

1. Excel – Tool für eine kostendeckende und schnelle Angebotsabgabe im Baugewerbe

Tägliches Arbeitsblatt

Da wir bereits im Vorfeld gemeinsam Ihre betriebswirtschaftlichen Zahlen in das Programm eingegeben haben, müssen Sie ab sofort für die tägliche Preiskalkulation lediglich noch nachfolgende Werte eingeben:

1. Einkaufspreis – Material
2. Einkaufspreis – Fremdleistung
3. geplanter Stundenaufwand
4. Gewinnaufschläge für Material / FL und auf Ihre Leistung (Stundenverrechnungssatz)

Angebotskalkulation:

1.	10.000,00	kalkulierter Materialaufschlag (in %):	10,00%	9.	1.000,00
2.	2.000,00	kalkulierter Aufschlag auf Fremdleistung (in %):	8,00%	10.	160,00
3.	3.762,24	kalkulierter Gewinnaufschlag auf Lohnleistung (in %):	0,00%	11.	0,00
4.	19,00%	Mwst.	100,00	12.	37,62

normales Preisangebot

VK-Preis Material (ohne Mwst.):	11.000,00
VK-Preis Fremdleistung (ohne Mwst.):	2.160,00
verkaufte Lohnleistung (ohne Mwst.):	3.762,24
Angebotssumme - netto:	16.922,24
Angebotssumme - brutto:	20.137,46
geplanter Gewinn:	1.160,00

Nachkalkulation:

Überprüfung nicht abgerechneter Leistungen: Bei einem Ergebnis=0 sind Sie mit der Rechnungsbilanz auf dem Laufenden.

verrechnete Lohnleistung - Ist: -188,11 Bitte überprüfen Sie Ihren Stundenaufwand, da Sie bereits mehr Stunden in Anspruch genommen haben als geplant!

Material - Ist: 9.000,00 Das ist Ihr verbleibendes Budget. Bitte achten Sie darauf, dass dieser Wert nicht negativ werden darf!

Fremdleistung - Ist: 2.000,00 Das ist Ihr verbleibendes Budget. Bitte achten Sie darauf, dass dieser Wert nicht negativ werden darf!

Gewinn / Verlust - Ist: 3.049,85

Druckdatum: 27.03.2007 2004 copyright Wirtschaftler- und Unternehmensberatung K. Kuhn

Auswertungsblatt

Jedes Vorhaben lässt sich exakt und tagaktuell nachkalkulieren, wenn Sie alle Lieferantenrechnungen, Rechnungen von Subunternehmern, Ihre Ausgangsrechnung bzw. Abschlagsrechnungen und die Stundenzettel Ihrer Mitarbeiter eintragen.

Ein Auswertungsblatt wertet für Sie jedes Vorhaben aus und zeigt mögliche Ursachen für einen eventuellen Verlust an. Gleichzeitig wird Ihnen immer der aktuelle Stand aller Ihrer Vorhaben angezeigt. Abweichungen zwischen Plan und Ist können Sie täglich abrufen.

The screenshot shows a software window titled 'Auswertungsblatt' with a menu bar (Datei, Bearbeiten, Ansicht, Einfügen, Format, Extras, Daten, Fenster) and a toolbar. The main content area is divided into sections for navigation, project information, and a detailed cost breakdown.

Navigation: 'zur Startseite', 'zum Eingabeblatt - Objekte'

Project Info: 'Auswertungsblatt', 'Musterbau', 'Musterhaus' (dropdown), 'Bemerkungen'

Cost Breakdown:

Kategorie	Plan	Ist	Abweichung	Bemerkungen
Umsatz - Plan	15.762,24 €			Ihr Ist - Umsatz fällt geringer als der Plan - Umsatz aus, dass kann folgende Ursachen haben: Falls Ihr Bauvorhaben bereits abgeschlossen ist, könnte es sein, dass Sie bereits in der Angebotsphase einen nicht vertretbaren Nachlass einräumen, bzw. konnten nicht den geplanten Rechnungsbetrag durchsetzen. Sollte sich Ihr BV noch in der Ausführung befinden, so ist es erforderlich eine Abschlagszahlung zu stellen.
Umsatz-Ist		8.000,00 €		
Abweichung			-7.762,24 €	
Materialeinsatz-Plan	10.000,00 €			
Materialeinsatz-Ist		1.000,00 €		
Abweichung			-9.000,00 €	
Fremdleistung-Plan	2.000,00 €			
Fremdleistung-Ist				
Abweichung			-2.000,00 €	
Stundenaufwand-Plan	100,00 €			Ihr Stundenaufwand ist höher als geplant, dass kann folgende Ursachen haben: Ein unzureichend kalkulierter Stundenaufwand, bzw. ein erhöhter Aufwand im Vergleich zum Angebot, verbunden mit einem fehlenden Nachtragsangebot. Eine weitere, erhebliche Ursache stellen oftmals Leerlaufzeiten im gewerbl. Bereich dar(Unproduktivität). etc.
Stundenaufwand-Ist		105,00 €		
Abweichung			5,00 €	
Gewinn-Plan	1.160,00 €			
Gewinn-Ist		3.049,65 €		
Abweichung			1.889,65 €	
Stundenaufwand - kumulativ per	27.03.2007	Plan: 130,00	Ist: 110,00	
Umsatz - kumulativ per	27.03.2007	Plan: 21.990,91 €	Ist: 12.444,00 €	
Rohertrag - kumulativ per	27.03.2007	Plan: 4.890,91 €	Ist: 11.099,00 €	
Gewinn - kumulativ per	27.03.2007	Plan: 1.665,00 €	Ist: 6.960,54 €	

Disclaimer: Der ausgewiesene Gewinn wird von einer aktuellen BWA abweichen, da die Basis der Fixkosten und aller anderen Aufwendungen nicht die absoluten Ist - Kosten widerspiegelt, sondern auf der Basis des **geplanten Stundenverrechnungssatzes** ermittelt wurde. Je kürzer die Intervalle zur Aktualisierung der Fixkosten gehalten werden, um so genauer kann der Gewinn ermittelt werden (das Arbeiten mit einem Betriebsabrechnungsbogen-BAB- würde ein noch genaueres Ergebnis liefern können).
Alle Auswertungen stellen lediglich eine erste Grobeinschätzung dar. Genauere Aussagen lassen nur eine detaillierte Analyse zu. copyright Karsten Kuhn

Bottom status bar: Bereit