

„Wer die Wahl hat...“

Eine kaufmännische Branchensoftware gehört heute zum Handwerkszeug jedes Parkett- und Bodenlegerbetriebs. Doch die Auswahl ist groß: In Deutschland bieten etwa 150 Hersteller Kalkulationsprogramme für das Handwerk an - mit großen Unterschieden in Qualität, Leistungsumfang und Preis. Die entscheidende Frage ist: Welches ist die richtige Software für welchen Betrieb? Im Folgenden gibt Peter Doll, Vorstand der Sander & Doll AG, Tipps für die Auswahl.

Zunächst muss sich der Handwerker über die betrieblichen Rahmendaten im Klaren sein: Entscheidend ist neben der Anzahl der Mitarbeiter vor allem auch, wie viele von ihnen mit der Software arbeiten sollen. Wer einen Betrieb mit fünf Mitarbeitern leitet, für den dürfte ein Programm, das für eine durchschnittliche Betriebsgröße von 50 bis 100 Mitarbeitern konzipiert ist, wahrscheinlich überdimensioniert sein. Für kleinere oder spezialisierte Betriebe bieten sich häufig modular aufgebaute Programme an, d.h. man kauft nur die Module, die wirklich benötigt werden.

Außerdem muss im Vorfeld geklärt werden, wie wichtig die Spezialisierung auf die Parkett- und Bodenlegerbranche ist. Bei Handwerkerprogrammen wird grob unterschieden, 'Allroundprogrammen', die in verschiedenen Branchen eingesetzt werden, und 'Branchenprogrammen', die speziell für ein Gewerbe entwickelt wurden. Für geringe Ansprüche reichen auch Allroundprogramme aus, mit denen sowohl Parkettleger als auch Elektriker oder Dachdecker Angebote und Rechnungen schreiben können. Häufig verursachen diese Programme im Büroalltag allerdings viel Mühe, weil sie den Benutzer zwingen, von der gewohnten Arbeitsroutine abzuweichen. Sie sehen beispielsweise die Erstellung von Aufmaßen oder die Abrechnung nach Akkord, der in



Eine erste Informationsquelle für die Software-Vorauswahl ist das Internet. Hier präsentieren die Anbieter ihre Produkte im Überblick.

anderen Branchen keine Rolle spielt, nicht vor.

Da die Anschaffung einer neuen Software einen großen Umstellungsaufwand bedeutet, sollte genau überlegt werden, was die neue Software können muss und was an der bisherigen Software gestört hat. Dabei sollten möglichst alle Mitarbeiter einbezogen werden, die mit dem Programm arbeiten. Um den Überblick zu behalten, ist es hilfreich, zunächst alle Punkte in einer Liste zu sammeln und dann in "Muss"- und "Kann"-Voraussetzungen einzuteilen. Wichtig ist auch, dass nicht nur Angebotserstellung und Abrechnung einbezogen werden, sondern alle relevanten Unternehmensbereiche Berücksichtigung finden.

Weiter ist zu klären, welche Schnittstellen nötig sind. Falls der Betrieb an kommunalen Ausschreibungen teilnimmt, dann wä-

reine GAEB-Schnittstelle (= allgemeiner Standard des Gemeinsamen Ausschusses Elektronik im Bauwesen) wichtig. Wickelt das Unternehmen auch den Einkauf elektronisch ab, oder ist dies für die Zukunft geplant? Soll mit der Software auch die Lagerverwaltung und Inventur abgedeckt werden? Sollen Lohnabrechnungen damit erstellt werden? Ein abgeschlossener Verkauf stellt andere Anforderungen an eine EDV-Lösung als ein reiner Handwerksbetrieb: Dann müssten Schnittstellen zum Kassensystem und zu Kassensystemen und Barcode-Scannern gegeben sein. Auch die zukünftige Unternehmensentwicklung der kommenden Jahre sollte eingepreist werden.

Besonders wichtig ist, die gestellten Anforderungen so konkret wie möglich zu formulieren. Dabei sollte man ruhig ins Detail gehen. Es ist beispielsweise besser zu no-

tieren: „Programm muss nach Staffellakord abrechnen können“ oder „Bei Abschlagsrechnungen nach Aufmaß müssen gleichzeitig Sicherheitseinhalte verwaltet werden können“ als nur die Stichworte "Akkordtarif" und "Abschlagsrechnung" festzuhalten.

Wenn bereits mit einer Software gearbeitet wird, ist zu prüfen, ob die vorhandenen Daten wie beispielsweise Kundenadressen in ein neues Programm übernommen werden können oder nochmals neu erfasst werden müssen.

Recherche und Vorauswahl

Anhand des Anforderungsprofils kann dann eine Vorauswahl getroffen werden. Das Internet bietet sich für eine erste Suche an, beispielsweise über Suchmaschinen wie Google. Auch Empfehlungen von Kollegen, Innungen oder Verbänden sowie Berichte in der Fachpresse geben Hinweise auf geeignete Programme.

Die meisten Hersteller bieten kostenlose Vorführungen der Software an oder stellen eine kostenlose, meist befristete Demo-Version zur Verfügung.

Ein weiteres Kriterium ist der Preis. Ein solides kaufmännisches Branchenprogramm kostet heute je nach Ausstattung etwa zwischen 2.000 und 5.000 EUR. Bei wesentlich billigeren Angeboten ist Vorsicht geboten: Da für die Produktion der CD-ROMs so gut wie keine Kosten anfallen, setzt sich der Preis einer Software im Wesentlichen aus den Kosten der Entwicklung und des technischen Supports nach dem Kauf zusammen. Bei sehr preisgünstigen Produkten wurde möglicherweise an diesen Punkten gespart - nicht die besten Voraussetzungen für zufriedene Kunden.