



Aus der Praxis für die Praxis

Handgeschriebene Stundenzettel sind für Jürgen Bruns Vergangenheit. Der Bauunternehmer entwickelte ein Programm zur mobilen Zeit- und Leistungserfassung für Mitarbeiter im Außendienst und auf Baustellen.

Edith Gramberg

gramberg@hwk-oldenburg.de



Bauunternehmer Jürgen Bruns will keine Zettelwirtschaft mehr.



IT-Fachmann Dominic Sander programmierte das Erfassungssystem.

Im Display werden die Systemvorteile sichtbar: Das Programm überträgt exakte Zeiten wie zum Beispiel den Arbeitsbeginn, Pausen und das Arbeitsende.

Fotos: Gramberg

Wer als Bauunternehmer im Marktumfeld erfolgreich sein möchte, muss seine Projekte optimal managen und stets im Blick haben. Das deutsche Handwerk hat zwar weltweit einen sehr guten Ruf - aber die Konkurrenz ist hart und wie so oft sind die Kosten entscheidend für Aufträge national und international. Wer am Markt bestehen will, muss Prozesse optimieren und damit Kosten senken.

Jürgen Bruns leitet seit 1997 die Bruns Bau GmbH, ein 1971 in Lohne gegründetes Bauunternehmen. Mit 15 Mitarbeitern baut er im Nordwestraum überwiegend Industrie- und öffentliche Bauten sowie Wohnhäuser. Schon seit langem arbeitet der gelernte Maurer und Diplom-Ingenieur nicht mehr mit handgeschriebenen Baustellenberichten und Stundenzetteln. Der Verwaltungsaufwand und Zeitverzug waren einfach zu hoch, da alle Informationen manuell wieder in die Abrechnungssysteme eingegeben werden mussten. Außerdem kam es immer wieder zu Fehlern durch unvollständig, falsch oder unleserlich ausgefüllte Stundenzettel. Zufrieden war Jürgen Bruns jedoch auch mit dem Angebot an elektronischen Möglichkeiten zur Zeit- und Leistungsdatenerfassung nicht. Er wollte gegenüber den bestehenden Systemen einen Schritt weiter gehen. Sein Ziel:

- Die Mitarbeiter im Außendienst bzw. auf Baustellen geben ihre Arbeitszeit oder die einer Kolonne nebst Leistungsergebnissen, Material, Nachunternehmerleistungen etc. vor Ort über Textbausteine in ein Datenerfassungsgerät ein.
- Das Erfassungsgerät erkennt über GPS die Standortkoordinaten und ordnet die eingegebenen Daten der richtigen Baustelle zu.
- Alle Daten (Zeit, Leistung, Standort) werden in Echtzeit auf einen Server übertragen.
- Die aufbereiteten Daten stehen den am Projekt beteiligten Personen mittels individueller Zugriffsberechtigung online zur Verfügung.

Zur Umsetzung seiner Pläne wandte sich Jürgen Bruns an das Lohner Softwarehaus Sander, das über Erfahrungen mit Telematik-Diensten verfügt. Hier wurden die Schnittstellen des Erfassungsgeräts, Pocket-PC über GPS, GPRS zu einem Server realisiert. Die weitere Zusammenarbeit sieht laufende Aktualisierungen vor, die aufgrund der Fortentwicklung der Betriebssysteme und Erfassungsgeräte (Pocket-PC, iPhone etc.) notwendig sind. Das Programm richtet sich hauptsächlich an Bau- und andere Handwerksunternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern. Davon sind nach Bruns' Recherchen bundesweit derzeit 72000 Betriebe eingetragen, 6000 davon in Niedersachsen. Die Nutzung der Projektdatenerfassung ist aber auch in anderen Dienstleistungsunternehmen mit mobilen Mitarbeitern denkbar. Die Entwickler sehen insbesondere für den Baubereich folgende Vorteile:

- Die Bauleitung erhält aktuelle Informationen über die Anzahl der Mitarbeiter mit Leistungsergebnissen als Bautagesbericht.
- Die Mitarbeiter erhalten über den Online-Zugang Einsicht in ihr Stundenkonto.
- Für den Unternehmer vereinfachen und beschleunigen sich die Nachkalkulation, die Fakturierung und die Lohnabrechnung.
- Tages-, Wochen- und Monatsberichte zur Dokumentation von Bauabläufen werden automatisch erstellt.
- Außerdem werden witterungsbedingte Ausfallzeiten automatisch erfasst.

www.tz3erfasst.de lautet die Internetadresse für detaillierte Informationen über das neue Programm.

Kompakt:

Zeit ist Geld: Der Lohner Bauunternehmer Jürgen Bruns hat ein System entwickelt, mit dem Projekte tagessaktuell ausgewertet werden und gleichzeitig der Erfassungsaufwand reduziert wird. Programminfos gibt es unter www.tz3erfasst.de im Internet. Das GPS-gestützte System ist ab sofort erhältlich.

Verkaufen wie die Profis

Mit dem Verkaufstraining für Lehrlinge stößt die HWK auf große Resonanz.

Der Verkauf ist für viele Handwerksunternehmen das Rückgrat. Denn egal, welche guten Produkte und Dienstleistungen hergestellt werden: Erst durch den Absatz machen diese den Betrieb überhaupt überlebensfähig. Deshalb muss der Verkauf als zentraler Faktor des Unternehmenserfolgs auch im Bewusstsein junger Mitarbeiter noch stärker verankert werden. In diese Richtung zielt ein Seminar der Handwerkskammer, das sich speziell an Lehrlinge richtet und auf große Resonanz stößt.

