



Der SHK-Betrieb Solar- und Umwelttechnik Andreas Münch setzt seit seiner Gründung kaufmännische Programme im Büro ein.

Rechnung vom Monteur, Bezahlung gleich per EC

EDV beschleunigt Geschäftsprozesse ■ Wer in seinem Betrieb Wartungsmonteur oder Servicetechniker beschäftigt, kennt die Situation: Manchmal erst nach Tagen bringen die Monteure die Rapportzettel in den Betrieb. Danach sitzt der Inhaber oder die Bürokraft einige Stunden daran, die Angaben zu erfassen und schließlich Rechnungen zu schreiben. Je nach Zahlungsmoral der Kunden kommt das Geld dann pünktlich, verspätet, erst nach Nachfragen oder überhaupt nicht. → **Kurt-Christian Tennstädt**

Solche Probleme gibt es beim SHK-Betrieb von Andreas Münch im saarländischen Riegelsberg nicht mehr. Schon bei der Gründung seines Unternehmens wickelte er die Büroarbeiten mit einem speziellen PC-Programm für das SHK-Gewerk ab. Dieses war bis 2007 im Einsatz, als ein Unfall das Einmann-Softwarehaus lahmlegte, welches das Programm entwickelte, vertrieb und pflegte. Eine größere und damit zukunftssicherere Softwarefirma war daher eine der wichtigsten Anforderungen, die das Nachfolgeprogramm erfüllen musste.

Der Handwerksmeister entschied sich für „Topkontor Handwerk“ des Rheiner Softwarehauses Bluesolution. Das Programm zeigt für jeden Kunden nicht nur die gesamte bisherige Korrespondenz auf dem Bildschirm. Jedes Angebot, jede Abschlags-, Teil- und Schlussrechnung ist in der Kundenhistorie gespeichert. Sowohl Münch wie auch Gabriele Landau, die die gesamten Bürotätig-

keiten abwickelt, fiel die Einarbeitung, die in wenigen Tagen abgeschlossen war, leicht.

Es sind keine besonderen EDV-Kenntnisse nötig. Trotzdem gibt die Unterstützung durch den Fachhändler vor Ort zusätzliche Sicherheit. „Auch nach fast zwei Jahren nutzen wir noch nicht alle Funktionen. Hier helfen ein kurzer Anruf und eine Erklärung schnell weiter“, sagt Münch.

Automatisierung von Rechnungen und Abschlagszahlungen

Wie erhofft spart das Programm deutlich Zeit im Büro. Arbeitsberichte und Rapporte fließen direkt in die Abrechnung und Nachkalkulation ein. Aus Angeboten entstehen Teil- und Abschlagszahlungen sowie Rechnungen, ohne dass Positionen und anderes noch einmal eingegeben werden müssen.

Die Positionserfassung erstreckt sich dabei über beliebig viele Bildschirmseiten, auf denen jede angebotene Position ggf. mit einem Bild zusammen erfasst wird. Alternativ zum einzelnen Artikel (Material) können auch komplette Leistungen schnell angeboten werden. Jede Leistung besteht dabei aus beliebig vielen Materialpositionen und der zugehörigen Arbeitszeit.

Dabei ist es selbstverständlich, dass nicht nur Material und Leistungen, sondern auch Texte, Kommentare und zuvor vereinbarte Textbausteine in jedem Angebot an beliebigen Stellen eingesetzt werden können. Einmal erfasste Angebote, Aufträge und Rechnungen können dauerhaft gespeichert bleiben. Sie dienen später entweder als Vorlage für ähnliche Projekte oder werden gleichlautend z. B. als

„Zahlungsfristen werden ohne manuelle Überprüfung und Zettelwirtschaft eingehalten.“

„Ich bin immer wieder von der schnellen Reaktion meines EDV-Fachhändlers bei Fragen oder Wünschen begeistert. Ich kann Kollegen nur empfehlen, auf einen kompetenten Lieferanten zu achten.“

Andreas Münch



Serienangebot an verschiedene Interessenten versandt. Benötigte zuvor die Kalkulation eines Angebots im Durchschnitt etwa eine Stunde, reichen jetzt oftmals zehn Minuten, so der Eindruck im Betrieb.

