

Software für den Elektrobetrieb

Christiane Decker

Heute sparen alle Elektrohandwerksbetriebe. Hierbei kann eine professionelle Branchensoftware helfen, welche die Kalkulation rationalisiert, das Erstellen von Angeboten und Rechnungen modernisiert sowie die Betriebsorganisation übersichtlicher macht.

Elektromeister *Torsten Jöst* mag »Jumbos«. Jedenfalls erzählt er gern von dem Kniff, der für zügige Angebotserstellung sorgt: »Ob ein Kunde eine Sprech- oder eine Sat-Anlage oder gar eine Hausinstallation möchte, er bekommt von mir ganz schnell ein Angebot. Solche Installationen habe ich vorkalkuliert und als Jumbo abgelegt. Ich muss dann nur noch die Gerätetypen, Mengen und Preise aktualisieren.«

Die Möglichkeit, Jumbos anzulegen, ist eines der vielen vorteilhaften Details, die ihm die Software »IN-Form Professionell« der IN-Software GmbH, Karlsbad, bietet (Bild 1). »Damit spare ich viel Zeit«, sagt er, der vor gut sechs Jahren sein Unternehmen Elektro Jöst in Wiesbaden gegründet hat und heute einen Gesellen und zwei Lehrlinge beschäftigt. Bei der Büroarbeit unterstützt ihn seine Frau *Sabine* (Bild 2). »Bei dieser Betriebsgröße möchte ich selbst zumindest noch halbtags produktiv mitarbeiten«, erklärt der Jungunternehmer. Zeitersparnis ist demnach für ihn sehr wichtig.

Dipl.-Ing. (FH) *Christiane Decker*,
Redaktion »de«

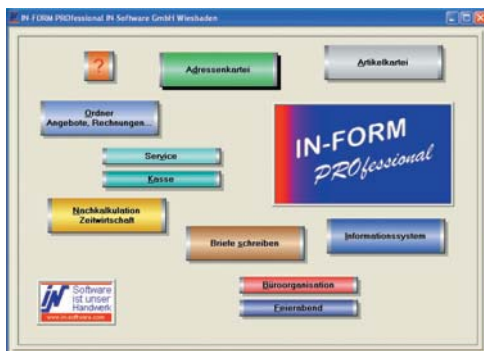


Bild 1: Hauptmenü der Software »IN-Form Professional« mit intuitiver Bedienung



Bild 2: Dank durchdachter Büroorganisation bleibt bei Elektro Jöst Zeit für die Familie

Am Anfang lag der Fokus bei Elektro Jöst zunächst bei den weniger lukrativen Objektgeschäften mit Bauträgern. Doch dann lernte *T. Jöst* bei der Ausbildung zum Betriebswirt des Handwerks, dass man durch das Anbieten von höherwertigen Installationen nicht auf jeden Auftrag angewiesen ist und sich seine Kunden aussuchen kann. Fachliche Weiterbildung, EIB-Zertifizierung und gezielte Werbung bei Architekten waren die nächsten Schritte zu mehr Geschäftserfolg. Heute bietet Elektro Jöst nicht nur Leistungen aus den Bereichen Telekommunikation, Netzwerktechnik und Sat-Anlagen an, sondern auch Bustechnik: »Achtzig Prozent unserer Baustellen führen wir zurzeit in EIB-Technik aus«, sagt *T. Jöst*. Neue Technologien zu vermarkten, bringt seiner Meinung nach nicht nur mehr Gewinn, sondern »... die Arbeit ist auch weitaus interessanter«.

Büroorganisation ist wichtig

Von Anfang an galt der unternehmerische Weitblick auch den betriebswirtschaftlichen Dingen. »Die Büroorganisation sollte übersichtlich sein. Wir wollten Angebote, Aufträge, Buchführung möglichst rational abwickeln«, sagt *T. Jöst*. Doch sein »erstes 500-DM-Programm« erfüllte diese Anforderungen nicht, denn es machte ihn weder auf unbezahlte Ausgangsrechnungen aufmerksam noch auf nicht abgerechnete Kundendienstleistungen. Es erinnerte ihn auch nicht daran, Angebote nachzufragen. Beim Vergleich der Branchenlösungen, welche ihm

die HWK empfahl, entschied er sich für »IN-Form Professionell«. »Alleine schon die übersichtliche Aufmachung gefiel mir«, sagt er, der von der 1996 eingeführten Windows-Version den Eindruck hatte, dass man sich einfach und schnell in das System einarbeiten kann.

