



Best
Practice

Vorsprung durch digitale Effizienz: MÜLLER + KLEIN transformiert mit ingo365



SUCCESS WITH A SMILE

Zum Beispiel...

Das Freiburger Ingenieurbüro MÜLLER + KLEIN steht seit über 50 Jahren für innovative Tragwerksplanung im Hochbau – ergänzt durch Bauphysik und Bestandsuntersuchungen. Gegründet von den Vätern der heutigen Geschäftsführer hat das Büro seither über 4.000 Projekte erfolgreich realisiert – vom klassischen Wohnungsbau bis hin zu komplexen Großvorhaben wie dem Interdisziplinären Tumorzentrum in Freiburg (Bild oben) oder dem neuen Hauptsitz des Messtechnik-Weltmarktführers Testo im Schwarzwald (Bild unten).

Das rund 20-köpfige Team – darunter viele langjährige Mitarbeitende mit starker Bindung und Identifikation zum Büro – vereint fundiertes Fachwissen mit Innovationsgeist. Trotz seiner traditionsreichen Geschichte steht MÜLLER + KLEIN für konsequenten Fortschritt: Neue Technologien und moderne Planungsmethoden werden bewusst integriert. Die Einführung der Branchensoftware ingo365 markiert dabei den nächsten Meilenstein: eine Investition in Zukunftssicherheit, Wettbewerbsfähigkeit und nachhaltiges Wachstum.



MÜLLER + KLEIN in der Medizin:
Neubau des Interdisziplinären Tumorzentrums, Freiburg



Ein MÜLLER + KLEIN Projekt:
Das neue Headquarter des Messtechnik-Weltmarktführers
Testo, Schwarzwald



MÜLLER + KLEIN
Ingenieurbüro für Bauwesen GmbH

www.muk-fr.de

Vorsprung durch digitale Effizienz: MÜLLER + KLEIN transformiert mit ingo365

Wie das deutsche Ingenieurbüro seine Prozesse mit einer Branchenlösung modernisiert – und heute schneller, smarter und erfolgreicher arbeitet.



MÜLLER + KLEIN im Wandel: Wo Ingenieurskompetenz auf Digitalisierung trifft.

Typische Wachstumshürden

Nach über 50 Jahren Erfolg wurde bei MÜLLER + KLEIN klar: Was lange funktionierte, reichte für die Anforderungen der Gegenwart nicht mehr aus. Im Laufe der Zeit hatten sich zahlreiche Workarounds und Insellösungen etabliert – insbesondere in den kaufmännischen und administrativen Abläufen.

Wenn Tools zur Bremse werden

Projekte und Leistungen wurden größtenteils in Excel-Listen organisiert, Rechnungen in Word erstellt – mit hohem manuellem Aufwand, doppelter Dateneingabe und entsprechendem Fehlerrisiko.

Ein durchgängiges Projektcontrolling war kaum möglich, denn wichtige Kennzahlen wie Projektfortschritt, Aufwände oder Budgets lagen nicht zentral vor. Auch Forecasts und eine vorausschauende Ressourcenplanung waren dadurch nicht zuverlässig umsetzbar.

Intransparenz im Alltag

Auch in Vertrieb und Zusammenarbeit fehlte Struktur: Ein zentrales CRM-System existierte nicht. Kontakte

wurden individuell in Outlook gepflegt, Angebote und Rechnungen dezentral verschickt. Die Zeiterfassung war technisch veraltet – eine klassische Stempeluhr, gekoppelt an eine lokal installierte Software auf einem Einzelplatzrechner. Mitarbeitende konnten ihre Zeiten weder einsehen noch korrigieren – Rückfragen und Abstimmungsaufwand waren die Folge.

