

Kaufmännische Branchensoftware

Programm für mehr Überblick

Hilden. Kreatives Arbeiten mit verschiedenen Materialien und Umgang mit Menschen - beides liebt der Metallbaumeister Helmut Pasternak besonders an seinem Beruf. Damit die Verwaltungsarbeit die Kreativität nicht auffrisst, setzt er auf eine leistungsfähige Branchensoftware.

"Im Alter von 15 Jahren wusste ich genau, dass ich entweder mit Metall oder mit Holz arbeiten möchte." Der Zufall entschied für Helmut Pasternak: Er fand eine Lehrstelle als Metallbauer. 1990 machte er seinen Meister. Ganz aus eigener Kraft, wie der 44-jährige betont, denn finanzielle Unterstützung, wie den Meisterbafög, gab es damals nicht. Bei aller Leidenschaft für sein Handwerk dachte Helmut Pasternak nie daran, sich einmal selbstständig zu machen. Sein damaliger Arbeitgeber konnte ihm jedoch keine Möglichkeit bieten, sich beruflich weiter zu entwickeln. Deshalb gründete er gemeinsam mit einem Kollegen 1997 einen eigenen Betrieb. Die ersten Jahre waren nicht einfach. Es blieb nur wenig Zeit für die Familie übrig, obwohl die Kinder noch klein waren. Nach vier Jahren schied dann auch noch sein Kompagnon aus dem Unternehmen aus. Doch der Metallbaumeister und Schweißfachmann Pasternak ließ sich nicht beirren und machte weiter - tatkräftig unterstützt von seiner Frau, Jasmin Pasternak, die die Auftragsverwaltung der Firma übernahm. Das Unternehmen gelang. Der Hildener Meisterbetrieb für Schlosserarbeiten, Metallbau und Stahlbau beschäftigt inzwischen vier Gesellen, einen

Meister und zwei Auszubildende. Zudem ist die Firma zertifizierter Schweißfachbetrieb nach DIN 18000. Das Firmengelände umfasst zwei Werkstatthallen mit einer Fläche von insgesamt 600 Quadratmetern, zwei Büroräume, sowie einen hiervon räumlich getrennten Ausstellungsraum. Die Pasternaks sind bereits auf der Suche nach größeren Räumen, in denen Werkstatt und Ausstellungsräume gemeinsam Platz finden.

Klare Linie zum Erfolg

Die Auftragslage bezeichnet Helmut Pasternak als gut. Das Hildener Unternehmen übernimmt Schlosserarbeiten aller Art, baut Geländer, Fenster, Balkone und Wintergärten und errichtet Konstruktionen aus Aluminium und Stahl für den Innen- und Außenbereich. "Der Trend geht hin zu klaren Linien", weiß Jasmin Pasternak. "Verspielte Schmiedearbeiten sind heute weniger gefragt als etwa glatte Oberflächen aus Stahl oder Glas." Für den Gebäudekomplex der Rheinwohnungsbau am Düsseldorf Medienhafen übernahm der Betrieb beispielsweise die Anfertigung sämtlicher Balkongeländer und Dachterrassen in Stahl-Holzkonstruktion. Für die Sanierung eines alten Kesselhauses in Hilden realisierte die Firma eine 15 Tonnen schwere Stahlkonstruktion mit Glasfassade. Zu den Kunden zählen größtenteils Privatkunden und Architekten, die wiederum häufig für Bauträger arbeiten. Den weitaus kleineren Anteil machen Kunden aus der Industrie aus. Einen besonderen Service bietet das Unternehmen durch die gewerkeübergreifende Zusammenarbeit mit anderen Handwerkern, wie zum Beispiel Elektrikern oder Maurern. Die Kunden erhalten so ein Rundum-Paket. Der Betrieb gewinnt seine

Kunden zumeist durch Mund-zu-Mund-Propaganda. Aber auch über das Internet finden Interessenten zum Hildener Meisterbetrieb, sei es über die Unternehmens-Homepage oder über Einträge in Branchenverzeichnissen. Auch sonst nutzt das Unternehmer-Ehepaar moderne Technik, um den Büroalltag zu bewältigen. Im Januar des vergangenen Jahres legten sie sich die kaufmännische Branchensoftware Vito Office der Sander & Doll AG zu. "In den Anfangsjahren behelfen wir uns noch mit Word und Excel", erzählt Jasmin Pasternak. "Aber das kostete zu viel Zeit, da die Zuordnung der Dokumente unübersichtlich wurde." Später erwarben die Pasternaks eine kaufmännische Standard-Software, mussten jedoch feststellen, dass sich mit dieser keine Schlussrechnungen anfertigen ließen. Daher suchten sie nach einer professionellen Lösung.



