

# „Ganz Boch“ – Heizungsanlagen, Bäder & mehr

**Wolfgang Boch GmbH & Co. in Hörbranz / Vorarlberg – gut gerüstet für die Zukunft**

**„Wer zu uns kommt, will mehr“, lautet recht selbstbewusst das Motto von Ing. Wolfgang Boch. Doch keine Frage – in seinem SHK-Betrieb bekommt man es auch, das bewusste „Mehr“: mehr an Kompetenz, mehr an Leistung und mehr an Service.**

Ein ebenso einfaches wie erfolgreiches Geschäftskonzept, hinter dem immerhin fast fünf Jahrzehnte Branchenerfahrung stecken. Und stets auch ein starkes Team gut ausgebildeter, kompetenter und hoch motivierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Heuer sind es 18 Köpfe im Außen- und Innendienst, die der 1957 gegründete Traditionsbetrieb beschäftigt. Der gute Ruf hat sich herumgesprochen: mittlerweile erstreckt sich das Einzugsgebiet weit über die Region hinaus in den Bezirk Bregenz und auf deutscher Seite den Landkreis Lindau hinein.

„Neben unserer soliden Arbeit sind es aber auch die innovativen Komponenten, die für eine gute Auftragslage sorgen“, weiß Wolfgang Boch, der den Betrieb seit 1981 leitet. Zum Beispiel das 2004 in den Geschäftsräumen komplett neu eingerichtete Bäderstudio; hier sorgt eine kompetente Bad- und Wellness-Fachberaterin dafür, dass selbst ausgefallene Kundenwünsche prompt realisiert werden. Innovationen sind aber noch auf einem anderen Feld wichtig: der betrieblichen EDV. Auch hier

hat man bei Boch die Zeichen der Zeit immer schon frühzeitig erkannt und entsprechend gehandelt.

Erfüllte Anfang der 1990er-Jahre noch eine einfache Fakturasoftware alle Bedürfnisse, musste *Boch* 1995 erstmals in größerem Stil aufrüsten. Ein Netzwerk mit drei Arbeitsplätzen und einem Server wurde installiert, an Soft-



*Das Firmengebäude der WOLFGANG BOCH GMBH & Co. in Hörbranz*

ware kam ein modernes DOS-Kalkulationsprogramm hinzu.

„Die in den letzten Jahren enorm gestiegenen Anforderungen zwangen uns aber“, so Wolfgang Boch, „Anfang 2004 nach einer neuen kaufmännischen Lösung Umschau zu halten, um unsere Arbeitsabläufe zu optimieren.“

Dabei unterstützte ihn sein langjähriger IT-Berater Bernhard Braun von *BRAUN-EDV im*

*Handwerk* aus Scheidegg. Ein Leistungsprofil war schnell erstellt: die neue Software musste in einer Windows-Umgebung lauffähig sein, sämtliche betriebswirtschaftlichen Anforderungen im SHK-Bereich abdecken können, dabei jedoch bedienerfreundlich aufgebaut und rasch zu implementieren sein. Außerdem sollte sie über ausreichend Schnittstellen verfügen,

beispielsweise zum Kommunikationssystem (Fax/Mail) und zur eingesetzten Finanzbuchhaltung.

Sehr wichtig war Wolfgang Boch weiter ein ausgefeiltes Kalkulationsmodul, für ihn „das Kernstück zur Steuerung der betrieblichen Abläufe.“ Wünschenswert erschien darüber hinaus eine integrierte Zeit- und Ressourcenplanung, die auch die Heizungswartung mit einschloss.

Insbesondere der letzte Punkt wird häufig vernachlässigt. „Zu Unrecht“, wie Bernhard Braun betont, „denn gerade hier liegt ein enormes Sparpotenzial: durch eine Terminplanung mit Wartungsintegration kann ich die Produktivität deutlich erhöhen!“



Ein Blick in das neue Bäderstudio

Die Wahl fiel nach einer umfassenden Marktanalyse schließlich auf die SHK-Branchenlösung PASST von M•SOFT. Zwei Präsentationen im Hause *Boch* und die vorgelegten Referenzen überzeugten. Außerdem bot die M•SOFT-Lösung über die gestellten Anforderungen hinaus eine ganze Reihe weiterer nützlicher Zusatzfunktionen und -module, z. B.:

- der modulare Programmaufbau mit zahlreichen Erweiterungsoptionen
- die parametergesteuerte Feinanpassung an die betrieblichen Gegebenheiten (ohne zusätzliche Programmierung!)
- *Look & Feel* der Windows-Welt, also leicht und rasch erlernbare Struktur
- vollständige *Office*-Integration
- Microsofts *SQL-Server* als Database-Engine

- mobile Lösungen für Kundendienst und Zeiterfassung (PASST mobil).