Der Mut zur Veränderung

Die beiden Geschäftsführer, Michael Müller und Christian Klein, erkannten früh: Ohne Veränderung war die Wettbewerbsfähigkeit gefährdet. Es brauchte schlanke, integrierte Prozesse und eine zukunftsfähige, branchenspezifische Komplettlösung, die ERP- und CRM-Funktionalitäten vereint – für mehr Transparenz, bessere Steuerbarkeit und eine moderne, effiziente Arbeitsweise.



Michael Müller und Christian Klein setzen auf Digitalisierung – die Basis für ihren Erfolg in den kommenden Jahrzehnten.

Auf der Suche nach „der Einen“

Michael Müller und Christian Klein, erfahrene Planer im Bauwesen, gingen die Softwarefrage mit derselben Gründlichkeit an wie komplexe Bauprojekte. Gemeinsam mit Büro- und Projektleiterin Saskia Hepp starteten sie ein strukturiertes Auswahlverfahren.

Zunächst definierte das Team präzise, welche Kernanforderungen die neue Business Software erfüllen musste – von Projektmanagement über Zeiterfassung bis zur Finanzbuchhaltung. Das Ergebnis war ein umfassendes Lastenheft, das als Grundlage für alle weiteren Schritte diente.

1. Marktrecherche

In einer gründlichen Recherche sondierten MÜLLER + KLEIN den Markt für Business-Software-Lösungen. Auf Basis der klar definierten Anforderungen wurden 19 potenzielle Anbieter identifiziert und mit dem Lastenheft kontaktiert

2. Bewertungsmatrix

Die Rückmeldungen bildeten die Grundlage für eine systematische Bewertung: Funktionalität, Schnittstellen, Kosten und weitere Kriterien wurden gegenübergestellt. 8 Anbieter blieben im Rennen – mit ingo365 bereits in der Favoritenrolle.

3. Präsentation

Die 5 überzeugendsten Lösungen wurden der Geschäftsführung präsentiert. Trotz anfänglicher Skepsis gegenüber Abo-Modellen begeisterte newvision mit ingo365 auf ganzer Linie. 2 weitere Anbieter kamen ebenfalls in die engere Auswahl.

4. Finaler Vergleich

Die Top 3 wurden anhand der Präsentationen, des Lastenhefts und der Gesamtkosten nochmals

im Detail miteinander verglichen. Am Ende fiel die Entscheidung mit großer Überzeugung einstimmig: „ingo365 – das ist es!“

„Die Business Software hat unsere Erwartungen bei Weitem übertroffen. Wir haben 19 Alternativen intensiv geprüft – ingo365 ist eindeutig die Richtige für uns.“



Christian Klein

Geschäftsführer MÜLLER + KLEIN

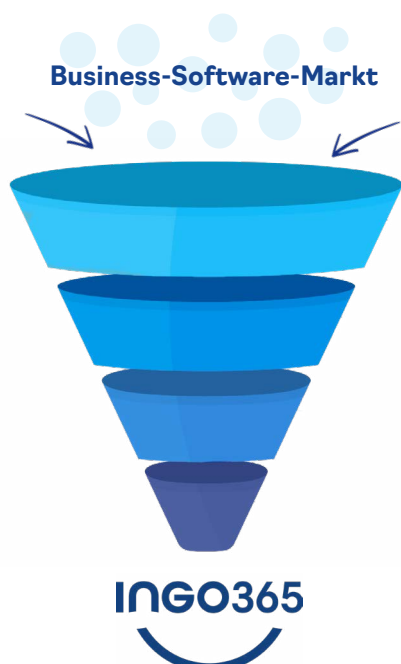
5. Grobanalyse-Workshop und Beauftragung

„Die Grobanalyse mit newvision hat uns nicht nur Klarheit für unser ERP-Projekt verschafft, sondern auch ermöglicht, unsere Prozesse ganzheitlich zu verstehen und zu optimieren. Ein echter Gewinn für unser Team!“

Christian Klein

Geschäftsführer MÜLLER + KLEIN

Im gemeinsamen Workshop mit newvision wurden die bestehenden Prozesse analysiert – mit dem Ziel, sie nicht nur digital abzubilden, sondern systematisch zu verschlanken und zukunftsfit zu machen. Das durchdachte, strukturierte sowie professionelle Projektangebot überzeugte: MÜLLER + KLEIN entschied sich final für ingo365.



