

Effiziente Auftragsabwicklung

Der Elektro-Installationsbetrieb Otto Busch versorgt die Jahrmarktstände und Fahrgeschäfte auf dem Hamburger Dom, der berühmten Volksfestattraktion der Hansestadt, mit elektrischer Energie. Kalkulationsgrundlage sind nicht Material und Arbeitszeit, sondern die elektrischen Anschlusswerte. Für die rationelle Bearbeitung der jährlich rund 6000 Angebote und Rechnungen sorgt eine komfortable Software (Bild 1).

Kundendaten am Computer abrufen

Auf dem Hamburger Dom würde sich ohne die Firma Otto Busch weder das Riesenrad drehen, noch eine einzige Glühlampe leuchten. „Wir sind eher ein Energieversorgungsunternehmen“, sagt *Peter Reuter*, Elektroinstallateurmeister und Geschäftsführer des Unternehmens, und fügt hinzu: „Wir bringen dem Dom den Strom.“ Zusammen mit vier fest angestellten Mitarbeitern installiert *Reuter* die Elektroanschlüsse und Stromzähler für alle Stände und Fahrgeschäfte des Volksfestes. Das Spektrum reicht vom kleinen Grillwurst-Stand bis hin zu Fahrgeschäften mit 800 kVA Anschlussleistung. Berechnet werden den Kunden die Kosten für Anschluss, Zähler und die verbrauchte elektrische Energie. Für das gesamte Angebots- und Rechnungswesen kommt das Programm LC-TOP von Locher & Christ, Winterstettenstadt, zum Einsatz. *Peter Reuter* schätzt die einfach zu handhabende Kundenverwaltung: „Den Kunden suche ich entweder nach Ausstellernamen, Stand- oder Kundennummer. Im Programm finde ich die Kundendatei sofort. Genau so einfach wollte ich das haben.“

Um Artikel, Leistungspositionen oder Kundendaten schnell zu finden, drückt der Anwender einfach die F2-Taste und gibt über die Fragmentsuchfunktion nur Wortteile des gesuchten Begriffs in eine Suchmaske ein. Die Software liefert daraufhin eine Listenauswahl der Einträge, die zum Suchbegriff passen. Ein weiterer Tastendruck übernimmt den ausgewählten Eintrag.

Kurzfristige Aufträge lassen wenig Zeit

Das Elektro-Unternehmen Otto Busch liefert die temporäre Energieversorgung auch für die Messe Hamburg oder den Hamburger Hafengeburtstag. „Wir versorgen bei Volksfesten drei- bis vierhundert Stände und liefern bis zwölf Megawatt Leistung“, berichtet *Peter Reuter*. Zu seinen Messekunden gehört auch die Fachmesse Nordelektro. Die Besonderheit der Dienstleistung ist, dass sämtliche Aufträge innerhalb sehr kurzer Zeit ablaufen müssen. Für den Betrieb arbeiten dann qualifizierte Elektroinstallateure und Montagehelfer als Leihpersonal. Sein Handelsgut, den elektrischen Strom, bezieht die Firma Busch von den Hamburger Elektrizitätswerken.

Nummer	Bezeichnung	Artikel	Rel. %	R	A	Mau	L	K	W
11102	Werkzeugkasten	55,50	1,81	N	N			57,00	
102642	Kunststoffmantelabzug Nym 8x1,5	0,58	1,17	N	J			0,55	D
219054	Hense Kabelbohrer 70 Ohm VHT 4 Pol. Norme K 7004	112,38	0,67	N	N			100,00	A
219077	Hense Normverteiler KV 90/2 grau	95,00	8,07	N	N			92,00	A
849012	Tilux Einbau-Spiegelstrahlleuchte 4 Paneele 1x85x 371 mm 256 Ind.	120,00	12,60	N	N			100,00	A
849014	Tilux Einbau-Spiegelstrahlleuchte für Paneele 2x68x	163,91	8,43	N	N			150,00	A
14205470	Jahresstrom 0,60 1,25A IS-ICE BGR 500 Siemens	30,98	8,74	N	N			28,00	BD A

S = Speichern
 E = Einfügen-Zeile
 L = Löschen-Zeile
 F1 = Hilfe F2 = Auswahl F3 = Auswahl berg Alt-Q = Bearbeiten

1 Mit Hilfe des Moduls zur Pflege der Kundenpreise stellen Anwender sicher, dass Artikel und Lohnpreise immer nach vereinbarten Konditionen berechnet werden

