



Ihre Kalkulation ist falsch!

Liebe Leser,

oftmals erlebe ich, dass Unternehmen sehr komplizierte und aufwändige Kalkulationen zur Preisfindung verwenden. Unterstützt werden diese zwar durch Daten aus dem Controlling und Vorlagen in Excel, aber dennoch kommt es häufig zu keinem Auftrag. Die Ursache liegt allerdings nicht an der Qualität der Produkte - sondern an der Qualität der Kalkulation! In vielen Fällen rechnen Sie sich teurer als Sie eigentlich sind und in anderen verkaufen Sie Ihre Produkte unter Wert. Und beides führt leider zu Ertragsverlust für Ihr Unternehmen.

Heute möchte ich Ihnen anhand erfolgreich umgesetzter Praxisbeispiele engpassorientierte Kalkulationsmethoden aufzeigen, welche Ihren Unternehmensertrag innerhalb kürzester Zeit ansteigen lässt.

Einen Haken hat die Sache allerdings: Sie müssen bereit sein alte Gewohnheiten abzulegen und mit gesundem Menschenverstand an die Sache rangehen!

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen!

Ihr Fuat Akar



Hört auf mit dem Blödsinn!

Nun mal ganz ehrlich. Verstehen Sie wirklich, was Ihre Kalkulationsvorlage da im Hintergrund tut? Man tippt einen Wert nach dem anderen in vordefinierte Felder und schaut zu, wie sich die Kalkulation mit weiteren Gemeinkostenaufschlägen, Stundensätzen, Verrechnungssätzen und sonstigen Positionen automatisiert aufbaut. Finalerweise steht da ein Wert, der den Verkaufspreis darstellen soll.

Wenn nun der Kunde den Angebotspreis nicht akzeptiert, wird wieder - oftmals gemeinsam mit einem Vorgesetzten - die Kalkulation aufgenommen und die Aufschlagssätze um 1, 2, oder x% reduziert - mit dem Ziel die letzte Zeile "schönzurechnen". Jetzt haben wir den gewünschten Zielpreis erreicht!

An dieser Stelle müssen wir uns fragen, wie ernst wir die vorher mühselig aufgebaute Kalkulation nehmen? Wenn wir im Nachgang häufig die Aufschlagssätze wieder reduzieren, warum bauen wir Sie dann erst auf? Ich meine, wieso nehmen wir nicht einfach nur eine Aufschlagssposition und variieren diese bis zum gewünschten Zielpreis?

Und außerdem: Wie sicher sind wir uns denn überhaupt, dass wir die "Luft" an der richtigen Stelle raus gelassen haben?

Lerne vom Fliesenleger

Ja sicher - es ist ein komplexes Thema. Um etwas Vereinfachung in die industrielle Welt der Preisfindung zu bekommen, müssen wir ein anders Umfeld beobachten. Folgende Geschichte soll dies unterstützen:

Manfred ist selbständiger Fliesenleger. Er steht vor zwei Anfragen. Die eine beinhaltet das reine Verlegen des Steinzeugs und der andere Auftrag beinhaltet zusätzlich den Materialeinkauf vorzunehmen. Auftrag Nummer eins würde Manfred 5.000 € Umsatz einbringen - Auftrag zwei 12.000 €.

Da er allerdings alleine ist (er ist der Engpass seines Unternehmens) kann er aktuell nur einen Auftrag annehmen. Welchen Auftrag würden Sie wählen?

An dieser Stelle muss ich sicherlich nicht tiefer darauf eingehen, dass Manfred und auch kein anderes Unternehmen der Welt - ob Kleinbetrieb oder Großkonzern - nicht vom Umsatz, sondern vom Ertrag lebt. Eine andere Geschichte hierzu finden Sie im letzten Newsletter "Wachstum ohne Ertrag ist tödlich".

Der erste Auftrag bringt Manfred bezogen auf seinen Ressourceneinsatz 5.000 € Rohertrag, da kein Materialeinsatz seinerseits nötig ist. Der zweite Auftrag beinhaltet einen Materialeinkauf von 5.000 € und somit einen Rohertrag von 7.000 €.

Nun fällt die Entscheidung leicht, oder? Einen Moment noch!

Auftrag eins würde in 5 AT (1.000 €/AT) durchzuführen sein und Auftrag 2 in 10 AT (700 €/AT).

Für Manfred ist die Entscheidung nicht schwer. Für Sie?

Zeit für gesunden Menschenverstand

Was kann ein Industrieunternehmen von diesem Ein-Mann-Betrieb aus unserer Geschichte lernen?

1. Auch Sie haben einen Engpass im Unternehmen, was bedeutet, dass dieser Engpass den Gesamtdurchsatz Ihres Unternehmens bestimmt. Wahrscheinlich ist Ihr Engpass nicht durch eine Person bestimmt, sondern eher durch eine Abteilung, eine Maschine oder vielleicht durch Ihre Logistik.

2. Wenn Sie den Engpass kennen, dann muss dieser - und allein dieser - ausschlaggebend sein für den Kalkulationsfaktor Ihrer Produkte. D.h. wenn Sie ohnehin Aufträge im Rückstand haben, warum sollen dann noch weitere eingelastet werden? Und erst recht nicht, wenn diese einen schlechteren Ertrag als der bisherige Durchschnitt einbringen?

So verhalten verlieren Sie immer die richtigen Aufträge, welche den gewünschten Ertrag nicht einbringen würden und gewinnen den Zuschlag für Aufträge die zu Ihrem Ertragsmix an Produkten passen. Sie steigern den Unternehmensgewinn durch Konzentration und Kalkulation auf den Engpass!