1. Marktrecherche

19 Anbieter identifiziert und mit Lastenheft kontaktiert

2. Bewertungsmatrix

Kriterien systematisch verglichen – 8 Favoriten blieben im Rennen

3. Präsentation

Top 5 stellten Lösungen der Geschäftsführung vor

4. Finaler Vergleich

3 Anbieter im Finale – ingo365 setzte sich durch

5. Grobanalyse-Workshop und Beauftragung

Prozesse analysiert – Projekt startet mit ingo365

„Das Auswahlverfahren von MÜLLER + KLEIN war wie aus dem Lehrbuch – 19 Software-Lösungen wurden auf Herz und Nieren geprüft. Wir freuen uns sehr, der ausgewählte Partner zu sein.“



Nico Stepan

Projektleitung newvision

Warum INGO365?

Die Business Lösung für
Architekten & Ingenieure



- 1 Moderne Software
- 2 Intuitive Bedienbarkeit
- 3 Branchenlösung für Ingenieure
- 4 Zukunftssicherheit durch Updates
- 5 Flexibler Remote-Zugriff
- 6 Starke Beratungskompetenz
- 7 Praxisnahe Video-Einblicke und Tutorials

1. Moderne Software

ingo365 überzeugte durch seine moderne Technologie und das frische, zeitgemäße Design. Andere Lösungen wirkten dagegen oft veraltet und im Look vergangener Jahrzehnte, was wenig ansprechend war.

2. Intuitive Bedienbarkeit

Die Benutzeroberfläche basiert auf Microsoft 365 und ist intuitiv bedienbar – ähnlich den vertrauten Office-Tools. Das erleichtert sowohl jüngeren als auch erfahrenen Mitarbeitern den Einstieg und fördert eine schnelle Akzeptanz im Team.

3. Branchenlösung für Ingenieure

ingo365 wurde von Ingenieuren für Ingenieure entwickelt – mit tiefem Verständnis für branchenspezifische Anforderungen und allen relevanten Funktionen für den Planungsalltag.

4. Zukunftssicherheit durch Updates

Dank Cloud-Technologie werden regelmäßige Updates automatisch eingespielt. Dadurch bleibt ingo365 stets aktuell, und Kunden können aktiv Ideen zur Weiterentwicklung einbringen.

5. Flexibler Remote-Zugriff

Die cloudbasierte Lösung ermöglicht jederzeit und von jedem Gerät aus Zugriff auf relevante Daten und Anwendungen – ob im Büro, im Homeoffice oder direkt auf der Baustelle. Das garantiert einen nahtlosen, standortunabhängigen Arbeitsalltag.

6. Starke Beratungskompetenz

Das Team von newvision punktete mit fachlicher Kompetenz und echtem Engagement. Die überzeugenden Präsentationen und die kompetente Beratung machten deutlich: Hier stehen echte Experten hinter der Lösung.

7. Praxisnahe Video-Einblicke und Tutorials

Erklärvideos und Tutorials – sowohl in Präsentationen als auch direkt in der Software und auf YouTube – veranschaulichen praxisnah, wie ingo365 konkret den Arbeitsalltag optimiert. Das stärkt das Vertrauen und verdeutlicht den praktischen Nutzen

Go-Live mit System: Flexibel und modular

Nach dem Kick-off mit sorgfältiger Projektplanung und klarer Terminsetzung entschied sich MÜLLER + KLEIN für eine stufenweise Einführung von ingo365 – vor allem, um schnell produktiv zu starten. Der modulare Aufbau der Software ermöglichte eine individuell abgestimmte Umsetzung, die sich rückblickend als optimale Wahl erwies.

