

Gut gezielt und doch daneben?

Kalkulationssoftware gewinnbringend einsetzen – Teil I

Carl Dammermann* und Andreas Misol **

Kalkulationen dienen bekanntlich dazu, Preise zu ermitteln. Hierbei gibt es je nach Sachverhalt, verfügbarer Zeit und Temperament des Kalkulators sehr unterschiedliche Herangehensweisen. Die Kalkulation über den Daumen ist längst noch nicht ausgestorben. Aber auch beim Einsatz der „Würfelkalkulation“ muss jederzeit mit Überraschungen und damit einhergehenden negativen Folgen gerechnet werden. Zur frühzeitigen Schadenserkennung und deren Begrenzung sowie zur Minimierung zunehmender Büro- und Kalkulationsarbeit sollen in dieser Übersicht einzelne Kalkulationsverfahren mit Beispielen aus der Handwerkersoftware Hapak dargestellt und eingeschätzt werden.

Kalkulationsgrundlagen

Vor einer Kalkulation der Verkaufspreise ist es wichtig, die eigenen Kosten zu kennen. Alle Kalkulationen in Hapak beruhen auf der Kalkulation von sechs Faktoren.

1. Material: Die Kosten für das Material sind die tatsächlichen Kosten, die an den Lieferanten zu zahlen sind. Dies ist der Listenpreis des Lieferanten abzüglich Rabatt. Sondernachlässe für Projekte müssen berücksichtigt werden. In Anspruch genommene Skonti, Boni aufgrund von Sonderaktionen und so weiter sollten nur berücksichtigt werden, wenn sie sicher erreicht werden. Manche Lieferanten bieten Datanorm an. Mit diesem Verfahren stellt der Lieferant Artikel mit Kurztext, Langtext, Listenpreis und Einkaufspreis zum Einlesen in das Handwerkerprogramm zur Verfügung.

* Carl Dammermann hat Betriebswirtschaft studiert und ist Miteigentümer der Dammermann & Dammermann Softwarevertriebs GbR, die im Raum Berlin / Hannover Hapak vertreibt. In seinem beruflichen Leben hatte er immer mit Prüfung, Weiterentwicklung oder dem Vertrieb kaufmännischer Software zu tun.

** Andreas Misol ist Inhaber von Misol Computer im Handwerk und zuständig für den Vertrieb von Hapak in Württemberg. Er hat Betriebswirtschaft studiert und sich 1992 in Ostfildern bei Stuttgart selbstständig gemacht.

Bild 1.: Kalkulation eines Artikels. Alle weißen Felder ermöglichen Eingaben. Stück- und Lohnlisten sind möglich (Karteikarten). Die Endpreiskalkulation einer Artikelmenge ist unten links möglich.

Wird der Verkaufspreis für 23 Stück auf Euro 50.000 gesetzt, so wird der Einzelverkaufspreis auf Euro 2.173,91 und die einzelnen Aufschläge entsprechend angepasst. Gleiches ist auch mit der Arbeitszeit und dem Deckungsbeitrag pro Stunde möglich.

Kosten	€	Aufschlag	€	Verkauf	€
Material	705,00 +	137,074 %	966,37 = Material	1.671,37	
Lohn	769,88 +	- 34,748 %	- 267,52 = Lohn	502,36	
Geräte	0,00 +	***** %	0,00 = Geräte	0,00	
Fremdleistung	0,00 +	***** %	0,00 = Fremdleistung	0,00	
			+ Kalkulationsdifferenz	0,18	
Summe Kosten	1.474,88 +	47,396 %	699,03 = Summe	2.173,91	

Umsatzsteuer und Kontenzuordnung
Erlöskonto >> Standarderlöskonto 8400 << Steuerklasse 99 19% testweise

Preise Arbeitszeit bei 23 Stück
Kosten 33.922,24 €
Aufschlag 16.077,69 €
Verkauf 50.000,00 €

Deckungsbeitrag 18,40 € / h

Die Preiskalkulation bezieht sich auf
gültige Kalkulation

Aufschläge in allen Unterpositionen setzen
 Verkaufspreis folgt den Kosten

2. Selbstkosten / Lohn: Dies umfasst die Kosten pro Stunde des jeweiligen Mitarbeiters mit seinen regelmäßig anfallenden Kosten für ausgezahlten Lohn, Lohnsteuer, Sozialversicherung, Krankheit, Urlaub und sonstigem. Der exakte Wert kann erst zum Jahresende errechnet werden, weil erst dann Klarheit über die Krankentage vorliegt. Hierbei muss Urlaub, der erst im nächsten Jahr gegeben wird, hinzugerechnet werden. Ebenso muss der Urlaub des laufenden Jahres, dessen Ursprung im Vorjahr lag, abgezogen werden.