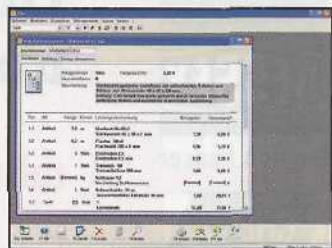
Gesamtkalkulation Angebot: "Bis ins Detail durchdacht: Die Preiskalkulation"

Keine Frage bleibt offen

Nach Vorfürterminen von verschiedenen Anbietern entschieden sie sich für Vito und sind mit ihrer Wahl zufrieden. Das Ehepaar nahm an einem eintägigen Einführungsseminar teil und kommt seit dem gut mit der Software zurecht. Tauchen trotzdem einmal Fragen auf, rufen sie einfach bei der Hotline des Softwareherstellers an. "Die Mitarbeiter dort sind immer sehr hilfsbereit und nehmen sich Zeit, unsere Fragen gewissenhaft zu beantworten", lobt Jasmin Pasternak. Herr und Frau Pasternak sind ein gutes Team, die Arbeit mit Vito haben sie sich aufgeteilt: Sie kümmert sich um die Korrespondenz, schreibt Angebote und Rechnungen, er übernimmt die Angebotskalkulation. Meldet sich ein Kunde, legt Jasmin Pasternak

sogleich einen neuen Stammdatensatz an. Das ist auch möglich, während sie gerade in einem anderen Fenster ein Angebot schreibt. Die Bearbeitung von Dokumenten erfolgt im Layout-Modus: Sie werden am Bildschirm so dargestellt, wie sie später im Ausdruck aussehen. Für ein Angebot wählt sie den Kunden aus einer Liste aus, die Software setzt automatisch Namen und Adresse in den Dokumentkopf ein. Danach fügt sie Artikel und so genannte Kalkulationsbausteine - Komplettleistungen aus Material und Arbeit - per Mausklick in das Dokument ein. Auch Bilder können zur Veranschaulichung in das Dokument eingefügt werden. "Leider bietet kaum ein Lieferant einen Artikeldatenimport über DATANORM an", erklärt Helmut Pasternak, denn Vito bietet hierfür eine Schnittstelle. "Die Stahlpreise ändern sich einfach zu schnell."

In Vito ist ein Leistungsverzeichnis enthalten, in dem alle wichtigen Leistungen des Metallbauhandwerks aufgeführt werden. Sie können manuell ergänzt oder geändert werden. Aus diesem Verzeichnis wählt die Unternehmerin über eine bequeme Filtersuche die Bausteine aus, die sie aktuell benötigt. In wenigen Minuten erstellt sie so ein komplettes Angebot mit mehreren Positionen. "Vom Angebot leite ich dann ganz einfach per Mausklick die Auftragsbestätigung, Abschlagsrechnungen und Schlussrechnung ab", freut sich Frau Pasternak über die einfache Handhabung.



Komplettleistungen für eine einfache Angebotserstellung Bilder: Sander & Doll

Übersichtlich bis ins Detail

Für die Detailkalkulation ist Helmut Pasternak zuständig. Er lässt sich wahlweise für jede Position oder für das gesamte Angebot die einzelnen Bestandteile des errechneten Preises anzeigen. Einkaufspreise für Material und



Jasmin und Helmut Pasternak

Lohnminuten, der veranschlagte Zeitbedarf und die Zuschläge, sowie die erzielte Marge in Euro und in Prozent sind klar und transparent aufgeführt. Die Werte können beliebig verändert werden. Möchte ein Kunde beispielsweise noch drei Prozent Nachlass, tippt Pasternak im Kästchen "Zuschlag/ Abzug" "-3" ein und kann die neue Summe im Angebot ablesen. Wahlweise kann er den Abzug auf die Auftragsbestandteile verteilen lassen ("unsichtbar" machen) oder einen entsprechenden Textbaustein im Dokument einfügen lassen. Ein Übersichtsfenster zeigt ihm an, wie sich dies auf seinen Gewinn und Deckungsbeitrag auswirkt. So kann er schnell erkennen, ob er sich mit dem Nachlass noch im grünen Bereich befindet. Privatkunden wünschen häufig eine runde Endsumme. Auch dies erfordert keine langwierigen Berechnungen mehr: Die Endsumme mit und ohne Mehrwertsteuer lässt sich beliebig verändern. Um zu erfahren, ob ein ausgeführter Auftrag sich auch wirklich gelohnt hat, nutzt der

Metallbaumeister die Funktion "Nachkalkulation". Dabei stellt die Software alle Aufwandsposten den Sollwerten aus der Kalkulation gegenüber.

