

Erfahrungsbericht

Mit Liebe zum Detail

Haltern/ Remscheid. Zum Gelingen eines Auftrags gehört nicht nur dessen handwerklich perfekte Ausführung, sondern auch die reibungslose Organisation im Hintergrund. Die Kunstschmiede und Bauschlosserei Tiemann in Haltern am See nutzt für die Auftragsbearbeitung die Software Vito Office von Sander & Doll.



Trägt wie alle einen Blaumann; Buchhalter Jörg Rose. (Im Hintergrund Klaus Tiemann) Bilder: Tiemann/ Sander & Doll

„Ohne die Nutzung einer leistungsfähigen Software für die Auftragsbearbeitung ist ein Handwerksbetrieb heutzutage nicht mehr konkurrenzfähig“, ist sich Firmeninhaber Klaus Tiemann sicher. Der 41-jährige Metallbaumeister und Schweißfachmann übernahm vor sieben Jahren den Schlosserei-Betrieb seines Vaters, Josef Tiemann. „Mein Vater begann 1963 in einer Garage - heute haben wir fünf Hallen und einen Ausstellungsraum“, erzählt der Junior. Nach seiner Ausbildung in einem anderen Betrieb, wechselte er 1988 in das Unternehmen seines Vaters, 1991 folgte die Meisterprüfung. Zwölf Mitarbeiter unterstützen den Chef inzwischen, darunter ein weiterer Meister, drei Auszubildende sowie ein Mitarbeiter für das Büro. Der Senior hilft bei der Angebotskalkulation aus. „Mein Vater verfügt über einen großen Erfahrungsschatz“, freut Klaus Tiemann sich über die Unterstützung. „In unserer alten Software konnten wir dieses Wissen nicht abbilden.“ Vito enthält dagegen fertige Bausteine für Metallbauleistungen. Diese Komplettleistungen aus Lohn und Material werden per Mausclick in ein Angebot eingefügt. „Gerade im Kunstschmiedebereich sind die Leistungen oft sehr komplex und individuell. Des-

halb passen wir die Kalkulationsbausteine mit Hilfe der Kenntnisse meines Vaters an unsere Bedürfnisse an.“ Die Firma fertigt Geländer, Tore, Treppen, Zäune und Fenstergitter, außerdem bietet sie individuelle Kunstschmiedearbeiten wie Kirchturmkreuze oder Wetterhähne an. „Wir sind einer der wenigen Kunstschmiedebetriebe in der Region“, weiß Klaus Tiemann. „Aber auch Fertigbalkone sind bei den Kunden beliebt.“ Für die Stadt Haltern fertigte der Betrieb "Herzlich-Willkommen-Schilder" für den Ortseingang an. Zwischen 60 und 70 Prozent der Kunden sind Privatkunden jeden Alters, der Rest setzt sich zu gleichen Teilen aus Industriekunden und Bauträgern zusammen.

Alles im Programm

Seit zwei Jahren erledigt der Betrieb die komplette Auftragsbearbeitung mit Vito. Klaus Tiemann kalkuliert die Angebote und fertigt die Aufträge an. Daneben ist er für die Akquise und die Kundenberatung zuständig. Die weitere Auftragsbearbeitung und die Buchführung erledigt Jörg Rose. „Er kann nicht nur gut mit Computern umgehen, sondern an ihm ist auch ein guter Schweißer verloren gegangen“, lobt Klaus Tiemann seinen Mitarbeiter. Der 38-jährige

Industriekaufmann ist seit 1996 in der Schlosserei beschäftigt und wie die übrigen Mitarbeiter trägt auch er einen Blaumann.

Legt Jörg Rose in Vito einen neuen Kunden an, ordnet er ihn einer bestimmten Gruppe zu. Die Firma unterscheidet zwischen Privatkunden und Gewerbekunden, diese untergliedern sich wiederum in regelmäßige oder gelegentliche Kunden. Entsprechend der Gruppen werden die Preise gestaffelt. Zu jedem Kunden können zudem Gesprächsnotizen in Form einer Historie hinterlegt werden. „Ich nutze diese Einträge insbesondere, um mir einen Überblick über das Zahlungsverhalten eines Kunden zu verschaffen“, erläutert Jörg Rose. Auch die zentrale Wiedervorlage verwenden Jörg Rose und Klaus Tiemann für die tägliche Arbeit. Dort können für jeden Kunden beliebig viele Termine gespeichert werden. Das Programm erinnert in frei

liehe Auftragsdokumente wie Angebote, Auftragsbestätigungen und Rechnungen mit dem Programm. Die Bearbeitung der Dokumente erfolgt im Layout-Modus: Sie werden am Bildschirm so dargestellt, wie sie später im Ausdruck aussehen. Für ein Angebot wählt Klaus Tiemann den Kunden aus einer Liste aus, die Software setzt automatisch Namen und Adresse in den Dokumentkopf ein. Der Metallbaumeister wählt dann über eine Filtersuche die Kalkulationsbausteine aus, die er aktuell benötigt. Dort fügt er dann die entsprechenden Artikel seines Großhändlers ein. In wenigen Minuten entsteht er so ein komplettes Angebot mit mehreren Positionen. Vito 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 -



