

MANAGEMENT IM HANDWERK

Verlust trotz voller Auftragsbücher?

Handwerker und Monteure bekommen qualitativ hochwertiges Werkzeug, damit sie ihre Arbeit möglichst gut machen können. Was aber haben die Unternehmer in Handwerksbetrieben an Werkzeug, um eine solide Planung eines Geschäftsjahres unter Berücksichtigung sich häufig ändernder Faktoren durchführen zu können?
 Autorin: Petra Schaper, Oldenburg

Die Firma Funke OHG (www.funkeohg.de) ist ein modernes SHK-Unternehmen mit ca. 40 Mitarbeitern. 1996 war Heiner Funke, einer der Geschäftsführer, auf der Norddeutschen Fachmesse in Hamburg auf das EDV-Programm „Kalkül“ aufmerksam geworden: „Wir haben das Kalkül gekauft und waren schon damals überzeugt, ein solches Werkzeug für unseren Betrieb zu erwerben.“

Der IT-Dienstleister Syntax GmbH aus Oldenburg ist seit 1981 mit eigener Software für das Handwerk für Angebot, Kalkulation, Fakturierung bzw. Kundendienstabwicklung im Markt. Seit 1996 entwickelt sie die Software „Kalkül – Management im Handwerk“. Das „Kalkül2“ ist

Wie arbeitet „Kalkül2“?
 Zunächst wird der eigene Betrieb in einer Momentaufnahme abgebildet, d.h. alle Kosten und auch der geplante Gewinn werden eingegeben. Daraus errechnet die Software dann, welcher Verrechnungssatz notwendig ist, um alle Kosten abzudecken und den geplanten Gewinn zu erwirtschaften.

hen einen großen Nutzen aus der Anwendung des Programms.“

Mit dem aktuellen Update können sogar Tabellen und Auswertungen z.B. für Bankgespräche ausgedruckt werden. Wer möchte, kann die Druckberichte durch Einbinden des Firmenlogos personalisieren. Es wird immer wichtiger, betriebliche Zahlen klar und ansprechend zu dokumentieren. Banken reicht häufig nicht mehr ein zurückblickender Businessplan, das Interesse richtet sich zum Beispiel bei der Vergabe von Kre-



Modernes Unternehmen
 Die Software „Kalkül2“ hilft dabei, die 40 Mitarbeiter der Funke OHG effektiv einzusetzen

ZITAT

„Ich arbeite nach Bedarf mit dem „Kalkül2“ und mache die monatliche Abweichungsanalyse, damit die Chefs die Geschäftsentwicklung im Blick haben. Zusätzlich rechne ich mit dem Werkzeug „Vollkosten“ öfter schnell durch, ob bei einem Auftrag wirklich etwas hängen bleibt. So stecken wir unsere Energien in die richtigen Projekte und machen nicht Verluste trotz voller Auftragsbücher und merken das auch noch zu spät“, sagt Frau Böger.



ein Planungsinstrument, das, basierend auf den Vorjahreswerten und unter Berücksichtigung von möglichen Änderungen, die betrieblichen Kennzahlen ermittelt. Im laufenden Jahr kann dann jederzeit der aufgrund dieser Daten ermittelte Umsatz mit dem tatsächlich erzielten Umsatz verglichen werden. Die Abweichungsanalyse des Programms deckt sogar mögliche Gründe für Differenzen auf.

Bei Firma Funke übernimmt seit einiger Zeit Frau Böger, Buchhalterin und Betriebswirtin des Handwerks, die Stammdatenpflege im „Kalkül2“ und erstellt Auswertungen für die Geschäftsleitung. „Anfangs hatte ich ein wenig Bedenken, weil es sich ja hier um eine Voraus-Planung handelt und die Buchhaltung und das Controlling ja eher in die Vergangenheit schauen. Aber als ich erste Erfahrungen gesammelt hatte, waren alle Zweifel verflogen und ich weiß, dass es ohne Kosten-Transparenz und eine konsequente Planung eines Geschäftsjahres nicht geht. Um das zu realisieren, setzen wir das Softwareprogramm „Kalkül2“ ein. Ich war erstaunt, dass ich mit einem überschaubaren Aufwand eine solche Fülle von Daten erhalte, mit denen ich von der Planung abweichende Situationen simulieren und praxisbezogene Berechnungen durchführen kann. Die Stammdateneingabe, die in unserem Fall sogar zum großen Teil über eine Schnittstelle zu unserem Handwerkerprogramm erfolgen konnte, umfasst im Wesentlichen die Personaldaten und die Sachkosten. Dazu kamen noch ein paar Angaben bezüglich der Jahreswerte und der geplante Gewinn hinzu.“

