

Aufträge und Rechnungen per Internet

Große private, kommunale oder genossenschaftliche Wohnungsunternehmen vergeben eine Vielzahl von Aufträgen. Deren Abwicklung beansprucht von der Vergabe bis zur Bezahlung der Rechnung erhebliche Kapazitäten. Nachfolgend wird eine web-basierte Lösung vorgestellt, die den Informationsaustausch zwischen Wohnungsunternehmen und Handwerk vereinfacht.

Grundidee des Webportals

Das Web-Portal **www.mareon.de** (Bild 1) bietet Wohnungsunternehmen die Möglichkeit, ihre Aufträge ins Netz zu stellen. Handwerksbetriebe können sich von dort diese Aufträge holen und abrechnen. Dabei ist weder das Wohnungsunternehmen noch der Handwerksbetrieb gezwungen, von der üblichen Art der Auftragsabwicklung abzuweichen. Um diese Lösung zu nutzen, muss das ERP-System des Wohnungsunternehmens und die Branchensoftware des Handwerksbetriebes über eine Mareon-Schnittstelle verfügen. Diese Schnittstelle ermöglicht auf Seiten der Handwerksbetriebe den Import der Aufträge in das eigene Programm und den Export der fertigen Rechnungen. Das Web-Portal dient lediglich zum Austausch der Dokumente. Die Verbindung zum Internet braucht daher nur zum Abholen und Versenden der Dokumente hergestellt werden.

Wohnungsunternehmen und Branchensoftware

Auf der besprochenen Web-Seite findet man – nach Regionen geordnet – Wohnungsunternehmen, die bereits über diesen Weg Aufträge vergeben. Wenn die eigene Software nicht über eine Mareon-Schnittstelle verfügt, kann man sich dort informie-

ren, welche Branchenpakete diese enthalten. Darunter befinden sich auch viele in der Elektrobranche genutzte Lösungen, wie Hapak, KWP, LC-TOP, Moser u. v. a. m. Darüber hinaus findet man auch einfache Lösungen, die speziell auf diese Möglichkeit des Datenaustausches ausgerichtet sind. Solche Schnittstellenprogramme können gut in eine bereits existierende Softwarelandschaft eingeordnet werden.

Preise

Für die Nutzung des Portals werden keine Grundgebühren erhoben. Allerdings sind 1 % der Rechnungssumme, aber höchstens 25,- Euro pro Rechnung, als Vermittlungshonorar fällig. Mit Blick auf die möglichen Vereinfachungen der Arbeitsabläufe bei der Auftragsabwicklung, und den daraus resultierenden Einsparungen, erscheint dieser Preis angemessen. Für Handwerker besteht auf der Web-Seite die Möglichkeit, sich als Leistungsanbieter zu präsentieren.

Fazit

Das technische Konzept und das gewählte Geschäftsmodell lassen durchaus den Schluss zu, dass diese Lösung mittelfristig erhebliche Verbreitung erlangen wird. *H. Möbus*