Gesamtkalkulation

wählbaren Intervallen an deren Fälligkeit. Entsprechende Erinnerungen lassen sich ebenfalls für einzelne Dokumente hinterlegen. Diese Funktion nutzt Klaus Tiemann gerne, um nicht zu vergessen, bei versendeten Angeboten nachzuhaken. Denn die Stahlpreise schwanken stark und Angebote sind daher nur eine begrenzte Zeit gültig.

Reibungslos

Neben der Verwaltung der Kundendaten erstellt der Schlosserei- und Kunstschmiedebetrieb sämt-

lassen sich darüber hinaus beliebig verändern, die Software passt das Angebot automatisch an. Pauschale Zuschläge verteilt Klaus Tiemann bei Bedarf für den Kunden unsichtbar auf alle Positionen.

Nach der Auftragsvergabe leitet Jörg Rose aus dem Angebot die Auftragsbestätigung, anschließend eventuelle Abschlagsrechnungen und später die Schlussrechnung ab. „Wenn der Betrieb mit größeren Beträgen in Vorleistung gehen muss oder wenn klar ist, dass zwischen einzelnen Bauabschnitten längere Pausen ein-

treten werden, fordern wir von unseren Kunden Abschlagszahlungen", erklärt Jörg Rose. Die Abschlagsrechnungen erstellt der Betrieb sowohl nach Leistung als auch pauschal. Nach Aufmaßpositionen wird nicht abgerechnet, da die Aufmäße zu komplex sind. Statt Aufmaßdokumenten fertigt der Meister detaillierte und maßstabgerechte Zeichnungen der Objekte an. Möchte Jörg Rose 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.

Existenzsicherung

Um auf der sicheren Seite zu sein, gibt Jörg Rose in allen Rechnungen feste Zahlungsziele vor: Innerhalb von zehn 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. Sobald Jörg Rose eine Rechnung erzeugt hat, sei es eine Abschlags- oder eine Schlussrechnung, legt das Programm automatisch eine entsprechende Forderung an. Der Industriekaufmann checkt deshalb regelmäßig die Zahlungseingänge und überträgt sie sofort in Vito. Dazu ruft er unter dem Menüpunkt „Zahlungsverkehr“ die Option „Forderungen“ auf und ordnet Datum und Höhe der geleisteten Teilzahlung 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 und deren Fälligkeit einsehen. Werden Rechnungen innerhalb von 14 Tagen ab Rechnungsdatum nicht beglichen, verschickt Jörg Rose zunächst eine Zahlungserinnerung. „Meist bezahlen die Kunden ihre

Rechnungen bereits nach der ersten Erinnerung.“ Führt allerdings diese erste Aufforderung nicht zum Erfolg, unterstützt Vito ein dreistufiges Mahnverfahren. „Wir versenden die Mahnschreiben konsequent im Abstand von jeweils 14 Tagen. Diese Frist kann im Programm festgelegt werden“, erläutert Jörg Rose. Außerdem werden die Höhe der Mahngebühren und ein Verzugszinssatz im Programm festgelegt. Aus der Liste der von Vito zur Mahnung bzw. Erinnerung vorgeschlagenen Forderungen, wählt Jörg Rose per Mausclick die aus, die er ausdrucken und versenden möchte.

„An Vito überzeugte uns besonders die umfangreiche Artikelverwaltung und die vorkalkulierten Bausteine“, sind sich Klaus Tiemann und Jörg Rose einig. „Außerdem bietet das Programm ein gutes Preis-Leistungsverhältnis.“ Um die Software besonders effizient nutzen zu können, besuchten beide sowohl ein Einsteigerkurs als auch ein intensivseminar des Herstellers. Der Abschluss eines Wartungsvertrages garantiert ihnen außerdem die kostenlose



Von Toren über Treppen bis hin zu Fertigbalkonen und Kunstschmiedearbeiten – die Bauschlosserei Tiemann verfügt über ein weites Portfolio.

Nutzung der Hotline sowie regelmäßige Updates. „Auf Basis des Gelernten passen wir unsere Arbeitsweise kontinuierlich an“, so Klaus Tiemann. In Zukunft möchte der Metallbaumeister beispielsweise die Nachkalkulation nutzen, die sich mit der alten Software nicht durchführen lässt. Dabei wird für jedes Material und jede Arbeitsleistung ein Soll/Ist-Vergleich durchgeführt. Das Programm bezieht hierfür Objektliefererscheinungen und Lohnabrechnungen sowie spezielle Aufwendungen aus dem Baustellenkonto ein.