

+ + + Informationen aus der EDV-Welt für die Haustechnik + + +

## Wartung mit Durchblick

Hat Ihr Betrieb das Thema Wartung im Griff? Natürlich wissen Sie, wann die Wartung für die jeweilige Kundenanlage fällig ist. Per Knopfdruck lassen sich Informationen wie Anlagenbeschreibung, Wartungswerte usw. zur Anlage aufrufen. Bei Bedarf können Sie dem Kunden am Telefon sofort sagen, welcher Kundendiensttechniker die Wartung durchgeführt hat und was genau berechnet wurde.

Die Monteure erhalten zur Durchführung der Wartung eine detaillierte Beschreibung der Anlage, mit den letzten Wartungswerten, den hinterlegten Materialien und der kalkulierten Arbeitszeit. Dem Kunden gegenüber lässt sich mit einer sauberen Dokumentation das Preis-/Leistungsverhältnis darstellen.

All diese Informationen sind für Betriebe mit einem hohen Wartungsaufkommen wichtig und spiegeln große Kompetenz wider. Die einmal kalkulierten Wartungspauschalen sollten regelmäßig auf ihre Gültigkeit überprüft werden. Mit einer guten Branchensoftware können Sie die einmal kalkulierten Werte per Knopfdruck auf ihre Richtigkeit überprüfen.



„Die Papierkriegs-  
erklärung“

mehr auf  
Seite 2 >>



## „Kleinvieh macht auch Mist“

Es sind nicht nur die großen Posten, die die Bilanz erstrahlen lassen. Unter dem Motto „Kleinvieh macht auch Mist“ sollten Sie Ihren Kleinteileaufschlag einmal genauer unter die Lupe nehmen. Mit der Branchensoftware Labelwin lässt sich z.B. auch noch nach Jahren feststellen, welchen Umsatz Sie mit Kleinteilen gemacht haben.

Zur Preisfindung können Sie für verschiedene Einkaufspreisstaffeln unterschiedliche Zuschläge festlegen. Ein Beispiel: Staffel 0,01 bis 0,49 €, Zuschlag 300%, Staffel 0,50 bis 0,99 €, Zuschlag 250%, Staffel 1,00 - 2,49 €, Zuschlag 200% usw. Das erspart die Suche in alten Rechnungen.

Wenn Sie dann noch für verschiedene Kundenkreise (z.B. Privatkunden, Geschäftskunden) individuelle Kleinteilegruppen mit einem jeweiligen Aufschlag definieren können, haben Sie einen entscheidenden Vorteil: Sie müssen nicht immer neu über den Preis nachdenken und sind trotzdem flexibel.



## Der Schlüssel zum Erfolg Aktives Marketing per EDV

Für den Geschäftsführer eines Handwerksbetriebs reicht es heute nicht mehr aus, nur „sein Handwerk zu verstehen“. Mit der Wiederentdeckung des Kunden braucht er auch Marketingkompetenzen. Ohne professionelles Marketing wird man als graue Maus übersehen. Nutzen Sie die Möglichkeit des aktiven Marketings per EDV. Der strategische Einsatz der bei jedem Kunden hinterlegten Informationen ist dabei der Schlüssel zum Erfolg.

Wie kann der Kunde gepackt werden? Kennen Sie seine Interessen? Spielt er zum Beispiel Golf? Hat er ein Eigenheim? Fährt er Motorrad? Spezialveranstaltungen ziehen Kunden an und halten sie auch. Der eine Betrieb lädt seine Kunden ein, damit sie ihr Golf-Handicap mit Bernhard Langer verbessern können. Der andere veranstaltet einen Solarvortrag mit Franz Alt. Für Eigenheimbesitzer gibt es einen Aktionstag „Wellness im Bad“. Der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt.

Mit einer guten Branchensoftware ist die Auswahl von Kunden und Kundengruppen ein Kinderspiel. Anhand der Zuordnung können verschiedene Adressenlisten ausgedruckt oder direkt Serienbriefe erstellt werden. Umfangreiche und sehr treffende Selektionen für individuelle Kundenveranstaltungen sind somit kein Problem. Das ist ein wichtiges Kundenbindungsinstrument, denn ein zufriedener Kunde ist nach wie vor die beste Werbung.



