

ausbau+fassade



OFFIZIELLES ORGAN DES

DEUTSCHEN STUCKGEWERBEBUNDES

November 2004

11

Trockenbau

Die komplette Wand
aus einer Hand

WDVS

Fremdbauteile sicher
befestigen

Internet

Aufträge per Mausclick



Kratzputz

Der König der Putze



1 Reine Frauensache: In dem Düsseldorfer Stuckateurbetrieb erledigt Nicole Reingen die Büroarbeit. Der Computer ist dabei eine unverzichtbare Hilfe.

Mitarbeiter von Sander & Doll das Programm vorführen, wobei sie direkt die individuellen Einsatzmöglichkeiten in ihrem Betrieb abklären konnten. Nach der Vorführung entschlossen sie sich zum Kauf des Programms, zunächst noch in der DOS-Version, die sie Ende 1999 durch die Windows-Version ersetzten.

Besonders angetan ist Nicole Reingen noch immer von der benutzerfreundlichen Bedienung des Programms: »Ich führe fast alle Vorgänge über Befehlstasten aus, die eindeutig beschriftet sind und in allen Programmteilen einheitliche Funktionen haben – das ist wunderbar einfach.«

Mit zwei Klicks erstellt sie ein neues Angebotsdokument und wählt aus der integrierten Kundenverwaltung den Kunden aus, dessen Daten das Programm dann automatisch in das Adressfeld einsetzt. In der Kundenverwaltung

hat sie neben der Adresse noch weitere Informationen zum Kunden hinterlegt: »Hier trage ich mir beispielsweise ein, welcher Kunde grundsätzlich Skonto möchte«, erläutert sie. Dann geht sie zum eigentlichen Angebotsinhalt über. Die Artikel- und Leistungspositionen gibt sie entweder von Hand ein oder über eine Auswahlliste. In dieser Liste hat sie die von ihrem Mann entworfenen, häufig wiederkehrenden Leistungen gespeichert und kann sie nun mit einem Klick in das Angebot übernehmen. Das spart viel Zeit. »Unser längster Leistungstext für Vollwärmeschutz umfasst 21 Zeilen«, sagt sie. »Nicht auszudenken, wenn ich die jedes Mal wieder abtippen oder aus irgendwelchen anderen Dokumenten herauskopieren müsste.«

Klarer Zeitvorteil

Noch deutlicher fällt die Zeitersparnis bei der Rechnungsstellung aus. »Ich rufe das entsprechende Angebot auf und drücke die Taste F5 – schon hat das Programm die Rechnung erstellt.« Auch Abschlagsrechnungen sind mit Contura kein Problem – für die Reingens ein wichtiger Punkt, denn sie stellen bei größeren Projekten grundsätzlich Abschlagsrechnungen. »Anfangs haben wir noch darauf verzichtet und leider schlechte Erfahrungen gemacht«, erzählt Nicole Reingen. »Deswegen bestehen wir heute darauf. Schließlich gehen wir als Betrieb teilweise auch mit sehr hohen Summen in Vorlage.« In der Regel fordern sie einen pauschalen Abschlag; nur in der Zusammenarbeit mit Architekten werden Abschlagsrechnungen nach Aufmaß erstellt.

Egal, ob pauschal oder nach Leistung – in der Schlussrechnung werden alle bis dahin erstellten Teilrechnungen automatisch berücksichtigt. »Es ist allerdings eher selten, dass ein Kunde die geforderten Abschläge in voller Höhe zahlt«, schränkt Nicole Reingen ein. »Wir hatten gerade so einen Fall – ein ganz toller Kunde –, aber in der Regel fordern wir beispielsweise 2000 Euro als erste Abschlagszahlung und der Kunde zahlt vielleicht 1000 Euro.« Daher findet sie es besonders angenehm, dass sie mit der Software von Sander & Doll auch Zahlungen in abweichender Höhe problemlos in die Schlussrechnung übernehmen kann. Dazu ruft sie einfach in Contura 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. Auch das Mahnwesen erledigt die muntere Rheinländerin mit Contura. Anhand einer Liste der Offenen Posten kann sie jeweils erkennen, welche Zahlung überfällig ist und mit einem Klick eine Mahnung ableiten »oder eigentlich eine Zahlungserinnerung«, wie sie präzisiert, »denn nach der neuen Rechtslage sind Mahnungen ja eigentlich nicht mehr nötig.« Auch auf andere gesetzliche Änderungen war sie von Anfang an gut vorbereitet: Bereits Anfang des Jahres erhielt sie ein Contura-Update, in dem Neuregelun-

gen wie die Umkehrung der Umsatzsteuerschuld bei Subunternehmern oder die Angabe des Lieferzeitpunktes in Rechnungen umgesetzt waren.

