

sykasoft.aktuell

Messeausgabe

IFH/Intherm Nürnberg
5.-8. April 2006



Halle 10 Stand 321

Inhalt

- Neues im sykasoft Update 7.10. Das Programm PIZ
- Kostenkontrolle im sykasoft Kalkulator
- Kundendienst-Organisation
- Verkauf vor Ort mit eigenen Preislisten
- Seminartermine 1. Halbjahr 2006 in Würzburg

Vielen Dank für Ihren Messebesuch.

Besuchen Sie uns doch auch im Internet unter www.sykasoft.de

oder rufen Sie uns an:
Tel. 0931-29914-0

News und Infos der Syka-Soft GmbH & Co. KG Ausgabe 5 04/2006

Willkommen bei sykasoft.

Sehr geehrte sykasoft-Anwender und Interessenten, der neue Stand 7.10 des sykasoft Programms ist bereit. Er bietet viele Erweiterungen auf Wunsch der Anwender und neue Möglichkeiten, beispielsweise

- einfacher Umstieg auf SQL-Datenbanken mit neuem Utility
- zusätzliche GAEB-Funktionen (XML), RTF-Texteditor zur Formatierung von Langtexten, Notizen zu Artikeln, Preisberechnung mit Kupferzuschlag, feste Zuschläge für einzelne Artikel
- Abschlagsrechnung mit Abgleich der Debitoren
- beschleunigtes Einlesen von Datannorm, auch über ein neues Internet-Portal (sykasoft Datanorm Online)
- optimierten Abgleich mit PDA und viele weitere neue Funktionen in allen Programmteilen, um die Arbeitsabläufe im SHK-Betrieb perfekt zu organisieren.

Wir wünschen Ihnen ein gutes Jahr und viel Erfolg.



 
Adolf Menig Karl-Heinz Saam

Das neue Profit-Infozentrum

Mit dem neuen Programm PIZ (Profit-Informationen-Zentrum) hat man den Überblick über Forderungen, Verbindlichkeiten, Kontostände, halbfertige Arbeiten und den Umsatz in Regie- und Projektaufträgen. Eine Finanzübersicht für das Controlling und für die Bank. Das PIZ steht im Stand sykasoft 7.10 auf Basis von SQL zur Verfügung.

Das neu entwickelte Modul holt sich die Daten aus den sykasoft Programmen Debitoren, Kreditoren, Kontoüberwachung, Baustellenüberwachung, Bestellwesen, Zeiterfassung, Lagerverwaltung, Regieauftrag und Projektauftrag.

Es stellt die Finanzzahlen von Forderungen, Verbindlichkeiten,

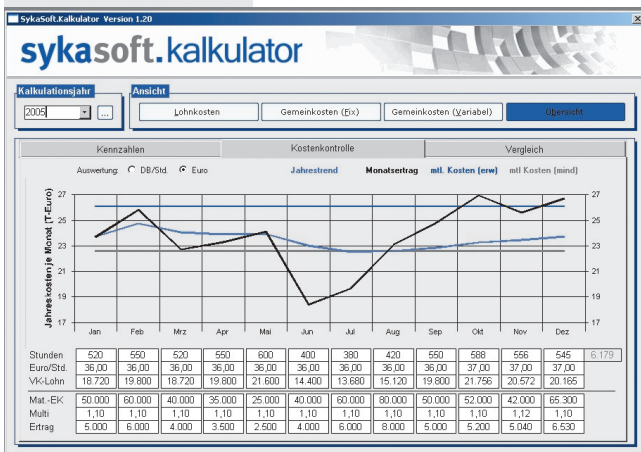
Kontoständen und Umsätzen übersichtlich dar. So ist man immer über seine Liquidität (1. bis 3. Grades) informiert.

Auch die halbfertigen Arbeiten spielen bei der Liquidität eine wichtige Rolle: je schneller diese abgewickelt werden, desto schneller verflüssigt sich das Kapital.

Man kann jederzeit sehen, wieviel Umsatz in den einzelnen Projekten steckt und hat tagesaktuell die Übersicht über den Stand der Finanzen.

Das Programm ist somit für das Controlling von hohem Nutzen. Besonders auch im Hinblick auf Basel II und das Rating bei den Banken.





Kosten kontrollieren

Eine neue Auswertung zur Kostenkontrolle im sykasoft Kalkulator zeigt den Monatsertrag im Vergleich zu den Kosten.

Mit der Auswertung unter dem Punkt Kostenkontrolle wird wahlweise der Deckungsbeitrag pro Stunde oder alternativ der Monats-ertrag in Euro im Vergleich zu den Kosten bzw. zum minimalen und gewünschten Deckungsbeitrag grafisch dargestellt.

Die untere Linie der Grafik stellt die mindestens zu deckenden Kosten

pro Monat dar. Diese müssen durch verrechenbare Stunden oder Materialverkäufe erwirtschaftet werden.

Die oben dargestellte „optimale“ Linie enthält zusätzlich zu den Lohn- und Gemeinkosten auch die kalkulatorischen Kosten. So wird monatsaktuell die tatsächliche Kostenstruktur des Betriebs dargestellt, und man kann rechtzeitig gegensteuern.

