

Forderungsverwaltung

Auf der sicheren Seite

Um bei größeren Projekten die Liquidität seiner Firma nicht aufs Spiel zu setzen, fordert Zimmermeister Martin Fink Abschlagszahlungen. Zur Verwaltung der Forderungen und zur allgemeinen Auftragsbearbeitung nutzt er Casa Office.



▲ Martin Fink führt seine Zimmerei seit 2003. Bei der Software setzt er auf Casa Office von Sander & Doll

▼ Die Software verwaltet Forderungen und unterstützt bei der täglichen Auftragsbearbeitung

Martin Fink führt die Zimmerei seiner Familie in der vierten Generation. Zwei Mitarbeiter unterstützen den Meister auf der Baustelle, seine Lebensgefährtin übernimmt die Buchhaltung. Im Ausbaubereich führt die Zimmerei Dachausbauten sowie Wärmedämmungen durch und errichtet Holzkonstruktionen wie Carports oder Überdachungen. Soweit die Bauten nicht genehmigungspflichtig sind, plant der Chef sie mit einer CAD-Software selbst. Dieser kreative Aspekt reizt Fink besonders. Parallel zum Aufbau der Firma suchte er eine geeignete Software für die Auftragsbearbeitung. „Zeit ist ein wichtiger Faktor. Die Zeitspanne vom ersten Kundengespräch bis zur Angebotserstellung und Auftragserteilung verkürzt sich zunehmend“, weiß der 43-Jährige. „Zusätzlicher Druck entsteht dadurch, dass Interessenten mehrere Angebote einholen und wir oft ‚nachbessern‘ müssen. Ohne eine leistungsfähige Software kann ich nicht mithalten.“ Fink hat sich für „Casa Office“ entschieden.

Abschläge als Existenzsicherung

Ein wichtiger Aspekt war die Möglichkeit, Abschlagsrechnungen zu erstellen und zu verwalten. Fink fordert ab einem Arbeitsvolumen von 1000 Euro grundsätzlich Abschlagszahlungen. Bei großen Projekten kommen mehrere Abschlagsrechnungen zusammen. „Für uns ist dieses Vorgehen eine Existenzfrage, da wir für das benötigte Material zum Teil mit hohen Summen in Vorleistung gehen“, erläutert Fink. „Mit Casa können wir Abschlagsrechnungen in allen Varianten erstellen.“ Sie werden, automatisch nummeriert, dem entsprechenden Bauvorhaben zugeordnet. Casa ermöglicht die Abrechnung eines pauschalen Abschlagsbetrages, von Aufmaßpositionen oder Angebotspositionen. Fink stellt seine Abschlagsrechnungen meist nach Angebotspositionen. In der Schlussrechnung werden alle bis dahin erstellten Teilrechnungen berücksichtigt.

Auch für den Kunden schafft das Programm Transparenz: Am Fuß jeder Abschlagsrechnung und auf der Schlussrechnung erscheint eine übersichtliche Auflistung aller bisher gestellten Teilrechnungen und der geleisteten Teilzahlungen des Kunden.

Forderungen im Blick

Sobald der Zimmermeister eine Rechnung erzeugt hat, legt das Programm automatisch eine entsprechende Forderung an. „Der beste Auftrag nutzt nichts, wenn ich meine Forderungen am Ende nicht konsequent nachhalte“, weiß er. Über seine Online-Banking-Software checkt er regelmäßig die Zahlungseingänge und überträgt sie sofort in Casa. Über die Forderungsverwaltung kann er die offenen Posten der Kunden und deren Fälligkeit einsehen. Werden Rechnungen innerhalb von 21 Tagen nicht beglichen, verschickt Fink eine Zahlungserinnerung. „Meist bezahlen die Kunden ihre Rechnungen bereits nach der ersten Erinnerung.“ Führt allerdings die erste Aufforderung nicht zum Erfolg, unterstützt Casa ein dreistufiges Mahnverfahren. Die Höhe der Mahngebühren und ein Verzugszinssatz werden im Programm festgelegt.

Fink verwaltet sämtliche Kunden- und Artikeldaten in Casa und erstellt seine Auftragsdokumente mit dem Programm. „Mit Casa kann ich sehr detaillierte Angebote erstellen. Auch die Rechnungen sind entsprechend übersichtlich gestaltet. Das ist für die Kunden sehr hilfreich und vermeidet Missverständnisse - die Zahlungsmoral unserer Kunden ist entsprechend gut“, resümiert der Zimmermeister.