Neben den Jumbos gefiel ihm u. a. auch die Funktion Lieblingsartikel. Diese selektiert aus

dem Artikelstamm nur die im Alltagsgeschäft am meisten verwendeten Artikel, z. B. nur zwei Steckdosentypen AP und UP, oder nur die Artikel eines Hauptlieferanten. Dies ist für *Sabine Jöst* beim Schreiben von Lieferscheinen oder Rechnungen besonders vorteilhaft: »So finde ich schnell den richtigen Artikel und muss nicht unter zwanzig und mehr Typen suchen.« Übrigens arbeitete sie sich zusammen mit ihrem Mann ohne Schulung in die Software ein, zumindest bzgl. der benötigten Funktionen. Dazu gehört neben dem Schreiben von Rechnungen, Lieferscheinen, Mahnungen und von Rapporten auch die Pflege der Artikel- und Kundenkartei. Letztere nutzt man bei Elektro Jöst auch für den Kundenservice und für das Marketing: »Wir können selektieren, wer eine Weihnachtskarte bekommt, können wichtige Kunden pflegen oder gezielt Mailings versenden«, ergänzt *S. Jöst*.

Mit der Adresskartei lassen sich alle wichtigen Daten und Informationen über einen bestimmten Kundenkreis sammeln, organisieren und verwalten. Die einmal angelegten Karteikarten können später mit weiteren Informationen ergänzt werden, z. B. über die Zahlungsmoral bestimmter Kunden. Mit dem integrierten Kalender lassen sich Termine für Wartungsarbeiten oder E-Checks hinterlegen. Weil das Programm die Termine automatisch meldet, wird nichts übersehen oder dem Zufall überlassen.

Blitzschnell Artikel finden

Weniger Eingaben, weniger Suchfenster und weniger Suchzeilen – wer sich jeden Tag häufig durch Programme klickt, weiß

um diese Erleichterungen. IN-Form Professionell bietet hier die schnelle Textsuche. Anstatt ganzer Begriffe oder Artikelnummern sind nur Teile eines Wortes einzugeben. Daraufhin stellt das Programm eine Auswahl gesuchter Artikel zur Verfügung. In der Artikelkartei findet man aber nicht nur das Material mit EK- und VK-Preis, sondern auch Informationen zu Löhnen, Komplettpreisen und Beschreibungen. Hierzu zählen z. B. auch die »Jumbos« und die Textbausteine. Auch auf die visuelle Information, wie von Katalogen bisher gewohnt, braucht der Programmanwender nicht zu verzichten. Der aufgerufene Artikel zeigt sich mit Foto (Bild 3) – vorausgesetzt, man hat die Fotos bei der Übernahme der Artikeldaten von der Katalog-CD des Großhändlers mit eingelesen.

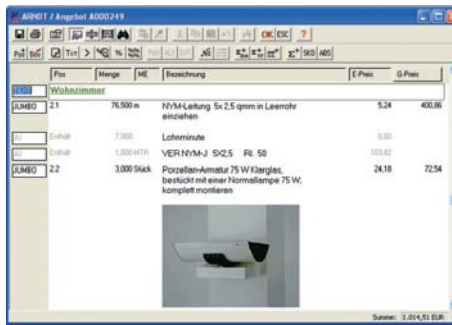


Bild 3: Professionell erstellte Angebote sorgen für mehr Aufträge

Kalkulation hilft – Leistung zählt

Vor etwa zwei Jahren integrierte man bei Elektro Jöst auch die Kalkulationshilfe (KfE) des ZVEH, die insgesamt ca. 11 000 Leistungen samt Stückliste und Bauzeiten umfasst. Diese Jumbos lassen sich je nach Auftrag und baulicher Situation anpassen. Und falls der Kunde andere Bauteile wünscht, können die Artikel schnell ausgetauscht und mit eventuell geänderten Preisen sofort kalkuliert werden. Durch die Suchfunktion findet man auch selten benötigte Leistungen schnell.

Papierlose Ordnung

Artikel- und Adresskartei bilden die Basis für das schnelle und sichere Erstellen von Rechnungen, Mahnungen, Angeboten und Lieferscheinen. Hier zeigt das von Familie Jöst geschätzte Software-Ordersystem seine Vorteile: So kann man Ordner virtuell anlegen, aufschlagen und durchsuchen. Und dieselben Dokumente lassen sich in unterschiedliche Ordner einsortieren. Man kann

Rechnungen neu anlegen oder vorhandene Angebote einfach in Rechnungen umwandeln. Da es nicht nur Ordner für Lieferscheine, Rechnungen und Angebote gibt, sondern z. B. auch so genannte Auftragsmappen, kann dieses kaufmännische Programm gleichzeitig prüfen, ob alle Belege berücksichtigt werden, ob Posten noch offen oder Aufträge noch unerledigt sind. Die Software erinnert auch gleichzeitig an offene oder teilbezahlte Rechnungen. Damit erübrigt sich das früher umständliche Suchen in Ablagen. Büroordner, gar mit zweifacher Ablage, oder ganze Notizzettelsammlungen sucht man bei Elektro Jöst vergeblich.

Offene Posten – kein Thema

Mit IN-Form Professionell kann man klein anfangen, um später zu wachsen. So legte sich T. Jöst inzwischen das Zusatzmodul »OPOS« (Offene-Posten-Verwaltung) zu. Wenn S. Jöst morgens das Programm aufruft, macht es auf säumige Zahler aufmerksam. Per Mausklick lassen sich dann die Mahnungen auf den Weg bringen. Übrigens werden neue Funktionen, z. B. Internetbanking (HBCI), bei Updates automatisch mitgeliefert. Dies beschleunigt die Bearbeitung des Zahlungsverkehrs, d. h. sowohl die Verwaltung von Ausgangs- und Eingangsrechnungen als auch die Kontrolle der Kontoauszüge.

Unnötig, Ausschreibungen abzutippen

Die GAEB-Schnittstelle samt Preisspiegel zum Vergleich von verschiedenen Angeboten ist neben der schon im Grundmodul enthaltenen Kalkulation für T. Jöst wichtig. Mit dieser Schnittstelle kann er auf schnelle Art und Weise Ausschreibungen bearbeiten und wieder zurückschicken. Selbst umfangreiche Leistungsverzeichnisse lassen sich als Projekt einlesen und mit eigenen Kalkulationen oder den Daten aus der ZVEH-Kalkulationshilfe bearbeiten. So ist bei Auftragserteilung schon fast die Rechnung fertig.

Schnelle und exakte Planung

Immer häufiger gestaltet sich die Elektroplanung als Dreh- und Angelpunkt bei der Auftragsvergabe. Auch in diesem Bereich setzt Elektro Jöst eine professionelle Lösung ein. Die Übernahme der Daten vom CAD-Programm des Anbieters Data Design System erfolgt über die Schnittstelle Projektimport. Die im Zusammenhang mit der Kundenberatung generierten Pläne und Massenlisten lassen sich so direkt übernehmen. Auch hierbei helfen voreingestellte Komplettleistungen mit Ausschreibungstexten, Bauzeiten und Stücklisten: »An einem Abend ist das Angebot fertig und der Kunde überrascht, wenn er so schnell ein professionelles Angebot bekommt«, sagt T. Jöst.

Viel Kundenservice

T. Jöst empfindet die Betreuung seiner Kunden als wichtig. Diesen Service erwartet er auch von seinem Softwarehersteller. Und dabei zählt nicht nur das Know-how, sondern auch der Ansprechpartner vor Ort. So betreut z. B. Reinhard Lange, Systemberater bei IN-Software, über 300 IN-Form Professional einsetzende Betriebe aus dem Elektrohandwerk im Rhein-Main-Gebiet. Außerdem gibt es nicht nur Seminare und Informationsveranstaltungen, auf denen neue Funktionen erläutert und viele Tipps rund um die Büroorganisation vermittelt werden, sondern es steht auch »die Werkstatt« der Fachhandelspartner First GmbH in Wiesbaden zur Verfügung. Die zuständige Mitarbeiterin Iris Amberger hilft mit Rat und Tat: »Wenn es unseren Kunden gut geht, dann geht es auch uns gut.« Da die Software problemlos läuft, kann man sie nur sehr selten bei Elektro Jöst antreffen.

AUF DIE SCHNITTSTELLEN KOMMT ES AN

Der ZVEH befasst sich seit mehreren Jahren mit Branchensoftware für den Bereich Angebotskalkulation/Fakturierung. Da der ZVEH selbst als Normengeber für Schnittstellen fungiert, richtet er dabei sein Augenmerk besonders auf die Verfügbarkeit und Qualität der im Elektrohandwerk benötigten Schnittstellen. Denn ohne funktionierende Schnittstellen lassen sich keine fremden, gewerkespezifischen Dateien einlagern, z. B. die der Kalkulationshilfe (KfE). »Die Software des Anbieters IN-Software geht

hier seit Jahren mit gutem Beispiel voran«, sagt Dipl.-Ing. Frank E. Eichhorn, zuständig im ZVEH für den Bereich Betriebswirtschaft. Er empfiehlt, jegliche Software vor dem Kauf erst zu testen – auch mit den KfE-Musterdaten.

Die CD-ROM »e-CD 1« samt KfE-Musterdaten und der Software zur Bearbeitung von bis zu 916,40-€-Aufträgen, »IN-Form EnterPrice«, kann kostenfrei angefordert werden, und zwar unter www.elektro-software.de.