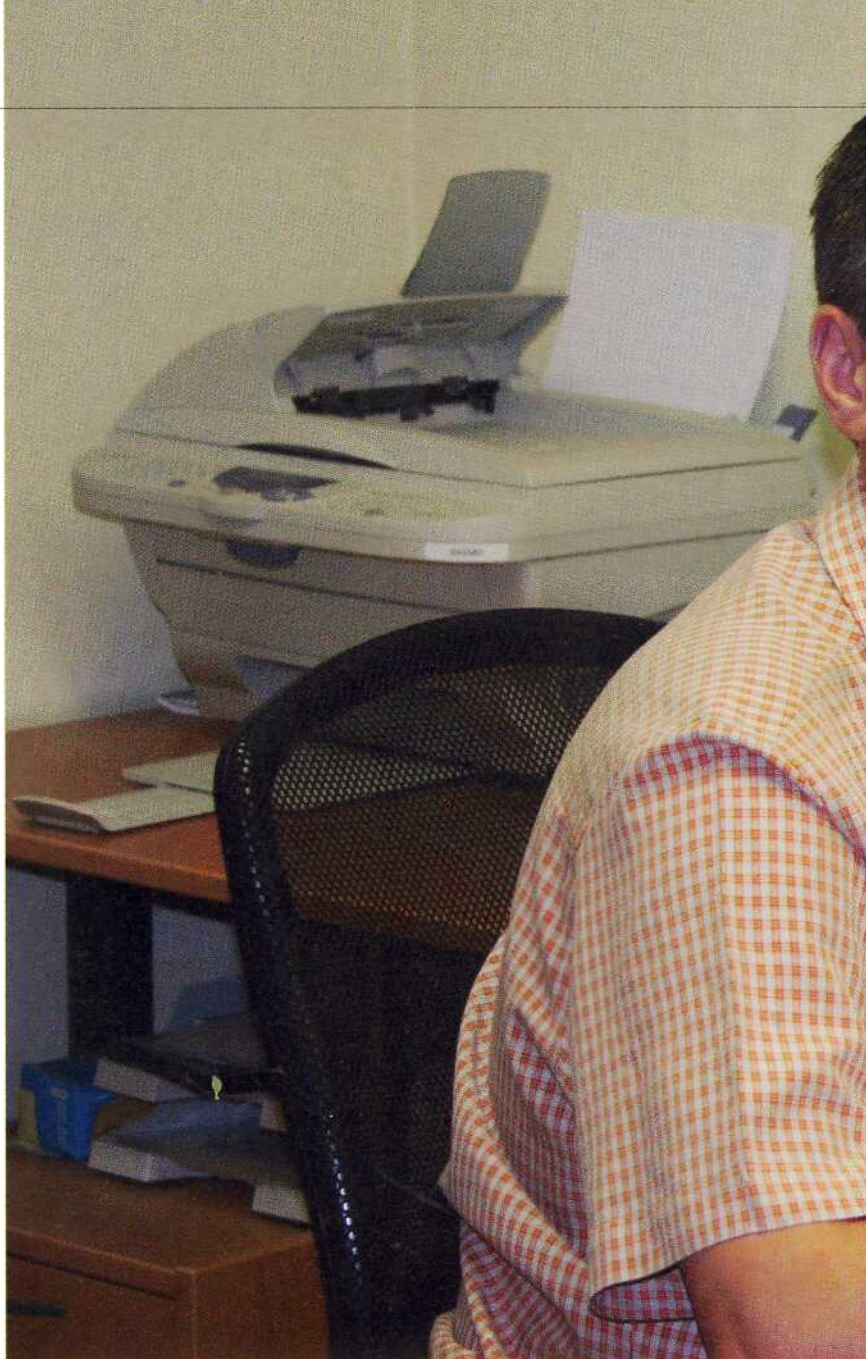


# Flexibilität zählt

Karola Richter\*

Um bei größeren Projekten die Liquidität der Firma nicht aufs Spiel zu setzen, fordert die Elektro Mainz GmbH in Hückelhoven Abschlagszahlungen von den Kunden. Zur Verwaltung der Forderungen und zur allgemeinen Auftragsbearbeitung nutzt der Betrieb die Branchensoftware Edison Office.



