

Expertentipp: So bekommen Sie mehr Aufträge – mit Kalkulation und Planung punkten!

Die meisten Betriebe müssen bis zu zehn Angebote abgeben, um einen Auftrag zu erhalten. Der angebotene Preis wird natürlich noch nachverhandelt und manchmal werden 5 – 10% nachgebessert. Wenig zählt bei der Vergabe die Tradition des Betriebes, die Qualität der Mitarbeiter und die regionale Ansässigkeit. Nein, was zählt ist der Preis! Erst hinterher merken viele Kunden, wie groß der Ärger ist, dann wird es teuer!

Was heißt das aber für Sie als Unternehmer?

Sie müssen Ihren Preis „wert“ sein. Bei Betrachtung der Prozesse, Abläufe der Auftragsorganisation stellen wir viele Fehler fest, die Zeit und Kosten verursachen. Durch eine bessere Vorplanung, Einrichtung von Baustellen, Materialsversorgung und Kommunikation mit den verantwortlichen Mitarbeitern, können Zeiten optimiert werden. Nach unserer Erfahrung mindestens 5 – 10%. Bei einer genaueren Abrechnung, Nachträgen und der Erfassung von Regiearbeiten machen Sie noch einmal mindestens 5% der Bausumme gut.

Wenn Sie also Ihre Abläufe optimieren, haben Sie ca. 10% der benötigten Zeiten eingespart. Die Folgen: Entweder Sie können günstiger anbieten oder Sie erwirtschaften einen höheren Deckungsbeitrag!

Die benötigte Zeit ist neben dem Material ein Faktor, aber welchen Stundensatz müssen Sie ansetzen?

Wir unterscheiden drei unterschiedliche Stundensätze, die Sie kennen sollten: Ihren

kostendeckenden Stundensatz, Ihren Angebotsstundensatz und Ihren Regiestundensatz. Eine große Bedeutung hat aber vor allem, wie Sie die Ausschreibung lesen und das Angebot gestalten. Hier sind Ihre Erfahrung und eine gezielte Vorgehensweise gefragt. Sie müssen zu einem gut gestalteten Angebot Ihre Kompetenz und die Vorteile für den Kunden, wenn er mit Ihnen arbeitet, aufzeigen – hier können Sie punkten!

Wie Sie Ihren Stundensatz berechnen, erfahren Sie in unserem Kalkulationsleitfaden. Einfach per Email anfordern unter info@bauerundpartner.net.

Wie Sie mehr Aufträge erhalten, besprechen Sie am besten persönlich mit uns.

Fragen zum Thema beantwortet Ihnen gerne:

Roland Bauer

Tel. 08031/1879-12,

bauer@bauerundpartner.net

