

HAG Bodenbeläge Erfahrungen mit der Branchensoftware "caro" der Sander und Doll AG

# Ein Programm für Profis

Aus dem Arbeitsalltag von Parkett- und Bodenlegern sind Branchenlösungen zur Auftragsbearbeitung nicht mehr wegzudenken. Der Fachbetrieb HAG Bodenbeläge gestaltet mit „caro“ den Arbeitsalltag rationell und effizient.

„Wir haben einen hohen Anspruch an die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen“, sagt Seniorchef Peter Holzrichter. Um auch die Auftragsabwicklung professionell im Griff zu haben, setzt der Unternehmer schon seit Anfang 2000 die Branchenlösung „Caro“ der Sander und Doll AG, Remscheid, ein.

Der Diplom-Betriebswirt gründete den Betrieb 1972. Ende 1996 stieg sein Sohn Marc Holzrichter, gelernter Diplom-Kaufmann, in das Geschäft ein. Die HAG Bodenbeläge GmbH und die angegliederte Profiparkett GmbH beschäftigen ein Team von elf Mitarbeitern, davon vier im Büro sowie 10 bis 15 Subunternehmer. Das HAG-Team verlegt alle Bodenbeläge von Massiv- über Fertig- und Bambusparkett bis hin zu Teppichboden, Linoleum und Kork. Das Unternehmen konzentriert sich im Wesentlichen auf den Objektbereich. Zum Unternehmen gehört mit der HAG Profiparkett GmbH ein Boden-Fachhandel, der sich auch an Endverbraucher richtet. Diese machen hier etwa 70 Prozent der Kundschaft aus, wie Mitarbeiter

Markus Wendland berichtet. Dass auch die administrativen Aufgaben professionell erledigt werden, dafür sorgt Büroleiterin Martina Janke, die seit 17 Jahren im Betrieb ist. Unterstützt wird sie dabei von der speziell für Parkett-, Boden- und Estrichleger entwickelten kaufmännischen Software „caro“. Marc Holzrichter ließ die Software an fünf Arbeitsplätzen installieren. Einer davon ist sein Laptop, damit er auch unterwegs auf alle Daten und Dokumente zugreifen kann. Martina Janke schätzt an „caro“ vor allem die einfache Ableitung von Auftragsdokumenten. Mit

zwei Mausklicks erstellt sie ein neues Angebot und wählt aus der integrierten Kundenverwaltung den Kunden aus, dessen Daten das Programm dann automatisch in das Adressfeld einsetzt. In der Kundenverwaltung hat sie neben der Adresse noch weitere Informationen zum Kunden wie spezielle Zahlungsbedingungen hinterlegt. Unter der Registerkarte "Historie" fasst sie jedes Gespräch mit einem Kunden in einer kurzen *Notiz* zusammen. Mit einem Tastendruck leitet sie aus dem Angebot die Auftragsbestätigung ab. Genauso einfach kann Janke später einen Objekt-

liefererschein, eine Abschlags- oder Schlussrechnung und auch eine Mahnung erstellen. Aus der Rechnung lässt sich eine Brutto-lohnabrechnung für Mitarbeiter nach Stundenlohn oder Akkordtarif ableiten. Bei Kalkulation oder Abrechnung nach Akkord berücksichtigt „caro“ auch mengenabhängige Staffeltarife. Theoretisch könnten die Akkordleistungen über das Aufmaß den betroffenen Mitarbeitern im Einzel- oder Kolonnenakkord zugewiesen abgerechnet werden. Janke nutzt diese Funktion nicht, da die Mitarbeiter der HAG Bodenbeläge nicht im Akkordtarif arbeiten.

Alle Dokumente sind nach Kunde und Bauvorhaben zusammengefasst. „Mit der übersichtlichen Struktur entfällt lästiges Suchen oder Hin- und Herkopieren von Textteilen zwischen Dokumenten. Das spart viel Zeit“, weiß die erfahrene Büroleiterin.

## Abschlagsrechnungen im Griff

Ein Punkt, den Martina Janke besonders hervorhebt, ist die Behandlung von Abschlagsrechnungen im Programm. „Da wir meistens größere Projekte betreuen, stellen wir immer mehrere Teilrechnungen.“ Die Art der Abrechnung variiert nach der Absprache mit dem Kunden; „caro“ erlaubt es, Abschlagsrechnungen pauschal, nach Auftragspositionen oder nach Baufortschritt laut Aufmaß zu erstellen. „Die eingehenden Teilzahlungen



1 Seniorchef Peter Holzrichter: „Wir haben einen hohen Anspruch an die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen.“

2 HAG-Mitarbeiter Markus Wendland lädt die neuesten Programmversionen auch schon mal aus dem Internet herunter. Ansonsten erhält HAG Bodenbeläge regelmäßige Updates auf CD-ROM.

3 Büroleiterin Martina Janke schätzt an der Branchensoftware „caro“ vor allem die einfache und bequeme Ableitung von Auftragsdokumenten. Mit zwei Mausklicks erstellt sie ein neues Angebot.





