

Merkblatt

# Kostenverrechnung zur Erstellung einer detaillierten Projektplanung mit Offerte

## Ziele

Das primäre Ziel ist, dass der Interessent dem Unternehmen den Auftrag erteilt.

Dabei sollten die Risiken und Kosten im Verlauf des Prozesses für das Unternehmen vermindert werden.

Bei Anwendung des nachfolgend erläuterten Modelles sind die Verwaltungs- und Vertriebskosten zu reduzieren bzw. zu entlasten.

Die Projektierung und die damit verbundene detaillierte Offertstellung sind als eigenständige Dienstleistung zu kalkulieren und anzubieten.

Die Planungsabteilung soll zu einem grossen Teil selbsttragend sein und kann in sich ein neues Geschäftsfeld erschliessen.

## Einführung

Es wird erläutert, wie der Unternehmer seine Aufwendungen bei einer konkreten Anfrage anteilig in verrechenbare Dienstleistungen umwandeln kann.

Durch die direkte Zuordnung von Aufwendungen und dem Bewusstsein, dass Planungsleistungen einen Geldwert haben, soll proaktiv die komplette Planung für eine Küche, Einrichtung oder Möblierung und die daraus resultierende detaillierte Offerte als eigenständiger Auftrag betrachtet und verrechnet werden.

Dem Unternehmen entstehen im Verlauf dieses Prozesses und bis zur Auftragserteilung bereits erhebliche Kosten. Es geht in Vorleistung. Der Kunde trägt weder Kosten noch Risiken, erhält im Gegenzug allerdings sehr viele nützliche Informationen und Details.

Unternehmen, welche diese Kosten nicht verrechnen, haben zwei Optionen:

- a) Sie schreiben die effektiven Kosten als «Promotionsaufwand» ab.
- b) Sie wälzen diese Kosten auf jene Kunden ab, welche effektiv Aufträge vergeben.

In beiden Fällen verschlechtert das Unternehmen sein Jahresergebnis.

Dem Kunden ist zu vermitteln, dass dieser Prozess durchaus eine geldwerte Dienstleistung darstellt.

Der bisherige Prozess beinhaltet folgende Bausteine:

	Kosten für Interessent	Ca. Kosten für Unternehmen
1. Erstberatung	Keine	2 Std. = CHF 300.– Akquise-Kosten
2. Planungsleistung zur Offertstellung	Keine	CHF 1'000.– bis 1'500.–
3. Allfällige Anpassungen	Keine	CHF 1'000.–
4. Entscheid Auftragserteilung	Keine	Keine

## Erwägungen

- Beraten und Verkaufen heisst Führen. Das Unternehmen führt die Kunden zu einer Verbindlichkeit.
- Es gilt der Grundsatz «Zug-um-Zug».
- Kosten sollen dort verrechnet werden, wo Aufwand anfällt. («Verursacher-Prinzip», Kostenwahrheit)

Geht der Interessent/Kunde auf eine Planungsvereinbarung ein, hat das Unternehmen ein positives Signal, dass eine ernsthafte Kaufabsicht besteht. Das Unternehmen kann auf jeden Fall die Planungsleistung verrechnen.

Geht der Interessent/Kunde nicht auf eine Vereinbarung ein, entstehen dem Unternehmen keine weiteren Kosten.

Der Unternehmer erhält schneller/früher Klarheit über die Kaufabsicht. Dadurch werden Unternehmensressourcen geschont.

	Kosten für Interessent	Ca. Kosten für Unternehmen
1. Erstberatung	Keine	2 Std. = CHF 300.– Akquise-Kosten, nicht verrechnen
2. Vereinbarung zur Planungsleistung	Muss entscheiden, ob ja oder nein	
3. Planungsleistung zur Offertstellung		CHF 1'000.– bis 1'500.–
4. Allfällige Anpassungen		CHF 1'000.–
5. Entscheid Auftragserteilung	Muss entscheiden, ob ja oder nein	
6. Abrechnung Planungskosten	Erhält <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Grundrisspläne</li> <li>▪ Ansichtspläne</li> <li>▪ Renderings</li> <li>▪ Detaillierte Offerte &amp; Aufstellung</li> </ul>	Kann bisherigen Aufwand verrechnen

## Vorgehen

### 1. Beratungsgespräch

Ein erstes Beratungsgespräch, welches in der Regel etwa zwei Stunden dauert, sowie allfällige Ideenskizzen der Küche, gehören zur Grundlage im Küchenbau und sind in der Regel kostenfrei für den Kunden.

