



**Case Study:**  
Gläschig GmbH & Co. KG

# Case Study:

## Gläschig GmbH & Co. KG



**Dirk Gläschig**  
Geschäftsführer



### Welche Herausforderung wurde in Ihrem Unternehmen durch Digitalisierung gelöst?

Wir haben schon vorher immer mit Microsoft-Produkten gearbeitet. Aber nun arbeiten wir mobiler und da kam die Umstellung auf Microsoft 365 genau richtig. Jetzt hat jeder Mitarbeiter seine Daten ortsunabhängig, mobil verfügbar. Das macht die gemeinsame Arbeit und an den Schnittstellen im Unternehmen, wie zum Beispiel zur Buchhaltung sehr einfach.

In unserem Team sind wir große Apple-Freunde. Aber Apple ist nicht für seine gute Kompatibilität bekannt. Mit dem digitalen Server und den digitalen Strukturen ist das aber egal geworden. Die Software und die Daten liegen auf dem Server, auf welchem Endgerät unsere Mitarbeiter diese bearbeiten ist unwichtig geworden. Das klappt bestens!

Unser bisheriger Dienstleister kam nicht gut damit klar, dass wir bevorzugt auch mit Apple-Technik arbeiten und es gab immer wieder Probleme. Dank Stormguards und dem digitalen Server können wir jede beliebige Hardware nutzen und jeder hat voll Zugriff auf die Daten.

### Was hat Stormguards bei Ihnen verändert?

Unser größter Leidensdruck war unser Server. Er musste erneuert werden und das hätte hohe Kosten bedeutet. Auf mehrfache Empfehlung haben wir dann mit Stormguards gesprochen und der digitale Server war die optimale Lösung. Es war wichtig zu wissen, dass ein Server heutzutage nicht mehr vor Ort stehen muss und viele Nachteile damit wegfallen. Das war unser Anfang in die Schritte der Digitalisierung, die wir jetzt gehen. Wir haben schon einige Bereiche und Prozesse digitalisiert, aber damit ist man wohl nie wirklich fertig.

Stormguards Arbeitsweise und die Digitalisierung passt optimal zu unserem Markenbild. Unsere Kunden kennen von uns Lösungen, die neu am Markt sind. Wir verstehen uns als Early Adopters. Das war schon bei der Klimatechnik, den Brennstoffzellen und unserem eigenen Elektriker so. Jetzt auch bei der Digitalisierung.

### Wie profitieren Sie von dieser Veränderung?

Ein großer Hebel der Veränderung war bei uns die Einführung eines digitalen Rechnungseingangs. Wir sparen jede Woche zig Stunden in



der Buchhaltung! Die nächsten großen Schritte waren die digitale Zeiterfassung und die digitale Telefonanlage. Jetzt ist jeder Mitarbeiter, egal ob die Monteure unterwegs oder Mitarbeiter im Homeoffice, genauso erreichbar, als wären sie im Büro. Das vereinfacht die Kommunikation eindeutig!

### **In welchen zusätzlichen Bereichen wirken sich die Veränderungen durch die Digitalisierung aus?**

Die Digitalisierung unserer Prozesse hat zu noch mehr Offenheit für neue Lösungen geführt. Demnächst starten wir mit unseren ersten Kundenpräsentationen. Durch die digitale Vorbereitung der Kundenaufträge können Kunden selbst ihre Kundendaten, Raummaße und andere Daten eingeben. Damit wird es für beide Seiten viel einfacher, Aufträge vorzubereiten und umzusetzen. Damit unsere Neukunden hierbei Unterstützung bekommen, starten wir ein erstes Event dazu.

Die Digitalisierung unserer Prozesse hat zu noch mehr Offenheit für neue Lösungen geführt. Demnächst werden unsere Monteure mit Cyber-Brillen beim Kunden vor Ort arbeiten. Vor allem im Bereich der Wärmepumpen können wir so gemeinsam mit dem Hersteller, der unsere Mitarbeiter digital unterstützt, schnell Know-how aufbauen und noch besser werden. Davon profitieren beide Seiten: unsere Kunden erhalten eine hochwertige handwerkliche Leistung und unser Unternehmen kann hochinnovativ arbeiten.

