

Software optimal nutzen

Im vorigen ParkettMagazin ging es an dieser Stelle um die Frage, wie man die richtige Software für den eigenen Betrieb auswählt. Doch Auswahl und Installation sind nur der erste Schritt. Damit sich die Investition in das neue Programm auszahlt, muss der Anwender die EDV-Lösung auch optimal nutzen. Peter Doll, Vorstand der Sander & Doll AG beschäftigt sich im zweiten Teil dieser EDV-Serie mit dem optimierten Einsatz von Software-Programmen.

Viele Unternehmer im Handwerk benutzen ihre Branchensoftware lediglich als „bessere Schreibmaschine“ für Angebote und Rechnungen und verwalten eventuell noch die Kundendressen. Damit verschenken sie viel Potenzial, denn eine gute Branchenlösung kann heute wesentlich mehr. Nachfolgend einige Tipps, die Anwendern helfen sollen, die maximale Leistung aus ihrem Programm herauszuholen.

Schulung besuchen

Eine kaufmännische Branchensoftware ist ein sehr komplexes und erklärungsbedürftiges Produkt. Zudem ist jede Software anders aufgebaut. Es empfiehlt sich daher dringend, nach einem Kauf mindestens ein Einführungsseminar zu besuchen. Die meisten Hersteller bieten ein- bis zweitägige kostenpflichtige Schulungen an. In einer vernünftigen Schulung wird der Trainer die Teilnehmer durch eine komplette Auftragsabwicklung führen. Sie lernen unter Anleitung, die wichtigsten Auftragsdokumente zu erstellen, Stammdaten, Text- und Kalkulationsbausteine anzulegen, die Suchfunktionen zu nutzen und Daten zu importieren. Übungen verfestigen den Lern-

Kalkulationsbestandteile	Einkauf	Verkauf	Gewinn	Deckungsbeitrag
Material	2.471,45	4.263,54	1.792,09	
+ Zuschlag/Abzug	0,00%	0,00	0,00	42,03%
Lohn	534,53	1.583,10	1.048,57	
+ Zuschlag/Abzug	0,00%	0,00	0,00	
Lohnnebenkosten	374,17	0,00	-374,17	42,60%
Geschäftskostenanteil Lohn	363,48	0,00	-363,48	
Pauschal aus Positionen		0,00	0,00	
Summen	3.743,63	5.846,64	2.103,01	
+ Zuschlag/Abzug	0,00%	0,00	0,00	
Endsummen	3.743,63	5.846,64	2.103,01	35,97%
Kalkulierter Zeitbedarf	40,59 h			Deckungsbeitrag/Tag 414,52

Experten schätzen, dass die meisten Anwender nur etwa 10 Prozent des Leistungsumfangs einer Software nutzen. Gerade für kleine Betriebe liegt viel Potenzial beispielsweise in der betriebswirtschaftlichen Unterstützung

stoff, so dass der Anwender nach der Schulung viele Grundfunktionen sicher beherrscht.

Umstieg nicht hinausschieben

Der durch die Schulung vermittelte Schwung sollte im Anschluss genutzt werden, um im Betriebsalltag definitiv auf die neue Software umzusteigen. Häufig zögern Anwender den Wechsel hinaus. Das alte Programm mag zwar umständlich sein, aber es ist vertraut. Die Folge: Es werden „eben noch“ die anstehenden Aufträge damit erledigt. Aus Tagen werden rasch Wochen und so kann es leicht passieren, dass nach einem halben Jahr die neue Bran-

chenlösung noch immer ungeöffnet auf dem Rechner schlummert, während die Rechnungen nach wie vor in Excel geschrieben werden.

Die beste Methode dagegen ist es, einen klaren Zeitpunkt für den Umstieg festzulegen, beispielsweise den nächsten Monatsanfang. Es sollten etwa zwei bis drei Tage eingeplant werden, in denen die Büroarbeit möglicherweise nicht so flüssig läuft wie sonst. Bei den ersten Anwendungen kommen erfahrungsgemäß Fragen auf. Der Umstieg sollte daher nicht auf ein Wochenende gelegt werden, es sei denn, die Hotline des Herstellers ist auch dann zu erreichen.

Individuelle Einrichtung

Ein effektives und befriedigendes Arbeiten ist nur mit individuellen Daten und Einstellungen möglich. Einen halben bis einen Tag sollte der Betriebsinhaber reservieren, um das Programm nach seinen speziellen Bedürfnissen einzurichten. Dazu gehört beispielsweise der Import von Artikelkatalogen seiner bevorzugten Großhändler. Auch das meist in eine Branchensoftware integrierte Leistungsverzeichnis sollte den eigenen Bedürfnissen angepasst und mit individuellen Leistungstexten ergänzt werden. So hat der Anwender später die Möglichkeit, die jeweils benötigten Materialien oder Kalkulationsbausteine mit einem Klick aus einer Liste auszuwählen und in sein Angebot oder seine Rechnung einzufügen.

Natürlich kann man im Einzelfall die Artikel und Texte in einem Auftragsdokument auch von Hand ergänzen oder aus einem anderen Dokument kopieren. Doch mit solchen „Hilfskonstruktionen“ vergibt man viel von dem Zeitspareffekt, den eine aktuelle Branchensoftware bringen kann.

