Angebotskalkulation im Elektrohandwerk

Bereits bei der Angebotskalkulation werden die Weichen dafür gestellt, ob das Unternehmen mit Gewinn, kostendeckend oder gar mit Verlust arbeitet. Daher sollte im Angebot eine möglichst realistische Bewertung der eigenen Kosten und Leistungen erfolgen. Mit geeigneten Kalkulationshilfen kann man sich diese Arbeit wesentlich vereinfachen.

Kalkulationsfaktoren bestimmen

Für die automatisierte Angebotskalkulation bis hin zur Fakturierung wird häufig bereits eine kaufmännische Software genutzt. Es ist zwar meist nicht so einfach, bei den zahlreichen Software-Anbietern das für den eigenen Betrieb geeignete Programm auszuwählen. Ein wesentlich größeres Problem bereitet es jedoch, bei der Kalkulation mit realistischen Daten zu arbeiten. Das setzt voraus, die eigenen Kosten und Leistungsfähigkeit zu kennen, kontinuierlich zu kontrollieren und zu aktualisieren. Denn die beste Software nützt wenig, wenn bereits die Kalkulationsbasis nicht stimmt.
Wichtige Faktoren der Angebotskalkulation:

- Material-Einkaufspreis
- Bau- und Montagezeit
- Stundenverrechnungssatz
- Gemeinkosten
- Deckungsbeitrag oder Wertschöpfung.

Wertschöpfung ermitteln

Ein wichtiges Kriterium für die einfache und schnelle Überprüfung seines Angebots auf Richtigkeit der Kalkulation ist die Ermittlung der betrieblich notwendigen Mindestwertschöpfung. Unter dem Wertschöpfungsfaktor versteht man den Betrag an notwendigen Erlösen, der pro produktiver (verrechenbarer) Montagestunde mindestens erzielt werden muss (Beispiel), um alle im Installationsbereich anfallenden Kosten abzudecken. Man vergleicht dafür die betrieblich notwendige Jahreswertschöpfung mit der Wertschöpfung des zu kalkulierenden Objekts. Der Einstandswert des Materials bleibt dabei unberücksichtigt.

BEISPIEL
Ermittlung der Wertschöpfung des Objekts im Installationsbetrieb
Kosten gesamt: 453024 Euro
Produktive Stunden gesamt: 11330 h
Mindestwertschöpfung/h:
453024 Euro **:** 11330 h
= **39,98 Euro/h**
Angebot: 100000 Euro
Material (Einkauf): 58000 Euro
Kalk. Montagestunden: 1048 h
Wertschöpfung/h im Angebot:
(100000 - 58000) Euro : 1048 h
= 40,08 Euro/h
Ergebnis: Angebot kann als Auftrag kostendeckend abgewickelt werden

Kosten analysieren

Die Bruttolohnkosten sowie die aktuellen Einkaufspreise beim Großhandel sind bei der Analyse der Kosten häufig das geringere Problem. Um im Angebot möglichst realistische Kosten einfließen zu lassen, ist es wichtig, die tatsächlich entstandenen Aufwendungen früherer Aufträge zu kennen und mit den betreffenden Angeboten/Aufträgen zu vergleichen. Solche Werte erhält der Unternehmer hauptsächlich im Ergebnis einer kontinuierlichen Nachkalkulation. Dieser Aufwand lohnt auf Dauer, denn nur so kann der Elektromeister rechtzeitig gegensteuern, wenn sich die Verluste häufen.
Auch sind beispielsweise folgende Überlegungen vor der Angebotsabgabe einzubeziehen:

- Werden alle Kosten richtig und vollständig erfasst. Wird z. B. zwischen produktiven und unproduktiven Stunden differenziert, wenn sich ein Mitarbeiter 8 h auf der Baustelle befindet und sich dabei auch einmal mit dem Bauleiter abstimmen oder Werkzeug oder Schutt wegräumen muss.
- Werden im Unternehmen die tatsächlichen Kosten für An- und Abfahrten kalkuliert – diese liegen bei Baustellenanfahrten von 50 km mindestens bei 600 Euro.
- Wird ein angemessener Gewinn eingerechnet.
- Werden unvorhergesehene Ereignisse durch einen Wagniszuschlag abgedeckt.

In der Praxis wird häufig ein solcher Aufwand nicht betrieben. Daher ist es um so wichtiger, zumindest gute Hilfsmittel einzusetzen, um beim Angebot auf der sicheren Seite zu sein.