Impressum

Herausgeber:

Syka-Soft GmbH & Co. KG
Göttingerstraße 11
97076 Würzburg
Tel. 0931-29914-0
Fax 0931-29914-30
E-mail: info@sykasoft.de
www.sykasoft.de

Geschäftsführer:
Adolf Menig
Karl-Heinz Saam

Amtsgericht Würzburg
HRA 3885
Persönlich haftende
Gesellschafterin
Syka-Soft Verwaltung GmbH
Amtsgericht Würzburg
HRB 3010

Warenzeichen sind Eigentum
der jeweiligen Firmen.
Technische Änderungen und
Irrtümer vorbehalten.

Seminartermine 2006 Würzburg

Aufbautraining
26.04.2006
16.05.2006
21.06.2006

Kundendienst
27.04.2006
17.05.2006
22.06.2006

Willkommen in unseren
Seminarräumen in
Würzburg.
schaeffer@sykasoft.de

Den Kundendienst optimieren

Kundendienst kann ein lukratives Geschäft sein, wenn man ihn gut organisiert und seine Marktchancen richtig nutzt.

Im Zeitalter der EDV organisieren immer noch rund 50 % der SHK-Betriebe ihre Wartungstermine aus dem Ordner oder über Wartungskarten. Dabei steckt im Kundendienst und in der technischen Wartung von Gebäuden ein enormes Potential für zusätzliche Umsätze. Und der organisatorische Aufwand kann durch EDV erheblich reduziert werden. Sicher braucht es zuerst etwas Zeit, sich ei-

nen Kundendienst- und Mieterbaum aufzubauen, mit allen technischen Informationen zu den Anlagen, den Wartungsverträgen und Terminen.

Doch lohnt sich diese Arbeit, denn dann kann der Inhaber – und wenn gefordert, auch jeder andere Mitarbeiter

- Arbeitsaufträge auf Knopfdruck ausgeben
 - Checklisten mitgeben, für Qualitätssicherung und mehr Akzeptanz der Rechnungen
 - Fälligkeitslisten drucken
 - Einsätze automatisch abrechnen.
- Eine gute Kundenbindung ist heute

ein wichtiger Erfolgsfaktor und wird auch von den Banken im Zuge von Basel II mit bewertet.

Ruft ein Kunde an, ist es von Vorteil, wenn der Mitarbeiter am Telefon sofort die Übersicht über alle technischen Daten, über die vergangenen Wartungseinsätze, Notizen zum Kunden und Termine parat hat.

Im neuen Stand des sykasoft-Programms wurde die Terminplanung aus Arbeitsaufträgen und die Schnittstelle zu sykasoft Pocket optimiert. Für effizientere Arbeitsabläufe, flexible Gebäudemanagement und schnelle Abrechnung, auch vor Ort.

sykasoft Seminare

In den Trainings-Seminaren lernen sykasoft-Anwender, die vielfältigen Möglichkeiten des Programms individuell und effizient zu nutzen.

■ **Aufbautraining:** Projektauftrag; Abschlagsrechnung, Aufmass, Kalkulation. Adressverwaltung: Serienbriefe und Word-Schnittstelle. Artikel: Makros erstellen. Debitoren verwalten. Regieauftrag und Kundendienstprogramm

■ **Kundendienst:** effiziente Organisation der Einsätze, Arbeitsaufträge, Wartungsaufträge, Checklisten, Touren- und Terminplanung

Weitere Seminartermine bei den Systempartnern auf Anfrage oder im Internet unter www.sykasoft.de/seminare.htm.

Vor Ort verkaufen



Ein eigenes Preislistensystem ist für die Kundenberatung vor Ort von gutem Nutzen. Es erhöht die Chance, gleich einen Auftrag unter Dach und Fach zu bringen.

Jedoch an Preistransparenz mangelt es in vielen SHK-Betrieben: der Kundendienst-Mitarbeiter muss erst den Chef nach dem Preis fragen, und der Inhaber muss bei größeren Projekten zuerst im Büro ein Angebot ausarbeiten und kalkulieren. Das kostet Zeit, und inzwischen hat sich der Interessent vielleicht schon anderweitig entschieden.

Es zeugt von Kompetenz, wenn vor Ort ein Preis genannt werden kann; der Kunde kann dann sofort sagen, ob diese Lösung für seinen Geschmack und seinen Geldbeutel das richtige ist. Vielleicht unterschreibt

er gleich einen Auftrag – Blanco-Auftragsformulare sollte der Berater natürlich dabei haben.

Preislisten, die durch Datenorm Text- und Preispflege immer aktuell sind, kann man im Artikel-Programm – basierend auf Einkaufs- oder Listenpreisen, Rabatten, Zuschlags- und Preisgruppen oder festen Zuschlägen – individuell kalkulieren.

Im neuen Stand des sykasoft-Programms können Preislisten jetzt auch mit Bildern ausgegeben werden. Und beim Kalkulieren von Preisen ist die neue Liste der Topartikel hilfreich.

Ein gutes Preislistensystem, quasi eine Auswahlkarte von Artikeln, stellt ein wichtiges Hilfsmittel bei der Verkaufsorganisation dar, für den Inhaber selbst, aber auch für die Kundendienst-Mitarbeiter, die auf diese Weise selbständig zusätzliche Verkäufe realisieren können.

