

Auftragsverwaltung – nicht nur für den E-Check

Der E-Check entwickelt sich immer mehr zu einer zusätzlichen Einnahmequelle für das Elektrohandwerk. Seit zwei Jahren gehört Elektromeister **Volker Adams** aus Moers zu den „E-Checkern“ und vergibt die offizielle Prüfplakette. Bei der Abwicklung der Aufträge setzt er eine effektive Software-Lösung ein.

Lohnender E-Check: Kein Geschäft ohne Gewinn

„Kein Geschäft ohne Gewinn“, sagt **Volker Adams** (Bild 1). „Der E-Check lohnt sich, sonst würden wir ihn nicht anbieten.“ Die E-Check-Kunden des Elektromeisters sind überwiegend gemeinnützige Verbände wie die Arbeiterwohlfahrt oder die Diakonie. Dort überprüft er Geräte und Installationen in Büros und verschiedenen Einrichtungen, wie Altenheimen oder Kindergärten. Insgesamt handelt es sich um etwa 3000 Geräte.

Obwohl der „Elektro-TÜV“ für private Haushalte freiwillig ist, nehmen auch immer mehr Privatkunden die Service-Leistung in Anspruch – ganz im Sinne der Erfinder des E-Checks, soll er doch als Marketinginstrument helfen, neue Kunden zu gewinnen und alte zu binden.

Auf dem neusten Stand ohne Berührungsgänge

Im Jahr 2000 übernahm Elektromeister **Volker Adams** die 1967 von seinen Eltern gegründete Firma. Tatkräftig unterstützt wird er von einem Gesellen, der inzwischen 30 Jahre für den Betrieb arbeitet, und von seiner Frau **Nina** (Bild 2), die nach eigenen Worten in das Unternehmen „eingehiratet“ hat.

Der 38-Jährige hat keine Berührungsgänge vor neuen Technologien. Ob EIB, Einbruchmeldetechnik, Rollladensteuerungen oder Photovoltaikanlagen – „unser Betrieb realisiert modernste Installationen“, erläutert **Volker Adams**. Mit kontinuierlichen Weiterbildungen hält er sich auf dem neusten Stand der Technik. Wie viele andere Elektrobetriebe registriert auch er einen Trend hin zu Wärmepumpen und Energie-sparmaßnahmen im Rahmen

des Gebäude-Energiepasses. In jüngster Zeit stattete er beispielsweise ein Einfamilienhaus mit einem EIB-System aus und installierte dort eine Luftwärmepumpe. Außerdem spezialisierte er sich auf Hausgerätetechnik, bietet einen angeschlossenen Hausgeräte-Verkauf und autorisierten Miele-Kundendienst. „Der Umgang mit Menschen macht mir großen Spaß. Ich kann mir nicht vorstellen, den ganzen Tag auf einer Baustelle zu arbeiten.“

Abwicklung der Aufträge per Software

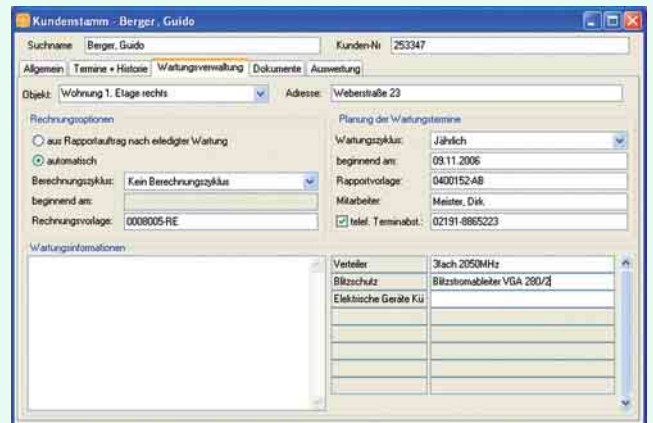
Um die Kunden optimal zu betreuen, muss auch die Organisation hinter den Kulissen stimmen. Seit Anfang 2005 nutzt das Unternehmen dafür die Branchensoftware Edison. Nachdem **Nina** und **Volker Adams** zuvor schlechte Erfahrungen mit einem anderen Hersteller gemacht hatten, überzeugte sie diese Software beim Vorführtermin sofort. Nach dem Erwerb nahmen beide zunächst an einer Einsteiger-Schulung beim Hersteller **Sander & Doll** in Remscheid teil und kommen seitdem sehr gut mit dem Programm zurecht. Tauchen trotzdem einmal Fragen auf, rufen sie einfach bei der Hotline des Softwareentwicklers an. „Die Mitarbeiter dort sind immer sehr hilfsbereit und nehmen sich Zeit, unsere Fragen gewissenhaft zu beantworten“, lobt **Nina Adams**. Gerade beim E-Check ist es besonders wichtig, dass die Aufträge effektiv abgewickelt werden, damit der Betrieb an den vergleichsweise kleinen Auftragssummen überhaupt etwas verdient. Deshalb nutzt **Volker Adams** die spezielle Auftragsverwaltung der Software (Bild 3). Dort können für jeden Kunden beliebig viele Wartungsverträge für unterschiedliche War-



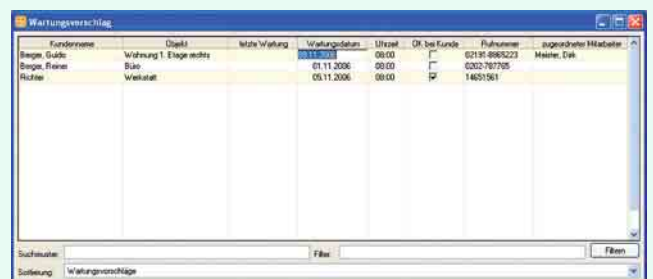
2 In nur wenigen Minuten erstellt **Nina Adams** per Software ein Angebot