Mit ausschlaggebend waren auch die Branchenkompetenz von M•SOFT, nachgewiesen durch mehr als 20 Jahre Markterfahrung und über 4.000 Installationen allein im Handwerksbereich! Zeitgleich mit der PASST-Einführung erfolgte eine Anpassung von Netzwerk und Hardware. Der alte Server musste ersetzt werden, die vorhandenen Client-PCs ließen sich dagegen via Terminal-Serveranbindung weiterverwenden; zwei neue PCs kamen für das Badplanungs-Team hinzu.

Die Implementierung der Komplettlösung ging reibungslos und deutlich schneller über die Bühne als erwartet. Für die Übernahme der vorhandenen Datenbestände lieferte M•SOFT ein Konvertierungstool, und so kam es auch in diesem kritischen Bereich zu keinerlei Problemen. Einige Anlaufschwierigkeiten bei der Ein- und Ausgabe von ÖNORM-Ausschreibungen waren schnell behoben. Schon am Tag der Installation und Ersteinrichtung des Programmes konnten die ersten Angebote erfasst und Rechnungen geschrieben werden. In weniger als vier Wochen war das neue System mit allen Zusatzmodulen, Schnittstellen und notwendigen Tests komplett implementiert.

Die Vorteile im Büroalltag machten sich sofort bemerkbar. PASST ist sehr laufzeitstabil und bewältigt auch große Datenmen-

gen in kürzester Zeit, beispielsweise die Volltextsuche in Katalogen (bei *Boch* vier Lieferanten und ca. 350.000 Artikel). Preisvergleiche erfolgen automatisiert, auch die Materialpreispflege der verschiedenen Lieferanten klappt einwandfrei. Überhaupt bleibt durch viele automatisierte Abläufe und Vorgänge jetzt mehr Zeit für das Wesentliche.

Die Steuerung der Monteure mittels PASST mobil bedeutet eine erhebliche Verbesserung des Informationsflusses und eine schnellere Abwicklung der Aufträge. Die Außenteams können effektiver eingesetzt werden, das spart Zeit und Kosten.

Besonders angetan hat es Wolfgang Boch die *Nachkalkulation*. Mit diesem Modul kann er die Rentabilität abgeschlossener Projekte exakt bewerten, Stärken und Schwächen sofort aufdecken und die gewonnenen Daten in die zukünftige Planung einfließen lassen. Ein solches Controllinginstrument ist heute, bei zunehmend knapperen Margen und angesichts von *Basel II*, nahezu überlebenswichtig für jeden Betrieb.

Insgesamt, so das Fazit von Wolfgang Boch nach knapp einem Jahr, „sind unsere Personalkosten gesunken, bei gleichzeitig gestiegener Transparenz und höherer Kalkulationssicherheit“.

So sind ganz folgerichtig die nächsten IT-Projekte bereits in Planung: ein CTI-System, also computergestützte Telefonie und die mobile Zeiterfassung für

Monteure, die die mobile Kundendienstlösung abrundet.  
Welchen Ratschlag kann er Systemumstellern mit auf den Weg geben? „Auch wenn am Anfang eine ‚einfachere‘ Lösung zu genügen scheint, sollte man doch immer spätere Anforderungen im Hinterkopf behalten – die letzten Jahre haben gezeigt, wie schnell die IT-Welt sich dreht! Ebenso muss unbedingt darauf geachtet werden, dass man keine ‚Insellösung‘ implementiert, Integrationsfähigkeit und Schnittstellen sind also immens wichtig. Und zu guter letzt braucht man Systembetreuer, die kompetent und erreichbar sind, notfalls auch am Wochenende. Da sind für uns sowohl die EDV-Firma *Braun* als auch der Hersteller M•SOFT ein Glücksfall.“



Wolfgang Boch ist sich sicher, zusammen mit beiden Partnern auch in Zukunft die Bedürfnisse seiner Kunden optimal erfüllen zu können – *ganz Boch* eben ...