

## Rundum zufrieden mit EDV im Malerbetrieb

Jeder Maler muss sich heute damit auseinandersetzen, wie er seine Angebote und Rechnungen erstellt und wie er kalkuliert. Die Möglichkeiten reichen von der Schreibmaschine des Vaters und dem Taschenrechner über Excel-Tabellen für die Kalkulation und Word für die Angebote und Rechnungen bis zum kompletten PC-Programm. Hier gilt es zu unterscheiden: Handelt es sich um eine einfache Fakturierung, ein allgemeines Handwerksprogramm oder ein Programm, das speziell auf den Malerbetrieb abgestimmt ist. Alles, was nicht handwerksspezifisch ist, scheitert spätestens bei der Kalkulation, der Projektverfolgung und wenn es um Leistungen geht. Und wenn es kein Programm für den Maler ist, wird die Datenübernahme vom Großhandel ebenso wenig wie etwa das Aufmaß funktionieren. Die Überlegung, „für den Anfang reicht Excel oder ein einfaches Fakturierungsprogramm“ ist gefährlich: Zum einen binden solche Behelfs-Lösungen unnötig viel Zeit für Büroarbeiten. Es ist immer sinnvoller, viele Angebote schnell zu erstellen als für wenige viel Zeit zu brauchen. Zum anderen müssen alle Daten neu erfasst und alle Abläufe neu angepasst werden, wenn die Behelfslösung später den gewachsenen Anforderungen des Betriebs nicht mehr genügt.



Maler- und Lackierermeister Mario Pfeiffer: In der dritten Generation vom amerikanischen Journal zu moderner Software für den Malerbetrieb.

Es lohnt sich daher, die angebotenen Programme sorgfältig zu prüfen. Gerade im Handwerk sind ein Pflichtenheft oder eine Testinstallation vor der endgültigen Entscheidung wichtig. Nur so ist sicher, dass das in Aussicht genommene Standardprogramm die eigenen Anforderungen abdeckt. Auf ähnliche Weise hat sich Mario Pfeiffer für „TopKontor“ entschieden. Das Programm wird schon seit Jahren von der „blue:solution software GmbH“ in Rheine entwickelt und bundesweit über ausgebildete Fachhandels-Partner vertrieben. Bodo Franz von „blue:solution süd“ im schwäbischen Hirrlingen war für den Malerbetrieb Pfeiffer ein ausgezeichnete Ansprechpartner. „Die Betreuung war von der ersten Vorführung an ausgezeichnet. Treten jetzt noch Fragen auf, werden diese am Telefon schnell geklärt“, so Mario Pfeiffer. Der Maler- und Lackierermeister hat am 1. April 2003 das 1946 gegründete Geschäft in Vaihingen an der Enz in dritter Generation von seinem Vater übernommen – samt Schreibmaschine und amerikanischem Journal für die Buchhaltung. Neben ihm sind noch sein Vater und ein Auszubildender im Betrieb tätig.

Die Entscheidung für ein PC-Programm stand von vornherein fest. Neben „TopKontor“ prüfte M. Pfeiffer noch drei andere Malerprogramme. Diese waren ihm jedoch zu unübersichtlich und zu teuer. Der gute, klar strukturierte Aufbau und die selbsterklärende Bedienung waren wesentliche Gründe für „TopKontor“: „Ich konnte damit nach einer Stunde Einweisung sofort anfangen zu arbeiten. Es war kein PC-Expertenwissen nötig“. Ebenfalls wichtig: Der Hersteller unterstützt Existenzgründer mit einem 50-prozentigen-Rabatt. Das Programm war daher fast konkurrenzlos günstig. Die Möglichkeit, es 30 Tage kostenlos und ohne Verpflichtungen zu testen, machte die Entscheidung schließlich noch leichter.



