

6

FRAGEN ZUR PARTNERSCHAFT MIT ULTIMO

Pontifexx ist ein pragmatisches Beratungsunternehmen aus den Niederlanden mit 35 Asset-Management-Spezialisten. Seit August 2020 sind sie als Ultimo-Implementierungspartner für den niederländischen Markt tätig. Pontifexx betreut mehr als 400 Kunden, die Ultimo verwenden. Wir haben Johan van de Pol, Commercial Director von Pontifexx, 6 Fragen zur Partnerschaft mit Ultimo gestellt.



1. WIE KAM ES ZU DER ZUSAMMENARBEIT MIT ULTIMO?

Johan: „Wir kennen Ultimo als eines der führenden Instandhaltungsmanagement-Systeme bereits seit 2012, weil wir uns im wahrsten Sinne des Wortes nahe stehen. Sowohl was die Art des Business betrifft als auch die Kultur und die Philosophie - unsere Unternehmen passen gut zusammen. Im Jahr 2020 haben wir die Zusammenarbeit in die Tat umgesetzt und sind seither als Implementierungspartner für Ultimo tätig.“

Einer der Gründe dafür war, dass wir selbst mehr Kontrolle über die Kontakte zu Ultimo und die Wünsche, die die Kunden an uns herantragen, haben wollten. Pontifexx kennt die Instandhaltungsstrategie seiner Kunden und hilft, diese weiterzuentwickeln. So können wir die Software entsprechend optimieren. Und jetzt brauchen wir Ultimo nicht mehr für jede Kleinigkeit, die wir anpassen wollen, sondern können das selbst tun. Wir sind also in dieser Hinsicht viel flexibler geworden.

In der Implementierungspartnerschaft haben wir ein Geschäftsmodell gesehen, mit dem wir einen Mehrwert für unsere Kunden schaffen und gleichzeitig unsere Position als Unternehmen verbessern können.“

2. WARUM IST DIE PLATTFORM VON ULTIMO DIE RICHTIGE WAHL?

„Die Software von Ultimo ist außerordentlich intuitiv. Fairerweise muss man sagen, dass die Menschen, die mit ihr arbeiten, nicht immer die besten Computerexperten sind. Die Registrierung und Verwaltung der Arbeit sollte also nicht zu viel Zeit in Anspruch nehmen. Mit Ultimo können Sie Ihre Arbeit mit nur wenigen Mausklicks erledigen. Es funktioniert schnell, die Navigation ist logisch und Sie können die Funktionalität durch zusätzliche Module leicht erweitern. Letzteres ist sehr nützlich, wenn Ihr Unternehmen wächst und weitere Funktionen gewünscht werden.“

Was ich auch wichtig finde, ist, dass Ultimo am Puls der Zeit ist. Denken Sie an Industrie 4.0.-Entwicklungen. Die Ultimo-Software ist an sich schon gut, aber durch die innovative Roadmap, die jedes Jahr vorgelegt wird, wird die Software kontinuierlich verbessert. Und durch Integrationen mit einer Reihe von Technologiepartnern wird ein noch größerer Mehrwert geschaffen. IoT-Lösungen machen es den Kunden zum Beispiel immer leichter, eine vorhersehbare Wartung durchzuführen oder über Virtual Reality remote zu arbeiten.“

3. WELCHEN MEHRWERT HAT DIE PARTNERSCHAFT MIT ULTIMO FÜR IHRE KUNDEN?

„Wir können unseren Kunden jetzt einen Gesamtplan für das Asset Management und die langfristige Instandhaltungsstrategie anbieten. Um eine Metapher zu verwenden: Wo wir bis vor kurzem noch der Installateur waren, sind wir jetzt der Bauleiter. Mit Pontifexx haben die Kunden nun einen einzigen Ansprechpartner für alle Fragen rund um das Asset Management. Denken Sie zum Beispiel an die Kombination aus Wartungsstrategie und Ersatzteilplan, die wir jetzt ganzheitlich anbieten können. Da wir nun unser Wartungs-Know-how direkt mit den Funktionen der Software verknüpfen können, schlagen wir für unsere Kunden eine echte Brücke zwischen Strategie und Betrieb.“

4. WELCHE KONKRETE ERGEBNISSE KANN PONTIFEXX DURCH DIE PARTNERSCHAFT ERZIELEN?

„Wir merken, dass die Kunden uns mehr schätzen, weil wir über Ultimo einen direkteren Kontakt mit dem Endkunden haben und viel schneller umschalten können. Wir sitzen im wahrsten Sinne des Wortes selbst am Ruder. Wenn wir uns die Zahlen ansehen, ist unser Wachstum von 20 % im letzten Jahr sicherlich zum Teil auf die zusätzlichen Implementierungen von Ultimo zurückzuführen. Unser Kundenstamm ist im vergangenen Jahr um 50 Neukunden gewachsen.“