Sicherlich kennen Sie die Situation, dass man einen Auftrag "übertrieben hoch" bepreist und.... Der Kunde bestellt trotzdem! Aber nun lohnt es sich die Kohle aus dem Feuer zu holen.

Mit dem oben gezeigten Verfahren wird diese Situation nicht mehr zufällig aufkommen, sondern zur angewandten Regel.

Ertrag oder Kosten? Das ist hier die Frage!

Der wesentliche Unterschied in dem exemplarisch beschriebenen Kalkulationsverfahren liegt darin, dass eine engpassorientierte Kalkulation auf den zu erzielenden Ertrag basiert. Eine klassische Herstellkostenkalkulation jedoch basiert auf Kosten, welche gedeckt werden sollten und einem zusätzlichen Gewinnaufschlag. Hierbei werden aber die gesamten Betriebskosten umgelegt, ohne zu betrachten ob das Produkt den Engpass durchläuft oder evtl. umgeht und somit quasi "nebenher" läuft.

Diese Produkte müssen komplett anders kalkuliert werden, da die Umlagekosten sie künstlich verteuern. Sie verlieren unnötig Aufträge, obwohl Kapazität vorhanden wäre!

Alles nur bla-bla?

PROZESSREICH hat dieses Verfahren mehrfach erfolgreich implementiert.

Folgend einige Beispiele und Kundenstimmen aus Baden-Württemberg:

Produzierende Industrie: 3 Monate nach Implementierung: Monatlicher Gewinnzuwachs um 300% - Tendenz steigend!

"Durch den engpassorientierten Ansatz haben wir die Kosten-Denkweise abgelegt und uns darauf fokussiert, was durch den Engpass läuft und ihn belastet. Durch die Begleitung von PROZESSREICH wurde auf einmal alles so klar und wir konnten uns maximal fokussieren. Das Ergebnis hat vorab keiner für möglich gehalten! Unsere Mitarbeiter sind motivierter als je zuvor."

Großhandelsunternehmen: 6 Monate nach Implementierung: Umsatzrückgang um 10%, nachhaltiger Gewinnzuwachs um 170%

"Wir haben uns immer wieder auf Umsatzwachstum und Auftragsgewinnung konzentriert. Das hat uns rückwirkend betrachtet größere Schwierigkeiten eingebracht. Durch das engpassorientierte Kalkulationsverfahren haben wir unsere Kalkulationsmethode enorm vereinfacht und viel transparenter aufgestellt. Wir wissen auf Anhieb, wie viel "Luft" wirklich noch drin steckt. Heute lehnen wir Aufträge ab und steigern dennoch unseren Gewinn. Das war vorher undenkbar!"

Bei Interesse vermitteln wir gerne ein Referenzgespräch zu unseren Kunden mit exponentiellem Wachstum.

Kontakt | Empfehlung | Veranstaltungen



Sie wollen mehr über echte Produktivität und exponentielles Wachstum erfahren?

[Sehen Sie hierzu das Video zu meiner Impulsrede auf dem "Management Innovation Camp 2016" in Essen.](#)

Sie planen eine Führungskräfteveranstaltung und möchten neue Wege zum Erfolg kennen lernen? Als Experte für exponentielles Wachstum halte ich gerne einen inspirierenden Impulsvortrag auf Ihrem Event und veranschauliche den Teilnehmern, wie durch gezielte Maßnahmen garantiert schon innerhalb weniger Wochen Ihr Gewinn signifikant gesteigert werden kann.

Referenzen zu solchen Ergebnissen, erhalten Sie gerne auf Anfrage.

Wenn Ihnen dieser Newsletter gefallen hat, dann leiten Sie diesen doch einfach weiter. Ihre Geschäftspartner können sich über folgenden Link als Empfänger eintragen. Dafür bedanke ich mich schon mal recht herzlich!

[Newsletter-Anmeldung](#)

SEMINAR

"Supply-Chain 4.0 - Bestände senken, Lieferfähigkeit steigern"

12. - 13.10.2016 // IHK Heilbronn-Franken

"Aufbau eines strategischen Einkaufs"

07. - 08.12.2016 // IHK Heilbronn-Franken

VORTRAG

"Mehrkosten oder Mehrwert durch Industrie 4.0?"

19.10.2016 // RAMADA Hotel München Messe // Markt&Technik Industrie 4.0 & Industrial Internet Summit "Fit für die digitale Transformation?"

Impressum

PROZESSREICH -
Unternehmensgestaltung

Fuat Akar
Ulmer Str. 9
71732 Tamm

Telefon: +49 7141 133 96 31
Telefax: +49 7141 133 96 32
E-Mail: mail@prozessreich.de

Verantwortlich für den Inhalt:

Fuat Akar
Ulmer Str. 9
71732 Tamm
Umsatzsteuer-ID: DE245176690

DISCLAIMER: Es wird keinerlei Haftung für Übermittlungsfehler, Richtigkeit oder Vollständigkeit der Angaben übernommen. Die Nennung von Produkten anderer Hersteller oder Anbieter dient ausschließlich zur Information und stellt keinen Warenzeichenmissbrauch dar. Hinsichtlich der Auswahl, Leistung oder Anwendung dieser Produkte oder Dienstleistungen wird keinerlei Gewähr übernommen.

Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, können Sie sich [hier](#) abmelden.