ten. Dabei handelt es sich um den individuellen Verrechnungssatz eines Betriebes und nicht um eine Vorgabe von Verbänden oder dem Markt. Mit dieser exakten Kostenabbildung kann dann dank verschiedener Werkzeuge des Programms schnell und bequem beantwortet werden, welche Maßnahmen es gibt, wenn der errechnete Verrechnungssatz im Markt nicht durchsetzbar ist.

Mittlerweile gibt es die dritte Generation des Programms und das „Kalkül2“ überrascht mit immer neuen Werkzeugen und Modulen. „Die Software ist gut strukturiert“, berichtet Frau Böger. „Wir hatten schon richtige Aha-Erlebnisse bei der Betrachtung, wie sich manche Maßnahmen auswirken. So etwas war früher gar nicht möglich oder sehr mühsam und zeitaufwendig. Wir zie-



den auch auf eine schlüssige, durchdachte und gut präsentierte Planung. Genau hier setzt das Modul „Berichte“ an: Die Zahlen, Werte und Ergebnisse aus dem Programm können anschaulich und ansprechend für einen Ausdruck zusammengestellt werden. Es stehen fertige Vorlagen zur Verfügung, der Anwender kann sich aber auch individuelle Dokumente erzeugen.

„Nun sind wir in der Lage, die Kosten unseres Betriebes sehr transparent darzustellen und die Ermittlung unseres Verrechnungssatzes den sich ändernden Geschäftsbedingungen kontinuierlich anzupassen. Es kann nur dann in einem Betrieb etwas zum positiven verändert werden, wenn man die Zahlen kennt, sie

richtig ausgewertet und Sachverhalte sichtbar und bewertbar machen kann“, so Frau Böger.

Analysiert man die betrieblichen Kennzahlen laufend, erkennt man rechtzeitig, wann man besser auf einen Auftrag verzichtet, weil man keinen Deckungsbeitrag erwirtschaftet. Dadurch vermeidet man, trotz voller Auftragsbücher Verluste zu fahren. Um die Zahlen und Ergebnisse aus dem Programm konkret für Arbeitsabläufe einzusetzen, gibt es eine so genannte Werkzeugbox. Sie beinhaltet Funktionen, die praktische Berechnungen durchführen. Dadurch können z.B. Kosten eingespart oder die Produktivität von Mitarbeitern erhöht werden.

Den eigenen Verrechnungssatz zu kennen, ist sehr wichtig. Was passiert aber, wenn dieser Satz bei den Kunden gar nicht durchzusetzen ist? Jetzt kommen die Stärken des Programms erst richtig zum Tragen, denn die Software zeigt nicht nur, was mit dem Gewinn passiert, wenn der errechnete Verrechnungssatz nicht durchsetzbar ist, sondern auch, wel-

che innerbetrieblichen Maßnahmen Sinn machen, um diesen z.B. zu senken. Wer möchte nicht gerne wissen, was es bringt, wenn die Mitarbeiter 10 Minuten am Tag produktiver sind? Oder wie sehr die Tarifierhöhung wirklich schmerzt?

Die Syntax GmbH bietet regelmäßig im Bundesgebiet kostenlose Informationsveranstaltungen an. Die nächsten Termine:

- 10.09.2009 Hildesheim
- 11.09.2009 Hannover
- 17.09.2009 Göttingen
- 18.09.2009 Goslar
- 21.09.2009 Trier
- 22.09.2009 Saarbrücken
- 23.09.2009 Bad Kreuznach
- 24.09.2009 Koblenz
- 25.09.2009 Euskirchen

Eine aktuelle Übersicht über diese Termine und Veranstaltungsorte finden Sie auch im Internet unter www.syntax-ol.de.