Service-Plus

Generell gehört für die Reingens auch ein guter Service rund um die Software zu einem hochwertigen Produkt. Sie haben daher beim Kauf der Software einen Service-Vertrag abgeschlossen. Dadurch erhalten sie regelmäßig die neuesten Programmversionen und können bei Fragen die Telefon-Hotline kostenlos nutzen. Mit der Hilfe war Nicole Reingen bisher sehr zufrieden. Konnte ein Mitarbeiter eine Frage einmal nicht auf Anhieb lösen, nahm er eine Fernwartung vor. Dabei erhält der Mitarbeiter nach der Bestätigung durch Nicole Reingen online Zugriff auf ihren Rechner. Er kann so Probleme direkt im Programm beheben. Dies geht häufig einfacher und schneller, als dem Anwender die richtige Vorgehensweise zu erklären. Allzu oft benötigt Nicole Reingen die Unterstützung der Hotline jedoch nicht: »Ich rufe etwa vier mal im Jahr an«, sagt sie, »ansonsten komme ich gut klar.« Im Frühjahr 2003 hat sie auch an einem zweitägigen Seminar von Sander & Doll teilgenommen. Sie entschied sich für die Schulung, obwohl sie Contura gut kennt, um ihr Wissen auf den neuesten Stand zu bringen. »Es gibt immer wieder etwas Neues, denn das Programm wird ständig weiter entwickelt.« So bekommt man neue Anregungen für die Praxis und kann das breite Leistungsspektrum von Contura besser nützen.«

Echt entlastet

Die ersten Jahre nach dem Schritt in die Selbstständigkeit sind hart und oft nur zu bewältigen, wenn die Familie mit anpackt. Das galt auch für den Stuckateurbetrieb Reingen in Düsseldorf: Ehefrau Nicole Reingen eignete sich Computerkenntnisse an, um ihren Mann bei der Büroarbeit entlasten zu können. Aber auch sie wünschte sich Entlastung von zeitraubenden Routineaufgaben im Büro. Vor sechs Jahren investierten die Reingens daher in die Branchensoftware Contura.

Mit Stucco veneziano

oder dem Magnetputz Magnol kennt sich Stuckateurmeister Gerd Reingen aus Düsseldorf bestens aus. Der Computer aber ist in seinem Betrieb Frauensache. Seine Ehefrau Nicole Reingen hat die Büroarbeit voll im Griff. Die Arbeitsteilung klappt: Seit der Gründung 1996 hat sich der Fachbetrieb gut entwickelt. Heute beschäftigt der 34-jährige Stuckateurmeister fünf Mitarbeiter. Ein Auszubildender hat die Lehre gerade als dritter Kammermeister abgeschlossen. Gerd Reingen bietet alle Stuck-, Putz- und Trockenbauarbeiten an, einen Schwerpunkt bildet dabei der Vollwärmeschutz. Um der zunehmenden Nachfrage der Kunden nach Komplettleistungen im Ausbau gerecht zu werden, hat er einen Maler unter seinen Mitarbeitern und arbeitet eng mit Handwerkern aus anderen Gewerken zusam-

men. Dank seiner Fachkompetenz und Serviceorientierung finden sich auf Reingens Kundenliste bereits viele klangvolle Düsseldorfer Namen. Dazu kommen noch zahlreiche Privatkunden. Mehr als genug Arbeit also für Nicole Reingen, die sich um die Auftragsabwicklung kümmert. Dass sie diese Aufgabe problemlos meistert, liegt nicht zuletzt an Contura, einer Branchenlösung der Sander & Doll AG.

Einfache Bedienung

Die Reingens waren 1998 auf der Suche nach einer umfassenden Branchensoftware, um die bis dahin provisorisch über Excel abgewickelte Kalkulation und Abrechnung zu vereinfachen. Sie hatten sich bereits verschiedene Programme angesehen, als sie durch die Empfehlung eines Bekannten auf Contura aufmerksam wurden. Sie ließen sich durch einen



2 Erst vor acht Jahren hat Stuckateurmeister Gerd Reingen seinen Fachbetrieb eröffnet. (Fotos: Sander & Doll)