Gesamt-Problemlösung			
ARTIKEL	KALKULATION 1	KALKULATION 2	
EFP-FILH	4001,75	41,84%	4001,75
p.Aufschlag %	17,20		17,20
Druckleistung	61,25		61,25
Mater.	4849,69	62,62%	4849,69
DB I Mat.	703,69	10,46%	703,69
Zerf. Zst.	135,88	0,40%	135,88
Lohninst./Stk	20,45		20,45
Lohnersatz	2778,75	28,41%	2778,75
y Verk./Stk	33,05		33,05
Verk. Lohn	4614,13	47,18%	4614,13
DB I	1855,38	18,77%	1855,38
Verk. Gesamt	9460,72	3,88%	9502,99
Stk. Gesamt	6921,75		6921,75
DB I	2538,95		2560,67
Wertschöpf.	6317,77		6463,88
Wertsch./Stk	39,14		40,18
min. Wertsch./Stk	28,12		28,12
Überdeck./Stk	11,02		12,05
Überdeckung	1487,40	18,67%	1538,30

E = Markt | Z = Markt 2. Ebene | W = Wirtschaftl. Ges. Markt | R = Richtendaten | G = Grafik | Alt+F = Beenden | WAHL

2 Die Ergebnis-Übersicht stellt den Kostenstand des Auftrags dar und bietet auf einen Blick die Zahlen für die Nachkalkulation
Foto: LC-TOP Nord

Kein Stapel unerledigter Rechnungen mehr

Die zunehmende Vielfalt an Leistungen drängte das Unternehmen dazu, den Betrieb effizienter zu organisieren. Bevor man mit der Software arbeitete, wären selbst kleine Zusatzgeschäfte beinahe am zeitaufwändigen Auffinden von Preisen gescheitert: „Auf einer Messe wollte jemand von mir zehn Steckdosen haben. Ich hätte sie ihm am liebsten gar nicht verkauft.“ Sämtliche Kunden- und Kalkulationsdaten, Leistungspositionen, Materialien und Lohnpreise verwaltet er jetzt mit einem einzigen EDV-Programm. Die kurzzeitigen Ausführungsfristen verlangen zudem eine genaue Planung und Vorbereitung. „Die Aussteller und Stände müssen zu fixen Terminen versorgt werden“, betont Reuter. An Verschiebungen sei nicht zu denken. Der Betrieb erzielt mit den speziellen Dienstleistungen einen Jahresumsatz von nahezu 2,5 Mio. Euro, etwa ein Viertel davon ist reiner Stromumsatz. Peter Reuter schreibt pro Jahr etwa 6000 Rechnungen: „Die schreibe ich mit der Software nebenbei, und im Gegensatz zu früher stapeln sich keine unerledigten Abrechnungen mehr.“ Er dachte bei seiner Entscheidung für die Software auch bereits an den Unternehmensnachfolger: „Wer in einigen Jahren den Betrieb übernimmt, soll auch problemlos die Geschäftsvorgänge nachvollziehen können.“

Für die Praxis entwickelt

Die Firma Locher & Christ entwickelte das Programm speziell für Kalkulation und Auftragsabwicklung. Es richtet sich an Handwerksbetriebe der technischen Gebäudeausrüstung. Bei der Firma Otto Busch in Hamburg ist LC-TOP seit

2001 im Einsatz. „Wir sind ein Elektrobetrieb der speziellen Art und hatten deshalb konkrete Anforderungen an eine neue Software“, sagt Peter Reuter. Was er aber im ersten Anlauf am Markt gefunden hatte, sei für ihn nicht anwendbar gewesen. Denn seine Preise richten sich nicht nach Material und Arbeitszeit. Statt dessen bestimmen die elektrischen Anschlusswerte und die Verbrauchsspitzen die Kalkulation. Die Aufgabe für die Software lautete also, aus Leistungsdaten und zeitabhängigen Spitzenlastwerten den Preis zu ermitteln. In der Software hat der Betrieb dafür vorkalkulierte Leistungspositionen hinterlegt: „Eine Imbissbude nimmt in etwa gleichmäßig Strom ab, für den Betrieb von Fahrgeschäften dagegen muss die Stromversorgung für Spitzenlasten ausgelegt sein. Darauf baut die Kalkulation auf. So kann ich für Anschluss und Stromversorgung sofort einen Preis ermitteln.“ Mit Hilfe des Programms erledigt das Unternehmen auch die gesamte Materialdisposition über den Programmteil „Bestellung erfassen“. Aus einem Projekt können dazu einzelne oder alle Artikelpositionen übernommen werden. Weitere Artikel lassen sich über die Fragmentsuche aus den Daten-Sortimenten des Großhandels oder manuell hinzufügen.

Peter Reuter analysiert mit der Nachkalkulations-Funktion (Bild 2), welche Arbeiten wirtschaftlich sind: „Ich brauche auf Tastendruck verlässliche Zahlen auf dem Tisch“, sagt Reuter. Die Software liefert ein transparentes Ergebnis, ohne dabei rechnen oder mühsam Daten sammeln zu müssen. So erkennt er auf einen Blick, welche Leistungen möglicherweise wenig rentabel sind. Dies bietet ihm die notwendige Entscheidungshilfe für Rationalisierungsmaßnahmen.