Mahnwesen kommt ohne manuelle Überprüfung aus

Das Mahnwesen zeigt alle überfälligen Beträge und erlaubt für alle oder ausgewählte offene Posten sofort Mahnungen zu drucken. Infolge des automatischen Mahnwesens geraten offene Rechnungen nicht in Vergessenheit und Zahlungsfristen werden ohne manuelle Überprüfung und Zettelwirtschaft eingehalten.

Die Übernahme und Preisaktualisierung für die Materialien aus dem Großhandel erfolgt automatisch. Hier wird der Zeitgewinn besonders deutlich, denn die Übernahme aller 280 000 Artikel eines Großhändlers benötigt etwa 20 Minuten. Das frühere Programm brauchte dafür 6–8 Stunden.

Zusätzlich zu dieser Datenübernahme nach dem Datenorm-Standard erlaubt das Programm den Datenaustausch nach zahlreichen weiteren Normen, so etwa auch nach GAEB mit Architekten. Als zeitsparend erweist

sich auch die Möglichkeit, Angebote mit der UGL-Schnittstelle direkt vom Großhändler zu übernehmen. Die Zeiten, in denen diese Angebote, die der Großhändler nach Kundenwunsch erstellte, von Hand in eigene Angebote übernommen werden mussten, sind vorbei. Bei dem Programmpaket reicht es, die eigenen Zuschläge und Handwerksleistungen zu erfassen.

Zugriff zum Online-Shop des Großhändlers

Noch einen Schritt weiter geht die neue OCI-Schnittstelle. Damit greift der SHK-Betrieb direkt auf die Online-Shops seiner Großhändler zu und bestellt benötigtes Material direkt aus der Kalkulation oder dem Auftrag. Schließlich ersetzt das Rechnungseingangsbuch für den Steuerberater ganze Ordner kopierter Rechnungen.

Bei der Verwaltung und Abwicklung seiner Service- und Wartungsverträge sieht Münch noch ein weiteres, bisher ungenutztes Zeitsparpotenzial seines Programms. Ein Reparaturauftrag speichert dabei alle wichtigen Daten, Adresse, Ansprechpartner, Ort der Anlage, Termin, Servicemonteur, Entfernung, evtl. benötigtes Material und



DER SHK-BETRIEB

Die Firma Solar- und Umwelttechnik Andreas Münch in Riegelsberg, Nähe Saarbrücken, besteht seit dem Jahr 2000. Mit dem Inhaber und Geschäftsführer Andreas Münch und einer Bürokraft sind acht Angestellte im Außendienst tätig. Das Angebot des Handwerksmeisters umfasst Heizungsbau, Solaranlagen, Sanitärinstallationen und Klimatechnik vom Einfamilienhaus bis zu Großanlagen, beispielweise in der Industrie oder in Krankenhäusern: www.unsere-sonne.de



Etwa 70 % des Umsatzes macht der Riegelsberger Unternehmer mit Solartechnik und Solarstrominstallationen.



Andreas Münch und Christoph Schütz, Vorstand von Business Concept & Solutions S.A.

+ HINTERGRUND

Die beiden Programme – Topkontor und die Ergänzung TK Mobil – sind bundesweit bei EDV-Fachhändlern zu erhalten, die sich auf Lösungen für den Handwerksbetrieb spezialisiert haben. Topkontor ist seit zehn Jahren auf dem Markt, es wird von etwa 5000 Betrieben eingesetzt. Für TK-Mobil haben sich seit Mitte 2008 etwa 100 Betriebe entschieden. → Bluesolution, 48431 Rheine, Telefon (0 59 71) 91 44 86-0, www.bluesolution.de

trägt die Termine in den Betriebskalender ein. Nach erfolgter Arbeit kann der Reparaturauftrag mit Material- und Lohnanteilen ergänzt und zur Rechnung gewandelt werden. Neue Aufträge zur einfachen Termindisposition lassen sich direkt aus dem Kalender anlegen.