### 2. Detailplanung und Offerte

Um Klarheit zu schaffen, wird zwischen dem Unternehmer und dem Kunden ein Planungsvertrag abgeschlossen. Die Ausarbeitung einer detaillierten Küchenplanung und die daraus resultierende detaillierte Offerte ist mit einem grossen Zeitaufwand und Abklärungen verbunden.

Eine detaillierte Planung und Offerte beinhaltet in der Regel:

- Grundriss- und Ansichtspläne
- Aufstellung der eingesetzten Materialien und Geräte
- Detaillierte Preise der eingesetzten Positionen
- Provisorisches Bauprogramm

### 3. Verrechnung der detaillierten Planung mit detaillierter Offerte

Die Planungsleistung mit detaillierter Kostenzusammenstellung wird dem Kunden zu einem Preis von CHF XXX in Rechnung gestellt.

- Die Planungsleistung ist die erste Position, die auf der Offerte gelistet wird.  
(Der Hinweis, dass diese Planungsleistung mit separatem Planungsvertrag bereits offeriert wurde, muss erwähnt sein. Z.B. ausgesetzte Position)
- Entscheidet sich der Kunde zum Kauf der Küche, kann/wird ihm dieser Betrag wieder gutgeschrieben.

### 4. Überarbeitung der detaillierten Planung mit Offerte

- Eine nachträgliche kleinere Überarbeitung der Planung / Offerte ist üblich und im Rahmen von ein bis zwei Stunden im Angebotspreis enthalten.
- Muss die Planung / Offerte aufgrund von Kundenwünschen komplett überarbeitet werden, ist dies kostenpflichtig und wird erneut verrechnet.

## Merkblatt

### Kostenverrechnung zur Erstellung einer detaillierten Projektplanung mit Offerte.

#### 5. Übergang der Rechte

Das Unternehmen stellt die bisherigen Kosten in Rechnung. Mit Zahlung gehen die Rechte für die Planung und Offerte Informationen an den Auftraggeber über.

Folgende Unterlagen & Dokumente gehen vollständig an den Auftraggeber:

- Grundriss- und Ansichtspläne
- Aufstellung der eingesetzten Materialien und Geräte
- Detaillierte Preise der eingesetzten Positionen
- Provisorisches Bauprogramm

Damit ist der Vorgang abgeschlossen.

#### 6. Rechenbeispiel zur Veranschaulichung

- Ein Planer berät monatlich rund 10 Interessenten, erstellt und plant 10 Offerten.
- Die durchschnittlichen Kosten zur Erstellung einer Offerte betragen CHF 1'000 bis 1'500.
- Die durchschnittliche Umwandlungsrate von Offerte in Aufträge beträgt im Durchschnitt 4–6.
- Bei Nichtverrechnung der nicht konvertierten Offerten verursacht der Planer nicht gedeckte Kosten von geschätzten CHF 60'000 – 90'000 pro Jahr.
- Das Überwälzen dieser Kosten auf die Aufträge anderer Kunden verfälscht Ihre Ergebnisse.

---

## Abweichungen im Objektgeschäft

Erstellen der Offertgrundlagen und Pläne für den Versand einer Submission.

Dies ist eine Dienstleistung, welche sonst der Architekt machen müsste und wird nach Aufwand zu einem Mindestansatz von 150 CHF/h abgerechnet.

Sämtliche Pläne gehen in den Besitz des Auftraggebers.

Sie entscheiden sich auf Grund einer Ausschreibung, eine Offerte einzureichen.

Dies ist ein unternehmerischer Entscheid und der Aufwand kann in der Regel nicht verrechnet werden. Sämtliche Unterlagen und Pläne bleiben in Ihrem Besitz. Sollte der Unternehmer Bedarf an den Unterlagen und Plänen haben, so können diese nach Aufwand verrechnet werden. Stundenansatz mindestens 150 CHF/h.

Grössere Überarbeitungen der Offerte auf Wunsch des Käufers, können ebenfalls zu dem obengenannten Stundenansatz verrechnet werden.