## Sander und Doll Softwarelösung "caro"

### Für Boden- und Parkettleger erstellt

„caro“ wurde gemeinsam mit der EDV-Fachgruppe des deutschen Zentralverbands für Parkett- und Fußbodentechnik entwickelt, mit der Sander und Doll weiterhin zusammenarbeitet. Von der Adressverwaltung über die Erstellung von Angeboten, Auftragsbestätigungen und Rechnungen bis hin zum Mahnwesen lassen sich mit „caro“ alle geschäftlichen Vorgänge bearbeiten.

Der Nutzer arbeitet am Bildschirm immer im Layout seines eigenen Geschäftspapiers. Das Programm rechnet Mengenangaben automatisch in entsprechende Verpackungseinheiten (Paket, Sack etc.) um und berücksichtigt auf Wunsch tarifliche Arbeitswerte mit Mengenstaffeln. Auf Knopfdruck erstellt „caro“ aus einem Angebot eine Materialbedarfsliste oder eine Arbeitsanweisung für Mitarbeiter. Mit einem Klick entsteht aus einem Angebot die Rechnung - unter Berücksichtigung vorangegangener Abschlagszahlungen.

Beim Erstellen eines Angebots kann der Anwender aus einem Verzeichnis vorkalkulierte Bausteine für alle wesentlichen Leistungen des Bodenlegerhandwerks auswählen und einsetzen. Diese Bausteine sind vollständige Handwerksleistungen, die aus Materialien und Arbeitswerten zusammengesetzt sind und für die eine Gesamtkalkulation gespeichert wurde. Für jede Leistung sind Zeitvorgaben hinterlegt, die in Zusammenarbeit mit Betrieben ermittelt wurden. Diese können an die jeweilige Betriebs- oder Marktsituation angepasst werden.

Für Raumausstatterbetriebe existiert ein eigenes Leistungsverzeichnis, das beispielsweise Gardinen- und Polsterarbeiten umfasst. Über eine integrierte Datanorm-Schnittstelle können die Warenverzeichnisse von Herstellern oder Großhändlern in die Software eingelesen werden, „caro“ unterstützt dabei die von der Fach-



Die Software „caro“ ist je nach Bedarf als Voll- oder Lightversion bzw. mit zusätzlichen Modulen erhältlich.

gruppe EDV im Zentralverband entwickelten branchenspezifischen Erweiterungen für Datanorm Version 5.0. In den Artikelverzeichnissen ist eine Volltextsuche nach Worten oder Maßen möglich.

Weitere Schnittstellen übernehmen Datenbestände aus einer „Alt-Software“ oder leiten Buchhaltungsdaten an den Steuerberater weiter. Auch die Kalkulation wird vereinfacht: Das Programm berücksichtigt bei der automatischen Berechnung der Endsumme nur den individuell festgelegten Aufschlag auf den Einkaufspreis und den Verschnitt. Die aktuellen Akkordtarife für Parkett- und Bodenverlegung sind hinterlegt. Das Programm erstellt Abschlagsrechnungen pauschal oder nach Leistung und berücksichtigt bereits eingegangene Zahlungen bei der Schlussrechnung. Die Software liefert zudem betriebswirtschaftliche Planungsdaten und unterstützt bei der Ermittlung des individuellen Stundenverrechnungssatzes. Außerdem zeigt sie an, wie hoch der bei einem Auftrag erzielte Gewinn ist. **Infon 02191/9355-0.**

# Grabo

# Jive

realwood

Rangifer®

**Das Grabo Jive Fertigparkett**  
- das den Preis "das beste Holzprodukt des Jahres 2004" in Grossbritannien gewonnen hat -  
wartet auf Sie auf der  
**Domotex 2005, Halle 4 Stand A06**

1905-2005

Graboplast Rt. H-9023 Győr, Fehérvári út. 16/b. HUNGARY Telefon: (36) 96 508-100  
GraboParkett Kecskeméti Parkettagyártó Kft. H-6000 Kecskemét, Halasi u. 10. HUNGARY Telefon: (36) 76 484-511 Fax: (36) 76 481-378  
[www.graboplast.hu](http://www.graboplast.hu)

weichen häufig von den geforderten Beträgen ab. Und auch die kann ich mit "caro" problemlos in die Schlussrechnung übernehmen", sagt Janke. Dazu ruft sie am Bildschirm unter dem Menüpunkt „Zahlungsverkehr“ die Option „Forderungen“ auf, liest mit einem Tastendruck die Rechnung ein und gibt Datum und Höhe der geleisteten Teilzahlung an. Erstellt sie nun die Schlussrechnung, führt das Programm die Brutto- und Nettowerte aller bisher gestellten Abschlagsrechnungen, die erfolgten Teilzahlungen und die Restsumme auf.

Damit entsprechen die mit „caro“ erstellten Abschlagsrechnungen automatisch den aktuellen Vorschriften des Umsatzsteuergesetzes. Die Buchung der Abschlagsrechnungen in der programminternen Forderungsverwaltung kann wahlweise bei Rechnungsstellung oder Zahlungseingang erfolgen. Die Variante „Buchung bei Zahlungseingang“ erbringt einen Zinsvorteil, da hier die Umsatzsteuer später fällig wird.