»Im Betriebsalltag müssen häufig verschiedene Dinge parallel erledigt werden. Hier eine Bestellung und dort eine Änderung im Angebot. Da müssen wir schnell reagieren«, weiß Elektromeister Thomas Mainz, Geschäftsführer der Elektro Mainz GmbH in Hückelhoven. »Unser Betrieb nutzte für die Auftragsbearbeitung lange Zeit ein reines Warenwirtschaftsprogramm. Wegen der unzureichenden Vernetzung der einzelnen Bereiche konnten wir mit dem Programm jedoch nicht flexibel arbeiten.« Vor knapp zwei Jahren entschied sich Thomas Mainz deshalb für die Softwarelösung Edison der Sander & Doll AG. »Mit Edison haben wir vielfältige Zugriffsmöglichkeiten«, erklärt

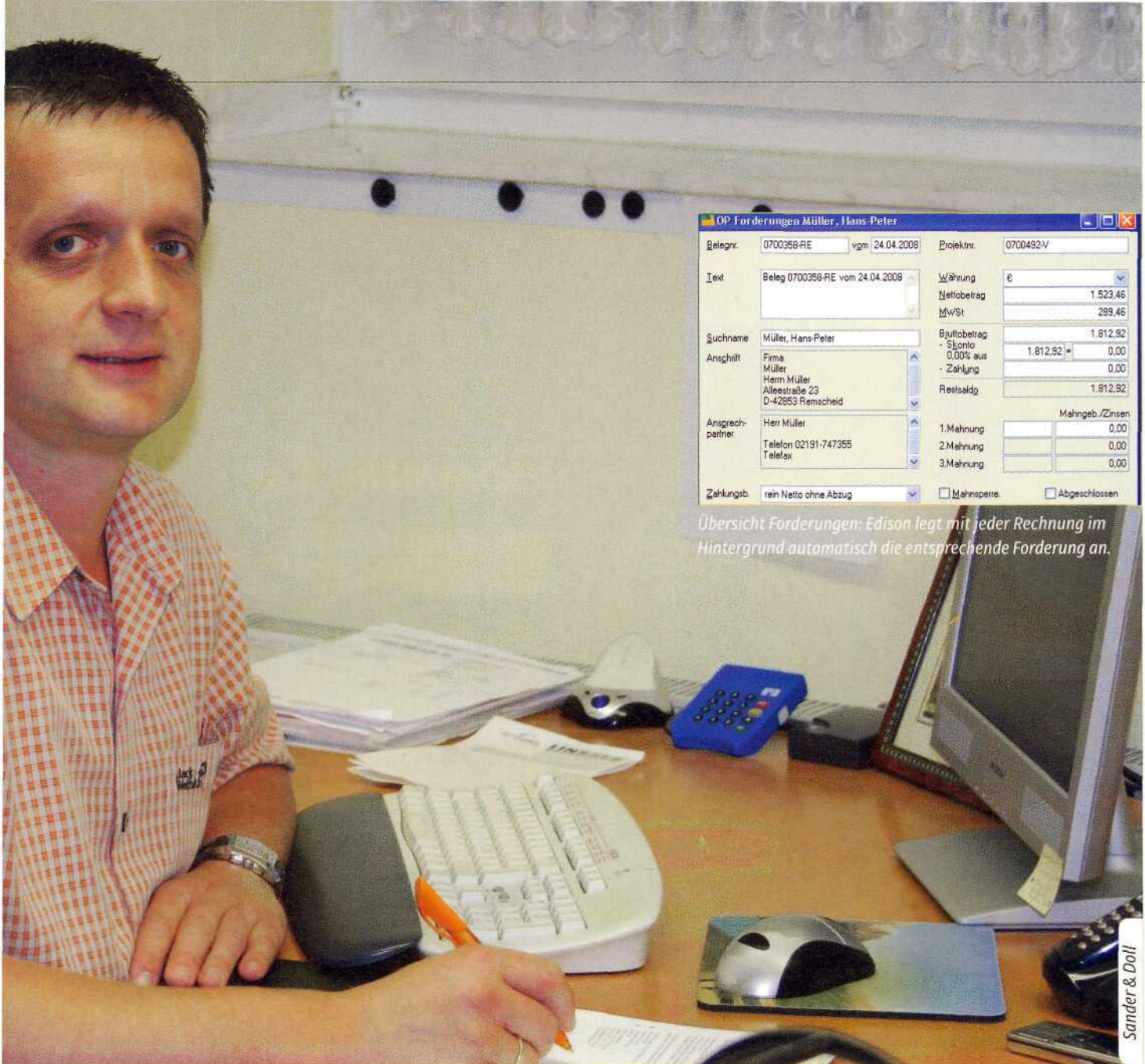
Liste der offenen Posten: Mit der Forderungsverwaltung behält Thomas Mainz den Überblick.

der Unternehmer. »Wir können von jedem Programmbereich aus Kunden oder Lieferantendaten aufrufen. Änderungen, wie beispielsweise der Preise, setzen sich automatisch an allen relevanten Stellen des Programms durch. Außerdem können externe Dateien, wie zum Beispiel Installationspläne, in das System eingepflegt werden.«

