

Wie vor 25 Jahren alles begann

Text: Joachim Tuchel, Bilder: Urs Benz

Am 8. März 2019 kamen in Flüeli-Ranft rund 90 Kaminfeger aus der ganzen Schweiz zu einer Fachtagung rund um die Themen «Digitale Transformation für KMU» und «Winfeger-Software» zusammen.

Die Pioniere der Winfeger-Software, Beat Hug, Hermann Bollinger und Fritz Haller, blickten auf die Zeit zurück, als sie auf der Suche nach einem geeigneten Programm für ihre Kaminfeger-Betriebe waren. Mit auf der Bühne standen auch deren Nachfolgerinnen und Nachfolger: Angela Hug, Fabian Wüger und Yves Haller.

Beat Hug zeigte eine der ersten Versionen des Winfeger-Programms, die schon damals auf Windows basierte. Winfeger ist seinen Wurzeln treu geblieben. Die Grundstrukturen sind heute noch zu erkennen. Zur Erinnerung und als Dank für 25 Jahre Software und Support überreichten die drei Pioniere Peter Ursprung eine Kaminfeger-Uhr, die er sichtlich gerührt entgegennahm.



Miriam Rickli moderierte die Gesprächsrunde, an der auch Marc K. Peter (l.) und Walter Tanner teilnahmen.

Digitale Transformation für KMU

Der unterhaltsame und anschauliche Vortrag von Marc K. Peter, Professor an der Fachhochschule Nordwestschweiz in Olten, widmete sich den Fragen, welche Bedeutung die allgegenwärtige Digitalisierung für KMU hat und was auf die Betriebe zukommen wird. Er stellte das Stichwort

«Digitalisierung im Kontext der Industrialisierung» dar und erläuterte, weshalb wir heutzutage die «4. Industrielle Revolution» erleben. Zudem machte der Referent klar, dass die Digitalisierung von einzelnen Geschäftsprozessen in der aktuellen Revolution nur der Anfang ist, um das Geschäft letztlich zu transformieren. Das Ziel der di-

gitalen Transformation ist es, das gesamte Unternehmen zu erneuern und in der digitalen Welt zu beheimaten.

Daten sammeln und nutzen

Ausgehend vom Beispiel eines autonomen Staubsaugers, machte Marc K. Peter klar, dass der Fokus vieler Produkte und Dienstleistungen vom vordergründigen Nutzen des Produkts auf die mit dem Produkt gewinnbaren Daten und Informationen liegt, die bei der Nutzung entstehen. So sammelt ein Staubsauger Staub, gleichzeitig aber auch Daten über das Umfeld des Nutzers, die sich zur Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen nutzen lassen. Eine Rundumversorgung mit ergänzenden Produkten und Dienstleistungen, die dem Kunden noch mehr Nutzen bringen, können dem Anbieter ganz neue Chancen bieten, Kunden an sich zu binden, die Angebotspalette zu erweitern oder auch völlig neue Märkte zu schaffen. Diese Angebotserweiterung nennt man «Business Model Innovation». Peter rundete das Thema durch Handlungshilfen ab, die an seiner Hochschule für KMU konkret ausgearbeitet wurden. Er empfahl den Teilnehmern Links, unter denen sie sehr konkrete Fragebögen und Denkhilfen für ihre ganz eigene digitale Transformation finden können (<http://www.kmu-transformation.ch>).

müba
ENERGIETECHNIK

ULTRA CLEAN ECO
ÖL-BRENNWERTHEIZKESSEL
– KOMBINIERBAR MIT SOLAR!
LEISTUNG 10 – 95 KW

100% SWISS MADE

Leimenstrasse 89 / CH-2575 Täuffelen / Tel. +41 32 396 06 46 / mueba-energietechnik.ch

Podiumsdiskussion

Am anschliessenden Podiumsgespräch, das von Miriam Rickli moderiert wurde, nahmen Marc K. Peter, Walter Tanner, Roland Morgenthaler und Claudia Rohner teil. Das Gespräch drehte sich um die Digitalisierung des Kaminfegergeschäfts, die Liberalisierung des Marktes und den künftigen Mangel an guten Fachkräften. Angeregt diskutierte die Runde Möglichkeiten und Chancen digitaler Prozesse und Medien für das tägliche Geschäft des Kaminfegers. Es geht auch darum, ein Arbeitsumfeld zu schaffen, in dem sich junge Fachkräfte wohlfühlen und das sich für die Generation Whatsapp nicht staubig anfühlt. Noch sei der Leidensdruck nicht gross, aber er sei am Horizont zu erkennen. Das Ganze beginne aktuell bei den grossen Kunden, etwa Hausverwaltungen, und werde sich zunehmend bei Privatkunden zeigen, meinte Walter Tanner.

Neues Ticketingsystem

Nach dem Mittagessen ging die Fachtagung mit einem unterhaltsamen Kurzfilm weiter. «Der Weg vom Wunsch zur Software» gab Einblick in die tägliche Arbeit des Entwicklungsteams von Winfeger. Danach zeigte Tobias Ursprung, der Sohn des Geschäftsführers, wie sich mit Hilfe eines neuen Ticketingsystems die Service-Qualität von Winfeger verbessern lässt.

