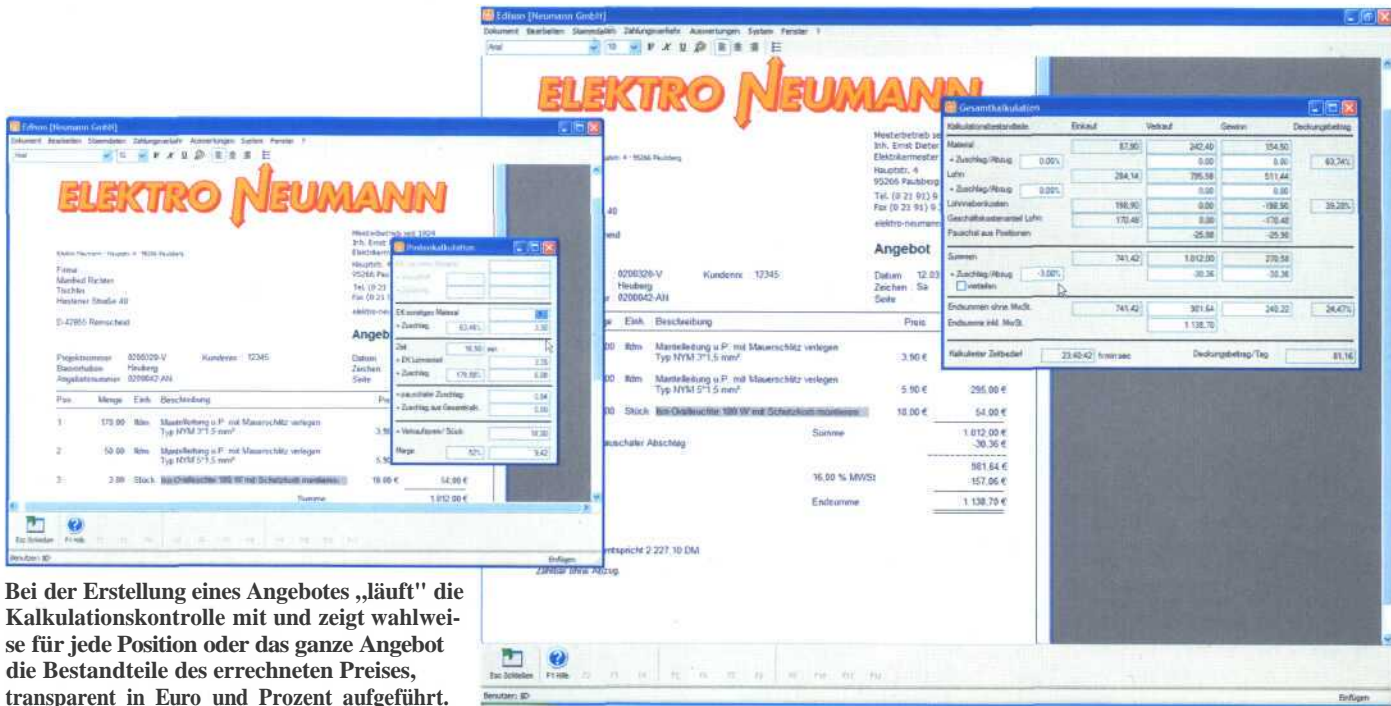




# Zahlenübersicht

## Softwareunterstützung im Büroalltag, Teil II



Bei der Erstellung eines Angebotes „läuft“ die Kalkulationskontrolle mit und zeigt wahlweise für jede Position oder das ganze Angebot die Bestandteile des errechneten Preises, transparent in Euro und Prozent aufgeführt.

Die Branchen-Software Edison wurde von der Sander und Doll AG speziell für Elektrofachbetriebe entwickelt. Sie deckt von der Adreßverwaltung über die Erstellung von Angeboten, Lieferscheinen und Rechnungen bis hin zum Mahnwesen die gesamte Auftragsbearbeitung ab. Teil II beschäftigt sich mit dem Feintuning bei der Kalkulation und Nachkalkulation.

Die betriebswirtschaftliche Hilfestellung von Edison erschöpft sich jedoch nicht, wie in Teil I beschrieben, in der Berechnung des Stundenverrechnungssatzes und der Bereitstellung von Planungsdaten. Auch bei der Vor- und Nachkalkulation bietet die Software dem Anwender stets eine Übersicht über Kosten und Gewinn und diverse Möglichkeiten für ein „Feintuning“ des Angebots.

