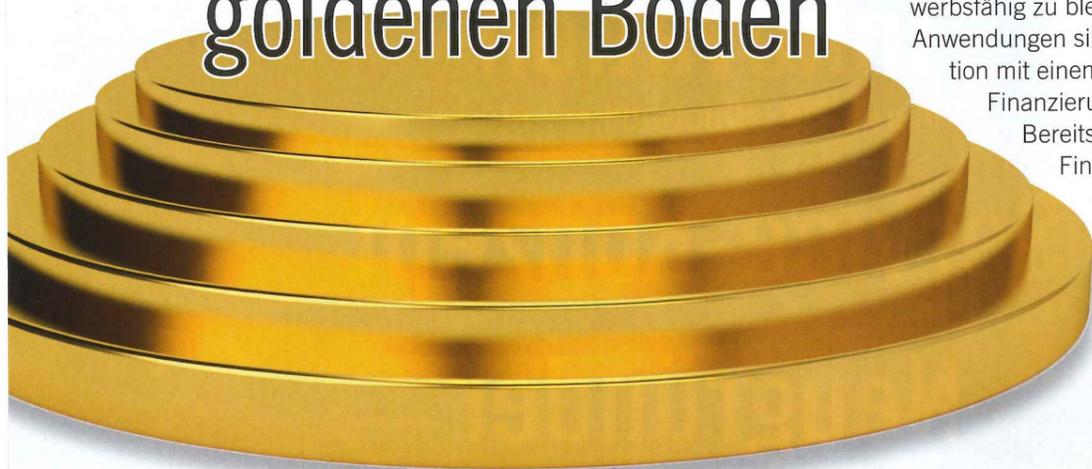


# Handwerk hat goldenen Boden



Damit das auch so bleibt, erlauben speziell für sie konzipierte Softwareprogramme den Handwerksbetrieben, ihre Arbeitsorganisation und ihre Zahlen in den Griff zu kriegen und somit wettbewerbsfähig zu bleiben. Anbieter solcher Anwendungen sind dank der Kooperation mit einem kompetenten Finanzierungspartner und der Bereitstellung passender Finanzierungsmodelle in der Lage, Handwerkern die Investition zu ermöglichen und das eigene finanzielle Risiko zu reduzieren.

**D**ie Zahlen, die der Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (ZDH) auf seiner Website veröffentlicht, sagen viel über den wirtschaftlichen Stellenwert des Handwerks. So sind laut ZDH rund 1.007.000 Betriebe in den Handwerksrollen und im Verzeichnis des handwerksähnlichen Gewerbes eingetragen. „Dort arbeiten 5,38 Millionen Menschen, circa 371.000 Lehrlinge erhalten eine qualifizierte Ausbildung. Damit sind 12,6 Prozent aller Erwerbstätigen und 27,3 Prozent aller Auszubildenden in Deutschland im Handwerk tätig. Im Jahr 2014 erreichte der Umsatz dort rund 533 Mil-

liarden Euro.“ Ob für Privatverbraucher, Industrie, Handel oder die öffentliche Hand – das deutsche Handwerk biete ein breites, differenziertes und qualitativ hochwertiges Angebot an Waren und Dienstleistungen. Mit Flexibilität und Kreativität erfülle es individuelle Kundenwünsche.

## INTELLIGENTE WERKZEUGE

Doch beste handwerkliche Leistung ist nur die halbe Miete. Denn wie in anderen Wirtschaftssegmenten ist das Geschäft auch im Handwerk von Konkurrenz geprägt. Wer im Wettbewerb bestehen will, kommt heute deshalb nicht daran vorbei, seine Geschäftspro-

zesse und nicht zuletzt auch seine Zahlen unter Kontrolle zu halten. „Speziell dafür entwickelte Software schafft da eine willkommene Abhilfe“, erklärt Richard Soika, geschäftsführender Gesellschafter der Uni-Electronic GmbH. „Somit kommt durchdachten Werkzeugen zur Erledigung aller Büroarbeiten im Handwerksbetrieb eine hohe Bedeutung zu.“

Auf die Idee, Handwerker mit geeigneten Programmen bei ihrer Arbeitsorganisation zu unterstützen, kam Soika bereits Anfang 1984. Damals gründete er die Uni-Electronic GmbH. Innerhalb von drei Jahrzehnten entstand einer der größten Direktanbieter Deutschlands für Software und Computersysteme im Handwerk. „Uni-Electronic steht für innovative Produkte, erstklassigen Service und zuverlässige Technik, deutschlandweit“, sagt Soika. Den Antrieb zur Fortentwicklung der Programme und Dienstleistungen bilden mehrere Tausend Anwender mit ihren Anregungen – dazu