In naher Zukunft

Roland Morgenthaler präsentierte die Neuerungen von Winfeger Release 12. Gewohnt praxisnah erklärte er die neuen Funktionen, zeigte auf, wozu die Funktionen da sind und wie konkret sie den Alltag der Nutzenden verbessern werden.

Das Entwicklungsteam zeigte, wie in Zukunft die Terminvereinbarung zwischen Kaminfeger und Kunde ablaufen könnte: Im Winfeger wird ein Termin per E-Mail bestellt. Der Kunde erhält mit dieser E-Mail einen Link, über den er seinen Termin direkt online bestätigen oder absagen kann. Kurz nach der Online-Bestätigung wird der Termin im Winfeger als bestätigt markiert. Bei einer Absage wandert der Termin mit einem Hinweis zurück in den Vorschlag.

In der letzten Variante kann der Kunde mittels eines zugestellten Kalenderblattes selber einen Termin aussuchen, ohne dass ihm vorher ein Terminvorschlag geschickt wird. Die Reaktionen aus dem Publikum und eine rege Diskussion um mögliche Erweiterungen zeigten, dass dieser Ausblick in die digitale Zukunft auf grosses Interesse stiess, auch wenn die gezeigte Funktionalität zunächst nur ein Prototyp war. ■

■ PUBLIREPORTAGE

Puro-Win, ein Hackgutkessel mit Vergaser

Mit der Entwicklung des Puro-Win hat Windhager es geschafft, das Heizen mit Hackgut zu revolutionieren



Windhager hat einen neuen Heizkessel für Hackgut, auch Hackschnittel genannt, entwickelt. Niemals zuvor konnte dieser Brennstoff so sauber, sicher und flexibel zur Wärmeversorgung genutzt werden. Der Zero-Emission-Vergaser besticht durch intelligente und sichere Technologie, die patentiert wurde. Dieser Hackgutkessel ist zudem die erste Heizung, die Hackgut serienreif saugt. Er kann einen Wärmebedarf bis 100 kW decken. Die Kessel lassen sich zu Kaskaden bis 400 kW verbinden. Der Hackgutkessel Puro-Win

wurde mit dem Energy Globe Award in der Kategorie Feuer und dem Plus X Award in den Kategorien Innovation, High Quality, Funktionalität sowie Ökologie prämiert. Als einziger Hackgutkessel erreicht er auch ohne Staubabscheider Staubemissionen die kleiner als ein Milligramm (< 1 mg) sind.

Weitere Informationen:

Windhager
Zentralheizung Schweiz AG
 Industriestrasse 13
 6203 Sempach
 Telefon 041 469 46 90
 Fax 041 469 46 99
 info@ch.windhager.com
 www.windhager.com

DESOXIN

Der meistverkaufte Heizkessel-Reiniger

- einfache Anwendung
- zeitsparend
- Korrosionsschutz
- preisgünstig

**Neu
DESOXIN® P
schnell löslich**

Le nettoyeur de chaudière le plus acheté

- emploi simple
- économise du temps
- anticorrosif
- prix avantageux

Bezugsquellen/Depots: AG: Schweiz, Kaminfegermeisterverband, Aarau, Tel. 062-834 76 67, Frei R., Würenlos, Tel. 056-424 22 05 BE: Bruni M., Belp, Tel. 031-819 99 00, Gütjahr M., Lüscherz, Tel. 079-662 10 09, Lanz P., Lotzwil, Tel. 062-923 22 40, Thomann H., Tel. 033-345 65 30 BL: Vogel J.-M., Augst, Tel. 061-811 53 50 FR/GE: Helffer, Romont, Tel. 026-652 19 71 GL: Tschudi H., Näfels, Tel. 079-631 09 10 GR: Cortesi D., Thuisis, Tel. 081-651 43 39, Kast Ch., Silvaplana, Tel. 079-359 36 12, Halter N., Chur, Tel. 079-464 33 67 JU/NE: Charmillot G., Vicques, Tel. 032-435 52 52 LU: Marbacher Ph., Nebikon, Tel. 062-756 21 41 NW: Jenni E., Ennetbürgen, Tel. 041-620 20 13 SG: Bonderer B., Sargans, Tel. 081-723 55 22, Graf K., Jona, Tel. 055-210 69 84, Rupp M., Bad Ragaz, Tel. 081-302 52 55 SH: Messmer und Messmer, Schaffhausen, Tel. 052-643 68 20 SZ: Kälin Kaminfeger, Einsiedeln, Tel. 041-838 03 45, Steiner M., Arth, Tel. 041-855 30 80 TG: Hug J., Wallenwil, Tel. 071-971 21 41 TI: Röttlisberger G., Coldrerio, Tel. 091-646 60 25 VD: Dévaud N., Gland, Tel. 022-364 51 64 VS: Mariaux J., Martigny, Tel. 027-722 30 12 ZH: Ehrbar R., Uster, Tel. 044-940 68 41, Pfeifer Kaminfeger GmbH, Winterthur, Tel. 079-671 40 70.

BRUNOX AG, 8732 Neuhaus/SG Tel. 055/285 80 80 Fax 055/285 80 81