

Das Magazin der Tobler-Gruppe mit tobler **dossier**
Nr. 1, März 2012

Energieschleuder Altbau

Gebäudepark Schweiz birgt enormes Energiesparpotenzial

Systemberatung von A bis Z

Auch die Serviceorganisation Sixmadun baut die Systemkompetenz aus

Tobler wird 55-jährig

Let's party!

Kontrollierte Wohnungslüftung

Die Vorteile der Komfortlüftung und wie sie funktioniert



Armin Heller und Michael Plüss erzählen im Gespräch mit haustechnik.ch, wie sie mit den e-business-Tools von Tobler arbeiten.

e-business

Die digitalen Hilfen für Ihre Administration

Jeder – vom Vorfabrikanten bis zum Montageprofi – kann von den umfangreichen Möglichkeiten im e-business-Bereich von Tobler profitieren. haustechnik.ch unterhielt sich mit den Kunden Armin Heller und Michael Plüss, die mit dem e-shop arbeiten, und fragte sie nach ihren Erfahrungen.

Beginnen wir mit dem e-ordering, der Online-Bestellung. Welche Vorteile hat dieses Tool für Sie?

Armin Heller: Seit wir in unserem Geschäft online bestellen, gibt es keine Übermittlungsfehler mehr. Per Fax oder am Telefon schleichen sich gerne Fehler ein. Die Online-Übertragung hingegen ist unmissverständlich. Was wir online eingeben, das wird gerüstet und bereitgestellt. Auch die Lagerbe-

stellung funktioniert einwandfrei. Wir halten den kleinen Handscanner vor die Etikette am Gestell und brauchen dazu keinen Katalog mehr, weder online noch physisch. Das ist wirklich ein Arbeitsgang weniger. Nicht zu vergessen können wir zusätzlich zu den individuellen Spezialkonditionen im e-shop um 1% besser einkaufen!

Nutzen Sie, Herr Plüss, die Lagerbestellung mit dem Scanner?

Michael Plüss: Ich bestelle praktisch nur objektbezogen, auf Termin. Als Montageprofi im gesamten Spektrum der Haustechnik ist die Lagerbestellung für uns nicht prioritär. Wir brauchen eine riesige Bandbreite an Artikeln, und die meisten nicht häufig. An Lager haben wir deshalb nur ein paar Schnelldreher.

Armin Heller: Die Online-Etiketten machen ja auch nur bei einer aktiven

Lagerbewirtschaftung, wie wir sie haben, wirklich Sinn. Denn wir als Vorfabrikanten von bestimmten Fertigteilen benötigen nur eine beschränkte Anzahl an Artikeln, und die müssen dann aber immer und in ausreichender Menge vorrätig sein. Aus dem gleichen Grund sind auch der gespeicherte Warenkorb und die Bestellvorlagen für unser Geschäft sehr sinnvoll. Die nutzen wir auch gut. Gibt es Unvorhergesehenes per sofort zu bestellen, so weiss ich sofort, ob und in welchem Umfang es Tobler an Lager hat. Online die aktuelle Verfügbarkeit checken zu können, hat mir schon sehr oft gute Dienste geleistet. Ideal wäre allerdings, wenn man von den nichtvorrätigen Waren wüsste, wann sie wieder lieferbar sind.

Michael Plüss: Ja, das stimmt. Super wäre, wenn ich wüsste, wann ich spätestens mit der gewünschten Ware rechnen kann. Das wäre das perfekte Bestelltool. Praktisch wäre, wenn wir den Zeitraum auf die Stunde oder auf zwei, drei Stunden genau wüssten. Denn es zählen leider heute auf dem Bau nicht die Halbtage, sondern die Stunden. Über die Standardtours der Transporteure lassen sich vielleicht Erfahrungswerte ermitteln, wann welches Gebiet auf der Tagesdispo steht und innerhalb welcher Stunden daher die Lieferung am wahrscheinlichsten erfolgt. Oder vielleicht liesse sich der aktuelle Standort der bestellten Ware über das GPS des betreffenden LKWs online mitverfolgen.

