

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





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>		
- Persönlichkeiten im Betrieb	XX		XXX
- Lebensphase des Betriebes			XXX
- Finanzausstattung des Betriebes	X	X	X
- Mitbewerber	XXX		
- Standort: Kundenstruktur, Zahlungsbereitschaft			XXX

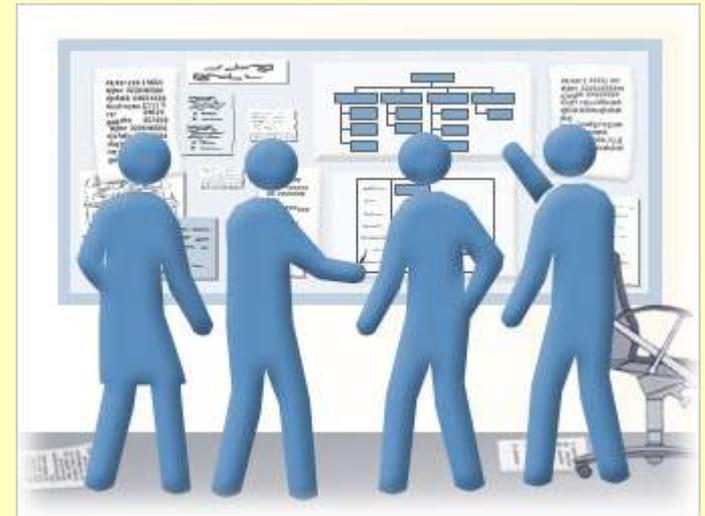


Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !

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?**

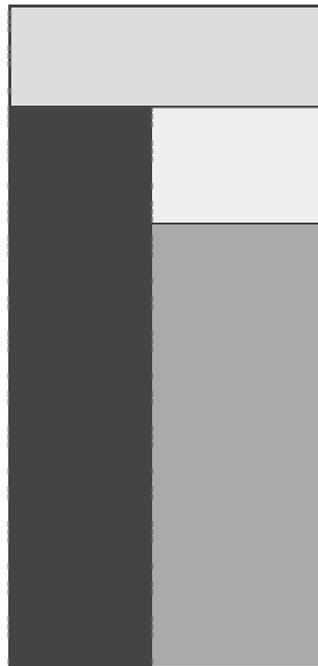


Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !

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!

