

Sage 50 Handwerk

# Steuern statt Rudern

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen  
und Controlling für Handwerksbetriebe

Sage



# Inhalt

## Seite 3

Handwerk: Zahlen in Österreich

## Seite 4

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

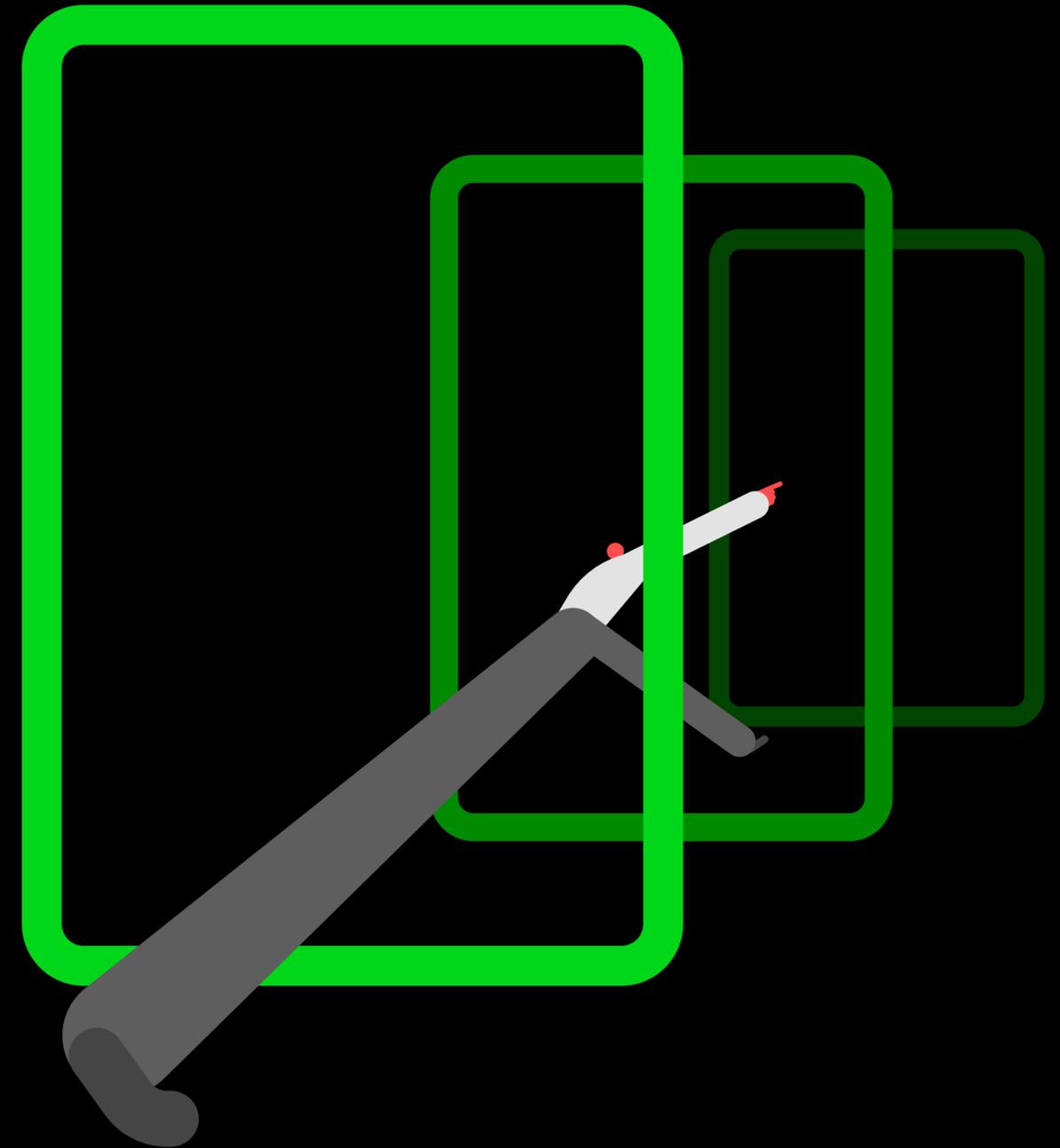
## Seite 11

Controlling für das Handwerk: Die Zahlen fest im Griff

## Seite 14

Termine, Mitarbeiter, Material: Planung ist das halbe Geschäft

Die in dieser Publikation getroffenen Aussagen stellen eine Empfehlung dar, sind unverbindlich und ersetzen keine professionelle (Rechts-) Beratung. Der Inhalt wurde mit größter Sorgfalt erstellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Inhalte und Darstellungen wird keine Gewähr übernommen. Ansprüche gegenüber der Sage Software GmbH können aus dieser Publikation nicht abgeleitet werden.



# Das Handwerk

## Zahlen in Österreich

Das Handwerk ist nicht nur ein vielseitiger Wirtschaftsbereich, sondern auch wichtiger Stabilitätsfaktor in Österreich. Im Jahr 2021 wurden 26.821 Millionen € \* in den Bau- und Baunebengewerbe handwerklichen Sparten umgesetzt.

**10,2 Prozent aller Unternehmen** in Österreich zählen zu den Sparten bzw. Fachverbänden von Bau-, Bauneben-, Bauhilfsgewerbe sowie Sanitär, Tischler, Elektriker und Metalltechnik. Diese Betriebe haben ähnliche Abläufe und Anforderungen und benötigen daher eine ähnliche Software. Ein Teil der Software sorgt dafür, dass jeder dieser Betriebe seine Zahlen fest im Griff hat.

