



Foto: rona:systems

Die Revolution der Baustoffentsorgung

Mit wastebox.biz hat das Entsorgungsunternehmen Saubermacher 2016 ein völlig neuartiges Geschäftsmodell geschaffen, mit dem es zum größten flächendeckenden Baustellenentsorger in Österreich geworden ist. Einer der Gründe für diesen Erfolg ist die medienbruchfreie Unterstützung sämtlicher Abläufe. Neben einer Anbindung an finanztechnische SAP-Anwendungen sorgt die durchgängige Integration von rona:office für Transparenz, Schnelligkeit und Sicherheit der operativen Prozesse. Seit 2000 wird die IT-Komplettlösung für die Entsorgungswirtschaft in den Saubermacher-Niederlassungen und -beteiligungen genutzt.

Wo gebaut wird, fällt eine Menge Schutt und Abfall an. Bis eine Mulde bestellt, von beiden Seiten bestätigt, am richtigen Ort gefunden und abgeholt, überprüft, dokumentiert, archiviert und fakturiert wird, vergeht oft viel Zeit durch administrative Aufwände. Ebenso schafft die ausufernde Zettelwirtschaft in der Fahrerkabine und in den Büros einen immensen Papierberg. Dass diese Prozesse auch einfacher, schneller und sicherer gestaltet werden können, beweist seit zwei Jahren die Anwendung wastebox.biz. „Unser Ziel bei der Entwicklung war, nicht nur die bestehenden Prozesse ein-

fach mittels Online-Orderung digital abzubilden, sondern den gesamten Prozess neu zu denken, indem wir sämtliche IT-Potenziale ausschöpfen“, so Georg Ketzler, Mitglied des Vorstands bei Saubermacher.

Das Ergebnis ist eine Matching-Plattform, auf der Bauleiter ihren Bedarf an Mulden einfach per Smartphone eingeben können. Sobald die Anforderung veröffentlicht ist, können alle Entsorgungsunternehmen, die die wastebox-App nutzen, den Auftrag online annehmen. „Das heißt, der Versorger, der mit seinem Lkw am nächsten ist, bekommt diesen Auftrag für 20 Sekunden

exklusiv als Erster angeboten. Nach und nach zoomt das System dann räumlich immer weiter auf. Fahrer oder Disponenten haben dann die Möglichkeit, sich diesen Auftrag zu schnappen“, so Christopher Jakob Prosser, Projektleiter bei Saubermacher. Ebenso sind festvereinbarte Terminabholungen möglich. Weitere Vorteile: Nach Auftragsvergabe sieht der Bauleiter genau, wer kommt und wann er liefern respektive abholen wird. Zudem sorgt ein gegenseitiges Bewertungssystem für ein schnelles Feedback, sodass die Qualitätssicherung bei Problemen zeitnah reagieren kann.

Neue Wege statt alter Zöpfe

Mit diesem Konzept hat Saubermacher ein altes Tabu der Entsorgungswirtschaft gebrochen. Denn durch die Entkoppelung von Aufstellung und Abholung beziehungsweise Entleerung wird eine Firma auch Mulden anderer Entsorgungsunternehmen liefern, abholen und transportieren können. Eine automatisierte, gegenseitige Verrechnung durch Mieten regelt dabei die Nutzung der unternehmensfremden Behälter. Georg Ketzler: „Für manche Unternehmen war es anfangs daher mehr eine psychologische als eine monetäre Hürde, die Mulde eines Mitbewerbers zu transportieren.“

Für Baufirmen und Entsorger gleichermaßen entscheidend ist die durchgängige und aktuelle Abbildung der gesamten Prozesse in der wastebox: Ist der Schuttbehälter voll, bestellt der Bauleiter auf Tastendruck seines Smartphones oder Tablets die Abholung, bei dem der gleiche Ablauf wie bei der Bestellung gestartet wird. Über das wastebox-Portal wird der Auftrag direkt ins rona:office der Saubermacher-Beteiligun-

gen übertragen. Christopher Jakob Prosser: „Die Mulde wird abgeholt, dabei macht der Fahrer ein Foto von der Mulde, während gleichzeitig die Geo-Koordinaten und der Zeitstempel gesichert werden. Diese können auch als Unterschriftersatz verwendet werden, wenn der Kunde nicht persönlich vor Ort ist. Dann wird die Ladung zur Verwertung transportiert, wo der Fahrer bei der Waage das Gewicht eintippt und den Wiegeschein zur Dokumentation fotografiert. Das alles läuft völlig digital ohne Papier ab.“ Ist alles abgeschlossen und via Smartphone in der wastebox-Plattform bestätigt, kann durch die Rückmeldung im rona:office eine sofortige Rechnungsstellung ausgelöst werden. Ebenso sieht das Bauunternehmen via Web-Applikation, was auf ihren Baustellen an Mulden bestellt wurde und welche Aufträge noch offen sind. Eine individuell gestaltbare Kostenstellenanlage stellt dabei sicher, dass alle Daten exakt und abgestimmt zur Verfügung stehen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, rechtssichere Abfallbilanzen für öffentliche Behörden zu erstellen und zu versenden.

