

Exakte Kalkulation sichert Erfolg

Keine Angebote mehr ohne Software

Die Zeiten, in denen Projekte manuell geplant und intuitiv kalkuliert werden konnten, sind vorbei. Genaue betriebswirtschaftliche Eckdaten bilden die Basis für exakte Kalkulation, und die wiederum sichern den Erfolg. Die größte Unschärfe liegt in der Montage, weil sich hier Unvorhersehbares häufen kann. Wer Software nutzt, ist von Anfang an im Vorteil. Metallbauunternehmer Georg Dorsch setzt sogar eine ERP-Software ein.

Autor: Dipl.-Ing Ulrike Hensel

„**S**chade! Im Prinzip hat sich an der Kalkulation, die in der Meisterschule gelehrt wird, bis zum heutigen Datum wenig geändert“, sagt Georg Dorsch, Metallbauunternehmer aus Adelsdorf bei Erlangen. Die Werkzeuge und Abläufe sind im Laufe der Zeit immer professioneller geworden. Wer genau kalkulieren will, muss seine betriebswirtschaftlichen Eckdaten gut kennen. Deshalb achtet Dorsch in seinem Unternehmen auf exakte Jahresbilanzen, vergleicht sie mit den Abrechnungen des vergangenen Jahres und justiert die Jahresprognosen für das kommende Jahr nach. Auf dieser Basis plant er Investitionen zielgerichtet, prüft Lohnkosten auf eventuell anstehende Steigerungen und analysiert die Richtigkeit der Material- und Lohngemeinkostenzuschläge. „Wir machen das ziemlich detailliert und sehen dadurch recht genau, ob unsere Erwartungen mit der betriebswirtschaftlichen Realität übereinstimmen.“

Kosten kann man nicht wegdiskutieren

So genau wie bei den Bilanzen, so genau und detailliert geht Dorsch auch bei Kalkulationen vor. „Was wir kalkulieren, ist die Basis unseres Unternehmenserfolges und fest fundamementiert.“ Das bringt seinem Unternehmen zwar nicht mehr Aufträge ein,

aber es reduziert das Risiko. Als Unternehmer trägt er schließlich auch Verantwortung für 32 Mitarbeiter. Allein für Akquise und Kalkulation sind zwei Mitarbeiter tätig, in der Arbeitsvorbereitung und Konstruktion sind es vier, in der Verwaltung zwei und in der Produktion zwanzig. Zwei eigene Montageteams mit je zwei Mann sind nur auf Baustellen im Einsatz.

Das Unternehmen hat sich auf die drei Schwerpunkte Fenster- und Fassadenbau sowie Türen, Brandschutzelemente und die klassische Schlosserei mit Stahlbau fokussiert, wobei es keine spezifischen Alleinstellungsmerkmale gibt. Schüco ist der Partner im Leichtmetallsystembau, das Schweizer Unternehmen Jansen im Stahlsystembau.

In seinem Umkreis kennt Dorsch keinen Kollegen, der hinsichtlich Kalkulation genauso penibel agiert wie er, und er kann sich auch nur mit wenigen Metallbauern in dieser Hinsicht austauschen. „In vielen Unternehmen wird viel über den Daumen gemacht, eben was der Markt hergibt“, so Dorsch. Angesetzt werde dann der übliche Stundenlohn von 40 oder 45 Euro. Im ersten Ansatz sei das schon richtig, denn man brauche ja schließlich Arbeit, meint der Unternehmer. „Aber man kann die Kosten nicht wegdiskutieren. Deshalb muss man übers Jahr auch die Preise etwas variieren und bei viel oder wenig Arbeit entsprechend anders kalkulieren.“ Wenig Arbeit kann heißen: Preise runter; viel Arbeit dagegen: Defizit wieder aufholen. In Bezug auf die Kalkulation bedeutet das für den Metallbaumeister zum Beispiel: „Wenn ich Arbeit brauche, muss ich die Gemeinkosten unter dem Deckungsbeitrag halten.“

