



Mit nachfolgenden Beispielen, möchten wir Ihnen einen Eindruck vermitteln, wie man täglich mit nur wenig Zeitaufwand jederzeit zu einem kostendeckenden Verkaufs- bzw. Angebotspreis gelangt.

Bereits in der Angebotsabgabe erkennen Sie für sich, welche Aufträge mit Gewinn bzw. mit Verlust kalkuliert sind.
In Preisverhandlungen haben Sie ab sofort die besseren Karten, denn Sie wissen ganz genau, wann Sie den Auftrag annehmen sollten.
Ihre Verhandlungsposition verbessert sich um ein Vielfaches.

Bereits abgearbeitete Aufträge lassen sich in wenigen Minuten nachkalkulieren und Sie wissen sofort, ob das Vorhaben mit Gewinn oder Verlust abgeschlossen wurde. Sie können zeitnah reagieren und nach Ursachen suchen.

Abwarten bis zum nächsten Jahresabschluss ist für viele Unternehmen schon zum Verhängnis geworden, gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten wie heute.

Des Weiteren möchten wir Ihnen kleine hilfreiche Programme vorstellen, die Ihnen sehr viel kostbare Zeit sparen können. Wir zeigen Ihnen, wie Sie im Handumdrehen aus einer Angebotskalkulation eine Rechnung erstellen können, ohne auf die Mitarbeit einer Sekretärin angewiesen zu sein.

[Baugewerbe](#)

[Handel- Dienstleistungen](#)

[Spedition- Logistik](#)

[Büroarbeit- schnelle Erledigung](#)

[Personalbereich-Jahresarbeitszeit- und Fehlzeitenkonto](#)

[Analyse](#)

Sollten auch Sie eine Idee haben, die man zu einer
„praktikablen Lösung“
machen kann, dann setzen Sie sich mit uns in Verbindung. Wir freuen uns auf Ihren Anruf.