Durchgängigkeit durch Schnittstellen

Als im Herbst 2016 die wastebox als reine Online-Veröffentlichungs-/Vergabeanwendung von Aufträgen startete, blieb die weitere Bearbeitung – von der Bestätigung, Disposition und Navigation, über die Dokumentation bis hin zur Rechnungslegung – zunächst weiterhin Sache des beteiligten Unternehmens. Schnittstellen zu den jeweils verwendeten IT-Systemen gab es noch nicht, sodass die erzielten Bearbeitungsvorsprünge durch mitunter händische Nachbearbeitun-

gen noch ausgebremst wurden. Aufgrund der exponentiell steigenden wastebox-Nachfrage beschloss Saubermacher daher, eine Schnittstelle von wastebox.biz zu rona:office zu entwickeln, damit sich die Aufträge einfacher und schneller durchgängig digital bearbeiten lassen.

Neue Schnittstellen in Rekordzeit

Dabei profitierten die Entwickler von Saubermacher und rona:systems von wertvollen Vorarbeiten eines anderen Projekts. Da 2017 ein großer Saubermacher-Lieferant mit bis zu 12.000 monatlichen Aufträgen dringend eine Schnittstelle zu rona:office wünschte, entwickelte ein zwölfköpfiges Team, dem auch rona:systems-Mitarbeiter angehörten, innerhalb von vier Wochen kurzerhand ein Lieferantenportal. Am 1. Juli 2017 wurde das neue Portal, über das auch andere Unternehmen direkt in die IT-Entsorgungslösung von rona:systems eingebunden werden können, pünktlich in Betrieb genommen. Der neugeschaffene und auch für Web-basierte Anwendungen offene Standard mitsamt den entsprechenden Datenformaten, Schnittstellenerstellungen und Ablaufoptimierungen, zahlte sich auch bei der Ende 2017 in Angriff genommenen Schnittstelle zwischen der wastebox-Plattform beziehungsweise -App und rona:office aus. „Statt in einem Monat haben wir das Interface im Rahmen einer knapp vierstündigen Telefonkonferenz, an der drei Personen vor ihren Rechnern teilnahmen, auf die Beine gestellt. Damit meine ich nicht das Konzept, sondern die Lösung selbst: Als wir die Hörer aufgelegt hatten, lief die Schnittstelle bereits im realen Echtbetrieb“, so Vorstand Ketzler.

Möglich wurde die rekordverdächtige Schnittstellenentwicklung dadurch, dass Veränderungen und Erweiterungen quasi im laufenden Betrieb von rona:office vorgenommen werden können. „Mit dem Team um Rainer Marte, dem rona:systems-Geschäftsführer, springen wir meistens mitten rein in ein Projekt. Statt ewiger Besprechungen sind ihm praxisorientierte Erprobungen und Erfahrungen wichtig. Daher arbeiten wir meist mit richtigen Daten und realen Prozessen und führen die sofort durch bis zum praktischen Ergebnis. Statt Pilot-Entwicklung hatten wir so immer gleich die richtige Lösung, das fertige Produkt“, so der Projektleiter.

Internationaler Rollout

Was 2016 als reine Online-Veröffentlichungs-/Vergabeanwendung von Aufträgen in Österreich begann, hat sich mittlerweile als vielgenutzte Bauschuttentsorgungs-Plattform fest etabliert. Nach Österreich und Deutschland ist der Rollout in Frankreich in vollem Gange. Ungarn, Tschechien, Frankreich und Großbritannien werden in den nächsten Monaten folgen. Wichtig hierbei sind nicht nur sprachlich angepasste Versionen, sondern auch die Berücksichtigung der länderspezifischen Vorgaben. So werden zum Beispiel in Slowenien für Gewichtsangaben Kilogramm statt Tonnen verwendet, was Auswirkungen auf die Preisanaben mit zwei oder drei Kommastellen hat. Ebenso müssen zahlreiche Schnittstellen zu Finanz- und Umweltbehörden unterstützt respektive geschaffen werden. Auch hier vertraut Saubermacher auf das Branchen-Know-how und die langjährige Erfahrung von rona:systems, deren IT-Komplettlösung rona:office nach und nach in allen internationalen Saubermacher-Beteiligungen ausgerollt wird. „Wir haben in den letzten Jahren einfach sehr gute Erfahrung mit Rainer Marte und seiner Truppe gemacht. Die verstehen das Geschäft, sind lösungsorientiert und machen von der Beratung über die Einführung bis zur Betreuung einfach eine ausgezeichnete Arbeit – und das bei einem sehr fairen Preis-Leistungs-Verhältnis“, so Ketzler.

Uwe Taeger, Press'n'Relations GmbH



Christopher Jakob Prosser, Projektleiter, und Georg Ketzler, Mitglied des Vorstands von Saubermacher

Foto: rona:systems