„Edison schlägt zwar auf der Basis der Stammdaten vorkalkulierte Preise für Leistungen und Material vor, aber der Unternehmer muß von Fall zu Fall entscheiden, ob er diese Preise am Markt auch erzielen kann“, erklärt Peter Doll. „Der Anwender kann daher sowohl bei der Kalkulation einzelner Angebotsposten als auch in der Gesamtkalkulation an allen Positionen ‚drehen‘ und sehen, wie sich dies auf

seinen Gewinn auswirkt.“ Auch Elektrikermeister Neumann interessiert sich neuerdings bei der Erstellung eines Angebots vor allem für die Kalkulationskontrolle, die er mit der Taste F8 aufruft und dann am Bildschirm „mitlaufen“ läßt. Das Feld zeigt ihm wahlweise für jede Position oder für das gesamte Angebot die einzelnen Bestandteile des errechneten Preises.

### Klare Grenzen in der Verhandlung setzen

Einkaufspreise für Material und Lohnminuten, der veranschlagte Zeitbedarf und die Zuschläge sowie die erzielte Marge in Euro und in Prozent sind klar und transparent aufgeführt. Das Beste daran ist, findet Neumann, daß die Werte in allen weiß hinterlegten Feldern beliebig verändert werden können. Aus

Erfahrung weiß der Geschäftsinhaber, daß nur wenige Kunden eine Gelegenheit zum Verhandeln auslassen. Bisher erforderte dies stets mühsame Neuberechnungen, mit Edison kostet es ihn nur noch wenige Klicks.

Aktuell hat er beispielsweise ein Angebot über die Verlegung von zwei Leitungen und die Montage dreier Ovalleuchten abgegeben. Der Kunde ist mit dem Preis einverstanden, möchte aber drei Prozent Skonto. Neumann tippt im Kästchen „Zuschlag/Abzug“ eine 3 ein, schon hat er die neue Summe im Angebot. Das Übersichtsfeld zeigt ihm an, daß dadurch sein Deckungsbeitrag für diesen Auftrag von 32,1 auf 30 Prozent gesunken ist. Das ist noch im grünen Bereich: Neumann speichert das Dokument ab, erzeugt mit wenigen Klicks eine Auftragsbestätigung und sendet sie per E-Mail an den Kunden.

Privatkunden wünschen häufig eine runde Endsumme, auch dies stellt kein Problem dar. Die Endsumme mit und ohne Mehrwertsteuer läßt sich beliebig verändern. Natürlich auch nach oben: Bei einem besonders schwierigen Kunden hat Neumann in einem abgegebenen Angebot seinen Gewinn um 70 Euro erhöht, als „Streßzulage“ sozusagen. Da der Hinweis „zzgl. 4,17 Prozent

pauschaler Zuschlag" beim Kunden in der Regel nicht gut ankommt, klickt er auf das Kästchen „verteilen“. Edison verteilt den Betrag dann gleichmäßig auf alle Auftragspositionen, für den Kunden ist der Zuschlag nicht mehr zu erkennen.

Bisher konnte Neumann nur grob schätzen, ab wann ein Auftrag für ihn nicht mehr rentabel war. Nun herrscht Klarheit: Sein Steuerberater hat ihm gesagt, daß er bei einem Deckungsbeitragsatz von 20 Prozent die Schmerzgrenze erreicht. Bei der Kalkulation und in Verhandlungen vergewissert sich Neumann durch einen Blick auf die Kalkulationstabelle, wie sein Deckungsbeitrag aussieht, und kann dann sofort eine Zu- oder Absage geben.

### Eine Nachkalkulation, die alles erfaßt

Und nicht nur er: Auch seine Büro-Mitarbeiterin kann auf der Basis der Edison-Kalkulationsübersicht und seiner klaren Anweisung, nicht unter 20 Prozent zu gehen, Kunden direkt verbindliche Auskünfte erteilen, ob ein Nachlaß von fünf Prozent noch drin ist. Die Arbeitsabläufe im Büro haben sich dadurch gestrafft. Und der Chef hat bessere Laune, denn er hat die Gewißheit, nur noch Aufträge anzunehmen, die sich für ihn auch lohnen.

Wenn die Arbeit abgeschlossen und die Rechnung erstellt ist, ist für viele Handwerker die Sache erledigt. „Viele Selbständige erstellen keine oder nur eine sehr grobe Nachkalkulation“, weiß Peter Doll. „Wenn sie eine machen, dann setzen sie in der Regel nur ihre Rechnung, die Lieferantenrechnung und die Stundenlöhne ihrer Mitarbeiter ins Verhältnis.“