**Keine Angst!** Sie brauchen kein Wirtschafts-

studium dafür! Es reicht, wenn Sie die wichtigsten Kennwerte im Blick haben und diese richtig interpretieren können. Die Software wird Ihnen dabei helfen.

In diesem Informationsblatt zeigen wir Ihnen, welche Kennzahlen für kleine und mittlere Handwerksbetriebe eine große Rolle spielen, wie Sie diese interpretieren und Ihren Betrieb dadurch besser steuern können.

\* Quelle: Statistik Austria WKO Gewerbe/Handwerk in Zahlen, Daten, Fakten (\*.pdf).



# Betriebswirtschaftliche Kennzahlen

## Mehr als nur Ziffern

Um Ihren Betrieb heute erfolgreich steuern zu können, gehört neben der fachlichen Kompetenz und der Service-Orientierung auch die Auseinandersetzung mit betriebswirtschaftlichen **Auswertungen**. Im Grunde genommen ist so eine Auswertung nichts anderes als eine Übersetzung Ihres Betriebs in Zahlen. Ein Blick auf Unternehmenskennzahlen hilft Ihnen, zu identifizieren, wo Sie wirtschaftlich mit Ihrem Betrieb stehen. Dieses Wissen ist essenziell, wenn es darum geht, wichtige **Entscheidungen** zu treffen **und Ziele** zu definieren. Mit klaren Zielen vor Augen, lässt sich Ihr Handwerksbetrieb besser lenken.

Stellen Sie sich folgende Situation vor: Ein Betrieb für Elektroinstallation erhält den Auftrag, die Leitungen in den Wohnungen eines neuen Mehrfamilienhauses zu verlegen. Als der Meister den Auftraggeber nach der Adresse fragt, sagt ihm dieser, dass er die genaue Adresse nicht kenne, dass das Haus aber ungefähr zwischen Bahnhof, Marktplatz und Supermarkt liegen müsse. Der Kunde sagt dem Handwerker noch, dass er dort nach dem Haus suchen könne, er werde es an dem gelben Anstrich erkennen. So etwas würde nie passieren. Das Beispiel zeigt aber, dass die Durchführung eines Auftrags nur dann möglich ist, wenn alle wichtigen Informationen vorliegen. Fehlt eine essenzielle Information wie in diesem Fall die

Angabe der Adresse, so kann der Betrieb die Arbeiten nicht vornehmen. Ähnlich verhält es sich mit der **Steuerung Ihres Betriebs**. Wenn Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter nicht kennen, können Sie nicht wissen, wie gut die Auslastung ist. Wenn Sie nicht wissen, welche Kosten Sie haben und wie hoch diese sind, können Sie nicht sehen, ob der Erlös eines Auftrags kostendeckend gewesen ist und wie hoch Ihr Gewinn ist. Welche Kennwerte sind also für die erfolgreiche Steuerung Ihres Handwerksbetriebs besonders wichtig? Bevor Sie an die Auswertung gehen, hilft es, sich zunächst ein paar Fragen ([Infobox „Wo stehen wir und wo gehen wir hin?“](#)) zu stellen, auf die die Kennzahlen die Antwort geben.

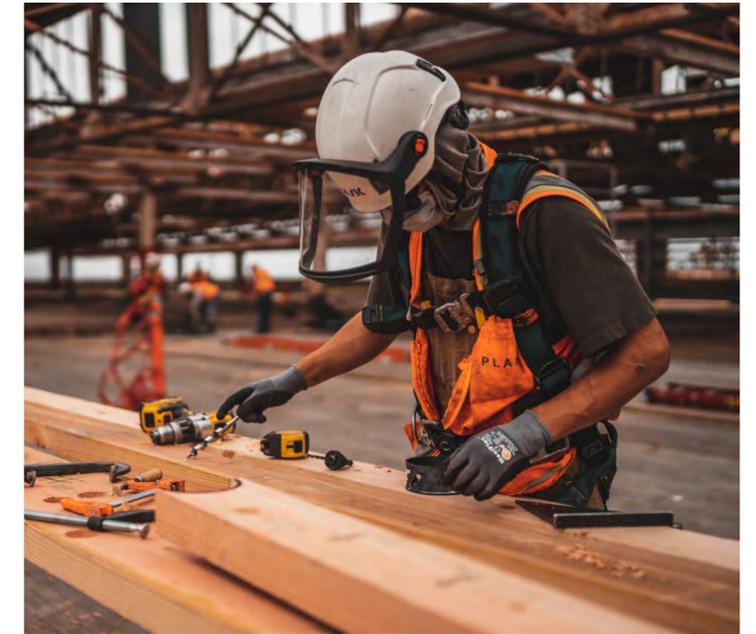
# Wo stehen wir und wo gehen wir hin?

Wer fragt, gewinnt. Die Auswertung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen unterstützt Sie maßgeblich dabei, Antworten auf Fragen zu Ihrer **Liquidität, Auslastung** oder **Personalplanung** (kurz: zu Ihrer Wirtschaftlichkeit heute und morgen) zu geben und Ziele zu formulieren.



