

„Mut zur Entscheidung wurde belohnt“

Anwenderbericht über die Einführung der Software-Lösung TopLog im Hause Jungbluth in Krufft.



April 2013 – nach intensiven Gesprächen und Ist-Aufnahmen der Prozesse (gemeinsam mit den Mitarbeitern und Bereichsverantwortlichen aus dem Hause Jungbluth) entscheidet sich Alfred Jungbluth für den Umstieg auf TopLog. Diese Entscheidung sollte belohnt werden.

Dank der außerordentlichen Einsatzbereitschaft aller Projektbeteiligten konnte TopLog in einer Rekordzeit von nur 9 Monaten eingeführt werden.

Von Beginn an wurde konsequent an der Umsetzung der Roadmap gearbeitet. In direkter Zusammenarbeit wurde innerhalb von rund 300 Manntagen eine für Jungbluth maßgeschneiderte und marktgerechte Lösung entwickelt.

Alfred Jungbluth, Geschäftsführer der Jungbluth Fördertechnik GmbH & Co. KG im Interview:



Herr Jungbluth, seit Ihrer Entscheidung für Logis und die Lösung TopLog ist einige Zeit vergangen. Wie kam es dazu?

Uns war bewusst, dass wir auf lange Sicht eine neue Lösung benötigen würden. Wir wollten auf eine moderne Technik bauen und innovativ arbeiten.

Unser Baumaschinen-Bereich arbeitet bereits seit 1996 mit TopLog (früher HVW). Wir von der Geschäftsleitung hatten zwar schon einige Jahre die Möglichkeit mithilfe von MIS auch diese Daten auszuwerten, dennoch war es lange eine Art Kastendenken. Obwohl es einige Kunden gibt, die sowohl Baumaschinen- als auch Fördertechnik-Kunde sind, gab es früher eine klare Trennung.

Also suchten wir das Gespräch mit unserem langjährigen Partner.

Heute profitieren beide Betriebe – also die Fördertechnik und der Bereich Baumaschinen - vom gegenseitigen Wissen.

Also würden Sie sich wieder für TopLog entscheiden?

Absolut. Wir sind seit Juli 2014 im Live-Betrieb und nutzen jeden Tag die neuen Möglichkeiten. Mir und natürlich auch meinen Kollegen war es wichtig, dass die Software unser tägliches Handeln vereinfacht und genau das ist Logis gelungen.

TopLog wurde in einigen Bereichen speziell auf Ihre Anforderungen angepasst.
Was hat Ihnen hier besonders gut gefallen?

Zum einen das wirklich intensive Miteinander.

Von Orga-Gesprächen über Schulungen bis hin zur Echtstartbegleitung – wir hatten stets das Gefühl gut aufgehoben und beraten zu sein. Die Spezialisierung der Logis auf unsere Branche war da ein Riesenvorteil.

Ich glaube, nicht viele Software-Unternehmen hätten es geschafft innerhalb so kurzer Zeit eine maßgeschneiderte Lösung für über 100 User und Servicetechniker einzuführen.

Wie kann ich mir das intensive Miteinander genau vorstellen?

Es gab einige Workshops, in denen die Bereichsverantwortlichen ihre Wünsche äußern konnten. Zu sehen, wie das Programm mehr und mehr zu dem wird, was man sich lange gewünscht hat, ist ein tolles Gefühl.

Das hat dann logischerweise auch dazu geführt, dass die Kollegen unsere Wertschätzung gespürt haben und mit Leidenschaft an der Einführung beteiligt waren. So sprudelten die Ideen nahezu und heraus kam eine marktgerechte Lösung, die Spaß macht.

Gibt es Programme, die für Jungbluth eine besondere Erleichterung darstellen?

Auf jeden Fall, aber wo fange ich da an?

Der komplette **Fullservice**-Bereich wurde optimiert und hat viele Vorzüge bekommen.

Nicht nur die Verwaltung und Koordination der Verträge und Fahrzeuge wurde einfacher.

Es wurden perfekte Auswertungsmöglichkeiten geschaffen, die uns agieren lassen, statt zu reagieren.

Weiterhin bietet uns die **Mobile Auftragserfassung** einen enormen Nutzen.

Es ist anwenderfreundlich, praktikabel und äußerst wertvoll für die Kommunikation zwischen dem Innendienst und den Monteuren.

Unsere Monteure können nun vor Ort zusätzliche Aufträge erfassen (auch offline), dem Auftrag Teile zubuchen und direkt vor Ort weitere Teile bestellen. Die Erledigung wird durch die Unterschrift des Kunden auf dem digitalen Formular quittiert und mit einem Klick an die Zentrale gemeldet.

So haben wir stets eine aktuelle Übersicht der offenen Aufträge. Das beschleunigt den Prozess ungemein.

Inwiefern unterstützt TopLog die Kommunikation mit Linde?

In den letzten Monaten wurden insgesamt ca. 20 Schnittstellen zum Linde-System verwirklicht.

Das unterstützt uns zum Beispiel beim Bestellen von Teilen und Fahrzeugen, aber auch bei Garantieanträgen usw. – wir arbeiten also zentral in TopLog und übermitteln die Daten direkt an den Hersteller.

Wie geht es nun weiter?

Wir werden den Schwung und das Engagement der Beteiligten natürlich nutzen.

Seit Februar 2015 sind wir im Fein-tuning und weitere „Erfa-Kreise“ zum weiteren Feinschliff sind geplant.

Der nächste große Step ist der Echtstart der CRM-Lösung – auch diese wurde speziell auf unsere Anforderungen zugeschnitten und befindet sich gerade in der finalen Entwicklungs-Phase.

Das wird uns sicher im Bereich Vertrieb nochmal einen großen Schub geben.

Herr Jungbluth, herzlichen Dank für Ihre Zeit. Wir freuen uns auf eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft!