

# Ein PC-Programm für Elektroinstallateure

Kurt-Christian Tennstädt

**Beim Elektrohandwerksbetrieb Hammer ersetzte man ein altes, noch unter DOS laufendes Programm durch eine zeitgemäße, Windows-basierte Lösung. Hier schildert der Handwerker seine Erfahrungen mit der neuen EDV-Branchenlösung.**

Als beim Stuttgarter Elektrohandwerksbetrieb Hammer GmbH das 15 Jahre alte DOS-Programm streikte und auch keine Abhilfe in Sicht war, musste Geschäftsführer *Sebastiano Barresi* schnell Ersatz finden. Er suchte im Internet und lud sechs Anbieter ein, ihre Software im Betrieb vorzustellen. Nach zweimaliger Vorführung entschied er sich im März 2006 für die EDV-Branchenlösung »Top Kontor Handwerk« von Blue Solution, Rheine. Den Ausschlag gaben die einfache Bedienung und die angenehme Betreuung durch den Vertreter des Herstellers vor Ort sowie das gute Preis- Leistungs-Verhältnis.

## Wichtig: Ansprechpartner

Flächenmärkte bieten zwar günstige Programme, doch diese Alternative kam für *S. Barresi* nicht in Frage. Zu schlecht waren seine bisherigen Erfahrungen mit Hotlines von Großfirmen. Oberste Priorität hatte also ein persönlicher Ansprechpartner vor Ort, in seinem Fall die m2-solution GbR, Uhingen. »*Unser erster Eindruck, dass sich die Software sehr einfach bedienen lässt, hat sich bestätigt*«, sagt *S. Barresi* nach gut neun Monaten Einsatz. Er und seine Mitarbeiterin *Sonja Holler* arbeiteten sich übrigens völlig selbstständig ein, der erste Anruf beim Support folgte erst nach etwa zwei Monaten.

## Wichtig: Funktionen

Mit der neuen EDV-Branchenlösung, die sich nahtlos in Windows einfügt, was die tägliche Büroarbeit erleichtert, lassen sich sowohl die Preise als auch die Artikelkurz- und -langtexte mit Datenorm

Dr. Kurt-Christian Tennstädt,  
Fachjournalist, Radolfzell

aktualisieren – bequem, schnell und fehlerfrei direkt von CD oder online beim Großhändler. Zwar spielt es bei der Hammer GmbH noch keine Rolle, doch man könnte über die GAEB-Schnittstelle umfangreiche Ausschreibungen elektronisch vom Architekten übernehmen, kalkulieren und als Angebot wieder zurückschicken. Hinzu kommen die automatische Berechnung des Kupferzuschlags in Angeboten und Rechnungen sowie die eingebaute Textverarbeitung. Dazu *S. Holler*: »*Wir könnten jetzt schnell und einfach allen Kunden z.B. einen Weihnachts-Brief schreiben.*«

Wenn es um Angebote und Rechnungen geht, empfindet *S. Barresi* zwei weitere Funktionen als besonders hilfreich:

- Die Software speichert alle Dokumente ab, die an einen Kunden gehen. Das gilt für Teilrechnungen und Lieferscheine ebenso wie für normale Briefe. Zudem findet man in der Kundenhistorie alle Kontakte und Vorgänge. Wann immer ein Kunde anruft oder ein anderer Vorgang ansteht, erlaubt die Branchenlösung den Zugriff auf alle früheren Vorgänge.

- Der Preisvergleich zwischen verschiedenen Großhändlern erweist sich 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*«, erklärt *S. Barresi*.

Der Zugriff auf alle Vorgänge funktioniert im Übrigen nicht nur über den jeweiligen Kunden, auch über die Baustelle oder über ein Projekt lassen sich alle zugehörigen Vorgänge und Dokumente einsehen. Die Software speichert diese jeweils in einem Ordner übersichtlich ab.

## Wichtig: Inventur und Nachkalkulation

Noch sind bei der Hammer GmbH nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft,

die das Programm bietet. Die erste Inventur steht bevor, und auch die viel versprechende Nachkalkulation, bei der die Arbeitszeiten und der Materialverbrauch projektbezogen geführt werden, wartet noch auf die Bewährungsprobe. Durch die Nachkalkulation ist ersichtlich, ob und wie sich die angebotenen Arbeiten von den geleisteten unterscheiden. Darüber hinaus visualisiert die Software den tatsächlichen, sich aus Materialverkaufs- und Einkaufspreis ergebenden Rohgewinn. Die Kalkulationsansätze für Material, Lohn, Gerät und Fremdleistungen sind nach dem tatsächlichen Einkaufspreis sowie nach Wagnis und Gewinn getrennt. Die Angebote lassen sich damit treffsicherer und vor allem nachvollziehbar kalkulieren.

## Fazit

Die EDV-Branchenlösung »Top Kontor Handwerk« ist bei der Hammer GmbH auf zwei Windows-XP-Rechnern installiert. Etwa 1 Mio. Artikel sind darin gespeichert – zum Teil mehrfach von verschiedenen Großhändlern. Dazu kommen etwa 2500 Kunden, von denen etwa 700 aktiv sind. Im Durchschnitt erstellt der Elektrohandwerksbetrieb sechs bis acht Angebote und 30 bis 50 Rechnungen pro Monat.

*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, wird automatisch ein Mahnvorschlag erstellt. Dieser lässt sich ignorieren, ändern oder als Mahnung drucken und versenden.

*S. Barresi* nutzt seine neue Software meist zum rationellen Erstellen der Angebote und Rechnungen.

Quelle: Oixelquelle