

Mehr Transparenz im Planerbüro

Kosten- und Workflow-Controlling

Lange ist es her, da hat allein die Kenntnis und Anwendung der HOAI genügt, um bei entsprechender Auslastung des Planungsbüros eine vernünftige Rendite zu erwirtschaften. Dabei war zwar nicht transparent, welcher Auftrag mit Gewinn abschloss, gerade noch break-even war oder gar mit Verlust endete. Am Jahresende kam es aber irgendwie immer hin.

Die wirtschaftliche Entwicklung zwingt heute die Ingenieure und Architekten verstärkt dazu, ihr Büro mehr und mehr nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen zu führen. Die goldenen Zeiten des Baubooms sind lange vorbei, wo die Nachfrage größer als das Angebot war und die Preise einfach bezahlt wurden! Viele Ingenieur- und Architekturbüros haben dies verstanden, aber sie haben sich den neuen Rahmenbedingungen noch nicht angepasst. In Zukunft werden aber nur die Büros überleben und profitabel arbeiten, die sich den neuen Rahmenbedingungen angepasst haben und ihren Kunden entsprechende Vorteile anbieten. Dafür gibt es zwei Möglichkeiten. Erstens: durch konsequente Kostenreduzierung und -kontrolle im eigenen Büro, um im Preiskampf am Markt weiterhin mit profitablen Projekten zu bestehen; zweitens: durch neue innovative Baukonzepte, die dem Kunden klare Vorteile bezüglich Preis/Leistung bieten.

Konzentrieren wir uns auf die erste Möglichkeit und fragen: Wie kann ein Ingenieur- oder Architekturbüro seine Kosten kontrollieren und die internen Abläufe besser organisieren, um sich am Markt zum Wohle der Kunden und des eigenen Büros besser zu positionieren und profitabel zu

sungen weiter entwickelt, die nicht nur Controlling-Werkzeuge bieten, sondern darüber hinaus eine beeindruckende Fülle von Funktionen zur Verbesserung von Arbeitsabläufen, Büroorganisation und Verwaltung bieten.

Von der Projektstundenerfassung, dem Nachtragsmanagement, der Dokumentenverwaltung, HOAI-Modul, über Adressverwaltung, Rechnungsstellung incl. Mahnwesen, Terminkalender, bis hin zu den wichtigen Controllingabfragen zur



Abb. 1: Alles unter einem Dach: Mit den einzelnen Modulen kann die gesamte Büroorganisation incl. Controlling vereinfacht werden.

arbeiten? Mittlerweile gibt es umfangreiche Software-Lösungen, die sich mit dem Thema Büroorganisation und Controlling in Bauingenieur- und Architekturbüros beschäftigen. Kein Bauingenieur oder Architekt muss heute ein betriebswirtschaftliches Zweitstudium belegen, um die wichtigsten Kennzahlen für sein Büro zu ermitteln. Denn viele der einschlägigen EDV-Programme haben sich mittlerweile zu umfangreichen Unternehmenslö-

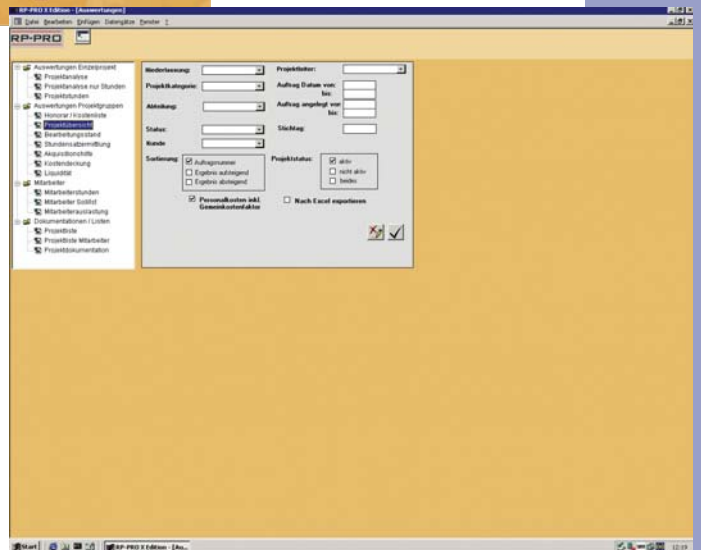


Abb. 2: Mit der umfangreichen Auswahl an Controllingabfragen hat man die gewünschten Informationen auf Knopfdruck parat.