## Fragen zum aktuellen Stand

- Wie steht es um unsere Liquidität?
- Wie laufen unsere Projekte?
- Wie gut ist unsere Auslastung?
- Mit welchen Aufträgen/Arbeiten machen wir Gewinn?
- Was kostet uns der Betrieb? (Personalkosten, Gemeinkosten, weitere)
- Ist unsere Preiskalkulation angemessen? (also weder zu hoch noch zu niedrig)
- Wie gut ist unsere Lagerhaltung organisiert?
- Wie gut ist die Zahlungsmoral der Kunden?
- Welche Kunden sind unsere besten Kunden?
- Wie ist unsere Auftragslage im Vergleich zum Vorjahr?



## Fragen, die die Zukunft betreffen

- Wie können wir Bestandskunden halten?
- Wie können wir neue Kunden gewinnen?
- Ist unser Betrieb so aufgestellt, dass wir unser Wachstum planen können?
- In welchen Bereichen könnten wir investieren? (Mitarbeiter, Arbeitsgeräte, Fahrzeuge)
- Brauchen wir einen Kredit? Wenn ja, in welcher Höhe?
- Wie strukturiert und gut geplant sind die Außentermine der Mitarbeiter?
- Welche Optimierungspotentiale bietet die Digitalisierung?

# Kennzahlen

## Die großen 7

Für den Überblick reichen eine Handvoll Zahlen aus. Diese Zahlen lassen sich aus den Daten, die bei der Auftragsabwicklung erfasst werden (Rechnungen, Materialeinsatz, Arbeitsstunden...), mit der Software auf Knopfdruck übersichtlich anzeigen. Die Zahlen helfen Ihnen, Ihren Betrieb besser zu verstehen.

### 1. Stundenverrechnungssatz

Wie kommt ein Handwerksbetrieb auf den Preis, den er dem Kunden pro Stunde in Rechnung stellen muss? Damit der Betrieb an einem Auftrag tatsächlich verdient, darf der Preis den Stundenverrechnungssatz nicht unterschreiten. Dieser lässt sich zum Beispiel aus der Nachkalkulation ermitteln oder aus Erfahrungswerten ableiten. Anfangs geben Handwerkskammer oder Banken Richtwerte. Der Stundenverrechnungssatz eines Handwerksbetriebs setzt sich aus verschiedenen Variablen zusammen (einfaches Rechenbeispiel): Bruttolohn des Mitarbeiters + Lohnnebenkosten + betriebliche Gemeinkosten + Gewinn = Stundenverrechnungssatz (netto zuzüglich 20 Prozent Umsatzsteuer).

Wenn weitere Variablen wie die Mitarbeiterauslastung (siehe Punkt 5) auch noch Berücksichtigung finden, wird die Kalkulation des Stundenverrechnungssatzes noch genauer.

Tipp: Mit einer geeigneten Software lassen sich alle wichtigen Variablen zusammenführen und der Stundenverrechnungssatz wird einfach angezeigt.

### 2. Umsatz

Der Umsatz bezeichnet den Erlös aus einem Auftrag (ohne Umsatzsteuer und ohne Berücksichtigung der Kosten). Der Vergleich der Umsätze aus verschiedenen Jahren ergibt einen Anhaltspunkt, ob und wie sich die Auftrags-

lage im Vergleich zum Vorjahr verändert hat. Beim Vergleich der Umsätze aus zwei Jahren ist allerdings noch nicht berücksichtigt, ob und wie sich der Gewinn (siehe Punkt 4) des Betriebs verändert hat.

### 3. Kosten

Für die Berechnung verschiedener Kenngrößen ist es wichtig, alle Kosten, die ein Betrieb hat, zu identifizieren. Im Allgemeinen unterscheidet man zwischen den variablen und den fixen Kosten. Zu variablen Kosten gehören beispielsweise Kosten, die im Rahmen eines Auftrags anfallen (wie Materialkosten, Fahrtkosten etc.) oder Neuanschaffungen (wie Computer, Transporter). Unter die fixen Kosten hingegen fallen alle Beträge, die bekannt, wiederkehrend und damit auch langfristig planbar sind (wie Miete, Personalkosten etc.).

### 4. Gewinn

Um den tatsächlichen Gewinn zu bestimmen, müssen sämtliche Kosten (Material-, Personalkosten, betriebliche Gemeinkosten...) und – falls angezeigt – Privatentnahmen vom Umsatz abgezogen werden. Der Gewinn ist also die Größe, die dem Betrieb zeigt, ob er wirtschaftlich gearbeitet hat und Rücklagen gebildet hat bzw. Investitionen getätigt werden können.

## 5. Mitarbeiterauslastung

Dieser Kennwert zeigt auf, wie gut die Auslastung der Mitarbeiter des Betriebs ist und in welchem Verhältnis die produktive Arbeitszeit (Durchführung von Aufträgen) zur nicht produktiven Arbeitszeit (Angebote schreiben, Anfahrt zum Kunden etc.) steht. Produktive Arbeitszeit steht also für die Zeit, in der die Mitarbeiter Umsätze erwirtschaften. Für die Auswertung sollte sich ein Betrieb deshalb immer folgende Frage stellen: Sind die Handwerker etwa 70 bis 80 Prozent ihrer vollen Arbeitszeit mit der Durchführung von Aufträgen beschäftigt? Was passiert in der nicht produktiven Arbeitszeit (die der Betrieb seinen Angestellten ja trotzdem bezahlen muss)?