Gehen Sie auch mit dem Handy in den e-shop, nutzen Sie den e-shop mobile beim Bestellen?

Michael Plüss: Mir ist das irgendwie zu klein. Ich bestelle lieber bequem vom Büro-PC aus. Wenn ich ein Tablet habe, werde ich e-shop mobile sicher nutzen. Dann kann ich mir die Artikel gemeinsam mit dem Kunden anschauen, die Möglichkeiten durchspielen, allenfalls Alternativen suchen – wie beim Solardachplaner, den schau ich auch immer mit den Kunden an, eine sehr sinnvolle Sache.

Armin Heller: Nein, ich brauche keinen e-shop mobile. Für die Bauleute ist das sicher gut. Wenns eilt, können sie sofort selber per Handy bestellen.

Michael Plüss: Ja, tatsächlich werde

ich das bei meinen Leuten einführen. Wenn unsere Monteure auf der Baustelle gleich selber bestellen können, wär das sehr praktisch und würde mich entlasten. Denn abends bin ich es, der die Bestellungen des Tages noch aufgeben muss. Für das Bestellprozedere ist das ein Arbeitsgang mehr, der nicht unbedingt erforderlich ist.

Wie siehts mit der elektronischen Kalkulation aus, dem e-pricing, das Sie für Ihre Kunden ausstellen?

Michael Plüss: Gefällt mir gut, denn mit e-pricing sind die Preise samt individuellen Konditionen immer aktuell. Das ist sehr nützlich für mich, so kann ich kleinere Offerten sofort und direkt im e-shop erstellen.

Armin Heller: Ich brauche keine Offertkalkulation, weil ich sowieso immer die gleichen Konditionen habe, wie sie mit meinem Vertragspartner und Alleinlieferant vereinbart sind. Aber sehr gut für die Nachkalkulation, dort kommt mir das e-pricing sehr entgegen. Ich finde das e-pricing super gelöst, beide Preise sind transparent, korrekt und übersichtlich dargestellt.

Was meinen Sie zum e-billing? Entspricht das elektronische Verwalten der Tobler-Rechnungen Ihren Vorstellungen?

Michael Plüss: Ich bin begeistert von e-billing web. Anstatt pro Bestellung einen Zettel erhalte ich jetzt eine wöchentliche Sammelrechnung. Früher hatten wir bei Jahresende 5 dicke Ordner vollgestopft mit Tobler-Rechnungen, nun ist es ein dünnes Ringheft mit nur 52 Zetteln. Für den Jahresabschluss sind auch die mit einem Klick generierbaren Debitoren- und Umsatz-Informationen sehr hilfreich. Die Kategorisierbarkeit der Rechnungen nach Objekt und effektiven Kosten ist ebenfalls sehr praktisch und dient mir bei den Rechnungen, die ich meinen Kunden ausstelle, sehr. Man muss aber aufpassen, dass man sie sauber verarbeitet und vernünftig archiviert. Sonst findet man sie nie mehr. Darum wünschte ich mir, dass man die Rechnungen online beschriften, Keywords zuweisen kann. Dort sehe ich Potenzial. Die Kalkulation auf dem Objekt im e-billing übrigens ist sehr übersichtlich.



Plüss Haustechnik AG

Das Heizungs- und Sanitärunternehmen Plüss Haustechnik AG ist im Bereich der Projektierung, Planung, Koordination und Ausführung von Heiz- und Sanitärsystemen tätig. Zu ihren Spezialgebieten gehören Ver- und Entsorgungssysteme für div. Wasser, Gase und Druckluft, Behandlungs- und Aufbereitungsanlagen für div. Wasser, die Raumplanung für sanitäre Anlagen, Entkalkungen sowie Heizungen und Heizsysteme jeden Typs. Die Firma wurde 1977 von Ludwig Plüss gegründet und per 2012 an den Sohn Michael übergeben, der sie in eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Bern überführte. Aktuell beschäftigt die Plüss Haustechnik AG 5 Mitarbeitende.