Kontrolle der einzelnen Projekte und des Büros: alle Funktionalitäten können mittlerweile mit einem Softwareprogramm abgedeckt werden und helfen, die

Abb. 3: Von der HOAI-Angebotserstellung über das Anlegen von Aufträgen bis hin zur Rechnungsstellung; mit der Projektverwaltung können die Projekte umfassend bearbeitet werden.

Kosten zu reduzieren und zu kontrollieren. Dies ist essenziell, um in Zukunft profitabel am Markt zu bestehen. Aber keine Angst, die Programme sind in der Regel so

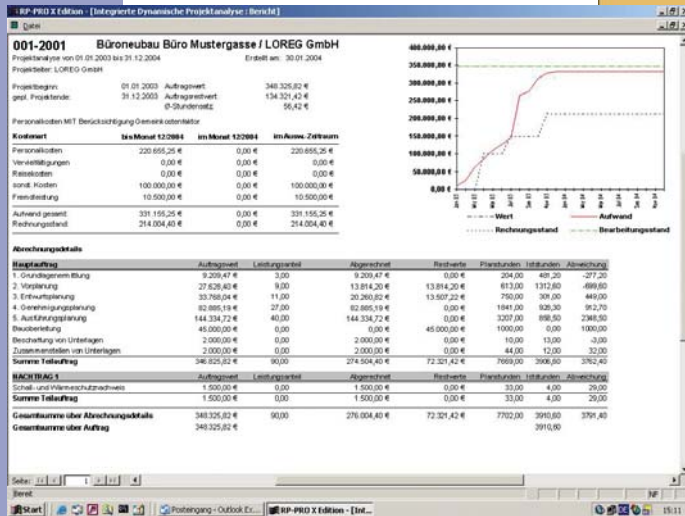
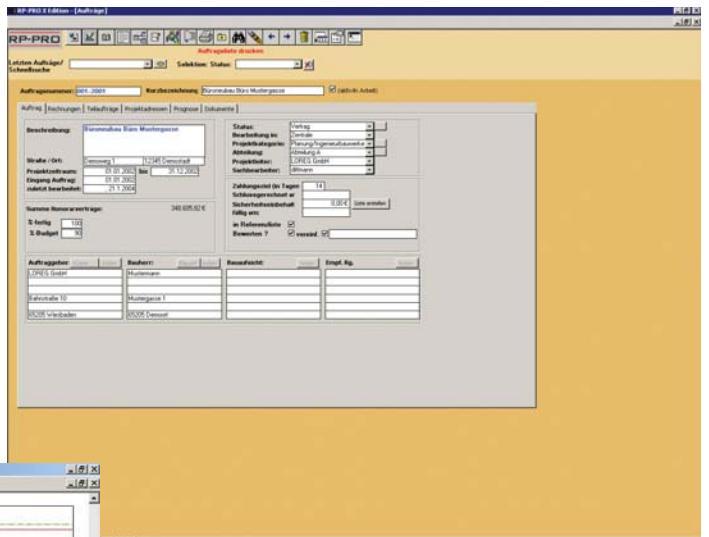


Abb. 4: Alle Projektinformationen auf einen Blick: Sind mehr Stunden als geplant angefallen? Habe ich bei diesem Projekt Gewinn gemacht?

modular aufgebaut, dass Sie erst mal mit den für Sie wichtigsten Modulen anfangen können, um dann mit der Zeit die Vorteile der weiteren Module durch Integration in Ihre bestehende Umgebung ebenfalls zu nutzen.