Ein Zusatzprogramm erstellt Rechnungen gleich vor Ort

Seit Februar 2009 nutzt der Betrieb die Programmergänzung „TK Mobil“. Diese wurde von dem Bluesolution-Vertriebspartner Business Concept & Solutions S.A. speziell für Topkontor entwickelt. Damit rechnet jeder Monteur Kundendienst-Aufträge direkt beim Kunden vor Ort ab. TK Mobil tauscht die Daten dann über Internet und UMTS mit dem PC im Büro aus.

In Riegelsberg laufen Service- und Reparaturaufträge seitdem deutlich schneller ab. Meldet ein Kunde eine Störung, wird im Büro

„Wir brauchen nur noch 10 % der Zeit, um Reparaturaufträge zu berechnen, und erhalten unser Geld sofort.“

sofort geprüft, welche Termine der Monteur noch frei hat. Stimmt der Kunde einem Termin zu, wird der Auftrag in Topkontor erfasst. Dieser geht dann via Internet und UMTS direkt auf den Laptop des Monteurs. Mit dabei sind alle Daten aus dem Kundenstamm, die

jeweilige Installation, benötigte Ersatzteile, alle Anlagendaten samt Messprotokollen.

Der Monteur ist damit vor Ort besser informiert als jemals zuvor. Es sind auch keine telefonischen Rückfragen mehr nötig. Diese waren ohnehin immer schwierig, denn der Monteur arbeitet in der Regel im Keller und dort gibt es oft keinen Handy-Empfang. Der Monteur quittiert den Empfang des Auftrags, das Büro im Betrieb erhält diese Quittung ebenfalls via UMTS und Internet. Sind mehrere Monteure im Einsatz, kann jeder den Auftrag annehmen. Ob ein Termin vom Monteur akzeptiert oder abgelehnt wird, erscheint ebenfalls auf dem PC im Büro.

Kassieren gleich vor Ort mit der EC-Karte

Beim Kunden trägt der Monteur dann seine Zeiten und das Material im Auftrag ein und schickt diesen an den PC im Büro. Dort wird sofort die Rechnung erstellt – ohne Zeitverzug und ohne manuelle Erfassung. Soweit gewünscht, kann der Monteur auch sofort vor Ort bar oder mit EC-Karte kassieren. „Auf diese Weise brauchen wir

nur noch 10 % der Zeit, um Reparaturaufträge zu berechnen, und erhalten unser Geld sofort“, fasst Münch zusammen. Kann der Monteur einen Auftrag nicht sofort abschließen, teilt er ihn selbstständig in Teilaufträge auf – etwa dann, wenn Teile fehlen. Zusätzlich lie-

fert TK Mobil betriebswirtschaftliche Auswertungen. Dazu gehören Arbeitszeiten, Auslastung und Materialeigenkosten. Jeder Monteur sieht auf dem Laptop die Kundenhistorie und führt künftig auch sein Fahrtenbuch.

TK Mobil erspart dem Büro im Betrieb viel Handarbeit. Es entlastet jeden Monteur, da er alle Daten auf seinem Laptop hat und mit diesen über das Internet auch schnell weitere Daten besorgen kann. Dies gilt etwa für Anfragen nach Teilen und Lieferzeiten bei Großhändlern. „Beide Programme haben sich schnell bezahlt gemacht und sind für mich jetzt unverzichtbar“, fasst Münch zusammen. Sein Betrieb wickelt pro Monat etwa zehn Reparaturaufträge ab. 2009 wurden knapp 500 Angebote und fast 600 Rechnungen mit Topkontor erstellt. Basis sind etwa 500 000 Artikel und 2100 Kunden. ■

➔ AUTOR



Dr. Kurt-Christian Tennstädt ist Gründer der Tenncom AG, die hauptsächlich

in der Öffentlichkeitsarbeit für Software-Firmen aktiv ist; 78315 Radolfzell, Telefon (0 77 32) 95 39 30, info@tenncom.de