

DDM Schindler setzt auf kluge Software von A bis Z

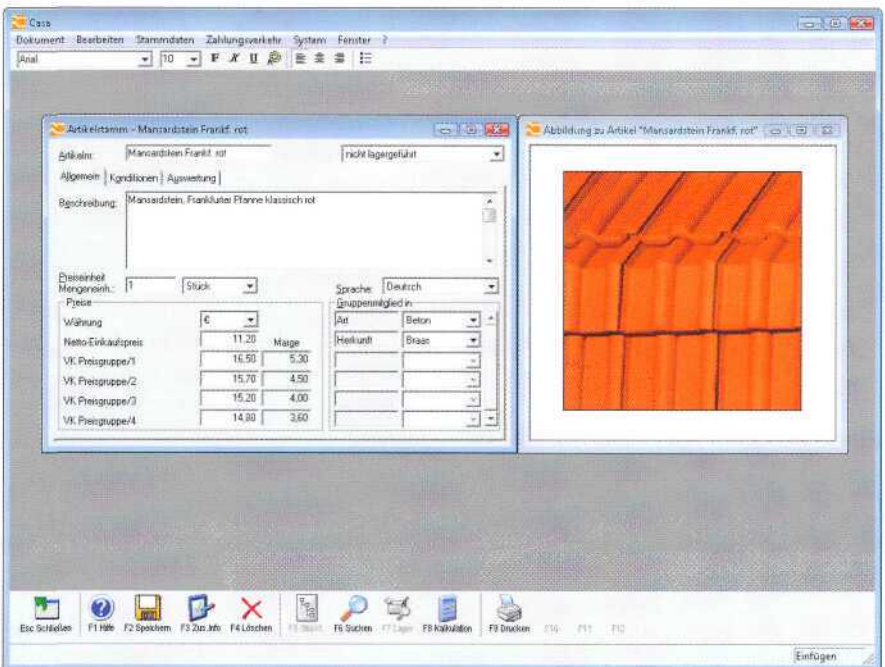
„Der Service stimmt“

Über den Dächern gelingt es leicht die Übersicht zu behalten. Um auch im Büro nichts aus den Augen zu verlieren, nutzt Dachdeckermeister Jeff Schindler aus Elmshorn für seine Auftragsbearbeitung die Software Casa Office von Sander & Doll.

Als Jeff Schindler mit zehn Jahren das erste Mal an der Seite seines Vaters auf einem Dach stand, war ihm klar, dass er ebenfalls Dachdecker werden will. „Dachdecker zu sein ist für mich nach wie vor mehr als nur ein Beruf“, erklärt der heute 39-jährige Meister immer noch voller Enthusiasmus. Die Vorliebe für das Dachdeckerhandwerk hielt ihn jedoch nicht davon ab, auch andere Jobs auszu-

zeugkasten, eine Bohrmaschine und einen VW-Bus“, erzählt er von den Anfängen der heutigen „Schindler Bedachungen GmbH“. Doch dann ging es schnell aufwärts: nach einem halben Jahr benötigte er einen Helfer, Ende 2003 war das Team bereits zu viert und im Jahr 2008 beschäftigt Jeff Schindler sechs gewerbliche Angestellte, darunter Dachdecker, Zimmerer, Klempner und Installateure. In gleichem Maße wie die Betriebsgröße wuchs auch die tägliche Büroarbeit.

Jeff Schindler entschloss sich zum Kauf einer Branchensoftware. „Im Leistungsumfang unterscheiden sich die einzelnen Programme heute kaum noch“, weiß der Dachdeckermeister. „Der einzige Unterschied liegt im Service - aber der ist entscheidend.“ Er entschied sich im Feb-



Screenshot der „CASA“ Software von Sander & Doll mit der Ansicht „Artikelstamm“.

probieren: So unternahm er einen dreijährigen Abstecher in den Vertrieb von Dachdecker-Maschinen. Als Gebietsleiter führte dies den gebürtigen Rheinländer nach Norddeutschland, wo er sich dauerhaft niederließ. Er fand jedoch keine rechte Freude am Verkauf. Am 2.2.2002 gründete er seinen eigenen Dachdeckerbetrieb.

Die „Schnapszahl“ hat ihm bis heute Glück gebracht. „Begonnen habe ich in einer Garage. Ich besaß nur einen Werk-

ruar 2007 für die Software Casa Office der Sander & Doll AG. Mit dem Service bei Sander & Doll ist er nach eigener Aussage „total zufrieden“. Bei Problemen jeglicher Art ruft er einfach die Hotline an, die ihm schnell und kompetent hilft. Seit einigen Monaten übernimmt eine weitere Mitarbeiterin halbtags einen Teil der Büroarbeit. Die Schindler Bedachungen GmbH verwaltet alle Kunden- und Artikeldaten in Casa und erstellt sämtliche Auftragsdokumente mit dem Programm.

