

# Mit EDV-Unterstützung die Liquidität erhöhen

Um bei größeren Projekten die Liquidität seiner Firma nicht aufs Spiel zu setzen, fordert SHK-Meister Jürgen Mäuse, Inhaber der Firma Wolters Haustechnik, von seinen Kunden Abschlagszahlungen. Zur Verwaltung der Forderungen und zur Auftragsbearbeitung nutzt er die Branchensoftware Celsius Office.

Gerade bei energetischen Modernisierungen - einem Schwerpunktbereich der Firma Wolters - kommen schnellgrößere Auftragssummen zustande. „Unsere Kunden entscheiden sich zudem immer häufiger für den Einsatz erneuerbarer Energien. Die Installation und Wartung solartechnischer Anlagen macht inzwischen ein Viertel unseres Geschäft aus“, erläutert Jürgen Mäuse. Der in Gangelt an der deutsch-niederländischen-Grenze gelegene Betrieb wurde 1969 von Franz Josef Wolters gegründet. Jürgen Mäuse, 43-jähriger Heizungs- und Lüftungsbau- sowie Gas- und Wasserinstallateurmeister, übernahm 2007 die Firma seines Chefs, für den er seit 2002 tätig war. Gertie

Wolters unterstützte erst ihren Mann bei der Büroarbeit und arbeitet seit der Firmenübernahme halbtags für den neuen Inhaber. Jürgen Mäuse beschäftigt zwei Gesellen und einen Auszubildenden. Außerdem hilft der 65-jährige Franz Josef Wolters bei der Betreuung der langjährigen Kunden.

## Angebote in immer kürzerer Zeit

Die Firma Wolters Haustechnik betreut in der Region Seifkant, Heinsberg, Aachen und Maastricht etwa 750 Kunden, größtenteils Privatkunden. Schwerpunktmäßig übernimmt der Betrieb Kundendienstaufträge, Heizungs- und Bädersanierungen sowie die Installation von Wärmepumpen, Solaranlagen und



Von rechts: Franz Josef Wolters, Gertie Wolters, Birgit Mäuse, Jürgen Mäuse, Christian Moors, Frank Beemelmans und Marvin Gebhardt.

Pelletheizungen. „Die Kunden fordern die Angebote in immer kürzerer Zeit“, weiß Jürgen Mäuse. Parallel zur Übernahme der Firma bemühte er sich daher um eine Branchensoftware, die den Anforderungen eines modernen Handwerksbetriebes gewachsen ist. „Mit Celsius ist eine schnelle Erstellung von Angeboten möglich, die Auftragsbearbeitung wird wesentlich vereinfacht“, begründet Jürgen Mäuse die Entscheidung für die Software von Sander & Doll. Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Entscheidung für Celsius war die Möglichkeit, Abschlagsrechnungen zu erstellen und zu verwalten. Bei Aufträgen mit einem Auftragsvolumen von über

10.000 Euro fordert Jürgen Mäuse Abschlagszahlungen, die erste Rechnung wird den Kunden zwei bis drei Tage nach Baubeginn zugestellt.

## Existenzfrage bei hohen Summen

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 der SHK-Meister. „Mit Celsius können wir sowohl pauschale Abschlagsrechnungen erstellen als auch nach Angebots- oder Aufmaßpositionen abrechnen.“ Die Rechnungen werden vom Programm



Alles fix und fertig, um die erste Abschlagsrechnung zu verschicken.

automatisch nummeriert und dem entsprechenden Bauvorhaben zugeordnet. Um nach Positionen abzurechnen, ruft Gertie Wolters das Angebot oder Aufmaß auf und leitet mit einem Klick eine Abschlagsrechnung ab. In der Schlussrechnung werden alle bis dahin erstellten Teilrechnungen automatisch berücksichtigt.

Um auf der sicheren Seite zu sein, gibt die Firma Wolters Haustechnik in allen Rechnungen feste Zahlungsziele vor: Innerhalb von zehn Tagen ab Rechnungsdatum kann der Kunden Skonto abziehen, danach wird der Betrag netto fällig. Die Skontobeträge können ebenfalls anteilig in den Abschlagsrechnungen oder wahlweise erst in der Schlussrechnung für die gesamte Rechnungssumme angezeigt werden. 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 - sofern Zahlungseingänge vorliegen - auch der bisher geleisteten Teilzahlungen des Kunden.

## Zahlungseingang täglich geprüft

Sobald Gertie Wolters eine Rechnung erzeugt hat, legt das Programm automatisch eine entsprechende Forderung an. „Wir überprüfen die Zahlungseingänge täglich und übertragen sie in Celsius“, erklärt die Mitarbeiterin. Auch Zahlungen in abweichender Höhe können problemlos in die Schlussrechnung übernommen werden. Dazu ruft Gertie Wolters einfach in Celsius unter dem Menüpunkt „Zahlungsverkehr“ die Option „Forderungen“ auf und ordnet die geleisteten Teilzahlungen einer oder mehreren Teilrechnungen zu. Erstellt sie anschließend die Schlussrechnung, führt das Programm alle bisher gestellten Abschlagsrechnungen, die erfolgten Teilzahlungen und die Restsumme auf. Über die Forderungsverwaltung kann sie die offenen Posten der Kunden und deren Fälligkeit einsehen. Werden Rechnungen nicht innerhalb der vertraglich vereinbarten Frist beglichen, verschickt

Gertie Wolters zunächst eine Zahlungserinnerung. „Wir müssen nur selten mahnen. Meist bezahlen die Kunden ihre Rechnungen bereits nach der ersten Erinnerung.“

## Mahnwesen wird unterstützt

Führt allerdings diese erste Aufforderung nicht zum Erfolg, unterstützt Celsius ein dreistufiges Mahnverfahren. Für die Anschreiben der einzelnen Mahnstufen können individuelle Texte hinterlegt werden. Außerdem werden die Höhe der Mahngebühren und ein Verzugszinssatz im Programm festgelegt. Aus der Liste der von Celsius zur Mahnung vorgeschlagenen Forderungen, wählt Gertie Wolters per Mausclick die aus, die sie ausdrucken und versenden möchte.

Darüber hinaus verwaltet der SHK-Betrieb alle Kunden- und Artikeldaten in Celsius und erstellt sämtliche Auftragsdokumente mit dem Programm. „Die einfache Bedienung und schnelle Verfügbarkeit der Daten haben mich von Anfang an überzeugt“, so Jürgen Mause. Die Bearbeitung der Dokumente erfolgt im Layout-Modus: Sie werden am Bildschirm so dargestellt, wie sie später im Ausdruck aussehen. Außerdem konnte der SHK-Meister sein Firmenlogo in die Auftragsdokumente einbinden. Die Angebotskalkulation ist meist Sache des Chefs. Dafür wählt er den Kunden aus einer Liste aus, die Software setzt automatisch Namen und Adresse in den Dokumentkopf ein. Celsius bietet außerdem ein Verzeichnis von SHK-Leistungen, aus dem der Installateurmeister über einen Volltextfilter die Bausteine auswählt, die er für ein Angebot benötigt. Über eine Datenorm-Schnittstelle kann er die Artikeldaten seiner Großhändler direkt ins Programm importieren. Die gewünschten Artikel fügt er in das Angebot ein. Von dem Angebot leitet er nach Auftragsvergabe die Auftragsbestätigung und später die Abschlagsrechnung und die Schlussrechnung ab.