PRAKTISCHE VORTEILE EINES BÜROORGANISATIONS- UND CONTROLLING-TOOLS

Sie werden sich jetzt sicherlich fragen: Welche praktischen Vorteile bietet eine solche Lösung im Alltag? Wo und wie kann sie Kosten reduzieren? Anhand folgender Beispiele in Planungsbüros sei dies dargestellt. Das Ingenieurbüro BHD, Meitingen, Fachbüro für Stahlbau, arbeitet momentan an der Realisie-

rung von Fördertechnikbühnen für einen namhaften Automobilhersteller und hat die gesamte Projektkoordination dafür übernommen. Allein schon bei der Verwaltung des Schriftverkehrs ergeben sich in diesem Umfeld bei den meisten Büros die ersten Schwierigkeiten. Briefe, E-Mails, Faxe, Rechnungen, Mahnungen etc. müssen verwaltet und dem Projekt zugeordnet werden.

Durch eine effiziente Verwaltung des Schriftverkehrs kann sehr viel Zeit für das Suchen von Dokumenten eingespart werden, und vor allem können auch unnötige Arbeiten durch nicht abgestimmte Vereinbarungen vermieden werden. Dies spart nicht nur Zeit und somit Geld, sondern erhöht auch die positive Außenwirkung des Büros. Beim Auftraggeber kommt es sicherlich nicht gut an, wenn er über eine Position der erbrachten Leistung zweimal eine Rechnung bekommt oder eine Mahnung erhält, obwohl mittlerweile eine andere Vereinbarung bezüglich der Bezahlung getroffen wurde. Oder denken Sie nur an die Verwaltung der gesamten Pläne. Welcher Plan ist der momentan aktuelle?

Wo befindet sich dieser Plan? Wer hat ihn wohin verschickt? etc... All diese Fragen können zu unnötigen Zeitverlusten führen. Dieter Hopf, Geschäftsführer von BHD, bestätigt: „Mit dem System RP-PRO der Firma LOREG haben wir diese Verwaltungstätigkeiten zeitsparend in den Griff bekommen und können uns jetzt zum Wohle unserer Kunden mehr auf das Wesentliche konzentrieren. Dies führt natürlich auch zu einer höheren Kundenzufriedenheit!“ Das nächste Problem ergibt sich dann schon bei der Projektstundenerfassung. Der Mitarbeiter des Auftraggebers versteht sich evtl. sehr gut mit dem Mitarbeiter, der für die Planung verantwortlich ist. Da wird schon mal schnell vereinbart, dass ein Drehtisch im Nachhinein von A nach B verschoben werden soll. Dies hat z.T. enorme Zusatzarbeit zur Folge, über die der Auftragnehmer gar nicht informiert ist, geschweige denn, dass diese Arbeit bezahlt wird. Durch eine entsprechende Projektstundenerfassung lässt sich dies schnell unterbinden und die Erfolgsaussichten bei Nachtragsverhandlungen erhöhen sich rapide. „Allein durch die erfolgreich abgeschlossenen Nachtragsverhandlungen konnten wir die Anschaffungskosten für das Softwaresystem in wenigen Monaten wieder reinholen. Dieses Geld hätte ich sonst nicht

bekommen; ich hätte noch nicht einmal mitbekommen, dass es mir verloren gegangen ist!“ berichtet Dieter Hopf.

Das Planungsbüro hat aber nicht nur ein Projekt zu bearbeiten, sondern arbeitet momentan mit seinen elf Mitarbeitern parallel an 25 verschiedenen Projekten. Der Geschäftsführer hat gerade ein neues Projekt bei einem seiner Bestandskunden identifiziert und muss hierfür ein Angebot erstellen. Er weiß genau, dass es sich um ein sehr prestigeträchtiges Projekt handelt, welches ihm evtl. Folgeprojekte bei diesem Auftraggeber einbringen kann. Er muss also mit spitzem Bleistift kalkulieren, um den Zuschlag zu bekommen. Dazu benötigt er Informationen über die momentane finanzielle Gesamtsituation seines Büros, damit er sein Büro nicht mittelfristig in Schwierigkeiten bringt. Mit Hilfe des Controlling-Tools kann er relativ schnell eine Auswertung über die Profitabilität aller laufenden Projekte erstellen und sieht sehr schnell, ob er es sich mittelfristig leisten kann, dieses prestigeträchtige Projekt durchzuführen. Die Analyse ergibt, dass er ein preisaggressives Angebot erstellen kann. Aber wie sieht es mit den bisherigen Projekten dieses Kunden aus? Waren diese auch profitabel? Wieder kann mit Hilfe des Controlling-Tools eine solche Auswertung erstellt werden, und diese zeigt, dass bisher alle Projekte mit diesem Auftraggeber mit Verlusten abgeschlossen wurden. Somit fällt die Entscheidung relativ leicht, sich an dieser vermeintlich attraktiven Ausschreibung nicht zu beteiligen oder zumindest vor Abgabe des Angebotes das Gespräch mit dem potenziellen Kunden nochmal zu suchen, um mit ihm gemeinsam eine Lösung zu finden. „Außerdem kann ich aufgrund der er-