www.pluess-haustechnik.ch



Sanitub Vorfabrikation AG

Das Unternehmen Sanitub ist seit über 20 Jahren im Bereich Vorfabrikation tätig und wurde 1990 von Armin Heller gegründet. Als Partnerfirma der Geberit Vertriebs AG Schweiz produziert Sanitub PE-Vorfabrikationen in allen Dimensionen und übernimmt die Konzeption der Installation sowie deren Planung. Sanitub AG arbeitet mit dem Bau-soft-Haustechnikprogramm MEGA-CAD und modernster Infrastruktur. Auf Wunsch werden auch Zubehör-Artikel mitgeliefert. Mit seinem langjährigen, erfahrenen und eingespielten Team führt Sanitub selbst anspruchsvollste Anlagen zur vollen Kundenzufriedenheit aus. Neben Produktionsleiter und Mitinhaber Emil Angst beschäftigt die Sanitub AG in Oberglatt ZH noch drei weitere ausgewiesene Fachleute.

www.sanitub.ch



Armin Heller (links) und Michael Plüss (rechts) testen mit Stefan Zahm die neuen digitalen Hilfen aus.

Viele Mitarbeiter haben Mühe, Neues zu lernen, gerade auch am Computer. Wie sind Sie und die Mitarbeiter Ihrer Firma damit zurechtgekommen?

Armin Heller: Ich erklärte ihnen die Vorteile für unser Unternehmen und bestand hartnäckig auf der Arbeit mit den e-tools von Tobler. Wir, alle fünf Mitarbeitenden von Sanitub, arbeiten jetzt damit und sind ausnahmslos begeistert. Obwohl es anfangs hiess: «Ich nicht!» oder «Der andere zuerst!».

Michael Plüss: Ich hatte es einfach, ich habe das Unternehmen von meinem Vater übernommen, und er hatte den e-shop in der Firma schon gut eingeführt.

Über den Blätterkatalog haben wir noch gar nicht gesprochen.

Armin Heller: Den finde ich tiptopp.

Michael Plüss: Im Blätterkatalog finden sich unterschiedlich umfangreiche Infos zum Produkt. Die digitale Welt ermöglicht ja die Speicherung von unermesslich vielen Daten, da wäre es doch sinnvoll, wenn der Blätterkatalog mehr bieten würde als die Preisliste. Z.B. Bildmaterial aus den entscheidenden Perspektiven, ausführliche Masse und detaillierte Informationen, die genau Aufschluss geben, ob es das richtige Produkt ist. Praktisch wären auch Direktlinks zur Hersteller-Website, zum Produktespekt und zum technischen Datenblatt, damit man alles bei-

Ja, ich will in den e-shop!

Wenn auch Sie von den kostenlosen Tools im e-shop profitieren wollen, wenden Sie sich einfach an Ihren Aussendienstmitarbeiter oder per E-Mail an e-business@toblerag.ch. Bei Fragen helfen Ihnen die Unterlagen, die Manuals oder der FAQ unter haustechnik.ch/de/eBusiness/esupport weiter. Über das Kontaktformular im Supportbereich erhalten Sie zudem Unterstützung von Projektleiter Thomas Kneubühler oder Business Analyst Sepp Trüssel aus dem e-business von Tobler.

e-billing web auch in Französisch

Das neue elektronische Verwalten von Rechnungen mit e-billing web ist jetzt auch in französischer Sprache erhältlich. Dank der Cloud-Technologie können Sie von jeder dem Internet angeschlossenen Arbeitsstation auf PC, Tablet-PC oder TouchPad aus online Rechnungen kontrollieren, visieren und freigeben. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Aussendienstmitarbeiter oder per E-Mail an e-business@toblerag.ch.

einander hat und dem Kunden ein PDF mit einer vollständigen Dokumentation mailen oder printen und in die Hände drücken kann. Praktisch wäre für mich auch noch, wenn die Sanitärapparate für die einfachere Suche im e-shop nochmals mindestens eine Unterkategorie mehr aufwiesen.

Herzlichen Dank, Herr Heller und Herr Plüss, für das konstruktive Gespräch.