Nach der Rechnung muss Janke häufiger auch eine Zahlungserinnerung erstellen. Das in „caro“ integrierte Mahnwesen entlastet hier spürbar. Etwa alle zwei Wochen lässt sie sich von „caro“ eine Liste der offenen Posten anzeigen. Mit wenigen Klicks generiert sie dann aus der Rechnung die Mahnung.

## Schnittstellen erleichtern Informationsfluss

Einen Großteil von Jankes Arbeitszeit nimmt der Austausch von Daten und Dokumenten mit Auftraggebern, Bauleitern, Lieferanten, Banken oder Steuerberatern ein. Dieser Austausch erfolgt noch häufig über Telefon und Fax, zunehmend aber auch über digitale Datenübertragung. Hier bietet „caro“ zahlreiche Schnittstellen, die den Im- und Export

von Daten oder die Verbindung zu externer Hard- und Software ermöglichen. Eine dieser Schnittstellen erlaubt beispielsweise den Import von Artikeldaten und Preislisten, die Hersteller oder Großhändler im Datenorm-Format zur Verfügung stellen. Für HAG ist darüber hinaus die GAEB-Schnittstelle (Gemeinsamer Ausschuss Elektronik im Bauwesen) relevant, die häufig von Architekten genutzt wird. Mit ihr können Leistungsverzeichnisse, Kostenvorschläge und Angebotsanforderungen nach „caro“ importiert werden. Eine weitere Schnittstelle erlaubt die Anbindung der Kasse aus dem HAG-Fachhandel.

## Rundes Service-Paket

Marc Holzrichter hat beim Kauf der Software einen Service-Vertrag abgeschlossen. So erhält der Betrieb regelmäßig die neuesten Programmversionen auf CD-ROM. Wenn es einmal besonders schnell gehen soll, lädt Mitarbeiter Wendland die neueste Version aus dem Internet herunter. Janke empfindet es dabei insbesondere als positiv, dass gesetzliche Änderungen der Rechnungslegung im Programm zeitnah umgesetzt werden, wie beispielsweise die Umkehrung der Umsatzsteuerschuld bei Subunternehmern oder zusätzliche Pflichtangaben in Rechnungen. Kurz nach Bekanntgabe der Neuregelungen erhielt der Betrieb ein Update, in dem die Änderungen integriert waren.

Alle Mitarbeiter können zudem bei Fragen die Telefon-Hotline und die Fernwartung kostenlos nutzen. Mit der Hilfe war Janke bisher sehr zufrieden. Allzu oft benötigt sie die Unterstützung der Hotline jedoch nicht: „Man kann an einer Hand abzählen, wie oft ich in einem Jahr anrufe. Das Programm ist weitgehend selbsterklärend.“

**Lägler Aufnahme in das Weltmarktführer-Buch „Deutsche Standards“**

## Innovation lohnt sich

Zur Frankfurter Buchmesse 2004 veröffentlichte das Haus Deutsche Standards sein Buch über deutsche Weltmarktführer. In dem sechshundertseitigen Buch wird eine Auswahl von über 100 deutschen Industrieunternehmen vorgestellt, die im globalen Wettbewerb eine Spitzenposition einnehmen.

Neben Namen wie Siemens, MAN Roland, Stihl oder Miele ist in dieser Enzyklopädie auch Läg-

ler vertreten. In der Marktnische Parkettschleifmaschinen ist Lägler nach eigenen Angaben Weltmarktführer. In dem Buch fanden nicht nur namhafte Konzerne, sondern auch mittelständische Familienunternehmen Eingang. Dies zeigt, so Lägler, dass Weltmarktführerschaft nicht ausschließlich auf Unternehmensgröße basiert, sondern auch von Innovationspotenzial und Produktqualität beeinflusst wird. ■

**Maler-Einkauf Rhein-Ruhr eG Hausmesse mit dem Motto „Bella Italia“**

## Mehr Aufträge vergeben

In italienischem Ambiente fand die diesjährige Hausmesse der Maler-Einkauf Rhein-Ruhr eG (MEG) in Essen statt. Rund 200 Profis aus mehr als 750 Malerbetrieben versammelten sich zu dem diesjährigen Messemotto „Bella Italia“. Stilgerecht mit italienischen Fähnchen waren die Stände geschmückt. Besonders erfreut zeigten sich die Veranstalter über Materialbestellungen des Malerhandwerks zum Jahreswechsel. Die Verkaufszahlen

geben MEG zufolge Anlass dazu, dass die Geschäfte in der Region Rhein-Ruhr dem doch überwiegend schlechten Branchenklima zuwiderlaufen. Dr. Frank Jung, MEG-Vorstandsvorsitzender, zeigte sich begeistert: „Wir haben messbar gezeigt, dass wir mit der konsequenten Orientierung auf die Bedürfnisse des Handwerks richtig liegen. Es wird offenbar honoriert, wenn der persönliche Kontakt zum Kunden gut gepflegt wird.“ ■



Regelbetrieb herrschte auf der Hausmesse der Maler-Einkauf Rhein-Ruhr eG – in diesem Jahr in italienischem Ambiente.