## 6. Status der offenen Posten

Hier ist auf einen Blick erkennbar, welche Rechnungen noch offen sind – und zwar sowohl auf Seite von Kunden und von Betrieben. Zudem hilft diese Übersicht dem Betrieb zu erkennen, ob eine Kundenrechnung schon länger offen ist und ob er die Zahlung gegebenenfalls anmahnen sollte.

## 7. Volumen offener Angebote

Aus dieser Übersicht geht hervor, wie viele Angebote noch offen sind. Das hilft dem Betrieb nachzuvollziehen, in welchem Verhältnis die Auftragsanfragen zu den tatsächlich erfolgten Beauftragungen stehen. Hat der Betrieb beispielsweise doppelt so viele Angebote versendet wie Aufträge erhalten, sollte man sich fragen, was die Gründe sein könnten. Darüber hinaus kann der Betrieb systematisch bei den Kunden nachfragen, die noch nicht auf ein Angebot reagiert oder ein Angebot abgelehnt haben. Gerade bei Angebotsabsagen ist es für einen Betrieb wichtig, die Gründe für die Absage zu kennen, um gegebenenfalls künftige Angebote anpassen zu können. Wenn zum Beispiel ein Angebot so aufbereitet ist, dass der Kunde die einzelnen Positionen nicht nachvollziehen kann, sollte das Format überarbeitet werden. Hierbei kann der Einsatz einer professionellen Handwerker-Software hilfreich sein.



# Unser Tipp

## Schauen Sie der Konkurrenz auf die Zahlen

Mitunter kann ein Blick auf die Kennzahlen anderer Handwerksbetriebe hilfreich sein. So können Sie erfahren, ob andere Unternehmen Ihres Gewerks höhere Gewinne erzielen oder ob die Mitarbeiter der Konkurrenz produktiver und die Kosten niedriger sind. Üblicherweise geben die Innungsbetriebe der Fachverbände Vergleichszahlen auf Anfrage heraus oder Banken und Steuerberater haben Zahlen aus eigenen Branchenstudien vorliegen. Sie sollten allerdings umsichtig zu Werke gehen, wenn Sie den Vergleich ziehen. Aussagekraft haben nämlich nur Betriebe, die Ihrem Unternehmen in Größe und Angebot ähnlich sind. Andernfalls laufen Sie Gefahr, Äpfel mit Birnen zu vergleichen.



# Controlling für das Handwerk

## Die Zahlen fest im Griff haben

Lassen Sie sich von dem englischen Begriff nicht in die Irre führen, denn anstatt „Kontrolle“ steht hier die „Steuerung“ im Mittelpunkt. Controlling unterstützt Sie dabei, dass Ihr Betrieb nicht aus dem Ruder läuft und in die richtige Richtung steuert. Dabei ist es besonders wichtig, dass Sie sämtliche auftragsbezogene und andere betrieblich relevante Daten systematisch erfassen, um am Ende auf geeignete [betriebswirtschaftlichen Kennzahlen](#) zu kommen. Denn die Zahlen geben nur dann wertvolle Antworten, wenn Sie die betriebliche Realität voll und ganz so abbilden, wie sie ist.

### Manuelle Verwaltung vs. Software

Längst sind auch Handwerksbetriebe im digitalen Zeitalter angekommen. Computer und mobile Endgeräte sind unverzichtbare Hilfsmittel, wenn es um die Bewältigung der Büroarbeit geht. Das Office-Paket mit Word und Excel gehört bereits zur Grundausstattung eines jeden Büros. Die Grenzen dieser „Hilfsmittel“ im Controlling sind jedoch schnell erreicht: Excel-Tabellen werden mit zunehmender Datenfülle schnell unübersichtlich und bieten keine Erinnerungsfunktion (z. B. für die Rechnungsstellung, den Nachfass von Angeboten oder bei unbezahlten Rechnungen). Zudem ist bei Office-Dokumenten das Risiko höher, dass Daten verloren gehen. Moderner, zeitsparender und einfacher ist die Verwaltung mit einer Software. Mit dem richtigen Programm erhalten Sie wichtige Kennzahlen und Auswertungen auf Knopfdruck. Buchhaltung, Mahnwesen, Zahlungsverkehr oder Lagerhaltung – mit einem modularen System stellen Sie sich die für Ihren Betrieb am besten passende Softwarelösung selbst zusammen. Im Idealfall nutzen Sie ein Programm, das alle wichtigen Daten an einem Ort zusammenführt und dabei leicht zu bedienen ist. Nicht zuletzt gewinnt der Einsatz von Software zunehmend an Bedeutung in der Kommunikation. Mittlerweile werden Geschäftsbeziehungen und die Kommunikation mit Kunden, Lieferanten, Partnern und Behörden immer häufiger elektronisch abgewickelt.

### Auftragsverwaltung an einem Ort

Am häufigsten wird Software in Handwerksbetrieben für die Verwaltung von Aufträgen genutzt. Das hat seinen guten Grund: Die Auftragsverwaltung lässt sich mit einem geeigneten Programm gewissermaßen in „einem Durchgang“ erledigen. Mit der Angebotserstellung werden bereits die wichtigsten Daten (wie Arbeitsstunden, Stundensatz Mitarbeiter, Materialkosten usw.) eines Auftrags hinterlegt, die dann – bei Beauftragung – in ein und demselben Programm in die Bearbeitung und schließlich in die Rechnungsstellung überführt werden können. Damit hat der Betrieb schon einige wichtige Daten an „einem Ort“ versammelt.

