

Der SHK-Betrieb Alois Müller hat sich für die gegenwärtigen und zukünftigen Anforderungen gerüstet. Zu den zentralen Faktoren zählen die Ausrichtung auf einträgliche Geschäftsfelder, ein neues und modernes Betriebsgebäude und ein EDV-Programm, das rationelles Arbeiten ermöglicht.

**M**it der Konzentration auf Kernkompetenzen hat der SHK-Betrieb Alois Müller GmbH, Memmingen, seine Marktstellung gestärkt und sich auf zwei Haupt-Geschäftsfelder ausgerichtet. Ein Schwerpunkt des 45 Mann starken Unternehmens liegt auf Installationen für Industrie- und Anlagentechnik; der zweite Bereich ist der Kundendienst. Während der Industrie-Part einschlägiges Know-how und Schlagkräftigkeit verlangt, ist im Servicebereich Flexibilität gefordert. Dieselben Anforderungen gelten im Prinzip auch für die im Unternehmen eingesetzte EDV.

Ein neu gebautes Bürogebäude mit moderner und großzügiger Glasfassade repräsentiert Firma Müller nach außen. Im Inneren läuft in den Büros auf rund 20 PC-Arbeitsplätzen die Software für Kalkulation und Auftragsabwicklung, wobei hier im Gegensatz zur baulichen Modernisierung des Betriebs alles beim Alten geblieben ist: „Wir haben erst vor zehn Jahren überhaupt angefangen, EDV einzusetzen, das Programm von Locher und Christ ist in dieser Hinsicht noch unsere Erstausrüstung“, berichtet Junior-Firmenchef Steffen Müller. Regelmäßige Updates sorgen dafür, dass das

## EDV-Programm im SHK-Alltag

# Zeitaufwand für Angebote minimiert



Steffen Müller erstellt mit der Software LC-TOP überwiegend Leistungsverzeichnisse für Heizungs- und Sanitärinstallationen für komplexe Industrie-Projekte

Foto: Heint

Windows-basierende Programm immer auf dem aktuellen Versionsstand ist. Hauptaufgabe der Software ist, im Angebots- und Rechnungswesen für effektive Entlastung und Zeitersparnis zu sorgen.

### Kalkulation auch rückwärts möglich

Ein großer Teil der Angebote basiert beim SHK-Betrieb Müller auf Projektierungen, die im eigenen Haus erstellt werden. Damit ist das Handwerksunternehmen weniger von Ausschreibungen abhängig und kann so die Auslastung besser sicherstellen. Für die oft anspruchsvollen Projekte im Bereich industrieller Heizungs- und Sanitäranlagen greifen die Kunden auf die Erfahrung des 1973 gegründeten Fachunternehmens zurück. Zwei Ingenieure stellen zusammen mit drei Technikern und Meistern die hierfür notwendigen personellen Ressourcen. Weil aber diese Planungsleistungen im Regelfall nicht gesondert vergütet werden, muss die Software den Zeitaufwand für die Angebotserstellung minimieren. Eine in nahezu allen Fachbetrieben verbreitete Arbeitsweise ist, die Leistungsverzeichnisse aus Teilen anderer Projekte zusammenzustellen. Die Kopierfunktionen der Software zählen deshalb auch bei Firma Müller zu

den am häufigsten benutzten Befehlen. Dabei gibt es durch die stets in gleicher Struktur aufgebaute tabellenartige Bildschirmansicht kein unnötiges Navigieren in unübersichtlichen Fenster-Menüs. Ohne Umwege lassen sich also Positionenblöcke oder ganze Titel markieren, kopieren und an anderer Stelle wieder einsetzen. „Zum Schluss noch die neue Kundenadresse einsetzen, Preise und Mengen ändern, fertig ist das Angebot“, sagt Steffen Müller.

Viele der anzubietenden Positionen für Industrie-Installationen ließen sich jedoch nicht auf gewöhnlichem Wege kalkulieren, wie Müller betont. Für spezielle Leistungen existieren feste Verkaufspreise, so dass mitunter nicht einfach nach der klassischen Methode „Artikel-EK plus Aufschlag und Zeit“ gerechnet werden kann. Für diesen Fall bietet die Software die ebenso einfache wie transparente Möglichkeit, von oben nach unten zu kalkulieren: Der Anwender gibt einen VK-Preis ein, und LC-TOP errechnet abhängig von vorher festgelegten Zuschlägen die Sollwerte für Material-EK und Montagezeit.

