

**Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**



Christoph Hintze

LVG Heidelberg



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**



**VORSICHT !  
SCHARF !!!**



**Inhalte:**

**Gärtnerische Dienstleistungen  
ausbauen ?**

- Ausgangssituation
- Organisatorische Konsequenzen
- Wirtschaftliche Konsequenzen
- Ausblick



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

---



## Ausgangssituation

- **Persönlichkeiten im Betrieb**
- **Lebensphase des Betriebes**
- **Finanzausstattung des Betriebes**
- **Mitbewerber**
- **Standort: Kundenstruktur, Zahlungsbereitschaft**



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**



**Darf ich vorstellen?**

**Rudi Fleissig, Gärtnermeister,**

**Endverkauf**



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

## Ausgangssituation Rudi Fleissig



	<u>Handel Prod. D.leist.</u>		
- <b>Persönlichkeiten im Betrieb</b>	XX		XXX
- <b>Lebensphase des Betriebes</b>			XXX
- <b>Finanzausstattung des Betriebes</b>	X	X	X
- <b>Mitbewerber</b>	XXX		
- <b>Standort: Kundenstruktur, Zahlungsbereitschaft</b>			XXX

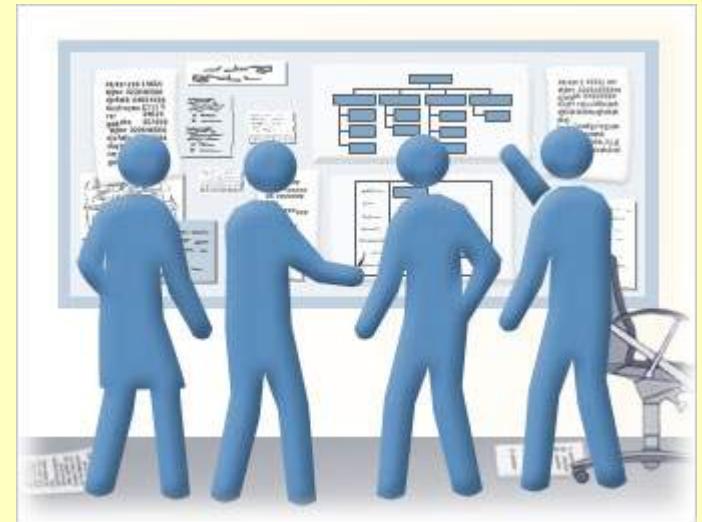


**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

# Organisatorische Konsequenzen des Ausbaus von Dienstleistungen



- **Mitarbeiter: Ziele, Strategien bekannt?  
Verantwortlichkeiten klar?**
- **Planung, Kontrolle, Steuerung**
- **Dokumentation**



## Organisatorische Konsequenzen



### Wie sieht es bei Rudi Fleissig aus?

- Mitarbeiter sind im Boot ! Sie kennen den Kurs ! Rudis Fernziel:  
Vom Kapitän zum Lotsen
- Planung: Gute Zahlen sind Geld wert!  
Erwartungshaltung der Kunden  
→ Kosten- und Qualitätsziele
- Kontrolle, Steuerung: Mit Kompass !  
Rapports, Tagesberichte



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

# Wirtschaftliche Konsequenzen des Ausbaus von Dienstleistungen



- Vorkalkulation notwendig
- Nachkalkulation bei größeren Projekten
- Rechnungswesen neu gestalten





**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

## Wirtschaftliche Konsequenzen



**Wie sieht es bei Rudi Fleissig aus?**

**Vorkalkulation:**

- **Ganz zentral: Betriebsstundensatz**
- **BVE-Projekt**
- **Zeitwerte**
- **Vorgabewerte (SOLL-Werte)**



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

## Wirtschaftliche Konsequenzen



Vorkalkulation: Betriebsstundensatz → €/ min bzw. Std.



**Wie ist es  
bei Ihnen?**

**Kennen Sie  
Ihren?**



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

## Wirtschaftliche Konsequenzen: **Betriebsstundensatz**

### Aufteilung der Jahresarbeitsstunden

Gesamtsumme bezahlter  
Jahresarbeitsstunden



Fehlstunden durch Feiertage, Urlaub,  
Krankheit

vom Kunden nicht bezahlte Arbeitszeit  
für Nachbesserung, Fortbildung, etc.

tatsächlich geleistete  
Jahresarbeitsstunden

Produktivstunden = vom Kunden  
bezahlte Arbeitsstunden



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**



**Beispiel:**

**Lohnkosten Fachkraft pro effektiv geleist. Std: 15 €**

**Anteil der gesamten Lohnkosten an der  
Summe aller Kosten (Friedhofsbetriebe): 50%**

**→ notwendiger Stunden-Verrechnungssatz  
zur Deckung aller Kosten 30 €**

**wenn Gewinn-/Wagnis-Zuschlag = 20%**

**→ notwendiger Stunden-Verrechnungssatz 36 €**



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

**Betriebsstundensatz: Lohnkosten + Gemeinkosten / Std.**



**Das heißt für Rudi Fleissig:**



**Die vom Kunden bezahlten Stunden als Kalkulationsgrundlage verwenden! Auf diese legt er die Arbeits- und die Gemeinkosten um.**

**Fleissig verwendet die **BVE-CD**, um sich diese Zahlen zusammenzustellen. Im Winter will er auf das Seminar gehen, bei dem die CD intensiv gezeigt wird.**



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

## Zeitwerte



### BVE-Projekt

#### Datensammlungen

- fremde
- eigene

#### Projekte in Abschnitte teilen (Größe?)

→ Zeitvorgaben  
(Tagesziele !)