3. Zeit: Die Zeit, die ein Mitarbeiter für einen bestimmten Vorgang braucht, muss geschätzt werden. Dies geschieht meistens mit Hilfe von Erfahrungswerten oder durch Richtwerte aus Tabellen von Ingenieurbüros.

4. Gerätekosten: Dies können Kosten für geliehene oder eigene Geräte sein. Die Kalkulation der Kosten eigener Geräte

muss die kalkulatorische Abschreibung und die Kosten für Verbrauchsmaterial berücksichtigen.

5. Fremdleistungen: Üblicherweise sind dies die Rechnungen von Subunternehmern.

6. Aufschläge: Den Selbstkosten bei Material, Lohn, Geräten und Fremdleistungen werden über Aufschläge Kosten zugeordnet, die nicht direkt dem Angebot zurechenbar sind. Dies sind allgemeine Verwaltungskosten, Unternehmergehalt, Fahrtkosten, Gehälter, Buchhaltung, Steuerberater, Software, Wagnis und Gewinn... Die Aufschläge bei den einzelnen Kalkulationsfaktoren sind abhängig von den örtlichen Gebräuchen. Problematisch ist, dass die exakte Ermittlung des gesamten Aufschlages erst anhand der realen Kosten zum Jahresende möglich ist. Es muss beachtet werden, dass manche steuerlich gebotenen Buchungen oder erlaubte Buchungen tatsächliche Erträge oder Kos-

ten verschleiern. Dies gilt unter anderem für Abschreibungen und der Bewertung von Teilleistungen zum Jahresende.

Ganz wichtig ist immer der Vergleich mit Wettbewerbern. Höhere Preise müssen gegenüber dem Kunden begründet werden, wenn man Aufträge bekommen möchte und niedrigere Preise sind Anlass zu der Frage, ob man nicht irgendwo Geld verschenkt oder Verluste macht, ohne dies zu erkennen.

Kalkulation am Beispiel einer Leistung

Gezeigt werden soll, wie aus einer einfachen Kalkulation über den Daumen eine exakte Leistung mit Stück- und Lohnliste in den Stammdaten wird. Der Kalkulator schaut sich das Objekt, sagen wir ein Vordach, an und verkündet, dass die Erneuerung Euro 7000 kostet. Dies ist für ihn überschaubar, weil er ähnliche Dächer mit entsprechender Ausführung schon häufiger gebaut hat. In Hapak kann er wie in einer Textverarbeitung die Leistung beschreiben und den Verkaufspreis als Einzelpreis eintragen. Somit wird auf einfache Weise ein manueller Artikel (am besten eine Leistung) angelegt.

Wenn er sich hierbei auch Gedanken über seine Kosten gemacht hat, kann er diese in der Kostenkalkulation nach einem Klick mit der linken Maustaste auf den Gesamtpreis eintragen.

Um eine Basis für seine Personalplanung und die Nachkalkulation zu bekommen, ist die Kalkulation mit allen möglichen Kalkulationsfaktoren (Material, Lohnsatz, Zeit, Geräte und Fremdleistungen) durchzuführen.

Liegt dem Bauherrn bereits ein Gegenangebot vor, sollte man sich, um den Auftrag zu erhalten, noch genauere Gedanken über die eigenen Kosten machen. Hierzu dienen die Stück- und Lohnlisten der Leistung. In die Stückliste kann das Material mit den aktuellen Preisen aus dem Stamm eingetragen und Preisveränderungen, etwa aufgrund von Händlerabbatten, später angepasst werden. Ebenso wird in die Lohnliste die benötigte Zeit der entsprechenden Lohngruppen (Meister, Geselle ...) aufgenommen.