Früher konnte man noch etwas großzügiger kalkulieren, da war diese einfache Auswertung ausreichend. Da die Margen aber heute wesentlich geringer sind, ist eine gründliche Nachkalku-

| Art         | Nummer             | Beschreibung                  | Istmenge | EK / Einheit | = Gesamtkosten | Sollmenge | VK / Einheit | = Gesamtertrag | Soll/Ist-Abw... | Gesamtergebnis der Pos. |        |
|-------------|--------------------|-------------------------------|----------|--------------|----------------|-----------|--------------|----------------|-----------------|-------------------------|--------|
| Artikel     | Hft-Clip 7-12      | Hft-Clip 7-12 mm              | 809,60   | 0,01         | 8,10           | 404,80    | 0,08         | 31,44          | -404,80         | 23,34                   |        |
| Artikel     | NYM 3*1,5          | NYM 3*1,5 mm² Cu 43           | 322,32   | 0,23         | 74,13          | 161,16    | 0,70         | 112,81         | -161,16         | 38,68                   |        |
| Artikel     | NYM 5*2,5          | NYM 5*2,5 mm² Cu 120          | 90,58    | 0,65         | 58,88          | 45,29     | 1,86         | 84,24          | -45,29          | 25,36                   |        |
| Artikel     | Leuchte Iso-Ov 100 | Iso-Ovalleuchte 100 W mit Sch | 6,00     | 5,22         | 31,32          | 3,00      | 10,43        | 31,29          | -3,00           | -0,03                   |        |
| Material    | (manuell)          | Miete Container               | 1,00     | 56,00        | 56,00          | 0,00      | 0,00         | 0,00           | -1,00           | -56,00                  |        |
| Tarif       | Minuten            | Minuten                       | 1.257,80 | 0,34         | 430,78         | 1.151,50  | 0,57         | 656,36         | -115,50         | 225,58                  |        |
| Zu-/Abschli |                    |                               | 0,00     | 0,00         | 0,00           | 1,00      | 0,00         | 0,00           | 1,00            | 0,00                    |        |
|             |                    |                               |          |              |                |           |              |                | 659,21          | 916,14                  | 256,93 |

Im Nachkalkulationsfenster werden die Soll- und Istmenge der verwendeten Materialien, die Lohnkosten anhand der benötigten Zeit sowie der sonstige Aufwand dargestellt.

lation auf jeden Fall empfehlenswert.“ Edison bietet auch hierfür Hilfestellung. Neumann hält sich den Freitagnachmittag für Büroarbeiten frei und sitzt nun an der Nachkalkulation eines Auftrags aus dem vergangenen Monat. Zunächst ruft er über die Menüleiste Dokument > Neu > Nachkalkulation auf. Daraufhin öffnet sich automatisch eine Liste von vorhandenen Auftragsdokumenten, aus der er die zum Bauvorhaben gehörende Rechnung auswählt. Im nächsten Schritt markiert er den ebenfalls mit Edison erstellten Objektieferschein zum Auftrag, sowie die Lohnabrechnungen des Mitarbeiters, der den Auftrag ausgeführt hat. Für die Arbeiten mußte er einen Container anmieten. Diese Leihgebühr hat er in einem Baustellenkonto unter „Sonstiger Aufwand“ erfaßt.

### Differenzen stechen ins Auge

Ein Klick, und im Nachkalkulationsfenster werden die relevanten Werte aus allen ausgewählten Dokumenten zusammengeführt. Die Soll- und Ist-Menge aller verwendeten Materialien, die Lohnkosten anhand der tatsächlich benötigten Arbeitszeit sowie der sonstige Aufwand werden übersichtlich dargestellt. In der untersten Zeile werden Gesamtkosten und Gesamtertrag einander gegenübergestellt. Neumann kontrolliert die Differenz, die ihm seinen effek-

tiv erwirtschafteten Rohgewinn anzeigt, und nickt bedächtig. Er hat bei dem Auftrag einen Gewinn erzielt, der allerdings etwas niedriger ausfiel als veranschlagt. Dies liegt daran, so stellt er mit Hilfe von Edison fest, daß die Ausführung mehr Zeit als geplant benötigte. Neumann beschließt, am Montag mit dem Mitarbeiter zu sprechen. Doch für heute hat er genug getan. Er schaltet den PC aus und verläßt sein Büro mit dem angenehmen Gefühl, alle Zahlen voll im Griff zu haben.

### Fazit:

- Die Branchen-Software Edison hilft dem Elektroinstallateur von der Adreßverwaltung über die Erstellung von Angeboten, Lieferscheinen und Rechnungen bis hin zur Nachkalkulation und zum Mahnwesen die gesamte Auftragsbearbeitung fest im Griff zu haben. Dieser Überblick über Kosten und Gewinne schützt vor bösen Überraschungen.

Sander und Doll AG  
 Markt 25  
 42853 Remscheid  
 Tel.: 02191 9355-0  
 Fax: 02191 9355-105  
 Internet: www.sander-doll.com



„SBAA® hat bei uns einen ständigen Verbesserungsprozess ausgelöst“, sagt Betriebsinhaber Dieter Junge, Brome.

– das praxisbewährte Büroorganisations- und Managementsystem für das Bauhandwerk hilft, zielorientiert zu steuern, zeitgemäß zu führen und Marketing zu leben – in bereits vielen Betrieben.

[www.sbaa-hm.de](http://www.sbaa-hm.de)