Auch Abschlagsrechnungen sind mit Vito kein Problem - für die Pasternaks ein wichtiger Punkt bei der Entscheidung für das Programm, denn sie stellen bei größeren Projekten grundsätzlich Abschlagsrechnungen. "Wir bestehen darauf, denn schließlich gehen wir als Betrieb teilweise auch mit sehr hohen Summen in Vorlage", erläutert Helmut Pasternak. Zu einem Bauprojekt können beliebig viele Abschlagsrechnungen erstellt werden. Bei großen Projekten kommen so schnell mehrere Abschlagsrechnungszusammen. Wer hier noch den Überblick behalten will, muss strikte Ordnung halten. Dabei hilft Vito, indem es alle Abschlagsrechnungen automatisch durch nummeriert und dem zugehörigen Bauvorhaben zuordnet. Vito unterstützt alle Abrechnungsmodalitäten: Jasmin Paster-

nak kann daher entweder eine Abschlagsrechnung über einen pauschalen Betrag stellen oder nach Angebotspositionen abrechnen. Auch die Abrechnung nach Aufmaßpositionen ist möglich, wie jedoch von den Pasternaks nicht genutzt, da die Aufmäße zu komplex sind. Möchte sie nach Angebotspositionen abrechnen, ruft sie 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 sie die Positionen, die sie in der Teilrechnung nicht aufführen möchte. In der Schlussrechnung werden alle bis dahin erstellten Teilrechnungen automatisch berücksichtigt. Mit der Sander & Doll-Software können auch Zahlungen in abweichender Höhe problemlos in die Schlussrechnung übernommen werden. Dazu ruft Jasmin Pasternak einfach in Vito unter dem Menüpunkt "Zahlungsverkehr" die Option "Forderungen" auf, liest mit

einem Tastendruck die Rechnung ein und gibt Datum und Höhe der geleisteten Teilzahlung an. Erstellt sie nun die Schlussrechnung, führt das Programm übersichtlich alle bisher gestellten Abschlagsrechnungen, die erfolgten Teilzahlungen und die Restsumme auf. Und auch die Kunden wissen die übersichtlichen Angebote und Rechnungen zu schätzen. Helmut Pasternak: "Heute kann kein Handwerksbetrieb auf eine professionelle Software zur Auftragsbearbeitung verzichten."



In der Schlussrechnung werden alle Teilrechnungen automatisch berücksichtigt

CAD für den Metallbau Neue Ebenen

Alfeld. Mit der Version 2000.12SR1 steht die CAD-Lösung für den Metallbauer nun auch für die Anwender der AutoCAD 2008 Produktreihe zur Verfügung. Mit diesem Service-Release kommen aber auch neue Funktionen und Möglichkeiten hinzu. Hervorzuheben ist die neue Möglichkeit, bereits vom SYSCAD TEAM angelegte Systembeschläge in eigene Benutzer-Datensätze umzuwandeln.

Ein Beispiel für die Anwendung ist die Definition von eigenen Beschlags- oder Griffgarnituren als Abwandlung der Systembeschläge. Auf der Messe METALLSOFTWARE 2007 in Oberhausen wird das SYSCAD TEAM die neuen Funktionen der Version 2000.13 vorstellen.

Als Highlights sind hier zu nennen:

- neue Ebenen - Logik innerhalb der Profile. Dadurch können Druck- oder Deckprofile bei Fassaden nun mit einem unterschiedlichen Verlauf gezeichnet und gerechnet werden. Z.B. Deckprofil waagrecht durchlaufend bei Pfosten senkrecht durchlaufend.

- Mit dem neuen Modul "Sonderfüllungen" definieren Sie die Sonderfüllungen (Sonderpaneele etc.) durch Parameter innerhalb einer Dialogbox. Diese Sonderfüllungen erscheinen sowohl im Schnitt als auch mit den jeweiligen Kalkulationsdaten (z.B. Abmessungen eines Bleches) in der Stückliste.



KIWI

ProSteel 3D

Software für den Stahl- und Metallbauer





Geländer



Treppen

- Konstruieren in 3D
- Automatische Werkstattzeichnungen
- Stück- und Sägelisten
- Module für Treppen / Geländer
- Datenübergabe an Auftragsbearbeitung



Schnitt- / Stücklisten

= Kundenwünsche schnell, flexibel und kostengünstig realisieren.

Mehr Infos unter: www.kiwi-software-vertrieb.de / Tel. 06103-73336-0

Software Vertrieb GmbH