



1 Matthias Poth wickelt den gesamten Prozess mit der Software ab - von Aufmaß und Angebotskalkulation bis zu Rechnungsstellung und Nachkalkulation.



2 Hubert Poth hat bereits viele kaufmännische Aufgaben an seinen Sohn übertragen.

(Fotos: Sander & Doll)

Zeit sparen mit System

Die Büroarbeit sollte im Stuckateurbetrieb nicht mehr Zeit in Anspruch nehmen, als unbedingt nötig. Die Hubert Poth GmbH in Marmagen in der Eifel nutzt deshalb die Vorteile einer umfassenden Branchensoftware.

Im Jahr 1950 gründete Hubert Poth senior seinen Stuckateurbetrieb. Hubert Poth junior - er wird aufgrund der Namensgleichheit »Berti« genannt - machte sich 1974 ebenfalls mit einem eigenen Stuckateurbetrieb selbstständig, der seit dem Jahr 2000 als Hubert Poth GmbH firmiert. Der 21-jährige Enkel Matthias schlägt zwar im Hinblick auf den Vornamen aus der Art, doch übt auch er mit Leidenschaft und Erfolg das Stuckateurhandwerk aus: 2005 wurde er Sieger im Bundesleistungswettbewerb. Der talentierte junge Mann lernte im elterlichen Betrieb und beginnt in diesem Jahr seine Meisterausbildung. Bereits jetzt überträgt ihm sein Vater Hubert Poth viele kaufmännische Aufgaben wie Angebotskalkulation, Rechnungsstellung und Nachkalkulation. Matthias Poths zweite Leidenschaft gilt der Musik: Er spielt Saxophon, Querflöte und Schlagzeug. Mit 16 Jahren wollte er deshalb zunächst Holzblasinstrumentenbauer werden. Doch er bereut nicht, sich schließlich für das Stuckateurhandwerk entschieden zu haben. »Das Herstellen von Stuckelementen

erfordert ähnlich viel Kreativität und Fingerspitzengefühl, wie das Musizieren«, weiß der Nachwuchsstuckateur. 19 Mitarbeiter sind für die Hubert Poth GmbH tätig, darunter auch ein Fliesenleger, ein Maurer und ein Tiefbauer. Einer der zwei Auszubildenden ist Matthias' jüngerer Bruder Kilian, der damit ebenfalls die Familientradition fortsetzt. Schwerpunktmäßig führt die Firma Innen- und Außenputzarbeiten, Maßnahmen zur Wärmedämmung, Stuckarbeiten, Sanierungen sowie Trockenlegungen und Abdichtungen von Kellern und Schwimmbädern durch. Gewerkeübergreifend arbeitet die Firma außerdem mit Elektro- und Sanitärbetrieben zusammen. Im Rahmen der Aktion »Meisterhaft« wurden dem Betrieb vier Sterne verliehen. Im Büro des Stuckateurbetriebs hat sich seit den Tagen von Großvater Hubert Poth einiges verändert. Die Nutzung von Computern ist inzwischen selbstverständlich. Der Betrieb erledigt seit dem Jahr 2000 die komplette Auftragsbearbeitung mit der Branchensoftware Contura von Sander & Doll: Angefangen mit der Ver-

waltung der Kunden-, Lieferanten- und Artikeldaten, über Aufmaß und Angebotskalkulation, das Erstellen von Auftragsbestätigungen und Rechnungen bis hin zur Materiallogistik. Um das Programm noch effizienter nutzen zu können, nahmen Vater und Sohn Poth an einem Intensivseminar bei Sander & Doll teil. Dort erhielten sie viele Anregungen für die tägliche Arbeit mit dem Programm. »Wenn wir trotzdem einmal nicht mehr weiter wissen, rufen wird die Hotline an. Damit haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht«, berichtet Mathias Poth.

Mobiles Aufmaß

Bei Angebotsanfragen begutachtet Matthias Poth das Objekt zunächst vor Ort, denn in den meisten Fällen reichen die Informationen des Kunden nicht für die Erstellung eines Angebots aus. Dort erfasst er auch gleich das Aufmaß. Dafür benutzt er eine mit dem Mobilmaß eine weitere Lösung von Sander & Doll - eine Kombination aus Lasermessgerät, Pocket-PC und Aufmaß-Software. Der Jungstuckateur legt den

Laser an und löst durch Knopfdruck die Messung aus. Die Messwerte werden automatisch in den Pocket-PC übertragen und können dort in eine Aufmaßformel eingebunden werden. Wieder im Büro, synchronisiert er den Pocket-PC mit dem Büro-Rechner. In Sekunden werden die Aufmaßdaten übertragen und unter dem entsprechenden Projekt abgespeichert. Dort kann er sie weiter bearbeiten. Er hat auch die Möglichkeit, in Contura zunächst mit Schätzwerten zu arbeiten und dann dieses Vorabaufmaß auf den Pocket-PC zu übertragen und auf der Baustelle zu ergänzen. »Das Mobilaufmaß ist einfach zu handhaben und wir sparen viel Zeit damit«, resümiert Matthias Poth.