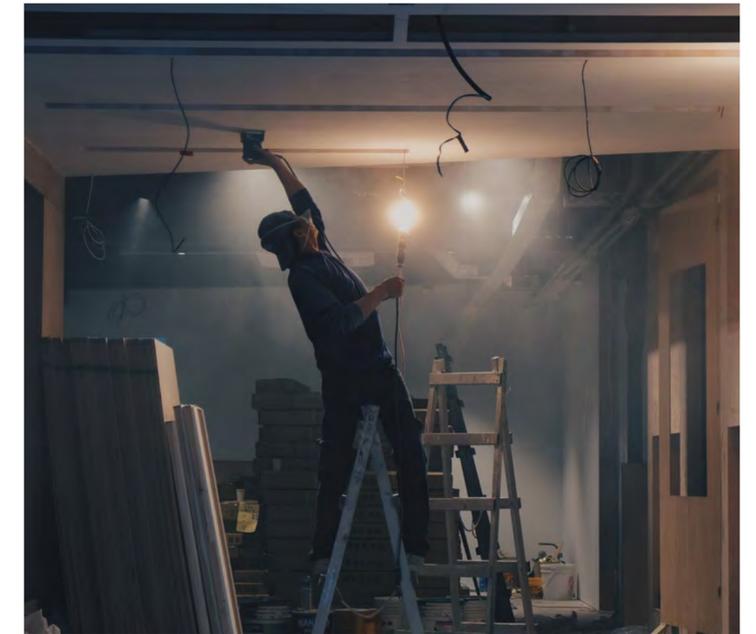
Diese Daten können beispielsweise dazu verwendet werden, den Umsatz oder den Umsatz im Vergleich zum Vorjahr auszurechnen, den Status der offenen Posten auf der Forderungsseite einzusehen oder das Volumen offener Angebote und das Auftragsvolumen ([Infobox „Die großen 7“](#)) zu bestimmen. Wenn mit der Software zudem noch die laufenden Kosten des Betriebs erfasst werden, ist die [Nachkalkulation](#) schnell erledigt.

## Wissen, was der richtige Preis ist

Vor- und Nachkalkulation sind die einfachste Möglichkeit, um den richtigen Preis für einen Auftrag zu bestimmen. Über den Soll-Ist-Vergleich (Vorkalkulation gegen Nachkalkulation) lässt sich aber nicht nur der [Stundenverrechnungssatz](#) besser kalkulieren. Mit der Nachkalkulation nutzen Sie die Auswertungen aus vergangenen Projekten, um die Zukunft besser steuern zu können. So erfahren Sie ganz einfach, ob Sie mit Ihren Aufträgen lukrativ arbeiten und Gewinn machen.

Während in der Vorkalkulation die Aufwände nur geschätzt werden können (Arbeitsstunden, Materialkosten, Anteil der betrieblichen Gemeinkosten und weitere), werden in der Nachkalkulation die tatsächlichen Aufwände nach Beendigung des Auftrags ausgewertet. Eine gute Vorkalkulation sollte natürlich auf bereits vorhandenen Erfahrungswerten basieren, die sich wiederum aus der Nachkalkulation ergeben. Zudem kann es hilfreich sein, die Zahlen der Konkurrenz für die Vorkalkulation heranzuziehen ([Infobox „Unser Tipp: Schauen Sie der Konkurrenz auf die Zahlen“](#)).

Unsere Empfehlung: Mit einer Software lassen sich Auftragskalkulationen und -auswertungen unkomplizierter erstellen, da die Formeln zur Berechnung schon hinterlegt sind. Zudem werden alle Auftrags- und betriebsrelevanten Daten einmal an einem Ort erfasst, was die Fehlerquote in den Auswertungen minimiert. Voraussetzung ist natürlich, dass der Datenbestand regelmäßig gepflegt wird und die Zahlen immer auf dem aktuellen Stand sind. Achten Sie bei Auswahl des Programms darauf, dass die Dateneingabe (wie Kosten, Zeiten usw.) möglichst einfach ist. Zudem sollte eine gute Handwerkerlösung die schnelle Zuordnung der Kosten zu einem Projekt, einem Auftrag oder einer Position ermöglichen.



Auftragsverwaltung (Erstellung und Verwaltung von Aufträgen)

76 %

Angebotserstellung (Erstellung und Verwaltung von Angeboten)

71 %

Rechnungstellung (Erstellung und Verwaltung von Rechnungen)

69 %

Einkauf/Lagerverwaltung

61 %

Projektverwaltung (inklusive Projektdokumentation und Planung)

53 %

Buchführung

40 %

Lohnabrechnung

36 %

Zeiterfassung (Erfassung der Arbeitszeiten)

35 %

CRM (Verwaltung von Adressdaten und Kundenkontakten)

14 %

Quelle: Cloud-Lösungen für das Handwerk. Marktstudie des Fraunhofer-Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, 2012.

