



activmarine

Digitalisierung im Handwerk – „aus Daten Informationen machen“ Activ Marine fährt konsequente Digitalisierungsstrategie

Ein Interview mit Martin Enkelmann, Geschäftsführer der Activ Marine GmbH, über die Umsetzung einer Digitalisierungsstrategie während der Corona-Pandemie

Vorwort:

» „Seit unserer Gründung im Jahr 2000 lösen wir gerne und aus Überzeugung die Probleme unserer Kunden. Wir verstehen uns als Ihr Partner im Brandschutz, Schallschutz, Hygieneschutz, Sonderbau und in der Metall- und Isoliertechnik. Wir stehen für sorgfältigste Projektarbeit in allen Arbeitsschritten. Unser Anspruch ist dort anzufangen, wo andere aufhören.“

1. Vor welchen Herausforderungen stehen Sie aktuell?

» „In den letzten Jahren ist das Unternehmen stark gewachsen und in neue Geschäftsfelder vorgedrungen. Dies nimmt die komplette Organisation stark in Anspruch. So müssen Strukturen und Prozesse mit den Veränderungen Schritt halten und gleichzeitig die Produktivität gesteigert werden. Ein wesentlicher Bestandteil zur Bewältigung dieser Veränderungen ist unsere Digitalisierungsstrategie.“

2. Wie sieht die Digitalisierungsstrategie des Unternehmens aus?

» „Wir setzen stark auf mobile Endgeräte (Smartphone und Tablets) und die durchgehende Vernetzung unserer Systeme. Im Fokus steht dabei Daten in Informationen zu wandeln und diese dem Mitarbeiter für seine Arbeit in passender Form zur Verfügung zu stellen. Hier setzen wir schon früh in den Prozessen an und bilden diese möglichst vollständig ab. Um dies zu realisieren haben wir im April 2020 eine neue Phase unserer Digitalisierungsstrategie gestartet, um den Digitalisierungsgrad im Unternehmen zu steigern.“

3. Warum führen Sie gerade jetzt eine „Digitalisierungsstrategie“ durch?

» „Ganz ehrlich – weil wir nicht länger warten können, wenn wir weiterhin erfolgreich sein wollen. Und auch die Corona-Pandemie hat einen Anteil daran, da Aufgaben plötzlich nicht



activmarine

mehr wie gewohnt erledigt werden konnten und neue Wege zur Abarbeitung benötigt wurden. Hier kommt die Digitalisierung ins Spiel, die viele Möglichkeiten bietet uns zu verbessern und neu zu organisieren.“

4. Was möchten Sie damit erreichen?

» „Im Vordergrund steht die Steigerung von Produktivität und Qualität sowie die Einsparung von Kosten durch den zielgerichteten Einsatz von digitalen Lösungen im Unternehmen. Hierdurch wird das Unternehmen für die Zukunft gut aufgestellt.“

5. Können Sie uns ein konkretes Beispiel der Digitalisierungsoffensive nennen?

» „Für die Dokumentation unserer Baustellen nutzen wir MemoMeister bereits seit dem Jahr 2018. Bis jetzt sind über 10.000 Memos erstellt und Baustellen zugeordnet worden. Strukturiert werden diese Memos in Mappen, welche unsere interne Projekt- und Auftragsstruktur widerspiegelt. Im Rahmen der Offensive wurde eine Schnittstelle implementiert, die die in MemoMeister gespeicherten Memos in unser Enterprise-Content-Management-System (ECM-System) überführt und aus den Daten Informationen macht.“

6. Wie überführen Sie diese Daten in Informationen?

» „Neben dem eigentlichen Memo werden auch die Metadaten des Memos übernommen. Dazu gehört unter anderem auch die Zuordnung zu Projekt und Auftrag. Diese werden vom ECM-System eingelesen und die Memos dem Projekt und Auftrag zugeordnet, welche auch im ECM-System hinterlegt sind. Ebenfalls befinden sich



alle weiteren Dokumente wie Bestellungen, Rechnungen und Protokolle in dieser Projekt- bzw. Auftragsklammer im ECM-System. Der Verantwortliche hat nun alle Informationen in einem System und muss zur vollständigen Einsicht nicht mehr über mehrere Systeme schauen. Dadurch lassen sich beispielsweise die Fahrten zur Baustelle durch den Bauleiter einsparen, da er die Baustelle auch aus dem Büro heraus einsehen kann und alle weiteren benötigten Informationen vorliegen hat.“



activmarine

7. Wie stellen Sie den Informationsfluss sicher?

» „Dies haben wir organisatorisch gelöst. Unsere Mitarbeiter vor Ort sind angehalten zum Arbeitsbeginn, zur Mittagspause und zum Arbeitsende die Baustelle über MemoMeister zu dokumentieren. Die Daten werden automatisiert per Schnittstelle in unsere Systeme übertragen.“