Anschließend erzeugt er das Angebot entweder direkt aus dem Aufmaß oder neu aus dem Menü. Den entsprechenden Kunden wählt der Jungstuckateur aus einer Liste aus, die Software fügt automatisch Name und Adresse in den Dokumentkopf ein. Je nach Entfernung zur Firma, werden die Kunden in verschiedene Gruppen eingeteilt, die später für die Kalkulation relevant sind. Die Hubert Poth GmbH betreut zirka 2000 Privatkunden zwischen Nord-eifel, Düsseldorf und Koblenz. Sie finden meist durch Mund-Propaganda zu dem Marmagener Betrieb. Zusätzliche Anfragen kommen über die vor einem knappen Jahr fertiggestellte Internetseite www.hubert-poth-gmbh.de. So zum Beispielein Kunde aus Norddeutschland, der sein Ferienhaus in der Eifel renovieren ließ.

Fertige Kalkulationsbausteine

Für die Angebotskalkulation nutzt Matthias Poth fertige Kalkulationsbausteine - Komplettleistungen aus Lohn und Material. Diese Bausteine sind im Leistungsumfang der Software enthalten und werden ebenfalls per Mausclick in das Angebot

eingefügt. Matthias Poth passt die Bausteine kontinuierlich an die Bedürfnisse der Firma an. »Gerade bei sehr komplizierten Projekten ist es außerdem sehr hilfreich, dass wir zur Veranschaulichung Bilder in die Angebote einfügen können.« Die Artikel importiert die Firma über eine Datenorm-Schnittstelle in die Software. Denn oft verändert sich das Angebot noch während des Projekts, weil sich der Kunde plötzlich doch für eine stärkere Wärmedämmung entscheidet. In solchen Fällen genügt es, im Kalkulationsbaustein den Artikel auszutauschen.

Contura zeigt in einer Kalkulationsübersicht getrennt nach Lohn und Material an, wie viel der Auftrag tatsächlich einbringt. Jede Gliederungsebene - ob Position, Los, Abschnitt oder Titel - kann eigenständig kalkuliert werden. Alle Werte - auch die Endsumme - lassen sich darüber hinaus beliebig verändern, die Software passt das Angebot automatisch an. Pauschale Zuschläge verteilt Matthias Poth bei Bedarf für den Kunden unsichtbar auf alle Positionen. Anschließend kann er das fertige Angebot direkt aus der Software heraus faxen oder per E-Mail versenden. Matthias Poth ist überzeugt: »Mit Contura können wir unsere Büroarbeit wesentlich effizienter gestalten als früher.«

Terminkoordination

Über eine weitere Schnittstelle zum Programm Outlook hält Contura die Adressbestände und Termine automatisch aktuell. »Wenn ich zum Beispiel in Contura einen Kundendatensatz anlege, wird dieser automatisch nach Outlook in den Bereich Kontakte kopiert und umgekehrt«, erläutert Matthias Poth. Auch werden in Conturahinterlegte Kundentermine auf Wunsch in den Outlook-Kalender übernommen. Wird ein Termin in Outlook verschoben oder gelöscht,

geschieht dies auch in der Branchenlösung. Der Datenabgleich lässt sich wahlweise manuell oder in regelmäßigen Abständen automatisch vom Programm durchführen.

Nach der Auftragsvergabe leitet Matthias Poth aus dem Angebot die Auftragsbestätigung, anschließend eventuelle Abschlagsrechnungen und später die Schlussrechnung ab. Abschlagsrechnungen erstellt der Betrieb meist nach Leistung. Auch die Abrechnung nach Aufmaßpositionen ist möglich, wird jedoch von Matthias Poth nicht genutzt, da die Aufmaße zu komplex sind. Möchte er nach Angebotspositionen abrechnen, ruft er das Angebot oder die Auftragsbestätigung auf und leitet mit einem Klick eine Abschlagsrechnung ab. Beim Ableiten werden Kunde und Bauvorhaben sowie alle Positionen in das neue Dokument kopiert. Anschließend löscht er die Positionen, die er in der Teilrechnung nicht aufführen möchte. Dabei ist auch eine teilweise Berechnung der Flächen möglich. In der Schlussrechnung werden alle bis dahin erstellten Teilrechnungen automatisch berücksichtigt.

»Wir gehen zum Teil mit sehr hohen Summen in Vorleistung«, erläutert Matthias Poth. »Bei großen Projekten wird daher wöchentlich eine Abschlagsrechnung erstellt.« Contura nummeriert alle Abschlagsrechnungen automatisch durch und ordnet sie dem jeweiligen Projekt zu. In der Schlussrechnung werden alle bis dahin erstellten Teilrechnungen automatisch 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 - sofern Zahlungseingänge vorliegen - auch der bisher geleisteten Teilzahlungen des Kunden. <<