### **Warum halten Sie Digitalisierung in Unternehmen für einen wichtigen Wirtschaftsfaktor?**

Digitalisierung hat für uns ein enormes Zeitersparnis gebracht. Weil Daten nur noch einmal erfasst werden müssen, können alle Schnittstellen schneller arbeiten. Nach Abschluss eines Kundentermins lässt der Monteur vor Ort das

Aufmaß mit allen Arbeitszeiten, Materialien und sonstigen Kosten digital vom Kunden unterschreiben. Die Kopie davon hat er sofort per E-Mail im Postfach. Am selben Abend hat er dann die Rechnung, weil die Buchhaltung jetzt viel schneller ist.

Digitalisierung ist für uns auch die beste Reaktion auf den Fachkräftemangel. Im Handwerk herrscht Mitarbeiternot. Aber dank digitaler Prozesse nutzen wir die Arbeitszeit unserer Mitarbeiter effektiver. Mehrfacheingaben von Daten sparen wir uns, weil parallel 5 bis 6 Software auf die gleichen Daten zugreifen. Bestehende Prozesse konnten wir so optimieren und damit die Taktung hochhalten.

Im Handwerk kämpfen wir aktuell auf mehreren Baustellen gleichzeitig: Knappheiten in der Warenverfügbarkeit, Mangel an Fachkräften und viele Kundenanfragen zur gleichen Zeit. Einige dieser Baustellen können wir nicht lösen, aber andere liegen in unserer Hand. An diesen Stellen setzen wir Digitalisierung ein.

Trotz aller Digitalisierung nehmen wir auch weniger digital-affine Mitarbeiter Rücksicht. Sie haben immer noch die Möglichkeit Aufmaße mit Stift und Papier zu machen. Die Daten werden dann einfach im Büro digitalisiert.

Dank der Digitalisierung konnten wir in den letzten 2 bis 3 Jahren mindestens 25 % mehr Kundenaufträge abarbeiten, mit dem gleichen Personalumfang.

### **Worin sehen Sie die Vorteile der Zusammenarbeit mit Stormguards?**

An der Zusammenarbeit mit Stormguards schätze ich vor allem die Verlässlichkeit, die schnelle Erreichbarkeit, die hohe Dynamik in der Lösung von Problemen und die Umsetzungsstärke der Stormguards-Mitarbeiter.



Wir nutzen das Ticket-System der Stormguards. Meine Mitarbeiter wenden sich mit ihren Anliegen direkt an das Stormguards-Team, das dank Digitalisierung ohne Vor-Ort-Termine auf unsere IT und Daten zugreifen kann. IT-Probleme werden so schnell und optimal gelöst.

Oftmals nutze ich das Ticket-System der Stormguards, um neue Lösungen anzustoßen. Ich schildere mein Problem in einem Ticket und bitte um eine Lösung. Kurz darauf meldet sich ein Stormguards-Mitarbeiter mit einem passenden Vorschlag. So können wir uns schnell und effektiv weiterentwickeln. Das schätze ich an der Methode von Stormguards.

Wir wollten unsere Urlaubsanträge digitalisieren. Das haben wir mit Stormguards besprochen und uns wurde eine Lösung präsentiert, die sich optimal in unsere Systeme eingefügt hat.

”

*„Stormguards Arbeitsweise und die Digitalisierung passt optimal zu unserem Markenbild. Unsere Kunden kennen von uns Lösungen, die neu am Markt sind. Wir verstehen uns als Early Adopters. Das war schon bei der Klimatechnik, den Brennstoffzellen und unserem eigenen Elektriker so. Jetzt auch bei der Digitalisierung.“*

**Dirk Gläsichig**  
Geschäftsführer

## Bitte fassen Sie Ihre Zusammenarbeit mit Stormguards in kurzen Sätzen zusammen.



### Gamechanger

Unser Server muss nicht vor Ort stehen!  
Ein digitaler Server war unsere Lösung!



### Lösungsorientiert

70 % unserer Ideen zur Digitalisierung kommen von uns und Stormguards findet die Lösungen.



### Optimierung

Unsere Kunden schätzen es, dass wir neue Technik anbieten, da kommt auch ein ganzheitlicher Schritt in die Digitalisierung gut an!



Kontakt

# Bereit für den Aufstieg in die Cloud?

Ihr Ansprechpartner  
**Timo Zimmerschied**

**T** (+49) 261 960 986 00  
**M** [vertrieb@stormguards.de](mailto:vertrieb@stormguards.de)

[www.stormguards.de](http://www.stormguards.de)

