

Mit Software den Betrieb professionell führen

Erfolgreiche Elektrohandwerker ziehen nicht mehr nur Strippen. Die Kunden werden immer anspruchsvoller – ganz gleich, ob es um die klassische Elektroinstallation, Beleuchtungssteuerung, Raumentlüftung und Klimatechnik oder um Einbruchmeldeanlagen und Brandmeldesysteme geht. Daher ist es um so wichtiger, die betriebswirtschaftlichen Prozesse mithilfe geeigneter Software zu rationalisieren und bewusst zu steuern.

Elektrohandwerk im Wandel

Matthias Netz, Inhaber und Geschäftsführer der Netz GmbH & Co. Elektroanlagen KG aus Oberursel, ist ein Elektromeister, der diesen Trend frühzeitig erkannt hat. Heute bietet er zusammen mit seinen sieben Mitarbeitern bei Bedarf von der kompletten Elektroinstallation und Klimatechnik bis zur Informationstechnik das vollständige Portfolio der Gebäudesystemtechnik an. Im Jahr 1997 übernahm er den seit 1947 bestehenden Betrieb von seinem Vater. Gleich von Anfang an setzte *Netz* auf modernste Informationstechnik, um sich die Freiräume zu schaffen, die benötigt werden, damit das Unternehmen sich auch in Zukunft am Markt behaupten kann (Bild 1).

Dazu benötigte er vor allem eine branchenspezifische Handwerkerlösung, die ihn bei der Erledigung administrativer Aufgaben und seine Mitarbeiter bei der täglichen Auftragsabwicklung unterstützt.

Wichtige Auswahlkriterien

Er erinnert sich: „Ich habe mich natürlich vor der Anschaffung einer Software genauestens auf dem Markt informiert, war auf Messen, habe im Internet recherchiert und vor allen Dingen auch viele meiner Kollegen befragt. Schließlich lud ich einige Anbieter zur Präsentation ihrer Lösung in meinen Betrieb ein. Sehr schnell wurde klar, für welches Programm ich mich entscheiden würde: Es war das Programm HWP-WIN des Frankfurter Software-Herstellers Sage.“

Die Entscheidung fiel insbesondere auch deshalb auf diese Software, da sie zu dieser Zeit die erste branchenspezifische Handwerkerlösung für den Elektrobereich war, die auch mit der Firma mitwachsen konnte.

Darüber hinaus wurden entsprechende Schnittstellen zu Lösungen geboten, die im Laufe der Zeit noch gekauft werden sollten. Die Software sollte ebenfalls einfach bedien-

bar sein. „Ich brauchte nicht 100 Funktionen, die mit meinem Elektrobetrieb nichts zu tun haben.“ Für *Netz* war es ebenfalls wichtig, von Anfang an, sich ein möglichst zukunftssicheres Programm für die spezifischen Anforderungen eines Elektrobetriebs anzuschaffen.

Modular erweiterbar

Nachdem die Software in Betrieb war, wurde sie seither ständig auf aktuellem Stand gehalten. Nach und nach wurde sie durch die Module Offene-Posten-Verwaltung, Nachkalkulation, Bestellwesen sowie StarCAD Elektro und die für einen Elektrobetrieb wichtigen GAEB-, Datenorm-, UGL 2.0- und Digischnittstellen ergänzt. Damit können bei Bedarf Artikel- und Architekten-Daten ins Programm übernommen und weiterbearbeitet werden.

Prozesse steuern

Für *Matthias Netz* ist es zudem wichtig, alle administrativen und kaufmännischen Prozesse in seiner Firma mithilfe seiner Software abzubilden und zu steuern.

Das betrifft nicht nur das Anfertigen der Angebote und die Materialbestellungen, zu denen er per Knopfdruck alle Stücklisten abrufen kann. Auch sollte das Programm für Rechnungslegung und Kontrolle des Forderungseingangs sowie schließlich zur Nachkalkulation eingesetzt werden können.

