabhängig vom Ort können sie jederzeit online auf die Daten zugreifen. Falls jemand sein Tablet verliert, kann der Datenzugriff einfach gesperrt werden, sodass der Finder quasi einen leeren Bildschirm vor sich hat.

esoffice selbst wurde auf Wunsch von Christian Michalski komplett auf einem Amazon-Server installiert. „Um auch bei weiterem Wachstum flexibel zu bleiben, setzen wir von Anfang an auf eine frei skalierbare virtuelle Serververlanschaft. Wir haben jetzt einen Datenbankserver im Einsatz sowie einen Server, auf dem man arbeitet. Das ist für uns und unsere Kunden die sicherste Variante.“

Die Installation auf einem virtuellen Server war auch für die Experten von es2000 ein echtes Novum, stellte sich aber letztlich als Glücksfall heraus. „Obwohl die Einführungszeit mit dem Corona-Lockdown zusammenfiel, konnten wir die komplette Zeit auf dem System arbeiten, ohne dass ein es2000-Consultant bei uns vor Ort unterstützen musste. Dieses dezentrale Arbeiten gemeinsam mit es2000 hat super funktioniert – und so funktioniert eigentlich mein gesamtes Unternehmen. Deshalb waren und sind wir voll handlungsfähig – auch in Zeiten der Corona-Krise.“

■ Softwareeinführung in Rekordzeit
Die Einrichtung im Fall von SecFire dauerte lediglich vier Monate. Seit Mai wird



Der Außendienst bei SecFire wickelt seine Aufträge ausschließlich über eine App auf mobilen Endgeräten ab. Die Digitalen Protokolle berücksichtigen die VdS-Standards und können individuell selbst erstellt werden.

nur noch Feintuning betrieben und ansonsten umfassend mit dem Programm gearbeitet. Vom Angebot über die Rechnung bis hin zum mobilen Außendienst wird alles aus der Software heraus gesteuert. Und auch die Niederlassung in Berlin ist inzwischen durchgängig in die esoffice-Abläufe integriert. „Dadurch, dass mein Unternehmen selbst in Corona-Zeiten weitergewachsen ist, kamen auch schnell neue Softwarepakete hinzu. Das geht aber jederzeit ganz einfach: Benötige ich beispielsweise eine Technikerlizenz, kann ich die online erwerben, spiele die ein und fertig. Und der Support hat mich während der ganzen Projektphase optimal unterstützt. So haben wir gemeinsam in Zeiten von Corona Stück für Stück das System in Rekordzeit aufgesetzt.“

■ Digitale Arbeitsberichte direkt aus esmobile

Seit April schreiben die Techniker direkt nach Erledigung des Auftrags für esmobile. Über die digitale Außendienstlösung gelangen alle Daten direkt nach Erledigung des Auftrags in die ERP-Branchenlösung. „Meine Techniker sind mit 2in1-Laptops ausgestattet. Die Arbeitsberichte werden also vor Ort vom Kunden per Digitalstift unterschrieben, sodass wir direkt danach mit der Rechnungsstellung beginnen

können“, freut sich Christian Michalski über den Liquiditätsgewinn.

■ e-Formulare für individuelle Wartungsprotokolle

Für die Wartungsprotokolle werden außerdem bald die e-Formulare eingesetzt. Das Tool erzeugt VdS-konforme Anlagen, die dann direkt über die Tablet-Lösung ausgefüllt werden können. „Da wir sämtliche Unterlagen aufgrund unserer internationalen Kundschaft auch in Englisch benötigen, ist das noch Teil des Projektes – der Rest ist abgeschlossen“, so Christian Michalski.

■ Hohe Kundenzufriedenheit durch schnellere Rechnungsstellung

Auch die Kunden freuen sich über die neuen digitalen Abläufe. „Nicht nur wir wollen just-in-time arbeiten, sondern auch die Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten“, weiß Christian Michalski. „Gerade unsere Businesskunden sind sehr zufrieden damit, dass wir Rechnungen nur noch digital und somit zeitraum versenden. Vor allem größere Projekte sollen ja irgendwann auch mal abgeschlossen sein, damit man in die Nachkalkulation gehen kann. Da wäre es für beide Seiten einfach kontraproduktiv, wenn man auf einen Beleg noch monatelang warten müsste.“

www.es2000.de