„Die unkomplizierte Bedienung von Casa hat mich von Anfang an überzeugt“, erläutert Jeff Schindler. Er kann beliebig viele Fenster gleichzeitig öffnen, und beispielsweise an verschiedenen Dokumenten parallel arbeiten. Die Bearbeitung der Dokumente erfolgt im Layout-Modus: Sie werden am Bildschirm so dargestellt, wie sie später im Ausdruck aussehen. Für ein Angebot wählt er den Kunden aus einer Liste aus, die Software setzt automatisch Namen und Adresse in den Dokumentkopf ein. Im Lieferumfang von Casa ist außerdem ein Leistungsverzeichnis enthalten, in dem alle wichtigen Leistungen des Dachdecker-Handwerks aufgeführt werden. Diese Bausteine hat er manuell ergänzt und geändert. Aus dem Verzeichnis wählt Jeff Schindler über eine Filtersuche die Bausteine aus, die er aktuell benötigt. Über eine Datenorm-Schnittstelle kann er die Artikeldaten seiner Großhändler direkt ins Programm importieren. Die gewünschten Artikel fügt er mit einem Klick in das Angebot ein. Problemlos entsteht ein komplettes Angebot mit mehreren Positionen. Von diesem Angebot leitet er später per Mausclick die Auftragsbestätigung und später die Rechnung ab.

Da Jeff Schindler und seine Mitarbeiterin zu unterschiedlichen Zeiten im Büro arbeiten, halten sie sich durch Einträge in der Kundenhistorie und mit der zentralen Wiedervorlage immer auf dem gleichen Informations-Stand. „Bittet ein Kunde in meiner Abwesenheit um Rückruf, trägt meine Mitarbeiterin dies in Casa ein, so dass ich am nächsten Morgen sofort sehe, um was es geht“, erläutert Jeff Schindler die Funktion.

Neben vielen Privatleuten finden sich unter seinen Kunden zu einem nicht unbeträchtlichen Teil große Firmen. Ebenso wurde für das Hamburger „Tropfenhaus“

oder die Europapassage an der Alster gearbeitet. Die Liste der Projekte ist lang und reicht von Dacheindeckungen über Fassadenbekleidungen aus Naturschiefer bis hin zu Dachbegrünungen. Neue Kunden erhält er hauptsächlich über Mund-zu-Mund-Propaganda oder auch über die Schilder an seinen Baustellen. Gerade aus dem Hamburger Raum finden auch viele, vor allen Dingen jüngere Kunden über die Internetseite www.schindler-bedachungen.de zum Betrieb. Diese sind besonders begeistert davon, dass der Dachdeckermeister seine Angebote aus Casa heraus



Schnapszahl mit guten Folgen: Am 2.2.2002 gründete DDM Jeff Schindler seinen Betrieb.

Foto/Screenshot: Sander & Doll

per E-Mail verschickt. Darüber hinaus arbeitet er eng mit einigen Architekten zusammen. Den dazu notwendigen Datenaustausch wickelt er über eine GAEB-Schnittstelle ab.

Als Dachdecker hat Jeff Schindler häufig mit Reparaturen zu tun, zum Beispiel ein durch einen Sturm abgedecktes Dach, ein verwitterter Dachfirst oder ein undichtes Dachfenster. Auch an Baustellen passieren immer wieder unvorhergesehene Dinge. Deshalb nutzt er in Casa häufig Raportaufträge - für Arbeiten, die ohne vorangehendes Angebot nach Auf-

wand abgerechnet werden. Mit wenigen Klicks erstellt er dafür den Reparaturzettel. Die Mitarbeiter erfassen darauf auf der Baustelle benötigte Zeit und Materialien. Diese Größen fließen anschließend in das Baustellenkonto ein, in dem Materialien und Zeitaufwand für ein Bauvorhaben zentral verwaltet werden.

Bei vielen Bauvorhaben geht der Dachdeckerbetrieb in Vorleistung. Deshalb fordert Jeff Schindler in diesen Fällen von den Kunden Abschlagszahlungen. Hierbei hilft Casa indem es alle Abschlagsrechnungen automatisch durchnummeriert und dem zugehörigen Bauvorhaben zuordnet. Das Programm unterstützt alle Abrechnungsmodalitäten: Abschlagsrechnung lassen sich entweder über einen pauschalen Betrag stellen oder nach Leistung abrechnen. In der Schlussrechnung werden alle bis dahin erstellten Teilrechnungen automatisch berücksichtigt. Skontobeträge können ebenfalls anteilig in den Abschlagsrechnungen oder wahlweise erst in der Schlussrechnung für die gesamte Rechnungssumme angezeigt werden. Sobald Jeff Schindler eine Rechnung erstellt hat, sei es eine Abschlags- oder eine Schlussrechnung, legt das Programm automatisch eine entsprechende Forderung an. Über die Forderungsverwaltung kann er jederzeit die offenen Posten der Kunden einsehen. Mit dieser Aufstellung sind säumige Zahler leicht im Blick zu behalten. „Wir müssen kaum mahnen“, lobt Jeff Schindler seine Kunden. Und sollte es einmal doch dazu kommen, erzeugt Casa automatisch eine Liste von Mahnvorschlägen.

„Wir sind absolut zufrieden mit Sander & Doll. Casa bietet gut durchdachte Funktionen, die die Auftragsabwicklung sehr erleichtern und der Service stimmt auch“, resümiert Jeff Schindler.