Dozentin Johanne Boekhoff weiß aus langjähriger Erfahrung, dass viele

Nachwuchskräfte mit Kundenkontakt oft nicht wissen, wie sie mit Kunden umgehen sollen. Und dass, obwohl die Verbraucher immer anspruchsvoller werden. Ihrer Meinung nach reicht es schon lange nicht mehr aus, dass Mitarbeiter allein ihre Produkte kennen und „anpreisen“. Deshalb ging es im Seminar im Wesentlichen um professionelle Fragetechniken, damit Kundenwünsche sicher erkannt werden. Weitere Themen waren schwierige Verkaufssituationen und Kundeneinwände, den Kundennutzen überzeugend darzustellen und das Verkaufsgespräch situationsgerecht abzuschließen.

Die Bausteine des Seminars heißen „Verkaufen durch Bedürfnisbefriedigung“, „Professionelle Fragetechnik“, „Gehirnfreundliche Präsentation“, „Auf den Punkt bringen“ und „Der Spitzen-



verkäufer verkauft mit Persönlichkeit“. Zu den Trainingsmethoden während des Seminars im Berufsbildungszentrum gehören Moderation, Plenumsarbeit, der Austausch untereinander, Einzelübungen und die intensive Betreuung durch die Dozentin. (f)

Anmeldungen zur Lehrgang nimmt bei der HWK Anneliese Bohlen unter Telefon (04 41) 23 21 14 entgegen.

Erfolgreiche Schulung: Dozentin Johanne Boekhoff (3.v.r.) mit 15 Teilnehmern ihres jüngsten Kurses im Berufsbildungszentrum der Handwerkskammer.

Foto: Finniss

Mehr Plätze als Bewerber

Der Ausbildungsmarkt im Oldenburger Land ist von der Krise weitgehend verschont geblieben.

Trotz der schwierigen Situation vieler Unternehmen stieg das betriebliche Ausbildungsplatzangebot in der Region zum Stichtag 30. September um 4,5 Prozent. Gleichzeitig wird es für die Unternehmen immer schwieriger, freie Lehrstellen mit ausreichend qualifizierten Bewerbern zu besetzen. Dies machten auf gemeinsamen Pressekonferenzen die Agenturen für Arbeit, die Handwerkskammer und die IHK deutlich. Während der Ausbildungswille bei den Unternehmen ungeboren hoch sei, sinke gleichzeitig die Zahl der Bewerber, sagte der stellvertretende

Hauptgeschäftsführer Heiko Henke. Er warb dafür, angesichts der unzureichenden Qualifikation mancher Bewerber die Berufsorientierung an den Schulen noch stärker und früher in den Fokus zu rücken. Seiner Meinung nach sollte bereits in den Schuljahren sieben und acht eine ordentliche Berufsvorbereitung stattfinden.

Nach Auffassung des stellvertretenden Hauptgeschäftsführers müssen die Betriebe zum Teil ihre Ansprüche an die Bewerber etwas zurückschrauben. „Dafür muss dann während der Ausbildung mehr getan werden, um die Lehrlinge zu qualifizierten Fachkräften fortzubilden“, sagte Henke, der mit der Ausbildungsbilanz für das Handwerk außerordentlich zufrieden war. Bei der HWK waren Ende September 2970 neue Lehrverhältnisse registriert. (f)

humboldt

Erfolg im Beruf!



Johanna Joppe • Christian Ganowski
Einfach gut entscheiden!
Im Beruf schnell und sicher Lösungen finden
Mit vielen Fallbeispielen
200 Seiten
ISBN 978-3-86910-756-1, € 9,90

Dieser Ratgeber zeigt Ihnen, wie Sie zielgerichtet und mit System entscheiden.



Karin Leppin
Nebenbei selbstständig
Der Ratgeber für Selbstständige in Teilzeit
6., akt. Auflage, 200 Seiten
ISBN 978-3-86910-759-2, € 14,95

So meistern Sie den Balance-Akt zwischen Job, Familie und Gründung! Mit hilfreichen Checklisten und Übungen.



Dieter J. Zittlau
Schlagfertig kontern
Ein Übungsbuch
216 Seiten
ISBN 978-3-86910-460-7, € 9,90

Mit diesem Übungsbuch finden Sie auch in unangenehmen Situationen die passenden Worte.



Elke Pohl
Wohlfühlen im Job
So kommen Sie stressfrei durch den Arbeitstag
192 Seiten
ISBN 978-3-86910-752-3, € 8,90

Arbeitsstress ade! Mit einfachen Methoden und praktischen Tipps hilft Ihnen dieser Ratgeber, sich am Arbeitsplatz wohler zu fühlen.

Ja, hiermit bestelle ich:

Expl.	ISBN	Titel
<input type="checkbox"/>	978-3-86910-	
<input type="checkbox"/>	756-1	Einfach gut entscheiden! € 9,90
<input type="checkbox"/>	759-2	Nebenbei selbstständig € 14,95
<input type="checkbox"/>	460-7	Schlagfertig kontern € 9,90
<input type="checkbox"/>	752-3	Wohlfühlen im Job € 8,90

Lieferung über Schlütersche auf Rechnung, zzgl. € 1,80 Versandkostenanteil

Absender

Vor- und Nachname

Strasse/Hausnummer

PLZ/Ort

Datum/Unterschrift

Im Buchhandel erhältlich oder bitte ausschneiden oder kopieren und einsenden an:
humboldt, Schlütersche Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG,
Postanschrift: 30130 Hannover
Telefon: 0511 8550-2538 • Fax: 0511 8550-2408
E-Mail: bestellervice@humboldt.de

www.humboldt.de

BESTELLSCHEIN