Ganz nebenbei und scheinbar selbstverständlich ergibt sich aus dem grundlegenden Programmaufbau eine Eigenschaft, die der Hersteller als „Echtzeit-Verarbeitung“ bezeichnet: Der Anwender sieht in dersel-



#### ● Anbieter der Software LC-TOP:

Locher & Christ GmbH  
88456 Winterstettenstadt  
Telefon (0 73 55) 93 17-0  
Telefax (0 73 55) 93 17-20  
www.lc-top.de

#### ● EDV-Anwender:

Alois Müller GmbH  
Heizung, Sanitär,  
Lüftung, Bauspenglerei  
87700 Memmingen  
www.heizungsbau-mueller.com

Pos.Nr.	Menge	Nummer	Einz.	Preis	Gesamt
Kline 1.01	1.00	Außenbohrerschleifer PT100 4 Laster	110.00	6.76	736.76
Kline 1.02	2.00	Karabengeschleifer PT100 4 Laster	80.50	5.43	95.90
Kline 1.03	2.00	Tauchbohrerschleifer PT100 4 Laster	82.50	5.00	97.50
Kline 1.05	1.00	Kleingewindbohrer Au/Du. Clr 200EB-S2	99.00	11.25	110.25
Kline 1.06	1.00	Durchgangswert PN 16 DN 65			0.00
Kline 1.07	1.00	Gewindschleifwerk 1000-20000000mm			0.00
Kline 1.08	1.00	Eingangung 030V. barystrom 43A			0.00
Kline 1.09	1.00	Vorbildbohrung 400V 770W. Inbuhg			0.00
Satz 1.10	2.00	GRANFACIA Steinbohrer/HC. weiß	120.00	82.00	179.00
Satz 1.11	2.00	GRANFACIA 30. Inbuhg/verm. mit Inbuhg	46.00		92.00
Satz 1.12	2.00	Bademwanne Acryl Granfacia 170x80cm			0.00
Satz 1.13	1.00	AC 114a Badewanne Acryl. 140x80 x 80 x 12 cm. weiß. ohne Fuß			0.00

Mit der Turbo-mode-Funktion kann der LC-TOP-Anwender wahlweise auch seine VK-Preise direkt eingeben – das Programm berechnet über die vorgegebenen Zuschläge die Werte für Netto-EK und Zeit

beitrittsschritt nach der Positionserfassung ist die Eingabe der Material-Einkaufspreise – ein Vorgang mit Zeit raubender und fehleranfälliger Übertragungsarbeit. Eine logische Vorgehensweise wäre daher, dass der jeweilige Großhandelspartner die objektbezogenen Netto-Einkaufspreise für den Handwerksbetrieb gleich direkt in die GAEB-Datei einsetzt. Das LC-TOP-Team des Softwarehauses Locher & Christ ist derzeit dabei, die Nutzung dieser Möglichkeit voranzutreiben. In Kooperation mit Fachgroßhandelsunternehmen, so die Zielsetzung, soll mittelfristig die Preisübermittlung mit Hilfe des GAEB-Standards dem SHK-Handwerk auf breiter Ebene zur Verfügung gestellt werden. „Wir wollen dem Fachhandwerk diese enorme Arbeiterleichterung unter Nutzung der vorhandenen EDV-Basis ermöglichen, indem wir zusammen mit dem Großhandel die Voraussetzungen für einen problemlosen Datenaustausch bereitstellen“, erklärt Franz Locher, Geschäftsführer von Locher & Christ Software. \*

ben Bildschirmansicht sofort die Veränderung der Gesamtsummen, sobald in einer Position der Preis, die Menge oder die Zeit verändert werden.

### GAEB-Standard auch zur Preisübermittlung

Zum Kundenkreis des Memminger SHK-Unternehmens zählen auch öffentliche Auftraggeber, so dass regelmäßig umfangreiche Ausschreibungen zu bearbeiten

sind. „Die Leistungsverzeichnisse erhalten wir inzwischen fast ausschließlich als GAEB-Dateien“, sagt Joachim Fakler, kaufmännischer Sachbearbeiter für das Angebots- und Vertragswesen. In Papierform würden diese meist mehrere Ordner füllen. Eine inzwischen nahezu selbstverständliche Arbeiterleichterung ist, dass die Positionen nicht mehr erst von Hand in das EDV-Programm eingetippt werden müssen. Doch der GAEB-Standard bietet noch mehr Möglichkeiten. Denn der nächste Ar-