# Praxisnah und zeitsparend Sage 50 Handwerk

Sage 50 Handwerk ist eine kaufmännische Komplettlösung, die speziell auf die Bedürfnisse von kleinen bis mittelgroßen Handwerksbetrieben zugeschnitten ist. Zudem passt sich die modulare Software von Sage an die Anforderungen der unterschiedlichen Gewerke an.

Durch den modularen Aufbau des Programms kann jeder Betrieb genau die Zusatzmodule und Schnittstellen zusammensetzen, die für den Betrieb wirklich wichtig sind. Schließlich vereinfacht die Software die Planung von Projekten und Mitarbeitern. Mit Sage 50 Handwerk haben Handwerker ein Steuerungswerkzeug

in der Hand, das sich auch ohne eingehende betriebswirtschaftliche Kenntnisse einfach bedienen lässt. Von der Terminplanung und Lagerverwaltung über die Offene Posten Übersicht bis zur Nachkalkulation und dem Controlling Center – bei Sage 50 Handwerk bestimmen Sie, was Sie brauchen.

**Erfahren Sie mehr über Sage 50 Handwerk:**  
[www.business-software.at/software/handwerk](http://www.business-software.at/software/handwerk)

Sage



# Termine, Mitarbeiter, Material Planung ist das halbe Geschäft

Wer weiter gehen will, nutzt die Vorzüge einer softwarebasierten Handwerkerlösung auch für die Termin- und Mitarbeiterplanung, die Übersicht wiederkehrender Wartungsaufträge oder um Warenein- und -ausgänge zu kontrollieren. Schließlich fließen auch die Zahlen aus der Planung in die betrieblichen Auswertungen mit ein. Umso besser also, wenn eine Software beides kann: Zahlen für das Controlling liefern und die Planung übernehmen.

\* Quelle: Studie „Leben und Wohnen Winter 2012“ von immowelt AG und INNOFACT AG (2012)

## **Gut ausgelastet: Terminplanung und Mitarbeiterplanung**

In einer Studie zum Thema „Leben und Wohnen“, die im Auftrag von immowelt durchgeführt worden ist, wurden Kunden nach Ihren Erfahrungen mit Handwerkern befragt\*. In den Bereichen Beratung, Ausführung und Arbeitsqualität erhielten deutsche Handwerksbetriebe durchweg Top-Noten. Auf die Frage nach der Zufriedenheit mit dem Einhalten von Terminen haben jedoch nur 70 Prozent der Befragten angegeben, dass sie zufrieden seien. Es liegt auf der Hand, dass die Termin- und Mitarbeiterplanung umso komplexer ist, je mehr Aufträge (und damit verbunden Baustellen oder Mitarbeiter) der Betrieb hat. Damit es nicht zu Verspätungen oder Terminüberschneidungen kommt und die Auslastung der Mitarbeiter trotzdem wirtschaftlich bleibt, bietet es sich vor allem für kleine und mittelgroße Betriebe an, eine Software einzusetzen, die den Betrieb bei der Planung unterstützt. Im Gegensatz zu Papierkalendern und Excel-Tabellen ist eine gute Software übersichtlich und zeigt an, wenn es zu Terminüberschneidungen kommt. Terminverschiebungen können hier ebenso unkompliziert vorgenommen werden wie die Zuordnung von Mitarbeitern, Fahrzeugen und Werkzeugen zu einem Termin. Und wenn mal ein Notfall reinkommt, sieht der Bearbeiter mit wenigen Klicks, welcher Mitarbeiter den Einsatz kurzfristig übernehmen kann. Termine können von jedem Standort aus geplant, aktualisiert und verwaltet werden, so dass Unternehmen schneller auf Kundenwünsche und Änderungen reagieren können.

## **Wartungsarbeiten und Serviceleistungen besser planen**

Die Wartung technischer Anlagen steht regelmäßig an. Um wiederkehrende Aufträge effizient verwalten zu können, empfiehlt sich ebenfalls der Einsatz einer Software. Mit einem geeigneten Programm werden die Verträge fast wie von selbst geplant und verwaltet. Von der Erstellung von Reparaturaufträgen über die Planung von Mitarbeitern, Fahrzeugen und Werkzeugen bis zur Erinnerung – mit einer speziell für Handwerksbetriebe entwickelten Lösung lassen sich diese Schritte ganz einfach automatisieren. Wenn die Software noch mehr kann, umso besser. Denn dann werden im System auch die Kundenbriefe mit den jeweiligen Terminen erstellt, die Wartungshistorien mit den Messprotokollen gepflegt und die Rechnungen pauschal oder nach Aufwand für den Versand fertig gemacht.

## **Lager- und Bestellwesen immer im Blick**

Kleine und mittelgroße Handwerksbetriebe haben oft ein eigenes Lager, um schnell Zugriff auf das benötigte Material zu haben. Dabei ist es vor allen Dingen wichtig zu wissen, wie es um den Lagerbestand bestellt ist. Mit einer professionellen Lagerverwaltungssoftware hat der Betrieb volle Kontrolle über Materialeingänge und sieht sofort, wann es an der Zeit ist, neues Material zu bestellen. Regelmäßige und wiederkehrende Bestellungen können mit dem richtigen Programm sogar automatisiert werden – das spart viel Zeit in der Verwaltung.