+ + + Informationen aus der EDV-Welt für die Haustechnik + + +



## Die Papierkriegserklärung- Digitale Archivierung optimiert Ihr Büro

**Papierloses Büro, arbeiten ohne Zettelwirtschaft – wie „papierlos“ kann ein Betrieb in der Haustechnikbranche heute sein? Für Handwerksbetriebe wird die Lösung der digitalen Archivierung erst interessant, wenn sie sich mit der im Betrieb eingesetzten Branchensoftware verknüpfen lässt. Nur so findet man sofort am Bildschirm die Informationen wieder, die man sucht - genau an der richtigen Stelle.**

### Organisieren ohne Zettelwirtschaft

Die Anzahl der zu bearbeitenden Vorgänge im Betrieb steigt ständig. Genauso erwarten die Kunden immer schnellere Antworten. Gute Organisation und zufriedene Kunden setzen einen reibungslosen Informationsfluss im Betrieb voraus. Informationen müssen heute rasch und zuverlässig bearbeitet werden. Rechnungen, Faxe, gedruckte E-Mails, Prüf- und Abnahmeprotokolle und und und - die Papierflut nimmt kein Ende. Zettel erweisen sich häufig als unzuverlässige „Zeitdiebe“. Wer hat nicht schon mal nach einem Zettel gesucht oder durchs Haus getragen und nachgefragt, ob er angekommen ist? Mit einer in die Software integrierten digitalen Archivierung kann Ihr Betrieb punkten.

### Weniger Papier bedeutet weniger Stress

Beispiel Kundendienstberichte: Der Kunde ruft an, hat Fragen zu seiner Rechnung und mit Knopfdruck ist der unterschriebene Monteurzettel auf dem Bildschirm. Fragen können sofort beantwortet werden – ohne lästiges „Telefon-Pingpong“. Aber auch bei Eingangsrechnungen, Lieferscheinen, Ausschreibungsunterlagen, Fotos von Baustellen oder Artikeln aus Fachzeitschriften wird die digitale Archivierung zum hilfreichen Instrument. Es gilt: Weniger Papier bedeutet weniger Stress!

Mit digitaler Archivierung und der richtigen Branchensoftware kann die Systematik der vorhandenen Ablagestruktur übernommen werden. Der Anwender arbeitet wie gewohnt mit Archiven, Aktenschränken und Ordnern, nur eben digital, schnell und komfortabel.

### So geht's

Der Monteur kommt mit dem unterschriebenen Auftragszettel zurück ins Büro. Das Dokument wird gescannt. Die Archivierungssoftware „ELO“ legt den eingeleseenen Auftragszettel in die „Postbox“. Von da aus übernimmt die Branchenlösung „Labelwin“ – ohne weitere Eingabe – automatisch die Zuordnung. Das funktioniert über einen Code auf dem Auftragszettel.

Auf diese Weise sind diese schnell und dauerhaft archiviert. Bei Eingangsrechnungen stößt der Mitarbeiter den Scanvorgang aus „Labelwin“ an. Nach Erfassen (Kostenzuordnung, Kontierung) der Rechnung im Computer erscheint die Frage, ob diese jetzt gescannt werden soll. Das Dokument wird am Arbeitsplatz in den Scanner gelegt und innerhalb von wenigen Sekunden verarbeitet. So findet die Archivierung quasi „nebenher“ statt.

**Ja**, ich will  
ausführlichere Informationen!

- Digitale Archivierung
- Kleinteilefakturierung
- Wartung mit Durchblick
- Aktives Marketing

Senden Sie uns diesen  
Coupon per Fax zurück.

**05 21 / 13 76 80**

Ihr Stempel

Ansprechpartner:

INFORMATION & SERVICE  
Label Software Gerald Bax GmbH  
[www.label-software.de](http://www.label-software.de)

Bei Label ist die Archivilösung in zwei Varianten verfügbar: Vollintegriert in das Gesamtpaket Labelwin oder als eigenständiges Programm „Labelwin-Archiv“ neben Ihrer vorhandenen Software. Beide Versionen bieten eine einfache Handhabung mit speziellen Funktionen für den Handwerksbetrieb.