

«Der Umgang mit der Digitalisierung braucht eine positive Haltung»

Seit diesem Jahr setzt die Berner Chapuis + Zürcher AG auf die Business-Software Abacus. Bei der Einführung des neuen Buchhaltungssystems wurde das Sanitärunternehmen vom Zentrum für Treuhand und Immobilien unterstützt. Der Einsatz hat sich gelohnt: «Das neue System bringt spürbare Vorteile», betont Stefan Rüegg, Geschäftsleiter der Chapuis + Zürcher AG.

Stefan Rüegg, warum haben Sie sich dazu entschieden, auf die Business Software Abacus umzusteigen?

Unser bisheriger Partner befindet sich seit geraumer Zeit in amerikanischen Händen. Das führte dazu, dass der Schweizer Markt und damit auch die Branchensoftware für Sanitärunternehmen je länger je mehr vernachlässigt wurden. Nach einer Prüfung der vorhandenen Möglichkeiten haben wir uns dazu entschieden, auf Abacus umzusteigen.

Welche Herausforderungen waren mit der Einführung der neuen Software verbunden?

Es gab zwei Knackpunkte: Einerseits wurde dieses Jahr der Mehrwertsteuersatz verändert, was mit erheblichen Herausforderungen verbunden war. Andererseits mussten wir uns genau überlegen, wann wir den Schnitt vom alten

zum neuen System vollziehen würden - schliesslich haben wir uns entschieden, das System komplett neu aufzubauen und mit Daten zu füttern. Nach einer Testphase im vergangenen Herbst haben wir das neue System ab 1. Januar 2018 eingeführt.

Welche Vorteile bringt das neue System?

Die neue Software bietet einige spürbare Vorteile. Während bislang sämtliche Rechnungen und Belege manuell erfasst und verbucht wurden, können wir heute von den Vorzügen der Digitalisierung profitieren.

Was meinen Sie damit konkret?

Dank einer neuen Software konnten wir diesen Arbeitsprozess automatisieren. Heute werden sämtliche Lieferantenzurechnungen eingescannt. Das System erkennt den Lieferanten und die er-

brachten Leistungen und verbucht diese automatisch im System. Zudem stellt das Programm Zahlungsvorschläge zusammen, die nur noch bestätigt werden müssen, was den Buchhaltungsprozess zusätzlich erleichtert. Ein weiterer Aspekt: Dank der elektronischen Erfassung der Kreditoren entfallen natürlich auch zahlreiche Ordnerablagen.

Welche Rolle spielte bei der Einführung des neuen Systems das Zentrum für Treuhand und Immobilien?

Wir arbeiten schon seit vielen Jahren und immer wieder gerne mit dem Zentrum für Treuhand und Immobilien zusammen. Wir freuen uns deshalb, dass wir auch bei der Einführung von Abacus auf die Unterstützung des Unternehmens - namentlich von Christian Tschanz - zählen konnten. Er übernahm den Part der buchhalterischen Schnittstelle zwischen Abacus und unserer Firma. In Zukunft wird uns das Zentrum TI dabei



unterstützen, unsere buchhalterischen Prozesse noch effizienter zu gestalten. Ein Unterschied: Während Christian Tschanz bisher häufig persönlich vorbei kam, ist dies künftig nur noch sporadisch notwendig. Dank des neuen Cloud-Systems kann er jederzeit und von überall aus auf das System zugreifen.

Was zeichnet die Zusammenarbeit zwischen der Chapuis + Zürcher und dem Zentrum für Treuhand und Immobilien generell aus?

Wenn man wie wir seit rund zehn Jahren zusammenarbeitet, weiss man natürlich, wie das andere Unternehmen tickt. Noch wichtiger: Im Laufe der Zeit haben wir ein grosses gegenseitiges Vertrauen aufgebaut. Wir wissen, dass wir uns auf das Zentrum für Treuhand und Immobilien verlassen können - und das auch, wenn's mal irgendwo brennt. Natürlich freut es uns auch, dass wir regelmässig Aufträge in Liegenschaften des Zentrum TI übernehmen dürfen.

Mit der Einführung von Abacus haben Sie Ihre Kreditorenbuchhaltung modernisiert. Ist die Digitalisierung in Ihrem Unternehmen auch in anderen Bereichen spürbar?

Grundsätzlich übernimmt die Haustechnik- und Baubranche in Sachen Digitalisierung sicherlich keine Vorreiterrolle. Eine Wasserleitung verbaut man heute

nicht wirklich anders als vor 20 Jahren. Anders verhält es sich zum Beispiel beim Bestellwesen, das heute komplett automatisiert abläuft. Wir versuchen, bei der Digitalisierung am Ball zu bleiben und Veränderungen offen und aktiv zu begegnen. Es nützt nichts, sich gegen die Digitalisierung zu wehren - sie kommt sowieso. Wir ziehen es deshalb vor, uns frühzeitig damit zu beschäftigen.

Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?

Künftig erfassen unsere Service-Monteur sämtliche Rapporte digital über's iPad. Die Umstellung vom Papierrapport auf's Tablet ist derzeit im Gange.

«Künftig erfassen unsere Service-Monteur sämtliche Rapporte digital über's iPad.»

Welche Ratschläge geben Sie Unternehmen, die sich ebenfalls mit der Digitalisierung befassen müssen und wollen?

Wichtig scheint mir folgendes: Wenn man den Weg der Digitalisierung ein-

mal eingeschlagen hat, sollte man ihn konsequent gehen. Es bringt nichts, zu zweifeln oder auf halber Strecke abzubrechen. Zudem sollte man es unterlassen, neue Methoden mit früheren Vorgehensweisen zu vergleichen - das nützt niemandem etwas. Kommt dazu, dass sich auch unsere Kunden immer mehr mit dem Thema beschäftigen und entsprechende Anforderungen an uns als Unternehmen stellen.

Alles eine Sache der Einstellung?

So ist es. Damit die Digitalisierung im eigenen Unternehmen gelingt, sollte man dieser Entwicklung mit einer positiven Haltung begegnen. Das versuchen auch wir zu tun: Natürlich braucht es am Anfang etwas Zeit und Aufwand, ein neues System einzuführen - letztlich bringt die Digitalisierung aber viele Vorteile: Wir können Zeit sparen, Prozesse optimieren - und unsere Energie für anderes einsetzen.

Zur Person: Seit 2007 leitet Stefan Rüegg gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Reto Zürcher die Geschicke der Chapuis + Zürcher AG. Stefan Rüegg (Dipl. Sanitärtechniker TS / Dipl. Wirtschaftstechniker HF NDS) ist 41 Jahre alt und lebt mit seiner Familie in Muri. Seine Freizeit verbringt er gerne auf der Skipiste, auf dem Fussballplatz oder mit seinem Hund in der Natur.