# Einfacher, schneller, zeitgemäßer Cloud-Paket – Ihr mobiler Kundenservice

Sage



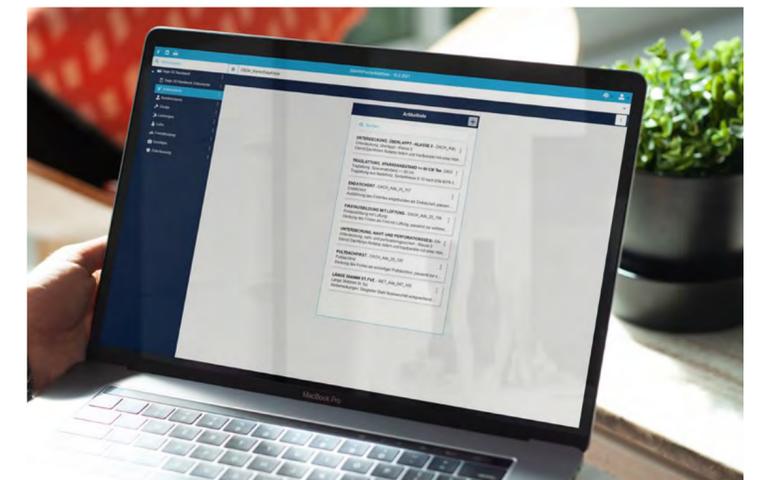
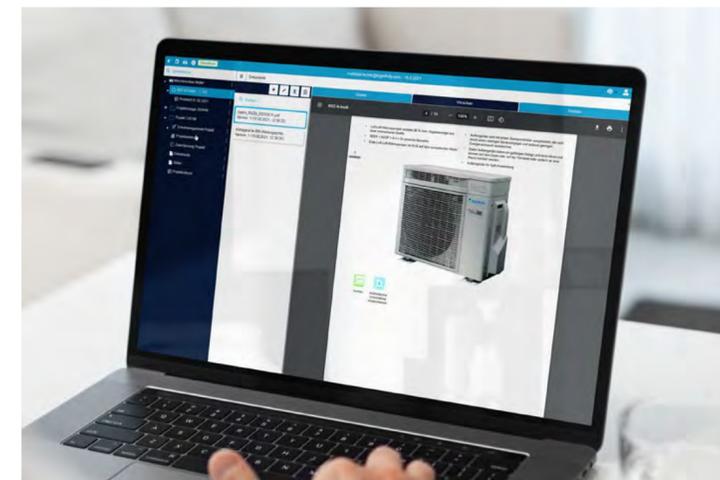
Smartphones und Tablets gehören heutzutage zur Standardausrüstung jedes Handwerkers. Steuern Sie Ihr Tagesgeschäft mit der mobilen Projektmappe flexibel von unterwegs.

Betriebe mit Monteuren verlieren oft Zeit und Geld, weil Auftragszettel nicht korrekt ausgefüllt werden oder abhandenkommen. Die Mitarbeiter können so ihre Außendienstzeit nicht optimal nutzen. Ein-Mann-Betriebe stehen oft vor der Herausforderung, Leistungserbringung und Büroarbeiten unter einen Hut zu bekommen.

Mit der **Smartphone App** von Sage 50 Handwerk haben Sie jederzeit Zugriff auf wertvolle Informationen rund um ihr Business. So können Sie alle Arbeiten für Ihre Monteure bequem von Ihrem Büro aus planen und Ihren

Monteuren alle notwendigen Informationen zukommen lassen. Legen Sie beispielsweise Ihre Projektmappen in der Handwerkslösung an und greifen Sie von unterwegs auf die wichtigen Informationen wie Inbetriebnahmeprotokolle, Datenblätter oder Messwerte zu bzw. rufen diese ab.

Durch die Übermittlung von neuen Terminen oder den geleisteten Arbeitszeiten können Sie Ihre Monteure besser steuern und sie so effizienter einsetzen. Das spart nicht nur manuelle Übertragung der Projektdaten, sondern hilft Ihnen dabei schneller zu agieren.



# Glossar

## **Betriebswirtschaftliche Kennzahl**

Betriebswirtschaftliche Kennzahlen werden dazu eingesetzt, die wirtschaftliche Lage eines Betriebs zu beurteilen. Diese Kennwerte unterstützen ein Unternehmen dabei, die eigene aktuelle Situation zu bewerten und Schwachstellen zu erkennen, bevor diese sich zu einem größeren Problem auswachsen. Zu den wichtigsten Kennzahlen gehören die Produktivität der Mitarbeiter, der Deckungsbeitrag und der Gewinn.

## **Betriebliche Gemeinkosten**

Betriebliche Gemeinkosten sind Kosten, die nicht unmittelbar einem Auftrag zuzuordnen sind. Dazu gehören beispielsweise Raumkosten, Heizung, Strom, Gas, Wasser, betriebliche Versicherungen, Porto, Telefon, Werbung, Internet, EDV, Kfz-Kosten, Rechts- und Beratungskosten, Instandhaltung, Reparaturen, Reinigung, nicht verrechenbare Zeiten, Zinsen für Kredite, Abschreibungen auf abnutzbare Wirtschaftsgüter und kalkulatorische Kosten.

## **Deckungsbeitrag**

Der Deckungsbeitrag errechnet sich aus der Differenz zwischen dem Umsatz und den variablen Kosten. Der Deckungsbeitrag sollte zumindest die fixen Kosten eines Betriebs abdecken. Im Idealfall trägt er zur Erwirtschaftung des Gewinns bei. Aus der Nachkalkulation eines Auftrags geht hervor, ob der Betrieb bei dem Auftrag mindestens kostendeckend gearbeitet hat. Ist das nicht der Fall, macht der Betrieb Verlust.