1 **Volker Adams** – seit zwei Jahren führt auch er den E-Check durch

Fotos: Sander & Doll



3 Zu jedem Kunden können beliebig viele Wartungsobjekte hinterlegt werden



4 Gesammelter Ausdruck der Wartungsrechnungen

tungsobjekte gespeichert werden. Auch die Wartungszyklen hinterlegt er im Programm. Ebenso können auch nichtturnusmäßige Wartungen verwaltet werden. In frei definierbaren Zusatzfeldern hält er Messdaten und Angaben zur Installation oder den Geräten fest. Bereits erstellte Prüfprotokolle werden eingescannt und ebenfalls in der Software gespeichert, sodass alle Informationen gesammelt zur Verfügung stehen. Im Programm sind Dokumentvorlagen für Erinnerung und Ansprache der

Kunden, Terminbestätigung und Rechnung hinterlegt, die **Volker Adams** individuell abändert. Auch die bei den einzelnen Prüfungen zu erledigenden Arbeiten und die hierfür notwendigen Materialien können im Programm als Vorlagen hinterlegt werden. Dank der übersichtlichen Anzeigemöglichkeiten behält der Elektromeister stets den Überblick: Auf einen Blick zeigt die Software beispielsweise alle E-Check-Aufträge, die in einem bestimmten Gebiet oder im kommenden Monat anstehen. Muss vor der Wartung zunächst

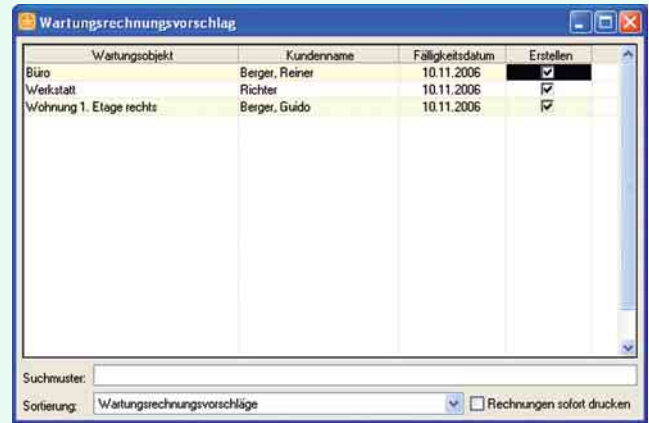
noch der Termin mit dem Kunden abgestimmt werden, wird auch dies automatisch berücksichtigt. Erst nach der Terminabsprache kann der entsprechende Wartungsauftrag erzeugt werden. Hinterlegt *Volker Adams* im Programm einen automatischen Berechnungszyklus, erstellt das Programm auf Knopfdruck eine Liste mit fälligen Wartungsrechnungen. Diese druckt er dann gesammelt aus (Bild 4).

Doch nicht nur für die Verwaltung der E-Check-Aufträge, sondern auch für die halbjährlich fälligen Wartungen von Feuer- und Einbruchmeldeanlagen nutzt er die Wartungsverwaltung (Bild 5).

Übersichtliche Kunden- und Artikeldaten

Darüber hinaus verwalten *Volker* und *Nina Adams* mit der Software alle Kunden- und Artikeldaten und erstellen sämtliche Auftragsdokumente wie Angebote, Auftragsbestätigungen und

Rechnungen mit dem Programm. Meldet sich ein neuer Auftraggeber bei ihr, legt *Nina Adams* sogleich einen Stammdatensatz an. Das ist auch möglich, während sie gerade in einem anderen Fenster ein Angebot schreibt. Die Bearbeitung von Dokumenten erfolgt im Layout-Modus: Sie werden am Bildschirm so dargestellt, wie sie später im Ausdruck aussehen. Für ein Angebot wählt sie den Kunden aus einer Liste aus, die Software setzt automatisch Namen und Adresse in den Dokumentkopf ein. Auch die Wiedervorlage, die sowohl an bestimmte Termine als auch an einzelne Dokumente erinnern kann, nutzt das Ehepaar *Adams* ausgiebig. Mit der praktischen Erinnerungsfunktion gerät zudem kein Termin mehr in Vergessenheit. Im Lieferumfang der Software ist außerdem ein Leistungsverzeichnis enthalten, in dem alle wichtigen Leistungen des Elektrohandwerks aufgeführt werden. Sie können manu-



5 Die Software macht rechtzeitig auf fällige Wartungstermine aufmerksam

ell ergänzt oder geändert werden. Aus diesem Verzeichnis wählt *Nina Adams* beispielsweise über eine Filtersuche die Bausteine aus, die sie aktuell benötigt. In wenigen Minuten erstellt sie so ein komplettes Angebot mit mehreren Positionen. Von diesem Angebot leitet sie später per Mausklick die Auftragsbestätigung und später die Rechnung ab.

Die Kunden wissen die Über-

sichtlichkeit der Angebote zu schätzen. Bei der Angebotserstellung nutzen die *Adams* zudem oft die Möglichkeit, direkt aus dem Programm heraus pdf-Dokumente zu erstellen und diese per E-Mail zu versenden. Dies kommt bei den Kunden besonders gut an. „Das Programm ist wirklich eine tolle Arbeitserleichterung“, freut sich *Nina Adams*. „Es ist übersichtlich gestaltet und einfach zu bedienen.“