In der Kalkulation lässt sich anschließend das Ergebnis begutachten, wobei alle Werte verändert werden können. Der Kalkulator besitzt in Hapak volle Gestaltungsfreiheit. Beispielsweise hat die Änderung der Einkaufspreise seine kaufmännische Begründung darin, dass die Einkaufswerte in der Kalkulation nur als Richtwerte Verwendung finden. Von

HAPAK-Dokumentbearbeitung - [Angebot 20108/07]

Formular: standard

Verdana 10

Angebot 20108/07

Vordach

Sehr geehrter Herr Misol,

wir danken für Ihre Anfrage und bieten wie folgt an:

Position	Menge	ME	Bezeichnung	E-Preis	G-Preis
1	1	Stck	Vordach	6.201,00	6.201,00
darin enthalten					
			Falzprofile für Dachdeckung		
			halbrunde Dachrinne		
			Formteile		
			Klempnermeister		
	33	Std.	Klempnergeselle	42,00	1.386,00
Nettosumme					6.201,00
Umsatzsteuer				19 %	1.178,19
Gesamtsumme					7.379,19

Wir hoffen, dass dieses Angebot Ihren Vorstellungen entspricht.

Zu weiteren Beratungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Seite 1/2 geändert Jumbo-Lohnposition [F2] Material [F3] Leistung [F4] Jumbo - mit [UMSCHALT] freie Position

Bild 2.: Angebot in Einzelpositionen: Um die Einzelpreise nicht anzuzeigen, lassen sich Titel pauschal setzen.

HAPAK-Dokumentbearbeitung - [Angebot 20108/07]

Formular: standard

Verdana 10

Angebot 20108/07

Vordach

Sehr geehrter Herr Misol,

wir danken für Ihre Anfrage und bieten wie folgt an:

Position	Menge	ME	Bezeichnung	E-Preis	G-Preis
1	1	Stck	Vordach	6.201,00	6.201,00
darin enthalten					
	75	lfdm	Falzprofile für Dachdeckung	45,00	3.375,00
			halbrunde Dachrinne		
			Formteile		
			Klempnermeister		
			Klempnergeselle		
Nettosumme					6.201,00
Umsatzsteuer				19 %	1.178,19
Gesamtsumme					7.379,19

Wir hoffen, dass dieses Angebot Ihren Vorstellungen entspricht.

Zu weiteren Beratungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Seite 1/2 geändert Jumbo-Materialposition [F2] Material [F3] Leistung [F4] Jumbo - mit [UMSCHALT] freie Position

Bild 3.: Angebot mit einem Jumbo und ausgeblendeten Einzelpreisen und Mengen. Im ersten Artikel im Jumbo wird gerade die Menge geändert, deshalb sieht man auch den Preis.

diesen Richtwerten wird angenommen, dass sie nach Verhandlungen mit dem Lieferanten korrigiert werden. Die Änderung der Aufschläge muss möglich sein, weil ein großes Bauprojekt immer andere (geringere) Aufschläge ermöglicht, als etwa Kleinaufträge. Wenn die Leistung so gut geworden ist, dass sie häufiger verwendet werden soll, kann sie aus dem Angebot in den Stamm übertragen werden (Bild 1.).

Kalkulation mit verschiedenen Positionen

Ein Angebot hat meistens mehrere Positionen und kann auch Titel, Untertitel, Titelsummen, Rabatte, Aufschläge, Freie Texte, Trennlinien oder Skonti besitzen. Für Positionen stehen Material (Daten von Lieferanten), Leistungen, Lohn und so genannte Jumbos zur Verfügung.

Material: Das Material wird über Datenorm vom Großhändler übernommen, wenn dieser es anbietet. Der Großhändler liefert dann die persönlichen Rabatte des Handwerkers mit, so dass bei den Preisen in Hapak immer die aktuellen Lis-

ten- und Einkaufspreise des Großhändlers zur Verfügung stehen. Viele Kunden setzen den Listenpreis des Großhändlers als ihren Verkaufspreis, andere setzen individuelle Aufschläge. Beides wird von der Kalkulationssoftware unterstützt. In Zeiten stark schwankender Preise ist der Materialstamm nur gut wenn er aktuell ist. Für die Kalkulationssicherheit gibt es daher seit neuestem die Datenorm-Direktschnittstelle. Dort wird mit einem Startvorgang die Verbindung zum Großhändler hergestellt. Anschließend werden die aktuellen Daten heruntergeladen und eingelesen. Die Materialpreise können jedoch auch manuell eingepflegt werden.