## Reibungsloser Übergang

Im Jahr 2003 übernahm der heute 40-jährige Elektromeister den von seinem Vater, Wolfgang Mainz, vor rund 30 Jahren gegründeten Betrieb. Die Übergabe des Unternehmens verlief reibungslos: »Es ist mir wichtig, auf eigenen Füßen zu stehen und ich bin mir der Verantwortung gegenüber meinen zwölf Mitarbeitern

Forderungen an Kunden Müller, Hans-Peter							
Belegnummer	vom	Kundenname	Gesamt brutto	Rest brutto	Mahnstufe	Mahnsperrt	Projektnummer
0700357-RE	10.04.2008	Müller, Hans-Peter	2.094,38	2.105,36	1	nein	0700491-V
0700357-RE	02.05.2008	Müller, Hans-Peter	2.114,19	2.125,12	1	nein	0700491-V
0700358-RE	24.04.2008	Müller, Hans-Peter	1.812,92	0,00	0	nein	0700492-V
			4.230,48				
Suchmaster: Müller							
Alle Forderungen nach Belegnummern in der Standardansicht							
Gesamt: DP für Kunde Müller, Hans-Peter							
Fälligkeit	Offener Saldo	Anzahl Rechnungen					
kontofähig	0,00	0					
offen	0,00	0					
fällig	0,00	0					
Mahnstufe 1	4.230,48	2					
Mahnstufe 2	0,00	0					
Mahnstufe 3	0,00	0					
<b>Summen</b>	<b>4.230,48</b>	<b>2</b>					



Übersicht Forderungen: Edison legt mit jeder Rechnung im Hintergrund automatisch die entsprechende Forderung an.

Sander & Doll

bewusst.« Auch die Verantwortung für den Nachwuchs nimmt er ernst: Die Firma beschäftigt vier Auszubildende. Die Mainz GmbH übernimmt Elektroinstallationen verschiedenster Art und deckt dabei die Bereiche Beleuchtungstechnik, Kommunikationsanlagen, Sat-Anlagen, Breitbandkabel und Netzwerktechnik ab sowie den Kundendienst. Neue Kunden gewinnt der Betrieb hauptsächlich über Empfehlungen. Sie kommen zu gleichen Teilen aus dem Privat- und aus dem gewerblichen Bereich, darunter auch größere Industriebetriebe. Viele Kunden bleiben dem Unternehmen über Jahrzehnte treu.

**Zahlungsfähig bleiben**

Thomas Mainz kalkuliert die Angebote und bereitet die Rechnungen vor, Mitarbeiter Peter Kiwitt übernimmt die weitere Auftragsbearbeitung. Die Möglichkeit, Abschlagsrechnungen zu erstellen und zu

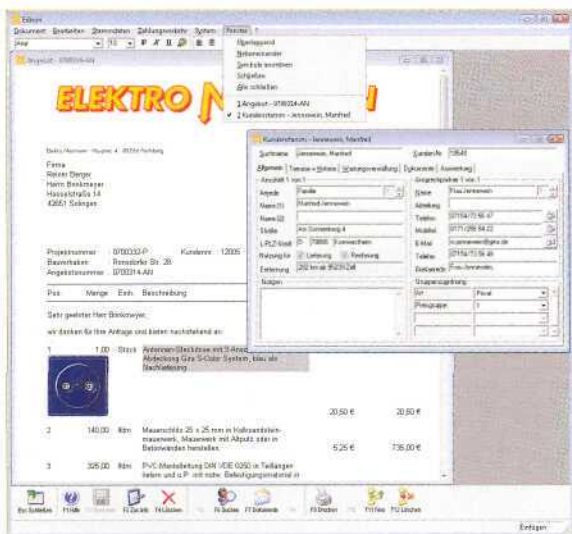
verwalten, war ein wichtiger Aspekt bei der Entscheidung für Edison. »Abschlagsrechnungen sichern unsere Existenz. Doch wenn wir den Kunden kennen, fällt die Entscheidung dafür oder dagegen auch schon mal aus dem Bauch heraus«, verrät Thomas Mainz. Abschlagszahlungen fordert der Betrieb ab einem Auftragswert von 4000 Euro. Dabei handelt es sich größtenteils um pauschale Abschläge, nur bei öffentlichen Bauträgern ist eine Abrechnung nach Leistung erforderlich. Bei größeren Projekten können schnell mehrere Abschlagsrechnungen zusammenkommen. Edison nummeriert sie automatisch durch und ordnet sie dem jeweiligen Projekt zu. Möchte Peter Kiwitt nach Leistung 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. Am Bildschirm kann er dann die Positionen markieren, die in der ersten Teilrechnung aufgeführt sein sollen. Hier kann er auch die Massen ändern. In der Schlussrechnung werden alle bis dahin erstellten Teilrechnungen automatisch berücksichtigt.