Dies ist sowohl auf die Leads und Projekte zurückzuführen, die wir regelmäßig von Ultimo erhalten, als auch auf unsere Zusammenarbeit, dank der wir bei den Endkunden immer mehr ins Spiel kommen. Dazu tragen sicherlich auch der gemeinsame Markt und der Bekanntheitsgrad von Ultimo bei. Die Kunden erfahren durch Fachmagazine und Online-Plattformen, dass wir Ultimo-Implementierungen durchführen und finden deshalb schneller zu uns.“

5. WIE SEHEN SIE DIE ROLLE DER NEUEN TECHNOLOGIEN IN DER ASSET MANAGEMENT-WELT?

„Um ein paar Beispiele zu nennen: In den Betrieben werden immer noch häufig einzelne Excel-Dateien oder sogar echte Tafeln verwendet, um den Status bestimmter Aktivitäten zu dokumentieren. Infolgedessen hat das Management nie einen Echtzeit-Einblick in den aktuellen Stand, was bedeutet, dass Entscheidungen oft zu spät oder auf der Basis unvollständiger Informationen getroffen werden. Ein gemeinsamer Technologiepartner von Ultimo und Pontifexx, der dies angeht, ist EZ Factory.“

Mit Hilfe von visuellen, digitalen Checklisten und Anweisungen werden diese Daten viel effizienter ausgetauscht und die Kommunikation zwischen dem Betrieb und dem Management wird verbessert.

Unser gemeinsamer Kunde Dutch Nutrition nutzt die Schnittstelle zwischen EZ Factory und Ultimo, um effizienter zu arbeiten und die Kommunikationslücke zu schließen.

Unsere Kunden nutzen auch Schnittstellen zwischen Ultimo, Einkaufs- und Finanzsystemen, wie zum Beispiel AFAS und Microsoft Dynamics. Dadurch gewinnt man einen Überblick und Einblick in die finanziellen Transaktionen der technischen Abteilung. Materialströme (über Ultimo) und Finanzströme (über das ERP- oder Finanzpaket) werden so miteinander verknüpft. Für den technischen Dienst bedeutet dies Erleichterung und Zeitersparnis, da die Informationen mit wenigen Mausklicks aus beiden Systemen abgerufen werden können. Unternehmen wie Vreugdenhil und European Bulk Services nutzen diese Schnittstellen bereits.

Wir haben jedoch festgestellt, dass die Branche selbst noch etwas zurückhaltend ist, was diese neue Technologie angeht. Dennoch möchte ich jeden ermutigen, sie zu nutzen. Ultimo bietet mit ihr die Möglichkeit, Assets auf innovative und effiziente Weise zu verwalten. Man braucht sowohl Menschen als auch Technologie, wenn es darum geht, ‚wie wir das Beste aus unseren Assets herausholen können‘. Manchmal schieben sich der technische Dienst und die Anlagenführer gegenseitig die Schuld für die mangelnde Wartung zu. Aber Sie können das Problem softwaretechnisch lösen, also ist es Zeit, einander die Hände zu reichen!“

6. WELCHE(N) TIPP(S) MÖCHTEN SIE (POTENZIELLEN) ULTIMO-PARTNERN GEBEN?

„Investieren Sie in gut ausgebildete Berater. Unterschätzen Sie nicht, wie wichtig die Erfahrung mit der Ultimo-Plattform ist, um Kunden wirklich gut beraten zu können. Zu Beginn war das Know-how bezüglich der Ultimo-Software in unserem Unternehmen sehr lückenhaft. Deshalb haben wir viel in Aus- und Weiterbildung investiert, und das zahlt sich jetzt wirklich aus. Mit den 11 Beratern, die derzeit für Ultimo ausgebildet werden, bilden wir wirklich eine Wissensgruppe, die Wissen austauscht. Ultimo ist vor kurzem mit einem Programm gestartet, bei dem Schulungen online stattfinden, mit Online-Kursmaterial und Demo-Videos. Dies hilft erheblich bei der schnelleren Einarbeitung von Consultants.“

Und zudem: Stellen Sie guten Kontakt mit Ultimo sicher. Halten Sie die Kommunikationswege kurz. Rufen Sie an, mailen Sie und treffen Sie sich regelmäßig. Sorgen Sie dafür, dass sich die richtigen Leute auf strategischer, taktischer und operativer Ebene austauschen.“