Eine qualitativ hochwertige Lösung wird sich stets flexibel den Wünschen der Nutzer anpassen - diese Flexibilität sollte der Anwender dann allerdings auch nutzen. So können Nutzer der Branchensoftware ‚Caro‘ beispielsweise zusätzliche Zahlungsbedingungen anlegen und diese verschiedenen Kundengruppen zuordnen. Oder angeben, ob die Software bei Lieferungen auch die Frachtkosten berechnen soll. Die Programmoberfläche kann bis ins Detail nach den individuellen Bedürf-

nissen gestaltet werden, indem man etwa festlegt, wie viele Dezimalstellen eine Aufmaß-Summe aufweisen soll. Die meisten Einstellungen werden nur einmal vorgenommen und erleichtern die tägliche Arbeit auf Dauer beträchtlich. Aktiviert der Anwender zum Beispiel mit einem Klick die Option „Entfernungsberechnung“, gibt ihm das Programm zukünftig automatisch die Entfernung einer Kundenadresse zu seinem Firmensitz an. Dadurch spart er im Vergleich zur Suche über einen Routenplaner im Internet jeweils etwas über eine Minute pro Adresse - bei 54 Adressen bereits eine Stunde, die sich anderweitig lohnend nutzen lässt.

Gewinnübersicht und Planung

Zum Schluss sei noch darauf hingewiesen, dass zeitgemäße Branchensoftware dem Anwender auch wichtige betriebswirtschaftliche Hilfestellungen bieten kann. So zeigt ‚Caro‘ beispielsweise bei der Kalkulation eines Angebots jeweils den zu erzielenden Gewinn an, aufgeschlüsselt nach Lohn- und Materialanteil, sowie den Deckungsbeitrag, den veranschlagten Zeitbedarf und Zu- oder Abschläge. Um danach zu überprüfen, ob diese Werte auch erzielt wurden, kann der Anwender mit einem Klick eine Nachkalkulation oder verschiedene Auswertungen erstellen. Und damit die Grundlagen der betrieblichen Kalkulation zu bestimmen, ist das Programm zudem bei der Ermittlung des individuellen Stundenverrechnungssatzes behilflich und liefert Planungsdaten für unternehmerische Entscheidungen. Insgesamt also: Zu schade, um nur als Schreibmaschine zu dienen.

Gemeinsam stark: Handwerkskooperationen bieten Chancen

Das Handwerk ist einem stark veränderten Wettbewerbsumfeld ausgesetzt. Neben der zunehmenden inländischen Konkurrenz durch Anbieter aus Industrie und Handel sind inzwischen auch zahlreiche ausländische Anbieter aktiv. Hinzu kommt der verstärkte Wunsch der Kunden nach gewerkübergreifenden Komplettangeboten und maßgeschneiderten Leistungen aus einer Hand.

Auf diese Herausforderungen reagieren immer mehr Handwerksunternehmen, indem sie Kooperationen eingehen. Kooperationen im Handwerk sind eine Antwort auf zunehmenden Wettbewerbsdruck und veränderte Kundenbedürfnisse. So zeigt die aktuellste Umfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH) zu diesem Thema (Stand: Ende 2002):

An einer oder mehreren Unternehmenskooperationen waren 19 % der mehr als 11.000 befragten Betriebe beteiligt. Besonders intensiv nutzen Bau- und Ausbauhandwerker die Möglichkeit einer engen Zusammenarbeit (mit 20,8 bzw. 23,4 %).

Der Zusammenschluss unterschiedlicher Gewerke bietet Vorteile: Bei Komplettangeboten aus einer Hand gibt es weniger Reibungsverluste als bei Einzelaufträgen. Die Aufträge sind damit besser, günstiger und schneller erfüllbar. Und: Bei vielen Aufträgen ist der kleine Handwerksbetrieb oft benachteiligt. Als Kooperationsmitglied kön-

nen sich auch kleinere Betriebe zu fairen Bedingungen an größeren Aufträgen beteiligen.

Eine dieser Kooperationen im Bau- und Ausbauhandwerk ist die 1997 gegründete Deutsche Handwerker Zentrale (DHZ) mit Sitz in Kerpen. Zurzeit sind dort bundesweit rund 750 Handwerksbetriebe angeschlossen. Mitglieder dieser Handwerkskooperation erhalten Unterstützung durch die Kerpener Hauptzentrale, unter anderem im Bereich Marketing oder auf dem kaufmännischen Sektor. Dazu gehören regelmäßige Schulungen genauso wie die Multimedia-Beratungssoftware. Interessant ist die Kooperation für alle Handwerker, die sich mit Bau, Ausbau, Renovierung, Installation oder Sanierung beschäftigen.



Multimedia-Beratungssoftware ist eines der Angebote der Deutschen Handwerker Zentrale – eine Kooperation des Handwerks.

Fachgruppe Bodenleger bei Mapei

Auf Einladung von Mapei tagte die Fachgruppe der Bodenleger des Zentralverbands Parkett und Fußbodentechnik (ZVPF) in Mailand. Knapp 40 Teilnehmer hatten die Gelegenheit, den Verlegetwerkstoffhersteller Mapei hautnah kennen zu lernen.

Neben der Besichtigung der Produktionsanlagen im Süden Mailands wurden die Labore für Forschung, Entwicklung, Qualitätssicherung und Anwendungstechnik besucht. „Wir haben einen Laborbetrieb kennen gelernt, der hinsichtlich seiner Größe, aber ganz besonders im Bezug auf seine Ausstattung alles bisher gekannte übertrifft“, berichtete Fachgruppenleiter Karsten Krause.



Die Fachgruppe der Bodenleger im ZVPF tagte im Frühjahr bei Mapei in Mailand.