**Auf der sicheren Seite**

Um auf der sicheren Seite zu sein, gibt der Meisterbetrieb in allen Rechnungen feste Zahlungsziele vor: Innerhalb von 14 Tagen ab Rechnungsdatum kann der Kunde 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

*Elektromester Thomas Mainz hat die Auftragsabwicklung mit Edison stets im Griff.*



**MDI-Technologie:**  
Edison bietet jederzeit Zugriff auf die verschiedenen Programm-bereiche.

Auflistung aller bisher gestellten Teilrechnungen, und - sofern Zahlungseingänge vorliegen - auch der bisher geleisteten Teilzahlungen des Kunden. Peter Kiwitt kann wahlweise ausschließlich die Rechnungstabelle (über die bisher gestellten Teilrechnungen), ausschließlich die Zahlungstabelle (über die bisher geleisteten Teilzahlungen des Kunden) oder beide anzeigen lassen. Fordert der Auftraggeber einen Sicherheitseinbehalt, so wird dieser in den Abschlagsrechnungen anteilig dargestellt.

### Forderungen im Blick

Sobald Peter Kiwitt eine Rechnung erzeugt hat, sei es eine Abschlags- oder eine Schlussrechnung, legt das Programm automatisch eine entsprechende Forderung an. »Der beste Auftrag nutzt nichts, wenn wir unsere Forderungen am Ende nicht konsequent nachhalten«, weiß der Büromitarbeiter. Deshalb prüft er die Zahlungseingänge regelmäßig und überträgt sie in Edison. Auch Zahlungen in abweichender Höhe können problemlos in die Schlussrechnung übernommen werden. Dazu ordnet Peter Kiwitt die geleistete Teilzahlung nach Datum und Höhe einer oder mehreren Teilrechnungen zu. Erstellt er anschließend die Schlussrechnung, führt das Programm übersichtlich alle bisher gestellten Abschlagsrechnungen, die erfolgten Teilzahlungen und die Restsumme auf. Über die Forderungsverwaltung kann er die offenen Posten der Kunden

*Artikelstamm: Der Elektrobetrieb verwaltet sämtliche Artikeldaten in Edison.*

und deren Fälligkeit einsehen. Werden Rechnungen innerhalb von vier Wochen ab Rechnungsdatum nicht beglichen, verschickt Peter Kiwitt zunächst eine Zahlungserinnerung: »Wir müssen nur wenig mahnen, meist bezahlen die Kunden ihre Rechnungen spätestens nach der ersten Erinnerung.« Führt allerdings diese erste Aufforderung nicht zum Erfolg, unterstützt Edison eindreistufiges Mahnverfahren. Die Texte der Anschreiben der einzelnen Mahnstufen hat der Mitarbeiter an den Stil des Betriebes angepasst. Im Programm werden außerdem die Höhe der Mahngebühren und ein Verzugszinssatz festgelegt. Aus der Liste der von Edison zur Erinnerung vorgeschlagenen Forderungen wählt Peter Kiwitt per Mausklick die aus, die er ausdrucken und versenden möchte.

### Alles im Programm

Darüber hinaus verwaltet der Elektrobetrieb alle Kunden- und Artikeldaten in Edison und erstellt sämtliche Auftragsdo-

kumente mit dem Programm. Für ein Angebot wählt der Chef den Kunden aus einer Liste aus, die Software setzt automatisch Kunden Namen und Adresse in den Dokumentkopf ein. Über die integrierte Datannorm-Schnittstelle importiert er die Artikel-Datensätze seines Großhändlers Linssen, die er ebenfalls in Edison verwaltet. Für

die Kalkulation nutzerfertige Kalkulationsbausteine - Komplettleistungen aus Lohn und Material. Diese Bausteine sind im Leistungsumfang der Software enthalten und werden ebenfalls per Mausklick in das Angebot eingefügt. Thomas Mainz passt die Bausteine kontinuierlich an die Bedürfnisse seiner Firma an.

Sein Fazit: »Das Programm ist kompakt, in sich stimmig und übersichtlich. Darüber hinaus konnten wir unsere Kundendaten und Leistungsbausteine problemlos aus der alten Software nach Edison übernehmen.«

\* Karola Richter, Sander & Doll AG, Remscheid, [www.sander-doll.com](http://www.sander-doll.com)

**SOMMER CABLE**

by SOMMER CABLE Germany

**SC-MONOCAT POWER 21**

CAT.6 Power Kombikabel zur Festinstallation

- AES/EBU, DMX, LAN Signalübertragung und Netzversorgung in einem Kabel
- Enorm trittfest durch Verwendung von PUR Mantel (FRNC)

**KATALOG 352 SEITEN • GRATIS ANFORDERN!**

**SOMMER CABLE GmbH**  
Audio • Video • Broadcast • Medientechnik • HiFi  
[info@sommercable.com](mailto:info@sommercable.com) • [www.sommercable.com](http://www.sommercable.com)