Dank der intensiven Vorarbeit im Grobanalyse-Workshop gestaltete sich die Konzeptionsphase äußerst effizient. Zunächst wurde innerhalb von 3,5 Monaten die Zeiterfassung implementiert; etwa 6 Monate später folgten weitere Module sowie die Datenübernahme.

Das enge Zusammenspiel aller Beteiligten zahlte sich aus: Die Einführung von ingo365 verlief inhaltlich, terminlich und budgetär in optimalen Bahnen.

„Die Einführung lief reibungslos und im Zeitrahmen. Unser Team war gut vorbereitet – und wenn doch Fragen aufkamen, wurden sie von newvision schnell gelöst.“



Saskia Hepp

Projekt- und Büroleitung MÜLLER + KLEIN

Ein Personal Match in der Zusammenarbeit

Abgesehen vom Grobanalyse-Workshop wurde das gesamte Projekt vollständig digital umgesetzt – von der Feinanalyse bis hin zu den Schulungen, die remote via Microsoft Teams stattfanden. Saskia Hepp übernahm eine zentrale Rolle im Projekt: als Projektleiterin, Key Userin und Schulungsverantwortliche in einer Person. Die wöchentlichen Abstimmungen mit newvision Projektleiter Nico Stepan und weiteren Beteiligten verliefen klar strukturiert, lösungsorientiert – und stets auf Augenhöhe.

„Die Zusammenarbeit mit newvision war vom ersten Tag an offen, partnerschaftlich und lösungsorientiert – fachlich wie menschlich ein echtes Match. Ein Projekt, das im besten Sinne Spaß gemacht hat.“

Saskia Hepp

Projekt- und Büroleitung MÜLLER + KLEIN



Digitales Teamwork mit klarem Ziel: der Go-Live von ingo365. Im Bild (v. l. o. n. r. u.): Saskia Hepp (MÜLLER + KLEIN) sowie Nico Stepan, Dominik Deiker und Anja Mack (newvision).

Ergebnisse, die zählen

Rund ein Jahr nach dem Go-Live zeigt sich: Die Einführung von ingo365 hat bei MÜLLER + KLEIN einen echten Unterschied gemacht. Das sind die Highlights:

1. Transparente Kundenverwaltung

Alle Kundeninformationen sind im CRM-Modul zentral gebündelt – die Zeiten verstreuter Adressbücher sind vorbei. Die vollständige Kontakthistorie ermöglicht reibungslose Vertretungen und einen strukturierten Vertriebsprozess.

2. Mitarbeiterdaten auf einen Blick

Stammdaten und Zeitmodelle aller Mitarbeitenden sind zentral gepflegt – das spart Verwaltungsaufwand und minimiert Fehlerquellen.



Letzte Stunde für die Stempeluhr: Christian Klein ebnet den Weg für moderne Zeiterfassung mit ingo365.

3. Präzise Zeiterfassung

Arbeitszeiten und Urlaube werden direkt im System erfasst – fehlerfrei, jederzeit einsehbar und bei Bedarf selbst korrigierbar. Führungskräfte profitieren von aktuellen Auswertungen zur Auslastung und behalten die Projektsteuerung im Griff.

4. Übersichtliche Abwesenheiten

Dank Power Automate werden genehmigte Abwesenheiten automatisch in Outlook eingetragen – datenschutzkonform, sowohl im persönlichen als auch im Teamkalender. Das sorgt für mehr Transparenz und erleichtert die Abstimmung im Team.

5. Leistungserfassung ohne Umwege

Erfasste Zeiten lassen sich direkt dem passenden Projekt und der entsprechenden Phase zuordnen – die Grundlage für eine lückenlose Abrechnung ohne verlorene Stunden.

6. Effizientes Projektmanagement

Angebote, Planungsstunden, Rechnungen – alle projektrelevanten Informationen sind jetzt gebündelt in einem System. Fragmentierte Excel-Listen gehören der Vergangenheit an.