## **Gewinn**

Der Gewinn ist der Differenzbetrag, der übrig bleibt, nachdem man alle Kosten von dem Auftragslös (= Umsatz) abgezogen hat.

## **Kostenstellenrechnung**

Auch: Kostenrechnung. In die Kostenstellenrechnung werden alle Ausgaben, die zur Aufrechterhaltung des Betriebes und zur Bereitstellung der Betriebsleistung notwendig sind, aufgeführt. Mit dieser Übersicht kann man schnell erkennen, welche Kosten im Betrieb anfallen – und zwar auftragsunabhängig (z. B. Miete, Materialkosten, Kfz, Telefon, Computer, Gehälter der Mitarbeiter usw.). Sind die Kosten im Vergleich zum Gewinn des Betriebs zu hoch, kann der Betrieb Maßnahmen ergreifen, um die Kosten in einzelnen Bereichen zu senken. Die Kostenrechnung dient somit der Information, der Kontrolle und der Kalkulation.

## **Liquidität**

Auch: Liquiditätssteuerung. Die Liquidität gibt Auskunft darüber, ob ein Betrieb in der Lage ist, kurzfristig angeforderte Verbindlichkeiten zu bezahlen (z. B. Steuernachzahlungen). Um hier einen schnellen Überblick zu bekommen, kann es sich lohnen, alle Zahlungsaus- und -eingänge, die ein Betrieb in naher Zukunft erwartet, zu erfassen und zu vergleichen.

## **Nachkalkulation**

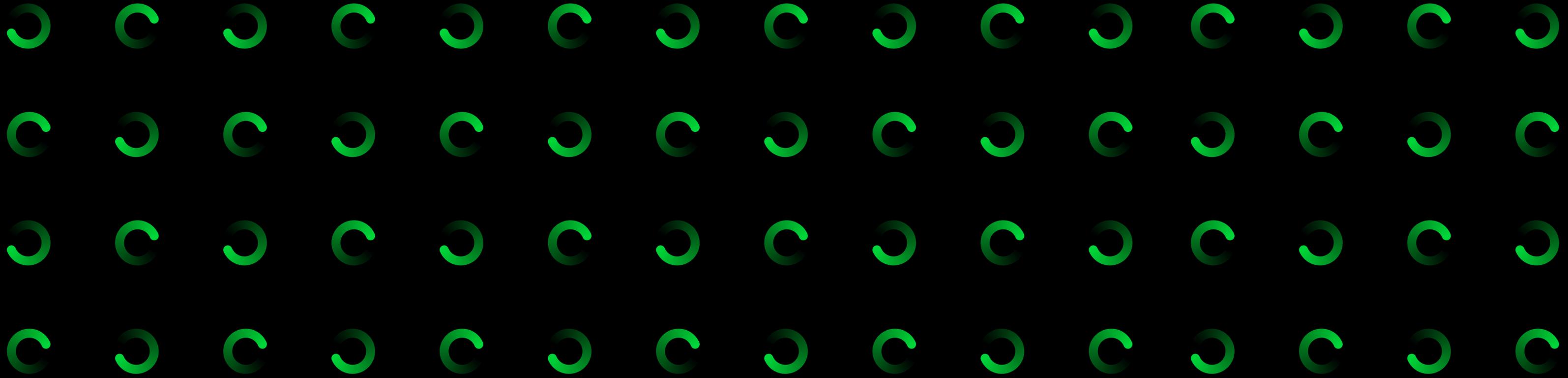
In der Nachkalkulation werden die tatsächlich entstandenen Kosten ausgewertet (Berechnung des Ist-Wertes). Sie dient auch der Überprüfung der Vorkalkulation (Ist zu Soll). Eine Nachkalkulation hilft vor allem bei der Überprüfung und Bewertung einzelner Aufträge.

## **Offene Posten**

Offene Posten umfassen unbezahlte Rechnungen auf der Eingangs- und der Ausgangsseite. Anders ausgedrückt: Offene Posten sind alle Forderungen und Verbindlichkeiten eines Betriebs zum Zeitpunkt X.

## **Vorkalkulation**

In der Vorkalkulation wird eine Aufwandschätzung abgegeben, aus der sich ein Preis für die Angebotserstellung ableiten lässt. Die Schätzungen basieren in der Regel auf Erfahrungswerten und können zum Beispiel aus Nachkalkulationen ähnlicher Aufträge abgeleitet werden. Die Vorkalkulation bestimmt also den Soll-Wert eines Auftrags, der später mit dem Ist-Wert aus der Nachkalkulation verglichen werden kann.



**Business Software GmbH**

Primoschgasse 63  
9020 Klagenfurt

0800 310314

kundenbetreuung@bsoftware.at

[www.business-software.at](http://www.business-software.at)

**Sage**

© 2022 Sage GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Sage, das Sage Logo sowie hier genannte Sage Produktnamen sind eingetragene Markennamen der Sage Global Services Limited bzw. ihrer Lizenzgeber. Alle anderen Markennamen sind Eigentum der jeweiligen Rechteinhaber. Technische, formale und druckgrafische Änderungen vorbehalten.