8. Welche Schnittstellen zu Ihren Systemen sind umgesetzt und warum?

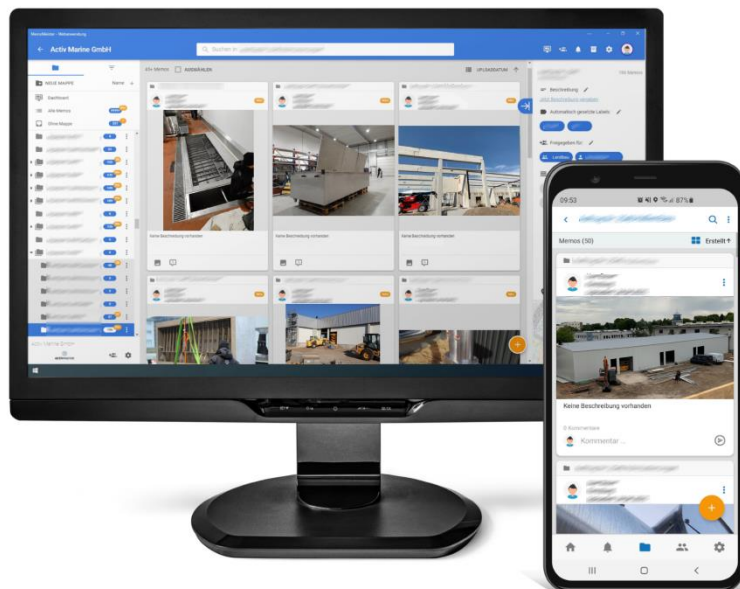
» „Nach der Einführung von MemoMeister ergab sich innerhalb der ersten Monate der Bedarf unsere Projekte- und Aufträge automatisiert nach MemoMeister zu übertragen. Die große Anzahl an neuen Projekten- und Aufträgen machte diesen Schritt notwendig. Somit stehen die Aufträge, die im ERP-System angelegt wurden, mit einer kurzen zeitlichen Verzögerung auch in MemoMeister zur Verfügung und die Mitarbeiter vor Ort können Memos zuordnen. Wie bereits erwähnt, wurde im Rahmen der Digitalisierungsoffensive über eine Schnittstelle auch der Weg zurück ins Unternehmensnetzwerk implementiert. Durch die automatisierte Einspielung inklusive der Anreicherung von Metainformationen stehen alle Informationen an einem Ort zur Verfügung.“



activmarine

9. Welche der Strategieziele kann MemoMeister bei Ihnen erfüllen?

» „Durch den Einsatz von MemoMeister konnte in allen drei Kernzielen (Produktivität, Qualität und Kosteneinsparung) eine Verbesserung erreicht werden. Der verantwortliche Bauleiter kann aus dem Büro heraus seine Baustellen überblicken und zeitnah auf Fehlentwicklungen reagieren und so unseren Qualitätsanspruch sicherstellen. Zusätzlich führte die einfache und intuitive Bedienung von MemoMeister zu einer hohen Akzeptanz bei unseren Mitarbeitern und senkte die Hemmschwelle vor weiteren Digitalisierung auch bei älteren Mitarbeitern.“



10. Was möchten Sie zukünftig noch mit MemoMeister erreichen?

» „In der Zusammenarbeit mit MemoMeister sehen wir noch viel Potential, welches wir gemeinsam realisieren möchten. Ein Beispiel sind hier die kommenden digitalen PDF-Formulare, durch die wir uns einen weiteren Abbau des Papierwegs versprechen. Ein digitaler Aufmaß- und Stundenzettel steht als nächstes auf unserer Agenda.

11. Zum Abschluss – wie zufrieden sind Sie mit MemoMeister?

» „Sehr zufrieden! Wir sind froh mit MemoMeister einen guten Partner für unsere Digitalisierung gefunden zu haben und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.“