ERP-Software vom Angebot bis zum Zuschnitt

Um dies alles genau auszutarieren, nutzt Dorsch in seinem Unternehmen eine ERP-Software. Sie unterstützt sämtliche betriebswirtschaftliche und projektbezogene Abläufe, angefangen vom Erfassen der Aufträge, dem projektbezogenen Verwalten der Arbeitszeiten über das Auslösen von Lieferantenbestellungen bis zum Buchen von Lieferanten- und Kundenrechnungen. Genutzt wird die Software E-R-Plus des Anbieters T.A. Project aus Essen. Dorsch bezieht diese über das Unternehmen Schüco. Der Bielefelder Systempartner selbst integrierte in diese ERP-Lösung seine eigene Konstruktions- und Kalkulations-Software für die Fenster-, Türen- und Fassadenelemente. Die Daten die



Unternehmer Georg Dorsch führt einen Betrieb mit 32 Mitarbeitern.



Fotos: Dorsch

Die Abläufe in der Fertigung sind am ehesten absehbar und die Kosten präzise zu beziffern.

ser Software werden dann ohne Schnittstellenverluste in die ER-Plus-Software importiert und für die weitere Planung und Steuerung der Projektabläufe verwendet. „Die ERP-Software ist so flexibel, dass wir neben Schüco auch Aufträge mit Jansen, Wicona oder anderen Lieferanten bearbeiten können. Bei uns werden alle Projekte und sämtliche Abläufe über die Software gesteuert, von der Kalkulation über die Lohnabrechnung bis zur Finanzbuchhaltung“, sagt Dorsch. Die Lieferantenrechnungen und die Ausgangsrechnungen werden danach über die Software Addison gebucht, mit der auch der Steuerberater arbeitet und die Bilanzierung für das Finanzamt durchführt.

Kalkulation in enger Abstimmung mit Lieferanten

Der Support und die Updates werden über Schüco abgewickelt, bei besonderen Anliegen gibt es einen direkten Draht zu T.A. Project. Neue Materialpreise werden im Stahl- und Leichtbau entweder über Updates der bestehenden Lieferanten eingespielt oder pauschal im ERP-System eingepflegt, wenn sich beispielsweise die Preise einer Produktgruppe um durchschnittlich drei Prozent erhöhen. Die Datenstämme können auch eigenständig aktualisiert werden. Viele Datenstämme hat das Unternehmen selbst angelegt. Die hinterlegten Preise sind dann in der Regel Mittelwerte der vergangenen Jahre. Die Datenstämme, die von anderen Systemlieferanten zur Verfügung gestellt werden, sind zunächst in Excel-Listen erfasst. Da es hierbei wenig Übereinstimmung gibt, ist sehr viel Nacharbeit erforderlich. „Oftmals ist es besser, wenn man alles selbst neu eingibt“, berichtet Dorsch.

„Für besonders große Projekte holen wir uns schon mal Angebote von verschiedenen Stahlhändlern ein. Im Systembau allerdings vergleichen nur wir die Preise“, sagt Dorsch und begründet: „Denn bei Schüco und Jansen haben wir nur finanziellen Spielraum, wenn wir Preise über komplette Projekte verhandeln können.“ Zukaufprodukte von Systemlieferanten, wie zum Beispiel

Beschläge und Montagematerial, werden je nach Projekt gesondert betrachtet. „Wenn diese Artikel auf dem freien Markt erhältlich sind, schauen wir uns durchaus nach Alternativen um. Das rentiert sich schon bei kleineren Aufträgen, denn das Produkt ist ja identisch, und im Einkauf liegt der Gewinn“, sagt Dorsch. „Allerdings bleiben wir stets systemtreu, denn wir müssen ja auch die speziellen Projektanforderungen hinsichtlich Dichtheit, Schallschutz und Wärmedämmung gewährleisten. Hier verbietet sich schon wegen möglicher Reklamationsansprüche das System zu wechseln, sonst erlischt die Gewährleistung.“

Der Einsatz von Glas erfordert sehr oft eine statische Vorberrechnung, die bei Dorsch Metallbau von der Schüco Software erledigt wird. Genauere statische Berechnungen, vor allem wenn es um Spezialgläser oder absturzsichere Ausführungen



Bei der Montage gibt es viele Unwägbarkeiten, deshalb sind auch die Kosten vergleichsweise schwierig zu kalkulieren.