stellten Analysen sehr viel für zukünftige Projekte lernen. Ich sehe sehr genau in welchen Abschnitten eines Projektes profitabel und in welchen Abschnitten unrentabel gearbeitet wurde. Diese Informationen helfen mir bei der Kalkulation zukünftiger Angebote!“ erläutert Dieter Hopf. Ein anderes typisches Szenario haben wir im Ingenieurbüro Steinbacher Consult vorgefunden. Hier wurde mit verschiedenen Software-Lösungen verteilt auf mehrere Filialen gearbeitet. Dies hatte zur Folge, dass ein und dieselben Daten in unterschiedlichen Tools erfasst und gepflegt werden mussten. Das kostet Zeit und mindert auch die Motivation der Mitarbeiter. „Der eigentliche Vorteil aber war die Terminal-Server-Lösung des Programmes RP-PRO von der Firma LOREG! Da wir mehrere Filialen mit über 150 Mitarbeitern haben, war es für unsere Bereichsleiter sehr aufwändig und schwierig, die unterschiedlichen Daten zu konsolidieren. Oft haben wir die Daten aus den Filialen nur einmal wöchentlich in die Zentrale eingespielt, was es den Bereichsleitern nicht einfacher gemacht hat, ihren Bereich zu leiten. Mit der Terminal-Server-Lösung arbeiten alle Filialen mit einem Rechner in der Zentrale. Somit sind alle Daten jederzeit und von jeder Stelle bequem über Internet verfügbar. Weiterhin fallen somit die lästigen Software-Updates in den Filialen weg, was uns wiederum bei der Kostenre-

duktion hilft!“ sagt Bernhard Beise, IT-Leiter bei der Steinbacher Consult.

PRODUKTAUSWAHL

Was müssen Sie bei der Auswahl des passenden Produktes beachten?

Hier gibt es verschiedene Kriterien: Modularität, Funktionalität, Kosten, Bedienbarkeit, aber auch der Service nach dem Kauf des Produktes sollte nicht aus den