Inzwischen zahlt sich für M. Pfeiffer vor allem aus, dass er Angebote und Rechnungen schnell erfassen kann und diese immer sauber und akkurat ausgedruckt sind. Die äußere Form und damit bei Angeboten der erste Eindruck ist aus seiner Sicht eine wichtige Visitenkarte für den Betrieb. Die Positionserfassung im Angebot und in der Rechnung erstreckt sich über beliebig viele Bildschirmseiten, auf denen der Maler jede angebotene Position ggf. mit einem Bild zusammen einträgt. Er kann dabei auf alle zuvor erfassten Materialien und auch komplette Leistungen zurückgreifen. Jede Leistung besteht dabei aus beliebig vielen Materialpositionen und der zugehörigen Arbeitszeit. Bei M. Pfeiffer spielt dies keine so große Rolle, da die meisten seiner etwa 150 Kunden Stammkunden sind und meist Aufträge aus dem privaten Bereich erteilen.

Die Darstellung auf dem Bildschirm erleichtert die tägliche Arbeit weiter. Jede angebotene Position erscheint auf dem Bildschirm so, wie sie auch nachher auf Papier erscheint. Der Maler sieht also bereits während der Erfassung seines Angebots genau, wie es später aufs Papier kommt. Damit ist es selbstverständlich, dass nicht nur Material und Leistungen, sondern auch beliebige Texte, Kommentare und zuvor vereinbarte Textbausteine in jedem Angebot an beliebigen Stellen eingesetzt werden können. Auch Einzel- und Gesamtpreis pro Position sind angezeigt, wobei Leistungen wahlweise als eine Position oder aufgegliedert nach ihren Material-Bestandteilen erscheinen. Soweit besondere Merkmale des jeweiligen Kunden vorliegen, berücksichtigt das Programm diese Angaben bei Preisvorschlägen automatisch. Zu jeder Zeit können diese Vorschläge dann positionsweise oder global abgeändert werden. So lassen sich z.B. einzelne Bestandteile bereits erfassener Angebote beliebig oft ändern. Für M. Pfeiffer ist auch nützlich, dass er innerhalb der Positionserfassung Artikeldetails wie etwa Literpreise nachschlagen kann, ohne deshalb

das Angebot oder die Rechnung zu unterbrechen. Das gesamte Angebot wird dann automatisch und unmittelbar nach der Änderung neu kalkuliert. Es ist natürlich möglich, Rechnungen unmittelbar zu erfassen. So können Angebote als Grundlage für Rechnungen dienen, ohne dass dies aber notwendig ist. Gleiches gilt für die Aufmasserstellung. Auch hier kann aus einem Aufmaß ein Angebot oder aus einem Angebot ein Aufmaß erstellt werden. Der Maler kann hier so verfahren, wie er es gewohnt ist. Er muss sich nicht an einen vorgegebenen Ablauf halten. Alle Vorgänge und Schriftwechsel werden dem zugehörigen Projekt/Auftrag zugeordnet, auf dem Bildschirm übersichtlich dargestellt und lassen sich so jederzeit schnell wiederfinden.



Mario Pfeiffer: „Ich bin rundum zufrieden und habe das Programm auch schon mit Erfolg an Kollegen empfohlen.“

Einmal erfasste Angebote, Aufträge und Rechnungen können dauerhaft gespeichert bleiben. Sie dienen dann später entweder als Vorlage für ähnliche Projekte oder werden gleichlautend z.B. als Serienangebot an verschiedene Interessenten versandt.

Daneben sind für M. Pfeiffer zwei wichtige Leistungen im Tagesgeschäft nützlich: Zum einen kann er direkt die Preislisten seiner Lieferanten in den PC übernehmen. Er muss Preise für Farben, Tapeten und Bodenbeläge nicht mehr von Hand nachschlagen und übertragen, sondern kann direkt im Angebot oder in der Rechnung darauf zurückgreifen. Der Großhandel liefert diese Preise und Artikelstammdaten im Datanorm-Format und das Programm liest diese automatisch ein. Auch der umfangreiche Artikelstamm, der alle benötigten Angaben zu den Materialien enthält, hat sich bewährt. Künftig wird er das Programm auch zu Werbezwecken nutzen: So ist für den Sommer geplant, alle Kunden und Interessenten mit einem Serienbrief auf die neu angebotenen Insektenschutzgitter hinzuweisen. „Ich bin rundum zufrieden und habe das Programm auch schon mit Erfolg an Kollegen empfohlen“, fasst Mario Pfeiffer seine Erfahrungen seit April 2003 zusammen.