7. Projektcontrolling & Reporting

Echtzeit-Kennzahlen zu Stunden, Budgets und Rechnungen ermöglichen fundierte Entscheidungen – für bessere Steuerung, sichere Margen und zufriedene Kunden.

8. Angebots- & Auftragsabwicklung

HOAI-Angebote werden direkt im System kalkuliert, offene Offerten gezielt nachverfolgt. Aufträge lassen sich einfach erstellen und sind dem richtigen CRM-Kontakt zugeordnet.

9. Microsoft-Integration & Dokumentenmanagement (DMS)

Office-Programme bleiben im Einsatz, Dokumente werden versioniert und zentral abgelegt. Die integrierte Volltextsuche erleichtert das Wiederfinden – und stärkt die Zusammenarbeit.

10. Einfache Rechnungsstellung

Was früher mühsam war, läuft heute per Klick: Alle abrechnungsrelevanten Daten stehen zentral bereit – ganz ohne manuelle Übertragung.

„Mit **INGO365** geht nun alles einfacher.“

Christian Klein, Geschäftsführer MÜLLER + KLEIN



Erfolgsgeschichte mit Vorbildcharakter

Die Transformation von MÜLLER + KLEIN – vom traditionsreichen Ingenieurbüro mit Insellösungen zum modernen Planungsbüro 4.0 mit integrierter, branchenspezifischer Business Software – zeigt eindrucksvoll, was mit Weitsicht, Entschlossenheit und einem starken Partner möglich ist.

In weniger als einem Jahr hat das Unternehmen seine Arbeitsweise grundlegend modernisiert: Mit ingo365 wurden Prozesse nicht nur digitalisiert, sondern messbar effizienter und transparenter gestaltet. Entscheidungen basieren heute auf belastbaren Echtzeitdaten – das entlastet die Geschäftsführung und schafft Freiräume fürs operative Kerngeschäft.

Nach 18 Monaten erfolgreichem Betrieb denkt Christian Klein bereits weiter: ingo365 bietet noch ungenutztes Potenzial – etwa für eine präzisere Ressourcenplanung und ein vertieftes Projektcontrolling. Im engen Austausch mit newvision bringt er aktiv Impulse in die Weiterentwicklung der Lösung ein – und bringt seine Erfahrungen gezielt in User-Interviews ein

Das Fazit: Wer offen für Veränderung ist und konsequent in die Optimierung seiner Prozesse investiert, kann auch in einem klassischen Umfeld neue Maßstäbe setzen. MÜLLER + KLEIN hat genau das getan – und würde sich jederzeit wieder für diesen Weg entscheiden.

Software with a smile

Auf die Abschlussfrage im Best-Practice-Interview reagierte Christian Klein ganz im Sinne der newvision-Philosophie mit einem charmanten Augenzwinkern.

Würden Sie
unsere Business
Software ingo365
weiterempfehlen?

Mag. Michaela Leitner
Marketing newvision



Auf keinen Fall –
sonst hätten unsere
Mitbewerber ja
denselben Vorteil!

Dipl.-Ing. Christian Klein
Geschäftsführer MÜLLER + KLEIN



In 3 Schritten zu **INGO365**

Starten auch Sie in eine neue Effizienz-Ära!

1



Live-Demo

In unserer interaktiven Gruppendemo erhalten Sie einen kompakten Überblick, praxisnahe Einblicke – und Antworten auf Ihre Fragen.

2



Persönliches Gespräch

Gemeinsam definieren wir die nächsten konkreten Schritte auf dem Weg zu Ihrer digitalen Transformation.

3



Angebot

Sie erhalten entweder ein Angebot zur SMART Einführung von ingo365 oder bei höherem Anpassungsbedarf ein Angebot für einen Grobanalyse-Workshop.



Jetzt zur Demo anmelden

newvision

www.newvision.eu
office@newvision.eu
+43 7242 214242-0