*„Nicht nur die hohe Beratungskompetenz, die Professionalität und die gute Erreichbarkeit unserer MMV-Leasing-Ansprechpartner haben uns überzeugt, sondern auch die zügige und unkomplizierte Bearbeitung der Aufträge – vor allem mit Blick auf Bonitätsprüfung und Vertragsabwicklung.“*

RICHARD SOIKA, geschäftsführender Gesellschafter der Uni-Electronic GmbH



gehören namhafte Unternehmen wie die Josef Esser GmbH in Alf oder Geier Bedachungen e. K. in Mittweida. Nicht zuletzt engagiert sich Uni-Electronic für Existenzgründer im Handwerk und bietet Jungunternehmern Sonderkonditionen zum Start. Soika weiß: „Sofort das richtige Werkzeug für die Büroarbeit einzusetzen, ist wichtig, denn eine gewissenhafte Kalkulation ist die Grundlage des dauerhaften Erfolgs im Handwerk.“

## MODERNE FINANZIERUNG

So bietet Uni-Electronic Produkte und Dienstleistungen für verschiedene Gewerke – vom Dachdeckerbereich über Holzbau und Zimmerei, SHK- und das Malerhandwerk bis hin zu den Segmenten Fliesen und Fußböden, Hoch- und Tiefbau, Innenausbau und Elektrohandwerk. Ob Arbeitsorganisations- oder Zeiterfassungssoftware, spezifische Lohn- oder Finanzbuchhaltungsprogramme, CAD- oder Aufmaßfassungstools und schließlich mobile Anwendungen für unterwegs, Handwerksbetrieben steht ein breit gefächertes Angebot zur Verfügung. Darüber hinaus steht ein deutschlandweites Netz aus ausgebildeten Systemberatern bereit. Diese installieren Programme und Technik beim Kunden vor Ort und richten das System nach seinen Bedürfnissen ein.

Damit Handwerker, die in Sachen Liquidität nicht selten mit Engpässen zu kämpfen haben, die benötigten Programme auch an-



*„Partnerschaftlichkeit und der faire Umgang im täglichen Miteinander kennzeichnen unser Denken und Handeln. Mit bester Beratung und transparenten, wirtschaftlichen Produkten geben wir unseren Vertriebspartnern und Kunden ein sicheres Gefühl bei ihren Finanzentscheidungen.“*

MARCUS HOLBECK, Verkaufsleiter Deutschland bei der MMV Leasing GmbH



schaffen können, verkauft Uni-Electronic Produkte und Dienstleistungen im Rahmen von Softwareleasingverträgen und vertraut dabei seit vielen Jahren auf die Erfahrung von MMV Leasing. „Leasing erlaubt es unseren Kunden, größere Investitionen innerhalb eines von ihnen gewählten Zeitraums auf absehbare Monatsraten zu verteilen und somit die Kosten über die gesamte Laufzeit kalkulierbar zu gestalten“, schildert Soika die Vorteile dieses Finanzierungsmodells. „Und wir sind in der Lage, unser finanzielles Risiko zu reduzieren, da wir, wenn wir einen Auftrag über Leasing realisieren, unser Geld direkt

von MMV Leasing erhalten, nachdem dort die Bonität des Kunden geprüft und der Abwicklung zugestimmt worden ist.“

„Partnerschaftlichkeit und der faire Umgang im täglichen Miteinander kennzeichnen unser Denken und Handeln. Mit bester Beratung und transparenten, wirtschaftlichen Produkten geben wir unseren Vertriebspartnern und Kunden ein sicheres Gefühl bei ihren Finanzentscheidungen“, sagt Marcus Holbeck, Verkaufsleiter Deutschland bei der MMV Leasing GmbH. „Mit Uni-Electronic erweist sich die Zusammenarbeit als jederzeit vertrauensvoll.“

„Nicht nur die hohe Beratungskompetenz, die Professionalität und die gute Erreichbarkeit unserer MMV-Leasing-Ansprechpartner haben uns überzeugt, sondern auch die zügige und unkomplizierte Bearbeitung der Aufträge – vor allem mit Blick auf Bonitätsprüfung und Vertragsabwicklung“, berichtet Soika. „Die Tatsache, dass neben branchentypischen auch individuelle Anforderungen berücksichtigt werden, spielt für uns ebenfalls eine wesentliche Rolle.“

Die Kooperation mit MMV Leasing wird Uni-Electronic langfristig fortführen. „Wollen sie im zunehmenden Wettbewerb erfolgreich agieren, brauchen uns die Handwerker auf jeden Fall“, sagt Soika abschließend. „Und wir brauchen einen Finanzierungspartner, auf den wir uns stets verlassen können.“

Graziella Mimic ■