Kundenkorrespondenz

Für den Schriftwechsel mit Kunden oder Lieferanten steht Microsoft Word zur Verfügung, in das aus der Datenbank Adressdaten per Mausklick übergeben werden. Problemlos und wenn gewünscht, kann dann die Korrespondenz auch per Mail versendet werden.

Angebotserstellung

Wer kennt nicht die Situation, wenn Angebote erarbeitet werden sollen? Die Aufbereitung vieler Angebote ist sehr aufwändig und wird deshalb häufig nicht sofort erledigt. Durch Unterstützung der Angebotserstel-



① Geschäftsführer Matthias Netz: „Für mich ist es wichtig, dass ich den Überblick behalte und mehr Zeit für meine eigentlichen Aufgaben habe.“

Foto: H. Kolb

lung mit dieser Handwerker-Software sind die Angebote nicht nur schnell erarbeitet, da alle Daten im System vorgehalten werden. Sie sind auch professioneller und können bei Bedarf sogar mit entsprechendem Bildmaterial versehen werden. Netz kann auch die Stücklisten-daten aus der an seine Software angekoppelten CAD-Lösung übernehmen und damit noch genauer kalkulieren. „Das ist nicht nur professionell und übersichtlich“, wie er meint, „sondern es hinterlässt eher einen besseren Eindruck beim Kunden – als nur mit einem Textverarbeitungsprogramm geschriebene und optisch nicht sonderlich aufbereitete Unterlagen abzuliefern.“

Forderungsmanagement

Für M. Netz ist sein Forderungsmanagement besonders wichtig. Nicht selten müssen selbst Betriebe mit vollen Auftragsbüchern schließen, nur weil man seine Forderungen nicht richtig im Auge behält, nicht weiß, welche Rechnung gestellt, was noch offen ist – und sich nur nebenher darum kümmert. Deshalb ist für ihn die „Offene Posten-Verwaltung“ eines der zentralen Funktionalitäten der Software. Damit hat er per Mausklick sofort einen Überblick über die aktuelle Situation und kann entsprechend zeitnah agieren.

Nachkalkulation

Genauso wichtig für den Elektromeister aber ist es, dass er nach Abwicklung der Aufträge mithilfe des Nachkalkulationsmoduls prüfen kann, ob seine vorherigen Preis- und Angebotskalkulationen im Nachhinein auch den Umsatz und Gewinn brachten, der anfangs veranschlagt worden war. Nur so ist rechtzeitiges Gegensteuern möglich.

Chefübersicht

Die in der so genannten Chefübersicht integrierten Auswertungsfunktionen dienen dem Unternehmer dazu, sich jederzeit einen genauen Einblick in seine betriebliche Situation zu verschaffen, seine Auftragslage, seinen Umsatz- und Überschussstatus, betriebswirtschaftliche Kennzahlen abzurufen und mehr.

Schulung

Für ihn und seine Mitarbeiter war der Umgang mit dieser Software von Anfang an kein Problem. „Ich erhielt eine eintägige Einführungsschulung, die auch absolut ausreichend war.“ Die Schulung seiner Mitarbeiter – mittlerweile ist die Lösung auf drei Arbeitsplätzen eingerichtet – übernahm er selbst. Das Programm ist nach seiner Ansicht einfach zu bedienen, dass man sich eigentlich nur mit Windows auskennen muss, um rasch damit zurechtzukommen.

Fazit

Abschließend bringt M. Netz seine Entscheidung auf den Punkt: „Ich spare durch den Einsatz der Software eine Menge Zeit, die ich dann für andere Arbeiten auf meinen Baustellen und für strategische Planungen einsetzen kann.“ Es geht ihm dabei nicht nur um die Einzelaufgaben, die er damit erledigt und ihm die tägliche Arbeit erleichtern. Für ihn ist es vor allem wichtig, dass die Software seine Prozesse nahtlos abbilden kann: Von der Angebotserstellung, über die Bestellung von Material, die Lagerwirtschaft, bis hin zum Rechnungswesen und zu betriebswirtschaftlichen Auswertungen stehen alle Daten in einem System prompt zur Verfügung.

U. Pesch