Nachkalkulation  
größerer Projekte



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

## **Wirtschaftliche Konsequenzen Rechnungswesen neu gestalten!**

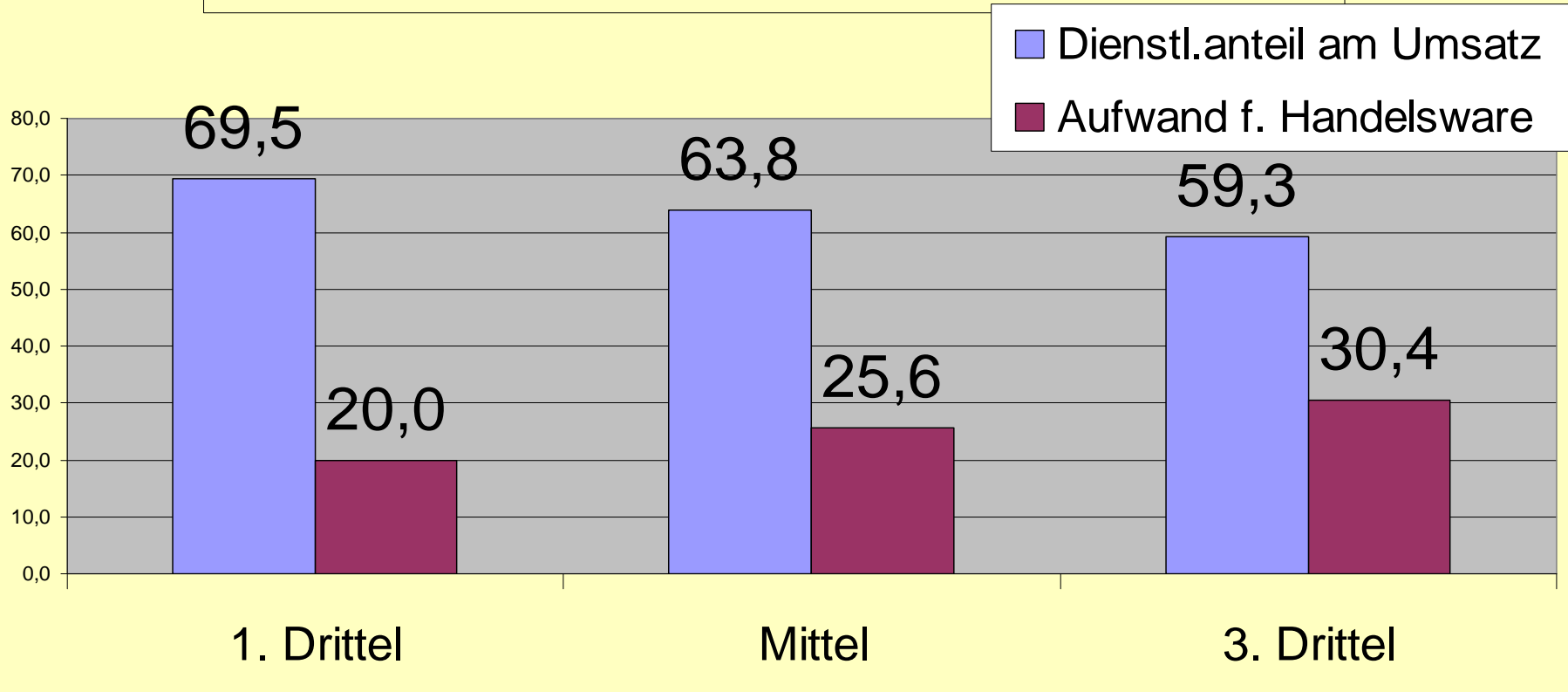


- **Kontenplan: Kostenstelle Dienstleistung**
- **Auswertbarkeit von BWA's, Summe-Saldenlisten und Gewinn- und Verlustrechnungen**
- **Planung, Kontrolle, Steuerung möglich machen !**
- **Orientierungszahlen: Umsatz / Std., Deckungsbeitrag / Std. → Vergleiche**



# Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !

**Orientierungsdaten Baden-Württemberg 2008**  
**Friedhofsbetriebe (n = 20)**  
**Die Konzentration auf den Friedhof scheint ein**  
**Erfolgskriterium zu sein! (Angaben in % vom Betriebsertrag)**





**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**



**Ausblick:**

**Einzelhandelsgärtner:**

**Versuche nicht, es allen Recht zu machen!**

**Konzentrieren Sie sich auf das, was ...**

- **Sie am besten können und**
- **womit Sie dem Kunden den größten Nutzen bieten, den er beim Mitbewerber nicht hat !**



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**



**Ihre Rechnungen können gar  
nicht scharf genug  
sein !!!**



**DANKE  
fürs  
Zuhören !!!**



**Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !**

---



**Christoph Hintze  
LVG Heidelberg  
Diebsweg 2  
69123 Heidelberg**

**[www.lvg-heidelberg.de](http://www.lvg-heidelberg.de)**

**E-Mail: [christoph.hintze@lvg.bwl.de](mailto:christoph.hintze@lvg.bwl.de)**

**Fax: 06221-7484-13**



**Baden-Württemberg**