

Sander & Doll Bodenbelag Koch nutzt Software

# Caro schmeißt das Office

Die Zeit vom ersten Kundengespräch bis zur Auftragserteilung wird immer knapper. Das Düsseldorfer Unternehmen Bodenbelag Koch glaubt, mit Caro Office von Sander & Doll die richtige Branchensoftware für alle Aufgaben gefunden zu haben.

Auf 700 Quadratmeter Ausstellungsfläche präsentiert das Unternehmen seinen Kunden die neuesten Trends. Begehbare Muster laden zum Testlauf ein. In den vergangenen Jahren baute die Firma ihren Servicebereich aus und ein Team von sechs Beratern auf. Anschließend übernehmen sechs Kollegen der Verlegemanschaft die fachgerechte Ausführung der Aufträge. Bei größeren Projekten werden Subunternehmer hinzugezogen. Der Bodenbelagspezialist ist Mitglied der Handwerkerkooperation „Raumfabrik“. Dort haben sich zwölf Meisterbetriebe verschiedener Branchen aus dem Düsseldorfer Raum zusammengeschlossen, um Komplettlösungen für Renovierungen anzubieten.

Bodenbelag Koch ist eine Firma mit langer Tradition: 1957 gründeten Friedrich-Wilhelm und Hildegard Koch ein gleichnamiges Unternehmen für Teppiche und Tapeten. Zwei der Kinder traten in die Fußstapfen der Eltern: Ingo Koch und Sabine Gaßmüller, geborene Koch, übernahmen den Familienbetrieb 1986. „Wir sind zwischen Gardinen und Tapeten aufgewachsen. So lag es nahe, in den Betrieb einzusteigen“, sagt Gaßmüller. Ihr Bruder, Bodenleger und gelernter Einzelhandelskaufmann, ist Inhaber der Firma Bodenbelag Koch. Das Unternehmen führt er mit der Schwester. Vor mehr als zehn Jahren spezialisierte sich der Anbieter auf den wachsenden Parkett- und Laminatsektor. Inzwischen verlegt der Betrieb zirka



Sabine Gaßmüller und Ingo Koch nutzen die Möglichkeiten einer modernen Software.

Bilder: Sander & Doll

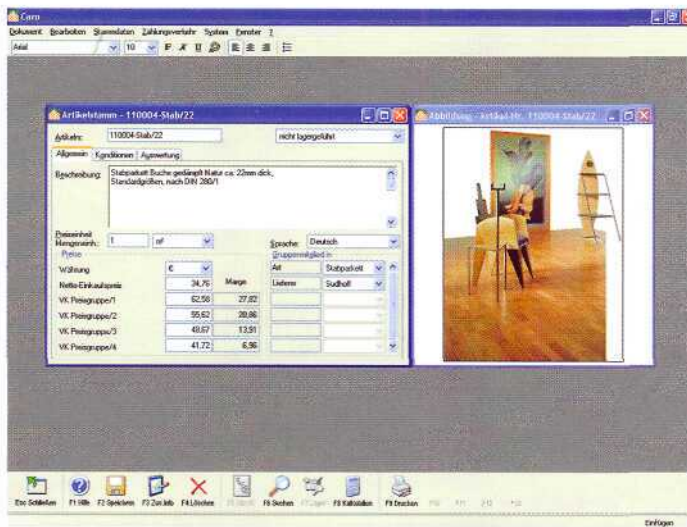
14.000 Quadratmeter Laminat und Parkett im Jahr. Die Kunden stammen vor allem aus dem Privatbereich und bleiben dem Unternehmen oft über Generationen hinweg treu. „Also dann bis in acht Jahren wieder“, sagt Gaßmüller, habe sich gerade erst eine Kundin verabschiedet. Hausverwaltungen und namhafte Firmen zählen auch zur Kundschaft. Das Hotel Sir Astor wurde beispielsweise mit Teppichböden ausgestattet, die auf die verschiedenen Themen der Zimmer abgestimmt sind. Über Mund-zu-Mund-Propaganda finden nach eigenen Angaben viele Kunden den Weg zum Düsseldorfer Bodenspezialisten. Darüber hinaus sei die Internetseite ([\[koch.de\]\(http://koch.de\)\) zur Kontaktaufnahme ein sehr wichtiges Medium. Das Unternehmen sieht sich in erster Linie als Bodengestalter.](http://www.bodenbelag-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