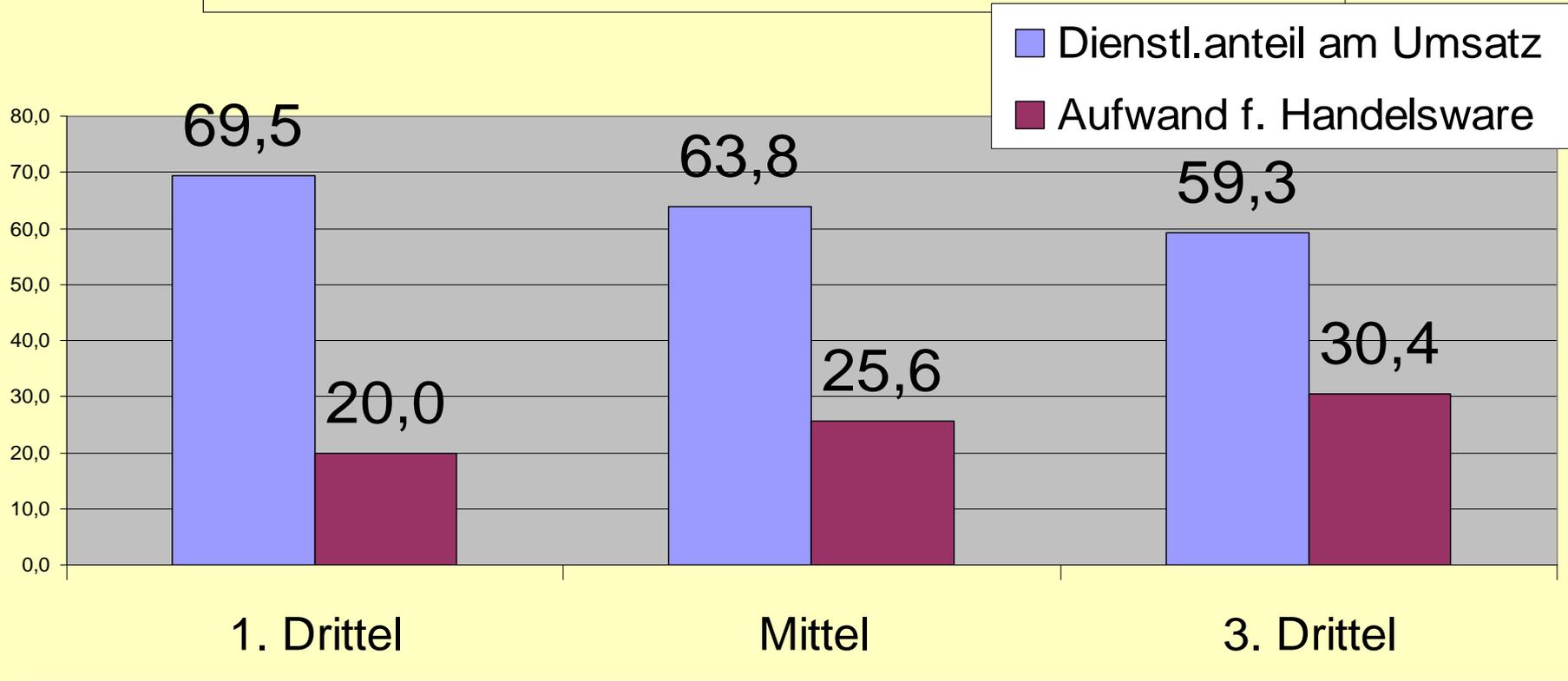


- **Kontenplan: Kostenstelle Dienstleistung**
- **Auswertbarkeit von BWA's, Summe-Saldenlisten und Gewinn- und Verlustrechnungen**
- **Planung, Kontrolle, Steuerung möglich machen !**
- **Orientierungszahlen: Umsatz / Std., Deckungsbeitrag / Std. → Vergleiche**

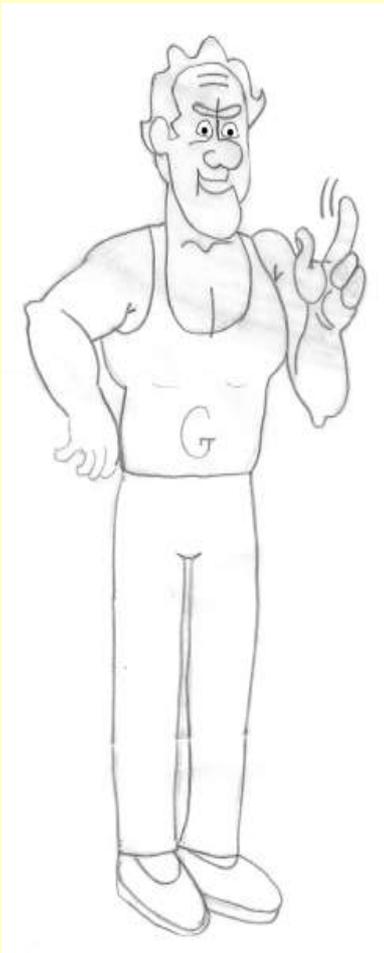


Hintze: Nur wer scharf rechnet ist erfolgreich !

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 ...

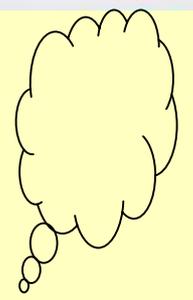
- **Sie am besten können und**
- **womit Sie dem Kunden den größten Nutzen bieten, den er beim Mitbewerber nicht hat !**



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

E-Mail: christoph.hintze@lvg.bwl.de

Fax: 06221-7484-13



Baden-Württemberg