Projekt/Antrag	Stunden	Auftragsbezeichnung	Teilauftrag	Phase	Status	Stk.	KM	Memo
001-2001		Hauptauftrag		Erweit. Planung		0,50		gemäß Auftrag
002-2001		Hauptauftrag		Normale Stunde		0		
003-2001		Hauptauftrag		Außenleistung		1,00		gemäß Auftrag
004-2001		Hauptauftrag		Normale Stunde		0		
005-2001		NACHTRAG 1		Schul- und Wärmeschutznachtrag		1,00		Standardnachtrag gemäß Tel. mit Herrn Schall vom 03.02.2004
006-2001		Hauptauftrag		Erweit. Planung		1,00		Änderung Kundenvorschub vom 01.02.2004
007-2001		Hauptauftrag		Erweit. Planung		1,00		mögliche Nachtrag
008-2001		Hauptauftrag		Örtlichkeit		3,00		Gesuch Baustelle, Kontrolle der ausgeführten Arbeiten
009-2001		Hauptauftrag		Örtlichkeit		3,00		Allgemeine Schriftverkehr
010-2001		Hauptauftrag		Örtlichkeit		1,00		Gesuch Firma Müller Utdg. Evtl. neuem Auftrag
011-2001		Hauptauftrag		Beschaffung von Unterlagen		1,00		gemäß Auftrag
012-2001		Hauptauftrag				0		
013-2001		Hauptauftrag				0		
014-2001		Hauptauftrag				0		
015-2001		Hauptauftrag				0		
016-2001		Hauptauftrag				0		
017-2001		Hauptauftrag				0		
018-2001		Hauptauftrag				0		
019-2001		Hauptauftrag				0		
020-2001		Hauptauftrag				0		
021-2001		Hauptauftrag				0		
022-2001		Hauptauftrag				0		
023-2001		Hauptauftrag				0		
024-2001		Hauptauftrag				0		
025-2001		Hauptauftrag				0		
026-2001		Hauptauftrag				0		
027-2001		Hauptauftrag				0		
028-2001		Hauptauftrag				0		
029-2001		Hauptauftrag				0		
030-2001		Hauptauftrag				0		
031-2001		Hauptauftrag				0		
032-2001		Hauptauftrag				0		
033-2001		Hauptauftrag				0		
034-2001		Hauptauftrag				0		
035-2001		Hauptauftrag				0		
036-2001		Hauptauftrag				0		
037-2001		Hauptauftrag				0		
038-2001		Hauptauftrag				0		
039-2001		Hauptauftrag				0		
040-2001		Hauptauftrag				0		
041-2001		Hauptauftrag				0		
042-2001		Hauptauftrag				0		
043-2001		Hauptauftrag				0		
044-2001		Hauptauftrag				0		
045-2001		Hauptauftrag				0		
046-2001		Hauptauftrag				0		
047-2001		Hauptauftrag				0		
048-2001		Hauptauftrag				0		
049-2001		Hauptauftrag				0		
050-2001		Hauptauftrag				0		
051-2001		Hauptauftrag				0		
052-2001		Hauptauftrag				0		
053-2001		Hauptauftrag				0		
054-2001		Hauptauftrag				0		
055-2001		Hauptauftrag				0		
056-2001		Hauptauftrag				0		
057-2001		Hauptauftrag				0		
058-2001		Hauptauftrag				0		
059-2001		Hauptauftrag				0		
060-2001		Hauptauftrag				0		
061-2001		Hauptauftrag				0		
062-2001		Hauptauftrag				0		
063-2001		Hauptauftrag				0		
064-2001		Hauptauftrag				0		
065-2001		Hauptauftrag				0		
066-2001		Hauptauftrag				0		
067-2001		Hauptauftrag				0		
068-2001		Hauptauftrag				0		
069-2001		Hauptauftrag				0		
070-2001		Hauptauftrag				0		
071-2001		Hauptauftrag				0		
072-2001		Hauptauftrag				0		
073-2001		Hauptauftrag				0		
074-2001		Hauptauftrag				0		
075-2001		Hauptauftrag				0		
076-2001		Hauptauftrag				0		
077-2001		Hauptauftrag				0		
078-2001		Hauptauftrag				0		
079-2001		Hauptauftrag				0		
080-2001		Hauptauftrag				0		
081-2001		Hauptauftrag				0		
082-2001		Hauptauftrag				0		
083-2001		Hauptauftrag				0		
084-2001		Hauptauftrag				0		
085-2001		Hauptauftrag				0		
086-2001		Hauptauftrag				0		
087-2001		Hauptauftrag				0		
088-2001		Hauptauftrag				0		
089-2001		Hauptauftrag				0		
090-2001		Hauptauftrag				0		
091-2001		Hauptauftrag				0		
092-2001		Hauptauftrag				0		
093-2001		Hauptauftrag				0		
094-2001		Hauptauftrag				0		
095-2001		Hauptauftrag				0		
096-2001		Hauptauftrag				0		
097-2001		Hauptauftrag				0		
098-2001		Hauptauftrag				0		
099-2001		Hauptauftrag				0		
100-2001		Hauptauftrag				0		
Summe Stunden:						7,50		
Summe KM:						30		

Abb. 5: Die getätigten Arbeitsstunden werden den Projekten zugeordnet und beschrieben. So gehen auch die Nachträge nicht verloren.

Augen gelassen werden. Ein weiteres Kriterium kann die Anbieterfirma selbst sein. Wie lange ist dieses Unternehmen schon am Markt? Kann es selbst Entscheidungen treffen oder ist es nur ein Teil eines großen Unternehmens? Wie ist die finanzielle Lage des Unternehmens? Kann man damit rechnen, auch noch in sechs Jahren Support und aktuelle Versionen zu bekommen?

O.-K. Friedrich, Berlin
info@baumedien.de