## Lagerkosten eingespart

Es will Qualitätsware, Fachberatung und Fachverlegung aus einer Hand anbieten. „Wir haben uns vom Rollen- zum Kuponanbieter entwickelt“, erläutert Ingo Koch. Es würden in den Ausstellungsräumen ausnahmslos Muster gezeigt. So entfalle die Lagerhaltung weitestgehend, die Lieferung der Ware erfolge zeitnah via Hersteller und Großhändler. „Just in Time“ könnte auch das Leitmotiv für die kaufmännische Seite bei der Auftragsabwicklung

von Bodenbelag Koch sein. Diese wird mit Caro Office, einer Branchensoftware von Sander & Doll, erledigt. „Die Kommunikation ist immer schneller geworden. Unsere Kunden erwarten, dass wir die entsprechenden technischen Möglichkeiten nutzen“, ist Koch überzeugt. „Mit Caro können wir innerhalb kürzester Zeit Angebote erstellen, per E-Mail versenden und bei Bedarf ändern. Für den Kunden sind sie nachvollziehbar und übersichtlich.“

Nachdem der Anbieter der alten Branchensoftware das Programm nicht mehr in gewünschter Weise weiterentwickelte, wechselte das Unternehmen Ende der 90er Jahre zu Sander & Doll. „Caro bietet spezielle Funktionen für Boden-



Caro Office enthält den gesamten Artikelstamm und zeigt Informationen wie Verfügbarkeit und Preise an.

leger", erklärt Koch. Dazu zählt die Berücksichtigung des Verschnitts in der Kalkulation sowie die automatische Anpassung der Arbeitszeiten an die Objektgrößen. Insgesamt sechs Arbeitsplätze sind mit Caro ausgestattet. Außer Gaßmüller und Koch nutzen drei Fachberater die Software zur Angebotserstellung. Die Geschwister haben sich ihre Arbeit aufgeteilt: Koch erstellt die Bausteine für die Angebote und gibt den Rahmen für die Kalkulation vor. Die Schwester kümmert sich um Rechnungsstellung und Forderungsverwaltung. Und sie teilt die Handwerker für die Baustellen ein. Meldet sich ein Kunde, legt Koch einen neuen Stammdatensatz an. Das ist möglich, während er gerade ein Angebot in einem anderen Fenster schreibt. Die Bearbeitung von Dokumenten erfolgt im Layout-Modus: Sie sind am Bildschirm dargestellt, wie sie später im Ausdruck aussehen. Der Nutzer wählt den Kunden aus einer Liste aus, die Software setzt Name sowie Adresse in den Dokumentkopf ein. Dann werden über eine Filtersuche Artikel und Kalkulationsbausteine als Komplettleistungen aus Material und Arbeit in das Dokument eingefügt. In den Bausteinen sind alle wichtigen Leistungen des Bodenlegerhandwerks aufgeführt. Koch hat

sie entsprechend den speziellen Bedürfnissen des Betriebs abgeändert. In wenigen Minuten entsteht ein komplettes Angebot mit mehreren Positionen.

Nach Auftragserteilung ist Gaßmüller an der Reihe. „Da der Betrieb für das Material schon mal mit höheren Summen in Vorleistung geht, berechnen wir als Abschlag ein Drittel des Auftragsvolumens.“ Bei größeren Projekten kämen mehrere Abschlagsrechnungen zusammen. Da helfe es, wenn Caro strikt Ordnung hält.

Das Programm nummeriere alle Abschlagsrechnungen durch und ordne sie dem jeweiligen Bauvorhaben zu. Gaßmüller kann auch nach Aufmaß- oder Angebotspositionen abrechnen. Weil Kunden nicht immer sofort den vollständigen Betrag bezahlen, sind mit der Software von Sander & Doll ebenso Zahlungen abweichender Höhe zu verarbeiten. In der Schlussrechnung werden alle Abschlagsrechnungen, Teilzahlungen und die Restsumme aufgeführt. Für Handwerksbetriebe kann eine schlechte Zahlungsmoral der Kunden zur Existenzbedrohung werden. Um finanzielle Ausfälle zu vermeiden, bietet Caro ferner eine übersichtliche Forderungsverwaltung sowie ein integriertes Mahnwesen. Kunde für Kunde ist nachprüfbar, ob es offene Posten gibt.