

Zeitgemäßes PC-Programm für den Elektroinstallateur

Für viele Handwerks-Betriebe heute aktuell: die erstmalige Entscheidung für den PC im Büro oder der Wechsel von einer "alten" Lösung zu einem modernen Programm. Dies kann sowohl die Abkehr von Rechnungen und Angeboten "zu Fuß" mit Excel oder ähnlich Programmen bedeuten. Oder es geht darum, ein altes Programm, das z.B. noch für DOS als Betriebssystem erstellt wurde, durch ein zeitgemäßes Windows-Programm zu ersetzen. Der Zeitgewinn ist groß. Diese Programme beschleunigen und vereinfachen gleichzeitig die Arbeiten im Büro kleiner und mittelständischer Betriebe. Die gewonnene Zeit läßt sich gut für produktivere Arbeiten verwenden.

Es gibt zahlreiche Programme auf dem Markt, die damit werben, dass sie speziell für den Elektroinstallateur entwickelt sind. Wer sich nicht schon von vornherein in dieses Gebiet eingearbeitet hat, ist daher auf die Beratung des Verkäufers und Händlers angewiesen. Die Qualität solcher Beratungen ist sehr unterschiedlich, oft ist auch das fachliche Wissen des Verkäufers (noch) nicht sehr ausgeprägt. Deshalb ist es wichtig, die eigenen Anforderungen zu kennen und auch die angebotenen Programme auf wichtige Funktionen hin prüfen zu können.

Sebastiano Barresi hat sich als Geschäftsführer der Hammer GmbH im März 2006 für "TopKontor Handwerk" entschieden. Dieses Programm wird bereits seit 2000 von der blue:solution GmbH aus dem westfälischen Rheine angeboten. Da das 15 Jahre alte DOS-Programm plötzlich nicht mehr funktionierte und auch keine Abhilfe in Sicht war, musste der Stuttgarter Betrieb schnell Ersatz finden. Nach einer Suche im Internet wurden sechs Anbieter eingeladen, ihr Programm im Betrieb vorzuführen. Der Entscheid für das neue Programm fiel nach zweimaliger Vorführung. Hauptsächlich die einfache Bedienung und die gute Betreuung durch den Vertreter des Herstellers vor Ort gaben den Ausschlag. Zudem erwies sich "TopKontor Handwerk" als das Programm mit dem besten Preis-

/Leistungsverhältnis. Natürlich hätte es günstigere Programme in Flächenmärkten gegeben. Das kam für S. Barresi jedoch nicht in Frage. Ein persönlicher Ansprechpartner vor Ort war ihm nach schlechten Erfahrungen mit Hotlines von Großfirmen wichtig. Die m2-solution GbR aus Uhingen hat diesen Anspruch bisher gut erfüllt, obwohl die Hammer GmbH noch nicht viel Support benötigte. "Unser erster Eindruck, dass das Programm sehr einfach zu bedienen ist, hat sich bestätigt", erinnert sich S. Barresi nach gut neun Monaten produktiver Arbeit. Er und Sonja Holler arbeiteten sich völlig selbstständig ein, der erste Supportanruf erfolgte erst nach etwa zwei Monaten.

Allein dass sich das neue Programm nahtlos in Windows einfügt, erleichtert die tägliche Büroarbeit. Eine ganze Reihe weiterer Funktionen kommt noch hinzu. So lassen sich Preise, Artikelkurz- und -langtexte mit Datenorm bequem, schnell und fehlerfrei direkt von CD oder online beim Großhändler aktualisieren. Über die GAEB-Schnittstelle können umfangreiche Ausschreibungen direkt und elektronisch vom Architekten übernommen, kalkuliert und als Angebot wieder zurück geschickt werden. Dies spielt bisher in dem Stuttgarter Betrieb noch keine Rolle, kann Architekten jedoch jederzeit angeboten werden. Die automatische Berechnung des Kupferzuschlags in Angeboten und Rechnungen, sowie die eingebaute Textverarbeitung sind weitere Funktionen, die sich bewährt haben. "Wir konnten jetzt schnell und einfach allen Kunden einen Weihnachts-Brief schreiben", so Sonja Holler.

Wenn es um Angebote und Rechnungen geht, beurteilt S. Barresi zwei weitere Funktionen als besonders gut: Zum einen speichert das Programm alle Dokumente ab, die an einen Kunden gehen. Das gilt für Teilrechnungen und Lieferscheine ebenso wie für normale Briefe. Zudem führt die Kundenhistorie alle Kontakte und Vorgänge auf. Wann immer ein Kunde anruft oder eine anderer Vorgang ansteht ist, macht das Programm den Zugriff auf alle früheren Vorgänge einfach. Zum anderen erweist sich der Preisvergleich zwischen verschiedenen Großhändlern als besonders nützlich. "Ich sehe direkt im Angebot, wo ich einen Artikel zu welchem Preis einkaufen kann, und kann diesen Preis dann direkt in meine Kalkulation im Angebot übernehmen", so S. Barresi. Der Zugriff auf

alle Vorgänge funktioniert im Übrigen nicht nur über den jeweiligen Kunden. Auch über die Baustelle oder ein Projekt lassen sich alle zugehörigen Vorgänge und Dokumente bequem und direkt einsehen. Das Programm speichert diese jeweils in einem Ordner übersichtlich ab.

Noch sind in Stuttgart nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft. Die erste Inventur steht bevor, und auch die Nachkalkulation wartet noch auf ihre Bewährungsprobe. Gerade die Nachkalkulation verspricht viel. Sie führt zu jedem Projekt die Arbeitszeiten und den Materialverbrauch. Damit ist jederzeit klar, ob und ggf. wo sich die angebotenen Arbeiten von den geleisteten Arbeiten unterscheiden. Das Programm zeigt sofort den tatsächlichen Rohgewinn aus VK und EK des Materials an. Die Kalkulationsansätze für Material, Lohn, Gerät und Fremdleistungen sind nach dem tatsächlichen EK, nach Wagnis und Gewinn getrennt. Angebote sind damit treffsicherer und vor allem besser nachvollziehbar zu kalkulieren.

Das Programm hat sich in den ersten neun Monaten seines Einsatzes bewährt. Etwa eine Mio. Artikel sind darin gespeichert – zum Teil mehrfach von verschiedenen Großhändlern. Dazu kommen etwa 2.500 Kunden, von denen etwa 700 aktiv sind. Im Durchschnitt erstellt der Betrieb etwa sechs bis acht Angebote und zwischen 30 und 50 Rechnungen pro Monat. "TopKontor Handwerk" ist auf zwei PCs mit dem Betriebssystem Windows XP installiert. S. Holler setzt das Programm hauptsächlich ein, um Rechnungen zu drucken und den Zahlungseingang zu überwachen. Jede Rechnung erzeugt automatisch einen Offenen Posten. Geht die zugehörige Zahlung nicht fristgemäß ein, erstellt das Programm einen Mahnvorschlag. Dieser kann ignoriert, geändert oder als Mahnung ausgedruckt und versandt werden. S. Barresi nutzt TopKontor Handwerk meist um Angebote und Rechnungen rationell zu erstellen.