Kalkulationshilfen nutzen

Bereits im Jahr 1981 wurde eine wichtige Kalkulationshilfe ins Leben gerufen und seitdem ständig weiterentwickelt. Maßgeblichen Anteil an dieser Arbeit hat vor allem Obermeister *Kirsch* der Elektro-Innung Oberallgäu. Das Material, auch bekannt als **KfE – Kalkulationshilfe für die elektro- und informationstechnischen Handwerke** wird seitdem jährlich vom Zentralverband für elektro- und informationstechnische Handwerke (ZVEH) in einer jeweils aktualisierten Fassung im Juli herausgegeben. Darin werden nicht nur die Hinweise aus dem Elektrohandwerk, sondern auch veränderte Kostenstrukturen und Leistungspositionen berücksichtigt.
Schon von Beginn an wurde viel Wert darauf gelegt, Leistungsbeschreibungen, Bauzeiten, Materialpreise und andere wichtige Kalkulationsfaktoren so realistisch wie möglich abzubilden. Viel technischer Sachverstand und praktische Erfahrungen waren daher gefragt.
Neben dem KfE als Nachschlagewerk von etwa 1000 Seiten werden heute zahlreiche EDV-Versionen, auch in Sonderversionen, angeboten, die zusammen mit der entsprechenden Kalkuationssoftware am PC genutzt werden können.

AUF EINEN BLICK



- Ca. 10000 Leistungspositionen mit kompletter Beschreibung
- Für alle gängigen Arbeiten im Bereich Elektrotechnik einsetzbar
- Mit Reparaturdaten für die Bereiche Elektromaschinenbau und Informationstechnik
- Mit Bauzeiten je Anlage/Stück oder Meter
- Mit elektrospezifischen Netto-Preisen bei Abnahme üblicher Mengen und unter Zugrundelegung üblicher Rabattkonditionen
- Zusätzlich mit Texten und Preisen für Sonder-Leistungspositionen
- Als Buch-Ausgabe, aber auch als EDV-Versionen auf CD-ROM, als Standardversionen und mit kompletter Stücklisten-Organisation lieferbar, auch im GAEB-Format
- Mit betriebswirtschaftlichem Anhang, Informationen und Berechnungsbeispielen zu den Themen Lehrlingskosten, Stundenverrechnungssätze u. a .m.
- Zusammen mit gängiger Branchensoftware einsetzbar
- Benötigte Schnittstellen: ZVEH-NORM 1/96 + ELDA-NORM 1/96, ELDANORM 2000 und ZVEHNORM 2000 sowie auch DATANORM.

Praktischer Nutzen

Die KfE hat sich zu einem wichtigen Nachschlagewerk für den Elektrohandwerker und für den Planer elektrotechnischer Anlagen entwickelt. Die darin enthaltenen Daten basieren auf langjährigen Erfahrungswerten.
Auch durch die unverbindlichen Kalkulationsbeispiele und Hinweise zur Berechnung der Cu-Tageszuschläge wird die Angebotskalkulation für den Unternehmer wesenlich vereinfacht.
Bei der Stückliste mit leistungsspezifischen Einzelmaterialien handelt es sich um eine realistische Auswahl aus dem Gesamtsortiment, das am Markt angeboten wird.
Die Montagezeit ist knapp bemessen und eine solide Orientierungsgrundlage für eigene Angebote.
Was den Materialeinkauf anbetrifft, so praktiziert jeder Handwerker seine eigene Einkaufspolitik. Daher ist die Muster-Stückliste zur KfE vom Nutzer zu individualisieren. Technisch vergleichbare Positionen müssen entsprechend ausgetauscht werden. Für diesen Abgleich bietet die META HGmbH, München, großhändlerspezifische Stücklisten für alle rund 10000 Leistungspositionen der KfE an – so z. B. die Varianten der Großhändler Sonepar/OTRA oder Hagemeyer.
Zu Testzwecken gibt es für alle EDV-Dateien die „e-CD 1“ mit Musterdaten kostenfrei. Bestelladressen für die KfE Test-CD-ROM:
Frau *Schiewe*, **c.schiewe@zveh.de** sowie **wfe@zveh.de**.

Fazit

Eine Kalkulationshilfe kann letztendlich nicht die detaillierte eigene Kalkulation ersetzen. Zusätzliche Kosten aus konkreten Zahlungs- und Lieferkondionen, durch das Beibringen von Sicherheiten, die Absicherung von Forderungen usw. können nur vom Unternehmer auftragsbezogen eingerechnet werden.
Hinzu kommt die Beurteilung der konkreten Wettbewerbssituation und der Möglichkeit, die Angebotspreise durchzusetzen . ■