Leistungen: Leistungen sind Arbeitsleistungen einschließlich des benötigten Materials. In der Stück- und Lohnliste können, wie bereits beschrieben, für die Kalkulation, Material- und Lohnpositionen hinterlegt werden. Viele Handwerker nutzen diese Leistungen, um Material dauerhaft und updatesicher mit eigenen Texten ins Angebot zu übernehmen. Für verschiedene Gewerke gibt es fertig for-

mulierte Leistungstexte mit kalkulierten Arbeitszeiten zu kaufen. Die Kalkulationen sind als Ansatzpunkte für eigene Überlegungen zweifellos sehr gut. Einige Praktiker sagen, dass die Werte zu hoch und damit nur selten Aufträge zu bekommen sind.

Lohn: In Lohnpositionen lassen sich Mitarbeitergruppen (etwa Gesellen, Meister, Auszubildende) mit Selbstkosten und kalkuliertem Lohnsatz hinterlegen.

Jumbo: Der Jumbo ermöglicht es, Material, Leistungen und Lohnpositionen zusammenzustellen. Bei der Übernahme ins Angebot gibt es die Möglichkeit, einzelne Unterpositionen aus- oder einzublenden (Bild 2. und Bild 3.).

Übernahme von Kalkulationen und Kalkulationswarnungen

Eine Kalkulation muss ökonomisch sein, sie darf daher nicht zu viel Zeit kosten. Neue Angebote können deshalb aus alten Angeboten abgeleitet werden. Hierbei können Positionen hinzugefügt, gelöscht oder geändert werden. Durch Veränderung der Texte und der Kalkulation ist eine Anpassung möglich. Natürlich können aus alten Angeboten auch nur Teile übernommen werden. Auch Endpreiskalkulationen sind möglich, denn routinierte Handwerker wissen oft nach dem ersten Besuch beim Kunden, wie viel es kosten darf. In der Endpreiskalkulation kann der Endpreis (netto oder brutto) verändert werden. Ganz wichtig dabei ist, dass sich der Aufschlag (absolut oder relativ) sofort ändert, um zu sehen ob er ausreichend ist. Diese Änderung ist auch bei Titelsummen möglich.

Hapak ermöglicht die Einstellung von Statuswarnern. Dies sind Markierungen am rechten Rand, die warnen, wenn die Position bestimmte Kalkulationsgrenzen unterschreitet. Beispielsweise warnt ein Rotes Dreieck bei Aufschlägen von 0% und darunter und ein gelbes Dreieck bei Aufschlägen unter 10%.

Zwischenbetrachtung

Die bislang besprochenen Funktionen werden heute von einem modernen Kalkulationsprogramm erwartet. Der zweite Teil beschäftigt sich mit komfortablen Programmfunktionen und speziellen Kalkulationsvarianten, die eine Angebotserstellung spürbar erleichtern sowie mit der Nachkalkulation. (Anm. d. Red.: Teil Zwei erscheint in der nächsten Ausgabe von BAUMETALL am 12.12.2007). ■

Gesamtsumme Demo

Kalkulation **Kupfer** Weiteres

Selbstkosten-Lohnsatz **20,26 €** Zeitbedarf **2.280 min**

kalkulierter Lohnsatz **42,92 €** = **38 h**

	Kosten	€	Aufschlag	€	Verkauf	€
Material	730,00	+	526,027 %	3.840,00 = Material	4.570,00	
Lohn	769,88	+	111,846 %	861,08 = Lohn	1.630,96	
Geräte	0,00	+	***** %	0,00 = Geräte	0,00	
Fremdleistung	0,00	+	***** %	0,00 = Fremdleistung	0,00	
				+ Kalkulationsdifferenz	0,04	
Summe Kosten	1.499,88	+	313,433 %	4.701,12 =	Summe	6.201,00
				+ 19 % Umsatzsteuer		1.178,19
				Gesamtsumme		7.379,19

Aufschläge in allen Positionen setzen

Verkaufspreis folgt den Kosten

Arbeitszeit / Deckungsbeitrag

Gesamtarbeitszeit **2.280 min**
das entspricht **38 h**

Bei einer durchschnittlichen Tagesarbeitszeit von **8 h** sind das **4,75 Manntage**

Deckungsbeitrag **123,71 € / h**

Die Preiskalkulation bezieht sich auf **gültige Kalkulation**

Bild 4.: Endpreiskalkulation eines Angebotes.